

TUGAS AKHIR

PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN KENDARAAN BERMOTOR (KKB) PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU

Disusun dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Menyelesaikan Tugas-Tugas Akademik Dan Memperoleh Gelar Ahli Madya



OLEH

MISLAWATI

NIM: 01074203334

**PROGRAM DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

2013

LEMBAR PERSETUJUAN

NAMA : MISLAWATI
NIM : 01074203334
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JURUSAN : AKUNTANSI
PROGRAM STUDI : DIII
JUDUL TUGAS AKHIR : PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN
KEPEMILIKAN KENDARAAN BERMOTOR
(KKB) PADA PT. BANK BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PEKANBARU

Setelah kami teliti dan memberikan bimbingan sebagaimana mestinya, maka kami berpendapat bahwa laporan ini sudah dapat disetujui :

Pekanbaru, April 2013

DISETUJUI OLEH

PEMBIMBING

Jasmina syafei, SE, M.AK, AK

NIP. 197503072007012019

MENGETAHUI

DEKAN

KETUA JURUSAN

Dr. Mahendra Romus, SP, M, Ec
NIP. 19711119 200501 1 004

Andri Novius, SE, M.Si, AK
NIP. 19781125200710 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA : MISLAWATI
NIM : 01074203334
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JURUSAN : AKUNTANSI
PROGRAM STUDI : DIPLOMA III
JUDUL SKRIPSI : PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN
KEPEMILIKAN KENDARAAN BERMOTOR (KKB)
PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG
PEKANBARU

Setelah kami teliti dan member bimbingan sebagaimana mestinya, maka kami berpendapat bahwa laporan ini sudah dapat disetujui :

Pekanbaru, 21 mei 2013

Disetujui Oleh
PANITIA

KETUA

SEKRETARIS

Drs. Almasri, M.Si
NIP.19670801 200501 1 007

Meri Sandora, SE.MM
NIP. 19790505200710 2 001

PENGUJI I

PENGUJI II

Dony Martias,SE.MM
NIP. 19760306200710 1 004

Andi irfan, SE, M.Sc.Ak
NIP. 19830418200604 001

ABSTRAK

PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN KENDARAAN BERMOTOR (KKB) PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU OLEH: MISLAWATI

Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak pernah terlepas dari masalah kredit, baik kredit berbentuk barang maupun kredit berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu. Kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Dewasa ini pengertian pemberian kredit disamping dengan istilah pinjaman oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional adalah istilah pembiayaan yang digunakan oleh bank berdasarkan prinsip syariah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang pekanbaru yang beralamat di JL. Tambusai No.320 Pekanbaru. Penelitian ini dilakukan dari bulan Juli samapi Agustus 2012, metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, studi dokumen.

PT. Bank BRI Syariah menawarkan berbagai macam produk salah satu produknya adalah KKB (kepemilikan kendaraan bermotor). KKB merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (diutamakan kendaran keluarga), yang diberikan kepada nasabah yang berprofesi karyawan dengan berpenghasilan tetap, wiraswasta, dan professional.

Dalam penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru menetapkan beberapa prosedur kepada nasabahnya dimulai dari memeriksa kelengkapan dokumen/persyaratan calon debitur, melakukan checking BI, melakukan wawancara langsung dengan calon debitur, survey ke dealer, memesan mobil yang di inginkan calon debitur dan dilaksanakan akad.

Kata kunci: Prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB)

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul **“PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN KENDARAAN BERMOTOR (KKB) PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU”**, memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis hingga selesainya tugas akhir ini yaitu kepada:

1. Bapak Dr. Mahendra Romus, SP,M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA Riau
2. Bapak Andri Novius, SE, M.Si. AK selaku ketua jurusan Diploma III Akuntansi
3. Ibu Jasmina Syafei, SE, AK selaku sekretaris jurusan sekaligus Dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan memberikan arahan dalam pembuatan tugas akhir ini.
4. Bapak/Ibu Dosen di lingkungan Fakultas ekonomi dan ilmu sosial yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di bangku perkuliahan.
5. Buat bang musajief rizal yang telah bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis.
6. Karyawan dan karyawan PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru yang telah memberikan informasi dan bimbingan selama PKL.

7. Ayahanda Syahrudin dan Ibunda Zubaidah yang telah memberikan dukungan secara moril maupun materil
8. Terima kasih buat kakak tersayang Arbaiyah, S.pd yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis.
9. Terima kasih buat sahabat tercinta Monalisa, Hartati dan M. Arif yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Terima kasih buat kak Rini dan kak Lina yang telah banyak membantu dan menuangkan pikiran kepada penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
11. Terima kasih buat bang iyal, Nuraimah, Kak puput, Nova, Nisa, Rini dan bang ikhsan yang telah memberi dukungan yang luar biasa kepada penulis.
12. Rekan-rekan seperjuangan Jurusan DIII Akuntansi, terutama anak-anak lokal C.

Pekanbaru, juni 2013

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat penelitian.....	4
D. Metode Penelitian.....	4
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II GAMBARAN PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	7
B. Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah.....	9
C. Bagian dan Unit kerja.....	10
D. Produk PT. Bank BRI Syariah.....	15
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	
A. Tinjauan Teori.....	21
1. Pengertian Bank.....	21
2. Pengertian Bank Syariah.....	22
3. Pengertian Prosedur.....	22
4. Pengertian Pembiayaan.....	23

5. Unsur-unsur Pembiayaan.....	24
6. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan.....	25
7. Tujuan Pembiayaan.....	27
8. Fungsi Pembiayaan.....	29
9. Produk-produk Perbankan Syariah.....	31
10. Proses Pembiayaan.....	44
11. Jaminan Pembiayaan/kredit.....	47
12. Pengamanan Pembiayaan.....	48
13. Akuntansi Transaksi Murabahah.....	49
B. Tinjauan Praktek.....	51
1. Prosedur Penyaluran Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) Pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.....	51
2. Pencatatan Akuntansi Transaksi Murabahah.....	56

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Dalam kehidupan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya. Disamping itu bank juga sebagai lembaga keuangan yang menyediakan berbagai jasa keuangan. Di negara-negara maju bank bahkan sudah merupakan kebutuhan utama bagi masyarakat setiap kali bertransaksi.

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.

Semakin pesatnya perkembangan dunia perbankan saat ini dan kebutuhan masyarakat akan jasa keuangan semakin meningkat dan beragam, peranan dunia perbankan semakin dibutuhkan oleh seluruh lapisan masyarakat. Dewasa ini perkembangan dunia perbankan semakin pesat dan modern baik dari segi ragam produk, kualitas pelayanan, teknologi yang dimiliki maupun prinsip yang digunakan oleh bank tersebut.

