

**STUDI PERBANDINGAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT DAN BANK
SYARIAH MANDIRI CABANG PEKANBARU**

TESIS

Diajukan Untuk Melengkapi Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi Islam



**OLEH :
MAISARAH
NIM : 1006 S 2 1073**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU 2012**

ABSTRAK

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *Murabahah*. Transaksi *Murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw, dan para sahabatnya.

Pembiayaan BSM terbagi lima produk yaitu : 1) *murabahah*, 2) *mudharabah*, 3) *musyarakah*, 4) *qardh*, 5) *ijarah*, sama dengan pembiayaan Bank Muamalat Indonesia.

Perkembangan Bank Syariah di Provinsi Riau cukup menggembirakan. Pada tahun 2002 Bank Syariah di Pekanbaru hanya dua bank, sedangkan pada tahun 2011 telah bertambah menjadi sembilan Bank Syariah yaitu Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Kemudian ditambah lagi dengan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS).

Pada Tahun 2010 total asset Bank Umum Syariah di Provinsi Riau mencapai Rp. 2,02 triliun mengalami peningkatan 7,96% dibandingkan dengan sebelumnya yang hanya 4,12%. Hal ini dihitung dari total aset Bank Umum Syariah.

Bank Umum Syariah di Provinsi Riau yang terbesar adalah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat. Kedua bank ini telah banyak mendapat penghargaan dari beberapa pihak termasuk penghargaan dari Bank Indonesia.

Rumusan masalah penelitian ini adalah : Bagaimana Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, dan Bagaimana Perbandingan Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri ?.

Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung di lokasi penelitian dengan observasi, wawancara kepada pimpinan kedua bank ini tentang pelaksanaan pembiayaan dan perbandingan pembiayaan murabahah, serta dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, efektif dan sesuai dengan prosedur pembiayaan murabahah. Namun pertumbuhan pembiayaan murabahah Bank Muamalat dari tahun 2010 sampai dengan 2011 mengalami penurunan 80%. Karena pemberian pinjamannya maksimal 50 juta, sedangkan BSM pinjaman UKM minimal 2 juta.

Hal ini disebabkan karena bertambahnya Bank Syariah lain seperti Bank Syariah Mandiri yang merupakan Patner dari Bank Muamalat. Kemungkinan besar animo masyarakat meminjam pembiayaan murabahah di Bank Muamalat margin (keuntungannya) lebih tinggi dibandingkan dengan margin Bank Syariah Mandiri dan Rincian Pembiayaan Murabahah lebih tinggi Bank Muamalat dibandingkan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
ABSTRAKSI	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	1
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	13
E. Sistematika Penulisan	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA TENTANG BANK SYARIAH	
A. Kajian Teoritis	16
B. Fungsi Bank Islam	16
C. Kegiatan Usaha	18
D. Penyaluran Dana	26
E. Ruang Lingkup Hukum Perbankan Islam Indonesia	49
F. Pengertian Murabahah	59
G. Pembiayaan Murabahah	61
H. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah	64
I. Rukun dan Syarat Akad.....	72
J. Prosedur Umum Perkreditan	77
K. Analisis Kredit	80
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian	90
B. Metode Penelitian	90
C. Populasi dan Sampel	90
D. Jenis dan sumber data	90
E. Teknik Pengumpulan Data	91
F. Teknik Pengolahan Data	92

G. Teknik Analisa Data	92
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISA DATA	94
A. Prosedur pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri	94
B. Prosedur Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat .	112
C. Analisa Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri	129
D. Analisa Pembiayaan Pada Bank Muamalat	141
E. Analisa Perbandingan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri.....	147
BAB V PENUTUP	160
A. Kesimpulan	160
B. Saran-Saran	163
DAFTAR PUSTAKA	166
LAMPIRAN	
BIODATA (DAFTAR RIWAYAT HIDUP)	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Produk –Produk Bank Syariah.....	18
Tabel 2.2	Produk dan Jasa Bank Islam	19
Tabel 2.3	Prinsip Produk Dana	20
Tabel 2.4	Perbandingan Tabungan Mudharabah dan Tabungan Wadi'ah.....	23
Tabel 2.5	Produk dan Prinsip Bank Syariah	26
Tabel 2.6	Perbedaan Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah	36
Tabel 4.1	Neraca Keuangan Bank Muamalat 2010.....	119
Tabel 4.2	Skala Pembiayaan Murabahah BSM Tahun 2011	131
Tabel 4.3	Jenis Skim Pembiayaan dalam Jutaan (Rp)	134
Tabel 4.4	Dana Pihak Ketiga dalam Miliar (Rp)	134
Tabel 4.5	Jumlah Pegawai Bank Syariah Mandiri Riau Tahun 2011 ...	136
Tabel 4.6	Jumlah Kantor Bank Syariah Mandiri Riau Tahun 2011.....	138
Tabel 4.7	Realisasi Pencairan Pembiayaan Murabahah	143
Tabel 4.8	Skala Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat	146
Tabel 4.9	Margin Pembiayaan Murabahah Tahun 2011	147
Tabel 4.10	Kantor Bank Muamalat di Riau Tahun 2011	148
Tabel 4.11	Indikator Kinerja Utama Perbankan Syariah di Provinsi Riau	149
Tabel 4.12	Indikator Kinerja Utama BPR/S di Provinsi Riau	150
Tabel 4.13	Total Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat dan BSM Tahun 2009 – 2010	154
Tabel 4.14	Perbandingan Rincian Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat /Bank Syariah Mandiri Tahun 2011.....	154