Karena banyaknya kalangan masyarakat yang beranggapan bahwa kegiatan bank umum menggunakan sistem bunga yang secara fiqih dikategorikan sebagai riba yang berarti haram, sehingga banyak negara islam dan berpenduduk

mayoritas muslim mulai timbul usah mendirikan bank yang berprinsip syariah dan terhindar dari riba.

Menurut Muhammad (2003:13) Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank islam atau disebut bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-qur'an dan hadist. Dengan kata lain bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'at islam.

Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak pernah terlepas dari masalah kredit, baik kredit berbentuk barang maupun kredit berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu. Kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Dewasa ini pengertian pemberian kredit disamping dengan istilah pinjaman oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional adalah istilah pembiayaan yang digunakan oleh bank berdasarkan prinsip syariah.

PT. Bank BRI Syariah yang merupakan bank swasta yang memiliki visi menjadikan bank ritel modern terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna, melayani nasabah dengan pelayanan prima dan menawarkan produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

PT. Bank BRI Syariah menawarkan berbagai macam produk salah satu produknya adalah KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor). KKB merupakan

pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (diutamakan kendaraan keluarga), yang diberikan kepada nasabah yang berprofesi karyawan dengan berpenghasilan tetap, wiraswasta, dan profesional.

Secara umum, prosedur penyaluran pembiayaan KKB pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru sebagai berikut : calon debitur datang ke bagian pembiayaan KKB, di bagian pembiayaan KKB calon debitur mengisi formulir dan melengkapi persyaratan yang telah ditentukan. Kemudian bagian pembiayaan KKB melakukan checking BI. Setelah checking BI keluar bagian pembiayaan KKB mewawancarai calon debitur dan melakukan survey ke dealer. Jika keputusan pembiayaan bisa dilanjutkan maka bagian pembiayaan KKB datang ke dealer untuk memesan mobil yang diinginkan calon debitur, kemudian pihak dealer mengeluarkan surat pesanan (SP) dealer. Selanjutnya dilaksanakan akad. setelah akad dilaksanakan langkah terakhir adalah pencairan.

Di dalam prosedur tersebut dari pengamatan peneliti bahwa ada atau tidaknya agunan/jaminan yang berupa surat pesanan (SP) dealer akad tetap dilaksanakan, sedangkan surat pesanan (SP) dealer merupakan agunan/jaminan apabila debitur melarikan diri sebelum BPKB keluar.

Dari latar belakang masalah diatas, penulis tertarik untuk mempelajari prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB). Maka laporan tugas akhir ini penulis memberikan judul **“PROSEDUR PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN KENDARAAN**

BERMOTOR (KKB) PADA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan diteliti oleh penulis adalah Bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis Untuk mengetahui bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) pada PT. Bank Syariah kantor cabang pekanbaru.

Adapun manfaat penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB).
2. Sebagai sumbangan pemikiran dari hasil penelitian kepada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru dalam hal penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB).

D. Metode Penulisan penelitian

1. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian dilakukan di Pekanbaru yaitu pada tanggal 02 Juli s/d 31 Agustus 2012 dengan objek penelitian yaitu di PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru yang terletak di Jln. Tambusai No. 320 ABC Pekanbaru.

2. Jenis dan sumber data

Adapun jenis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian dalam hal ini adalah staf karyawan bagian umum, bagian keuangan, bagian kredit PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru.
- b. Data sekunder yaitu diperoleh dari literature, dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3. Teknik pengumpulan data

Adapun teknik pengumpulan data yang diambil melalui :

- a. Observasi (pengamatan), yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan terhadap objek penelitian untuk mendapatkan gambaran secara langsung tentang kegiatan-kegiatan yang akan diteliti.
- b. Wawancara, yaitu dengan mengadakan wawancara dengan karyawan dan pihak manajemen Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru yang berkaitan langsung dengan penulisan ini.
- c. Studi dokumen, yaitu pengumpulan data melalui dokumen atau arsip yang ada pada objek penelitian serta meliputi sejarah berdirinya perusahaan, visi

misi perusahaan, bagian dan unit kerja produk perusahaan, dan data lain yang disajikan perusahaan.

E. Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini, penulis membagi dalam 4 bab dan terdiri dari sub bab yaitu sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat laporan, metode penelitian, sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM

Terdiri dari sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, bagian dan unit kerja, struktur organisasi dan produk bank

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Pada bab ini memuat tinjauan teori, dan tinjauan praktek.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini merupakan bab yang terakhir dimana penulis akan mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang bermanfaat.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah singkat perusahaan

Berawal dari ekuisisi PT.Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, terhadap Bank Jasa arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari bank indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya 0.10/67/kep.GBI/DPG/2008 Maka pada tanggal 17 Novpember 2008 PT.Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT.Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional,kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT.Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pencar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntunan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT.Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT.Bank Rakyat Indonesia (persero),Tbk.

Aktivitas PT.Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan unit usaha syariah PT.Bank Rakyat Indonesia (persero),Tbk, untuk melebur kedalam PT.Bank BRI Syariah (persero spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh bapak Sofyan Basir selaku Direktur utama PT.Bank Rakyat Indonesia (persero),Tbk, dan Bapak Ventje Rendi Simanungkalong selaku Direktur utama PT.Bank BRI Syariah

Saat ini PT.Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset PT.Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah PT.Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT.Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT.Bank Rakyat Indonesia (persero),Tbk, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT.Bank Rakyat Indonesia (persero),Tbk, sebagai kantor layanan syariah dalam

mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dengan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

B. Visi dan misi PT. BANK BRI SYARIAH

Adapun visi dan misi PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut :

1. Visi

Visi adalah suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang.

Adapun visi dari PT. Bank BRI Syariah adalah: *“Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna”*.

2. Misi

Misi adalah pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh lembaga dalam usahanya mewujudkan visi.

Adapun misi PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut:

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai serana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

C. Bagian dan unit kerja

Adapun bagian dan unit kerja PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan cabang

Pimpinan cabang adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasi perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manager, baik bisnis maupun operasional.

2. Financing reviewer

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan limit cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

3. Mikro marketing manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

4. Consumer marketing manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk consumer. Juga bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub ordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

5. SME & commercial marketing manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis small medium dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub ordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

6. Collection manager

Bertanggung jawab menjaga kolektifitas pembiayaan dan kesehatan pembiayaan, serta memenenj pembiayaan- pembiayaan bermasalah atau terindikasi memiliki potensi akan bermasalah.

7. Financing support supervisor

Bertanggung jawab melakukan supervise terhadap proses pembiayaan baik dari aspek penilaian jaminan, aspek yuridis atau legal, pengadministrasian dan pelaporan.

8. Operasional manager

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada di luar aspek bisnis.

9. Area financing officer (AFO)

Melakukan pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan untuk diajukan ke komite kantor pusat. Tetapi untuk segmen mikro mulai dari 5-500 juta rupiah.

10. Account officer

Melakukan proses marketing untuk segmen SME dan komersial khususnya giro dan deposito.

11. Desk collection

Menagih pembayaran dari nasabah by phone, biasanya dalam jangka waktu 1 atau 2 hari.

12. Collection officer

Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung kelapangan.

13. Restructuring

Jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan review ulang.

14. Sales officer

Melakukan proses marketing untuk segmen konsumen.

15. Funding officer

Melakukan proses marketing atau produk funding untuk segmen consumer atau tabungan perorangan.

16. Teller

Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan SLA yang ditetapkan untuk mencapai

service excellent, memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama counter teller dan kondisi khasanah,

17. Costumer service

Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai kewenangannya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang ditetapkan, sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya, memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur dan area banking, memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan customer service.

D. Produk PT. Bank BRI Syariah

Adapun produk yang ditawarkan PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut :

1. Produk penghimpunan dana

a. Giro wadiah iB

Giro wadiah Ib adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro.

Manfaat dari produk giro wadiah iB adalah sebagai berikut :

- a) Kemudahan dalam bertransaksi bisnis
- b) Bank memberikan bonus sesuai dengan kebijakan yang berlaku
- c) Aman, karena diikut sertakan dalam program pinjaman pemerintah.

Sedangkan Fasilitas dari produk giro wadiah iB adalah sebagai berikut :

- a) Mendapatkan buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
- b) Pemindahbukuan antar cabang BRISyariah secara online
- c) Sebagai rekening payrol buat karyawan/guru/dosen.

b. Tabungan BRISyariah iB

Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan haji nasabah perorangan yang menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*, dipersembahkan bagi anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Manfaat dari produk tabungan BRISyariah iB adalah sebagai berikut :

- a) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjamin pemerintah
- b) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRISyariah dan lebih dari 1.000 ATM BRI, ATM Prima, dan ATM bersama diseluruh Indonesia tanpa dikenai biaya-biaya transaksi
- c) Bebas biaya administrasi (sesuai ketentuan yang berlaku) dan mendapatkan bonus bagi hasil yang menarik
- d) Dapat juga untuk payrol / penggajian
- e) Dapat didesain khusus (co-branding), sehingga dapat juga berfungsi sebagai kartu mahasiswa.

c. Tabungan haji mudharabah iB

Tabungan haji iB merupakan tabungan bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip *mudharabah*, dipersembahkan bagi anda yang mempunyai niat untuk menunaikan rukun haji ke tanah suci mekah dan BRISyariah membantu dalam mempersiapkan dana untuk dapat tersebut sampai dengan keberangkatannya.

Manfaat dari produk tabungan haji mudharabah iB adalah sebagai berikut :

- a) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- b) Terkoneksi langsung dengan SISKOHAT, sehingga memudahkan untuk memperoleh porsi keberangkatan
- c) Memperoleh paket souvenir yang menarik saat pelunasan
- d) Mendapatkan bagi hasil yang menarik
- e) Dapat memperoleh fasilitas pinjaman dana talangan haji iB BRISyariah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku

d. Deposito mudharabah iB

Deposito iB adalah salah satu produk investasi berdasarkan prinsip *mudharabah al-mutlaqah* yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

Manfaat dari produk deposito mudharabah iB adalah sebagai berikut :

- a) Terjamin karena disertakan dalam program penjamin pemerintah
- b) Memberikan bagi hasil yang kompetitif

Sedangkan Fasilitas dari produk deposito mudharabah iB adalah sebagai berikut :

- a) Pilihan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan
- b) Dapat diperpanjang otomatis (roll over) dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat jatuh tempo
- c) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

2. Produk penyaluran dana

1. KPR (kepemilikan rumah)

KPR merupakan pembiayaan untuk kepemilikan rumah baru dan second, apartemen, renovasi dan pembangunan. Adapun Jenis akad yang digunakan adalah akad murabahah (jual beli), jangka waktu angsuran maksimal 15 (lima belas) tahun dan sifat angsuran adalah tetap selama jangka waktu pinjaman.

a. KPR sejahtera (subsidi kemenpera)

KPR sejahtera merupakan pembiayaan kepemilikan rumah baru (sesuai syarat dan ketentuan kemenpera). Adapun jenis akad yang digunakan adalah akad murabahah, jangka waktu angsuran maksimal 15 (lima belas) tahun dan sifat angsuran adalah tetap selama jangka waktu pinjaman.

b. KKB (kepemilikan kendaraan bermotor)

KKB merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (diutamakan kendaraan keluarga). Adapun jenis akad yang digunakan adalah akad murabahah (jual beli), jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun dan sifat angsuran adalah tetap selama jangka waktu pinjaman.

c. KMG & KMJ (kepemilikan multiguna dan multi jasa)

KMG & KMJ merupakan pembiayaan kepemilikan barang (multiguna), atau keperluan pembelian paket jasa tertentu seperti paket pendidikan dan lainnya (multijasa). Adapun jenis akad yang digunakan adalah akad murabahah (jual beli), jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun dan sifat angsuran adalah tetap selama jangka waktu pinjaman.

d. Dana talangan haji iB Reguler dan Khusus

Fasilitas dan pinjaman talangan haji adalah, pinjaman yang menggunakan prinsip *qardul Hassan* dan *ijarah*, dimana BRISyariah memberikan talangan dana didalam mendapatkan antrian booking sheet calon jamaah haji bagi nasabah yang mempunyai keinginan dan kemampuan untuk berangkat haji.

Manfaat dari produk dana talangan haji iB Reguler dan khusus adalah sebagai berikut :

- a) Mendapatkan booking sheet haji terlebih dahulu walaupun belum terkumpul uang sebesar Rp. 25.000.000,- (dua puluh lima juta) dengan maksimal talangan sebesar Rp. 23.000.000,- (dua puluh tiga juta)
- b) Tanpa dikenai margin keuntungan, hanya sebesar talangan yang menjadi kewajiban nasabah kepada bank
- c) Hanya dikenai biaya administrasi dan fee/ujroh pengurusan talangan haji
- d) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan.

Sedangkan Syarat dan ketentuan dari produk dana talangan haji iB Reguler dan khusus adalah sebagai berikut :

- a. Perorangan
- b. Usia minimal pada saat pinjaman diberikan adalah 21 tahun atau sudah menikah, atau saat jatuh tempo pinjaman usia maksimal 65 tahun.
- c. Membuka rekening tabungan haji BRI syariah

- d. Menyerahkan KTP/SIM/passport yang masih berlaku
 - e. NPWP yang masih berlaku untuk pinjaman Rp. 50 juta keatas
 - f. Menyerahkan kartu keluarga
 - g. Menyerahkan surat nikah bagi yang sudah menikah
 - h. Untuk pinjaman di atas Rp. 60.000.000,- maka harus disertai gaji yang ditandatangani pejabat yang berwenang di lingkungan perusahaan atau keterangan penghasilan untuk wiraswasta/professional.
- e. Gadai syariah

Gadai syariah merupakan pinjaman dana (qardh) dengan menggadaikan barang berharga, termasuk penyimpanan yang aman (ijarah) dan berasuransi. Kemudahan penyelesaian masalah keuangan yang lebih aman dan lebih berkah menghadapi keperluan dana tunai yang mendadak dan mendesak bukan menjadi masalah lagi untuk anda.

Adapun Keunggulan dari produk gadai syariah adalah sebagai berikut :

- a) Proses lebih cepat kenyamanan karena sesuai syariah dan lebih berkah
- b) Persyaratan sangat mudah
- c) Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperbaharui
- d) Penyimpanan yang aman dan berasuransi
- e) Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo pinjaman
- f) Biaya administrasi dan biaya sewa tempat yang terjangkau

Sedangkan Syarat dan ketentuan dari produk gadai syariah adalah sebagai berikut :

- a) Memiliki barang berharga (emas dan berlian)
- b) Memiliki KTP yang masih berlaku
- c) Biaya administrasi bayar dimuka
- d) Mengisi form aplikasi gadai
- e) Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan dan bias diperpanjang
- f) Biaya sewa tempat dibayar pada saat pelunasan
- g) Besarnya pinjaman maksimal 90% dari nilai taksir barang yang digadaikan.

BAB III

TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

A. Tinjauan teori

1. Pengertian Bank

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.

Dalam undang-undang RI nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Menurut Hasibuan (2005:2) bank umum adalah lembaga keuangan, penciptaan uang, pengumpulan dana dan penyaluran kredit, pelaksanaan lalu lintas pembayaran, stabilisator moneter, serta dinamisator pertumbuhan perekonomian.

Sedangkan Stuart (2005:2) mendefinisikan bank adalah badan usaha yang wujudnya memuaskan keperluan orang lain, dengan memberikan kredit berupa uang yang diterimanya dari orang lain, sekalipun dengan jalan mengeluarkan uang baru kertas atau logam.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan

masalah bidang keuangan menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa bank lainnya.

2. Pengertian Bank Syariah

Menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 7 perbankan syariah bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.

Sedangkan menurut Muhammad (2005:1) Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum islam.

3. Pengertian prosedur

Menurut Ali (2003:325) “prosedur adalah tata cara kerja atau cara menjalankan suatu pekerjaan”.

Menurut Kamaruddin (2006:836-837) “ prosedur pada dasarnya adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu sama lainnya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utama dari suatu organisasi”.

Pengertian prosedur menurut Masya (2003:74) mengatakan bahwa “prosedur adalah suatu rangkaian tugas-tugas yang saling berhubungan yang merupakan urutan-urutan menurut waktu dan tata cara tertentu untuk melaksanakan suatu pekerjaan yang dilaksanakan berulang-ulang.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas maka dapat disimpulkan yang dimaksud dengan prosedur adalah suatu tata cara kerja atau kegiatan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan urutan waktu dan memiliki pola kerja yang tetap yang telah ditentukan.

4. Pengertian pembiayaan

Alarif (2010:42) mendefinisikan Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tunai atau tagihan tersebut. Setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (UU NO.10 TAHUN 1998 pasal 1)

Menurut Kasmir (2006:73) pembiayaan adalah uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu dibiayai untuk

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

5. Unsur-unsur pembiayaan

Menurut Kasmir (2006:103) adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi sipemberi kredit/pembiayaan bahwa kredit/pembiayaan yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit/pembiayaan.

2. Kesepakatan

Disamping unsur percaya didalam kredit/pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara sipemberi kredit/pembiayaan dengan sipenerima kredit/pembiayaan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit/pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum kredit/pembiayaan dikucurkan.

3. Jangka waktu

Setiap kredit/pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit/pembiayaan yang telah disepakati.

4. Resiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengambilan kredit/pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit/pembiayaan.

5. Balas jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit/pembiayaan.

6. Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan

Menurut Kasmir (2006:91) Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisa dengan 5 C pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character*

Pengertian character adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity (capability)*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba.

3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan/kredit harus pula menyediakan dana sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain

capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

5. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sector masing-masing.

Sedangkan penilaian dengan 7 P kredit/pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit/pembiayaan, termasuk jenis kredit/pembiayaan yang diinginkan nasabah.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengambil kredit/pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilan kredit/pembiayaan yang diperolehnya.

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit/pembiayaan yang dikucurkan oleh bank namun melunasi suatu perlindungan.

7. Tujuan pembiayaan

Menurut Muhammad (2005:196) Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan stake holder, yakni:

1. Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sector produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

5. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

8. Fungsi pembiayaan

Menurut Muhammad (2005:197) Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

1. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya

oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

2. Meningkatkan daya guna barang

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan atau dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan utility barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karena mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

4. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

5. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- a. Pengendalian inflasi
- b. Peningkatan ekspor
- c. Rehabilitas prasarana
- d. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit.

7. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank sebagai lembaga kredit atau pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya ke seluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya.

9. Produk –produk perbankan syariah

Menurut Alarif (2010:33) Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu:

A. Produk penghimpunan dana (*funding*)

1. Tabungan

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil.

2. Deposito

Deposito adalah bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan bagi hasilnya lebih tinggi dari pada tabungan.

3. Giro

Giro adalah bentuk simpanan nasabah yang tidak diberikan bagi hasil, dan pengambilan dana menggunakan cek, biasanya digunakan oleh perusahaan atau yayasan dan atau bentuk badan hukum lainnya dalam proses keuangan mereka.

Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

1. Prinsip *wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah dhamanah* berbeda

dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dititipkan dengan alasan apapun juga, akan tetapi pihak yang dititipkan boleh mengenakan biaya administrasi kepada pihak yang menitipkan sebagai kontraprestasi atas penjagaan barang yang dititipkan. Pada *wadi'ah yad dhamanah* pihak yang dititipkan (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Dan pihak bank boleh memberikan sedikit keuntungan yang didapat kepada nasabahnya dengan besaran berdasarkan kebijakan pihak bank.



“sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah member pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah maha mendengar lagi maha melihat” (Q.S. An-Nisaa’:58).

Sedangkan menurut Yaya (2009:107) akad wadiah adalah akad penitipan dana dengan ketentuan penitip dana mengizinkan kepada bank untuk memanfaatkan dana yang dititipkan tersebut dan bank wajib mengembalikan apabila sewaktu-waktu penitip mengambil dana tersebut.

2. Prinsip *mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan dana atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola).

Rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna apabila

- a. *Shahibul maal* (pemilik dana), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pemilik dana yang hendak ditaruh di bank, dalam hal ini nasabah adalah sebagai *shahibul maal*.
- b. *Mudharib* (pengelola), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pengelola atas dana yang ditaruh di bank untuk dimanfaatkan, dalam hal ini bank bertindak sebagai *mudharib*.
- c. Usaha/pekerjaan yang akan dibagikan harus ada.
- d. Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.
- e. Ijab Kabul antara pihak *shahibul maal* dengan *mudharib*.

Prinsip *mudharabah* terbagi menjadi dua yaitu:

1. *Mudharabah muthlaqah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
2. *Mudharabah muqayyah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dalam yang kedua ini dibatasi oleh batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

B. Produk penyaluran dana (*financing*)

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Adapun secara garis besar pembiayaan dapat dibagi dua jenis, yaitu:

1. Pembiayaan konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

2. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sector produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sector rill.

Secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli

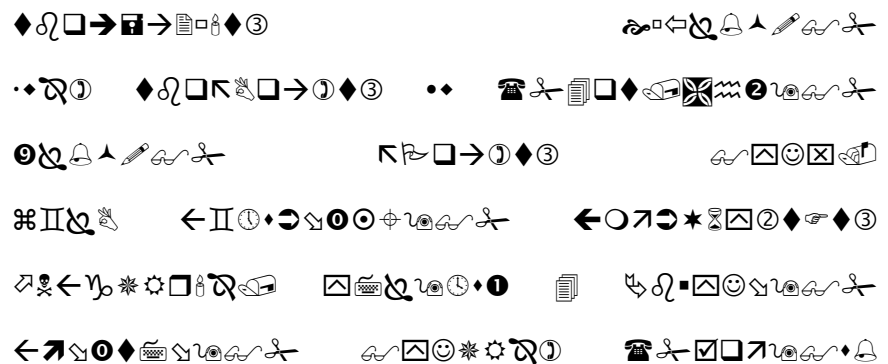
Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, dimana keuntungan bank telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjualbelikan dapat berupa barang konsumtif maupun barang produktif. Akad yang dipergunakan dalam produk jual beli adalah *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

a. Murabahah

Menurut Nurhayati (2011:168) murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati penjual dan pembeli.

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai' al-murabahah, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Adapun dasar hukum bagi bai' al-murabahah adalah Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275:





“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya”.

(Q.S. Al-Baqarah:275)

Syarat bai' al-murabahah adalah:

1. Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembeli.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembeli.

Bai' al-murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Namun ada beberapa risiko yang harus diantisipasi antara lain:

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bias mengubah harga beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bias saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab,
4. Dijual, karena bai' al-murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut

menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya.

b. Bai' As-salam

Dalam pengertian sederhana, bai' as-salam berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan.

Pelaksanaan bai' as-salam harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini:

1. Muslim (atau) pembeli
2. Muslim ilaih (atau) penjual
3. Modal atau uang
4. Muslim fihi atau barang
5. Sighat atau ucapan

c. Istishna

Transaksi bai' al-istishna merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dan pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran.

1. Pembiayaan dengan prinsip sewa

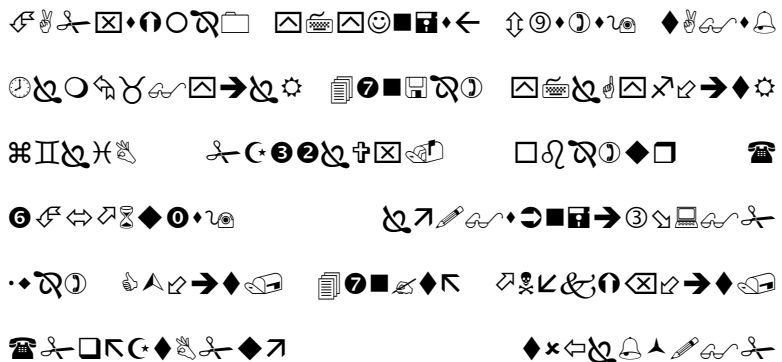
Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang disewakan.

2. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus, dimana tingkat keuntungan bank ditentukan barang dan jasa sekaligus, dimana tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Produk perbankan yang termasuk dalam kelompok ini dan kerap digunakan oleh perbankan syariah adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.

a. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu uasaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.





Daud berkata: “Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh, dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan daud mengetahui bahwa kami mengujinya, maka ia meminta ampun kepada tuhaninya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. (Q.S. Shaad;24).

b. Mudharabah

Mudharabah adalah kerja sama antara dua atau lebih pihak , pengelola modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Sementara kerugian apabila bukan oleh kelalaian si pengelola maka kerugian ditanggung oleh si pemilik modal, namun apabila pengelola dengan sengaja melakukan kecurangan atau kelalaian maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

3. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip di atas. Adapun akad pelengkap tersebut yaitu:

a. *Hawalah*

Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

Kontrak *hawalah* dalam perbankan biasanya diterapkan pada hal hal berikut:

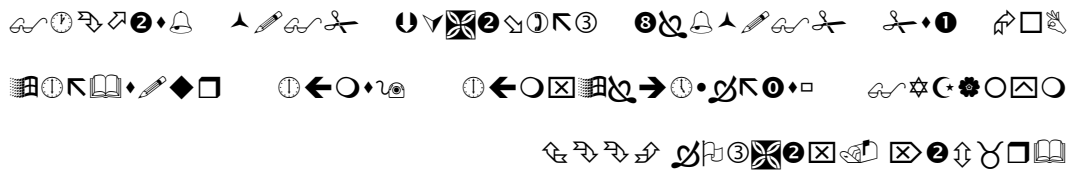
1. *Factoring* atau anjak piutang, dimana para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang tersebut kepada bank, lalu bank membayar piutang tersebut dan bank menanggungnya dari pihak ketiga itu.
2. *Post dated check*, dimana bank bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.

b. *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan nilai jual sekurang-kurangnya setara dengan pinjaman yang diterima menurut harga pasar.

c. *Qardh*

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Aplikasi *qardh*, antara lain sebagai pinjaman talangan haji, pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah.



“siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”. (Q.S. Al-Hadiid:11).

d. *wakalah*

wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Aplikasi *wakalah* dalam penyaluran dana di perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti L/C, inkaso, dan transfer uang.

e. *Kafalah*

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam

pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai pinjaman.

C. Produk jasa (*servise*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*), Bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa:

1. *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *shaf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

Adapun rukun shaf adalah:

- a. Penjual (Ba'i)
- b. Pembeli (Musytari)
- c. Mata uang yang diperjual-belikan (*Sharf*)
- d. Nilai tukar (Si'rus *Sharf*)
- e. Ijab Kabul (*Sighat*)

2. *Wadi'ah* (titipan)

Jenis produk jasa tambahan yang dapat diterapkan adalah *wadi'ah* namun *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ad yad al-amanah*.

Aplikasi perbankan *wadi'ah yad al-amanah* adalah penyewaan kotak simpanan sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah. Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

10. Proses pembiayaan

Menurut zulkifli (2007:147) ada beberapa tahapan dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, yaitu:

1. Permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun, dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu untuk kemudian ditindaklanjuti permohonan tertulis jika menurut *officer* bank usaha dimaksud layak dibiayai
2. Pengumpulan data dan investigasi. Data yang diperlukan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk mendukung kebenaran data yang diperoleh, *officer* bank dapat melakukan investigasi antara lain dapat dilakukan kunjungan lapangan dan wawancara. Proses investigasi ini dapat dilakukan berkali-kali untuk meyakinkan data yang diberikan nasabah. Investigasi dapat dilakukan terhadap nasabah bersangkutan ataupun pihak lain yang terkait, seperti rekanan bisnis calon nasabah.
3. Analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali menggunakan metode analisa 5C, yang meliputi Character (karakter), Capacity (kapasitas/kemampuan), Capital (modal), Condition (kondisi), dan Collateral

(jaminan). Selain formula 5C tersebut, juga terdapat enam aspek yang perlu diperhatikan, antara lain: Aspek umum, Aspek ekonomi/komersil, Aspek teknis, Aspek yuridis, Aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja, dan Aspek keuangan.

4. Analisa rasio

- a. Rasio likuiditas. Digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membiayai operasional usaha dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban financial saat ditagih.
- b. Rasio leverage. Rasio leverage adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dari hutang.
- c. Rasio aktivitas. Rasio aktivitas adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari atau kemampuan dalam melakukan penjualan, penagihan, piutang, maupun pemanfaatan aktivitas yang dimiliki.
- d. Rasio rentabilitas. Rasio rentabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

5. Persetujuan pembiayaan. Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank, yang biasanya disebut sebagai komite pembiayaan.

6. Pengumpulan data tambahan. Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan yang diperoleh dari disposisi komite

pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal penting dan merupakan indikasi utama tindak utama lanjut pencairan dana.

7. Pengikat. Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikat, baik pengikat pembiayaan ataupun pengikat jaminan.
8. Pencairan. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi, maka proses pencairan fasalitas dapat diberikan.
9. Monitoring. Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahapan ini maka sebenarnya resiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan. Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Tindakan penyelamatan awal adalah dengan langsung “turun “ ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah, untuk kemudian memberikan advis penyelesaian masalah.

11. Jaminan pembiayaan/kredit

Menurut Kasmir (2008:80) Ketidakmampuan nasabah dalam melunasi pembiayaannya, dapat ditutupi dengan suatu jaminan pembiayaan. Fungsi jaminan pembiayaan adalah untuk melindungi bank dari kerugian. Dengan adanya jaminan pembiayaan di mana nilai jaminan, biasanya melebihi nilai pembiayaan maka

bank akan aman. Bank dapat mempergunakan atau menjual jaminan pembiayaan untuk menutupi pembiayaan apabila pembiayaan yang diberikan macet.

Dalam praktiknya yang dapat dijadikan jaminan pembiayaan oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

a. Jaminan dengan barang-barang seperti:

- 1) Tanah
- 2) Bangunan
- 3) Kendaraan bermotor
- 4) Mesin-mesin/ peralatan
- 5) Barang dagangan
- 6) Tanaman/kebun/sawah
- 7) Dan barang-barang berharga lainnya

b. Jaminan surat berharga seperti: Sertifikat saham

- 1) Sertifikat obligasi
- 2) Sertifikat tanah
- 3) Sertifikat deposito
- 4) Promes
- 5) Wesel
- 6) Dan surat berharga lainnya.

c. Jaminan orang atau perusahaan

Yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang atau perusahaan pada bank terhadap fasilitas pembiayaan yang diberikan.

d. Jaminan asuransi, yaitu bank menjaminkan pembiayaan tersebut kepada pihak

12. Pengamanan pembiayaan

Menurut Muhammad (2005:214) langkah pengamanan yang dilakukan bank syari'ah untuk mengendalikan terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Sebelum realisasi pembiayaan

Dalam tahapan ini berdasarkan persetujuan nasabah di atas, bank melakukan penutupan asuransi dan atau pengikat agunan (jika diperlukan). Setelah ini selesai, baru pembiayaan dapat dicairkan.

2. Setelah realisasi pembiayaan

Bagi bank, pencairan pembiayaan barulah akhir episode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pemeliharaan dan pemantauan pembiayaan. Dalam tahap awal pencairan. Dana diarahkan pada pembiayaan sebagaimana diajukan dalam permohonan/persetujuan bank. Dan jangan sampai lari ke hal-hal di luar kesepakatan. Selanjutnya, bank melakukan pembinaan dan control atas aktivitas bisnis nasabah.

13. Akuntansi Transaksi Murabahah

1. Pengakuan uang muka

Dalam praktik perbankan alternatif mendebit langsung rekening nasabah sebesar uang muka yang sepakati.

Jurnal:

Dr. rekening tabungan nasabah

xxx

Kr. Uang muka xxx

2. Pembelian barang pesanan

Pembelian barang pesanan dapat dilakukan dengan dua alternatif, yaitu (1) bank membeli sendiri barang yang dipesan, dan (2) bank mewakilkan kepada nasabah pembeli membeli barang yang dipesan atas nama bank syariah. Dalam hal ini alternatif mewakilkan kepada nasabah merupakan hal yang umum diterapkan oleh perbankan syariah.

a. Membeli langsung barang secara tunai kepada pemasok

Jurnal:

Db. Persediaan asset murabahah xxx

Kr. Kas/rekening nasabah-pemasok xxx

b. Membeli langsung barang secara kredit kepada pemasok

Jurnal:

Db. Persediaan asset murabahah xxx

Kr. Utang pada pemasok xxx

Selanjutnya, jurnal saat pelunasan utang pada pemasok adalah:

Db. Utang pada pemasok xxx

Kr. Kas/rekening pemasok xxx

3. Saat akad murabahah disepakati

a. Pencatatan penjualan murabahah

Piutang murabahah diakui sebesar biaya perolehan asset murabahah ditambah keuntungan yang disepakati.

Jurnal:

Db. Piutang murabahah	xxx	
	Kr. Persediaan asset murabahah	xxx
	Kr. Margin murabahah yang ditangguhkan	xxx

b. Pencatatan uang muka sebagai bagian pelunasan murabahah

Db. Uang muka	xxx	
	Kr. Piutang murabahah	xxx

c. Pencatatan biaya-biaya yang ditangguhkan nasabah

Db. Rekening administrasi	xxx	
	Kr. Pendapatan administrasi	xxx
	Kr. Persediaan matrai	xxx
	Kr. Rekening perusahaan asuransi	xxx

4. Pembayaran angsuran dan pengakuan keuntungan murabahah

Pembayaran angsuran dilakukan pada saat jatuh tempo jurnal nya adalah sebagai berikut:

Db. Kas/rekening nasabah	xxx	
	Kr. Piutang murabahah	xxx
Db. Margin murabahah yang di tangguhkan	xxx	
	Kr. Pendapatan margin murabahah	xxx

B. Tinjauan praktek

1. Prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru.

Sebelum calon debitur memperoleh pembiayaan terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian atau alur pembiayaan mulai dari pengajuan permohonan, kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, tahapan-tahapan dalam memberikan pembiayaan ini dikenal dengan prosedur penyaluran pembiayaan. Prosedur berhubungan dengan suatu langkah bertahap yang berhubungan satu sama lain.

PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru memiliki prosedur dalam penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) kepada calon debitur adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mendatangi Bank untuk mendapatkan informasi tentang cara mengajukan pembiayaan, bagian administrasi pembiayaan memberikan penjelasan tentang persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dan memberikan formulir/aplikasi.
- b. Nasabah buka rekening di PT. Bank BRI syariah kantor cabang pekanbaru.
- c. Nasabah mendatangi bank dengan mengisi formulir aplikasi dan dengan melampirkan sebagai berikut:

Persyaratan dokumen nasabah

1. Untuk calon debitur yang berprofesi karyawan dengan berpenghasilan tetap yaitu:

- a. Fotocopy kartu tanda pengenal (KTP) yang masih berlaku (suami/istri)
- b. Fotocopy kartu keluarga dan surat nikah
- c. Slip gaji asli terakhir atau surat keterangan gaji
- d. Fotocopy Rekening Koran /tabungan 3 bulan terakhir
- e. Fotocopy NPWP Pribadi untuk pembiayaan diatas Rp. 50.000.0000

2. Untuk calon debitur yang berprofesi professional yaitu:

- a. Fotocopy kartu tanda pengenal (KTP) yang masih berlaku (suami/istri)
- b. Fotocopy kartu keluarga dan surat nikah
- c. Fotocopy Rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir
- d. Slip gaji terakhir atau surat keterangan gaji
- e. Fotocopy Surat izin praktek yang masih berlaku
- f. Fotocopy NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp. 50.000.000

3. Untuk calon debitur yang berprofesi wiraswasta/pengusaha yaitu:

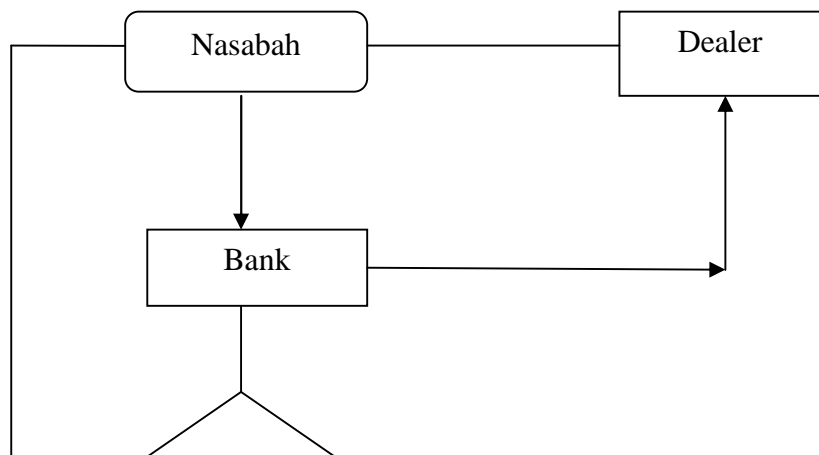
- a. Fotocopy kartu tanda pengenal (KTP) yang masih berlaku (suami/istri)
- b. Fotocopy kartu keluarga dan surat nikah
- c. Fotocopy Rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir

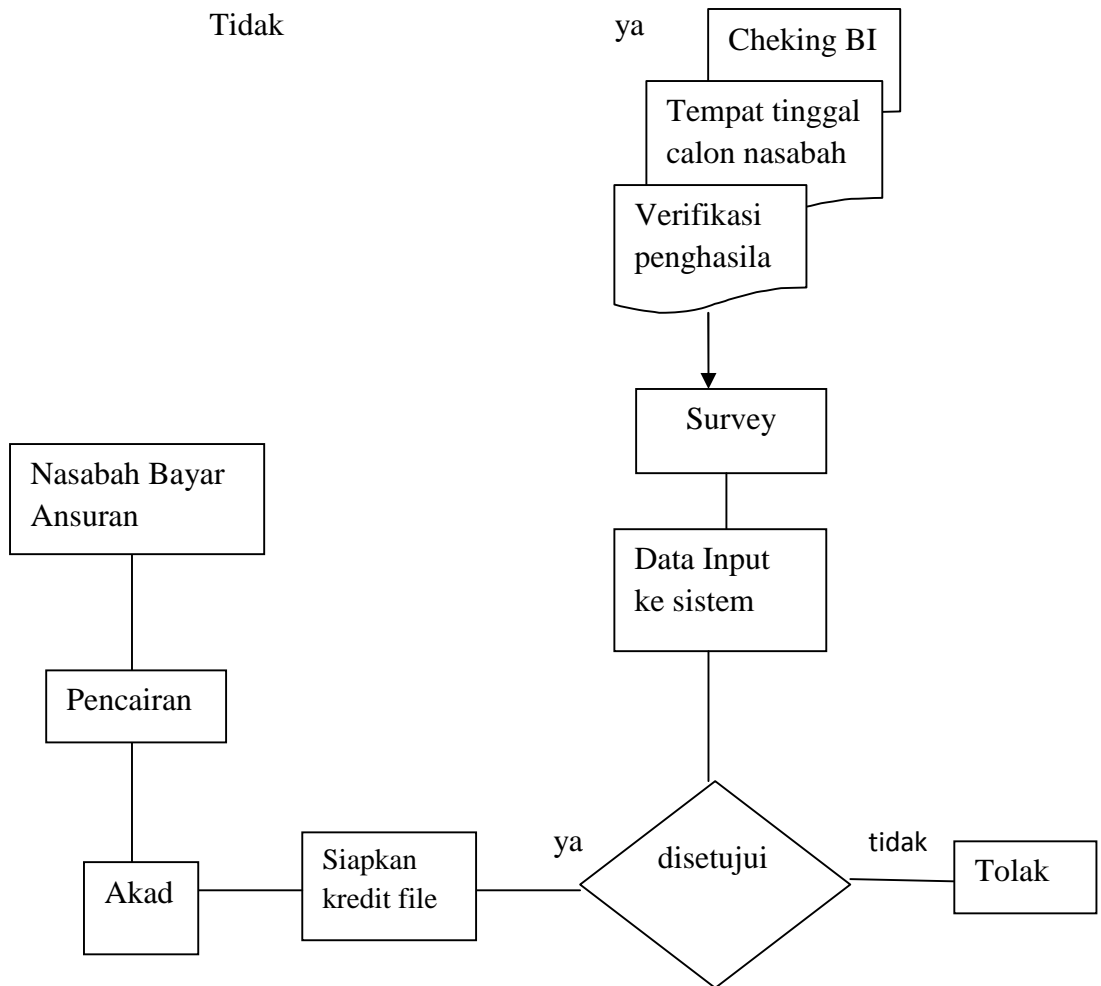
- d. Fotocopy laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - e. Fotocopy akte perusahaan, SIUP, TDP
 - f. Fotocopy NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.
50.000.000
- d. Bagian pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) memeriksa kelengkapan dokumen/persyaratan calon debitur.
 - e. Bagian pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) melakukan checking BI untuk memeriksa kelancaran pinjaman calon debitur di Bank lain.
 - f. Setelah checking BI, bagian pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) wawancara langsung dengan calon debitur untuk verifikasi pekerjaan dan penghasilan.
 - g. Bagian pembiayaan KKB (team survey) melakukan survey mobil ke dealer dengan melihat nomor mesin dan nomor angka.
 - h. Setelah hasil survey didapatkan, kemudian data-data tersebut di input ke sistem.
 - i. Komite pembiayaan mengotorisasi.
 - j. Bagian pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) mendatangi dealer dan memesan mobil yang diinginkan oleh calon debitur, lalu pihak dealer mengeluarkan surat pesanan (SP) dealer.
 - k. Akad pembiayaan dilakukan oleh calon debitur, bagian pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) dan notaris.

Surat pesanan (SP) dealer sebagai agunan sementara sebelum BPKB keluar.

1. Setelah ditandatangani, administrasi lengkap langkah terakhir adalah pencairan.

Gambar III.1 Bagan Alir Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru





Prosedur penyaluran pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) di PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru terdapat kelemahan dimana akad tetap dilaksanakan walaupun tidak ada surat pesanan (SP) dealer, sedangkan surat pesanan (SP) dealer merupakan agunan/jaminan apabila sewaktu-waktu debitur melarikan diri sebelum

BPKB keluar. Sebaiknya pihak Bank memilih dealer yang bisa mengeluarkan surat pesanan (SP) dealer untuk menghindari kerugian.

2. Pencatatan Akuntansi Transaksi Murabahah

Contoh: harga jual mobil	207.000.000
DP (uang muka)	27.000.000
Margin	27.000.000
Plafon kredit/harga perolehan mobil	180.000.000
Angsuran perbulan	5.000.000
Masa pembiayaan bulan)	3 tahun (36
DP	27.000.000
Ass All Risk	15.385.565 Biaya asuransi langsung untuk 3 tahun
Materai	77.000 dibayarkan ke bank
Adm 1 %	1.800.000 dibayarkan ke bank
Blokir 1 X angsuran	5.000.000 blokir direkening nasabah
Total bayar (DP+biaya) di genapkan	49.262.565

1. Pengakuan uang muka

Db. Rekening tabungan nasabah	27.000.000
Kr. Uang muka	27.000.000

2. Pembelian barang pesanan

Db. Persediaan asset murabahah	180.000.000
Kr. Kas/rekening nasabah-pemasok	180.000.000

3. Saad akad murabahah disepakati

1. Pencatatan penjualan murabahah

Db. Piutang murabahah	207.000.000
Kr. Persediaan aset murabahah(mobil)	180.000.000
Kr. Margin murabahah yang ditangguhkan	27.000.000

2. Pencatatan uang muka sebagai bagian pelunasan murabahah

Db. Uang muka	27.000.000
Kr. Piutang murabahah	27.000.000

3. Pencatatan biaya-biaya yang ditangguhkan nasabah

Db. Rekening tabungan nasabah	17.262.000
Kr. Pendapatan administrasi	1.800.000
Kr. Persediaan matrai	77.000
Kr. Rekening perusahaan asuransi	15.385.000

4. Pembayaran angsuran dan pengakuan keuntungan murabahah

Db. Kas/rekening nasabah	5.000.000
Kr. Piutang murabahah	5.000.000
Db. Margin murabahah yang di tangguhkan	750.000
Kr. Pendapatan margin murabahah	750.000

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru mengenai prosedur peyaluran pembiayaan

kepemilikan kendaraan bermotor (KKB), maka diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. KKB merupakan pembiayaan kendaraan bermotor (mobil) yang diberikan kepada nasabah yang berprofesi karyawan tetap, professional, dan wiraswasta.
2. Syarat-syarat yang diterapkan oleh PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru untuk calon debitur tergolong mudah untuk dilengkapi.
3. Prosedur penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor (KKB) pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru dalam pelaksanaan akad sebelum pencairan dilakukan ada atau tidaknya agunan/jaminan (SP dealer) sebelum BPKB keluar akad tetap dilaksanakan.

B. Saran

1. Sebaiknya PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru dapat lebih memberikan pelayanan yang baik bagi nasabah sehingga nasabah lebih nyaman dalam bertransaksi.
2. Sebaiknya PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru memilih dealer yang bisa mengeluarkan surat pesanan (SP) dealer untuk menghindari kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surah An-Nisaa':58, Surah Al-Baqarah:275, Surah shad:24, Surah Al-Hadiid:11.
- Ali, Muhammad. 2003. *Guru Dalam Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Penerbit PT. Sinar baru algensindo.
- Hasan, Zubairi. 2009. *Undang-undang Perbankan Syariah*. Jakarta: Penerbit Rajawali pers.
- Hasibuan, Malayu. 2005. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Penerbit PT. Bumi aksara.
- Kamarudin. 2006. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*. Yogyakarta: Penerbit Uii pres.

- Kasmir. 2007. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Penerbit PT. Raja grafindo persada.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran bank*. Jakarta: Penerbit Fajar intererpratama offset.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Penerbit PT. Raja grafindo persada.
- Kasmir. 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Penerbit PT. Raja grafindo persada.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Penerbit Ekonisia.
- Nurhayati, Sri, Wasilah. 2011. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Salemba empat.
- Nurrianto, M. alarif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sunarto, Zulkifli. 2007. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Penerbit Zilkrul hakim.
- Wirduyaningsih, Perwataatmadja, Kernaen, Dewi, Gemala, dkk. 2005. *Bank dan asuransi islam di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Kencana.
- Yaya, Rizal, Martawireja, Ajierlangga, Abdurahim, Ahim. 2009. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Penerbit Salemba empat.