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah

Pembentukan bank Islam semula memang banyak diragukan, pertama banyak orang beranggapan bahwa sistem perbankan bebas bunga (interest free) adalah sesuatu yang tak mungkin dan tak lazim. Kedua, ada pertanyaan tentang bagaimana bank akan membiayai operasinya. Akan tetapi, di lain pihak, bank Islam adalah suatu alternatif sistem ekonomi Islam. Walaupun pada tahun 1940-an telah muncul teoritis tentang bank Islam, belum bisa direalisasikan karena selain kondisi pada waktu itu belum memungkinkan, juga belum banyak pemikiran yang meyakinkan.¹

Indonesia sebagai negara berpenduduk muslim terbesar didunia baru pada abad 20 ini memiliki bank-bank yang berdasarkan pengelolaannya pada prinsip syari'ah. Pada awal berdirinya negara Indonesia Perbankan masih berpegang pada sistem konvensional atau bunga bank (interest sistem).

Secara kelembagaan Bank Syariah pertama kali yang berdiri di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI), kemudian baru menyusul bank-bank lain yang membuka jendela syariah (*Syariah Window*) dalam menjalankan kegiatan usahanya. Melalui *Islamic Window* ini, bank-bank konvensional dapat memberikan jasa pembiayaan syariah kepada nasabahnya melalui produk-produk yang bebas dari unsur riba (*usury*), *gharar* (*unsurtainty*) dan *maysir* (*speculative*) dengan terlebih dahulu membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) pada bank

¹ Ansori, Abdul Ghofur. *Gadai Syariah di Indonesia, Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press, 2006, hlm. 195.

konvensional yang bersangkutan. Karenanya, tidak heran apabila pada awal perkembangannya seolah-olah perbankan syariah yang hadir adalah perbankan konvensional yang “disyariahkan”.

Sebenarnya, konsep ekonomi syariah yang berkembang di Indonesia saat ini telah lama dikenal dan dipraktikkan di lingkungan masyarakat (adat) yang dikenal dengan terminologi “bagi hasil”. Konsep yang berbasis “syariah Islam ini kemudian terinternalisasi dalam budaya ekonomi nasional sehingga menjadi suatu konsep umum yang dipraktikkan secara baik oleh masyarakat dan tidak lagi eksklusif masyarakat yang beragama Islam. Dalam perkembangannya konsep bagi hasil tersebut diterapkan dalam industri keuangan yang kemudian muncul di masyarakat dalam bentuk “badan usaha” pembiayaan non bank yang bersifat semiformal.²

Secara formal kerangka hukum pengembangan industri perbankan syariah diwadahi dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang memperkenalkan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa : (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, (b) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik, (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, salam, dan istishna’, (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan (e) transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau

² Tim Perundang-Undangan dan Pengkajian Hukum Direktorat Hukum Bank Indonesia. April. “Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (*Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah*)”, dalam Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan. Volume 5 Nomor 1. Jakarta: Direktorat Hukum Bank Indonesia, 2007, hlm : 10.

keepakatan antara Bank Syariah dan/atau UU dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Pada awal 1980-an, sistem pengendalian tingkat bunga oleh pemerintah mengalami kesulitan. Bank-bank yang telah didirikan sangat tergantung pada tersedianya likuiditas Bank Indonesia. Demikian juga karena pemerintah menentukan tingkat bunga, maka tidak ada persaingan antar bank. Hal ini kemudian menyebabkan tabungan menjadi tidak menarik dan alokasi dana, tidak efisien. Oleh karena itu, pemerintah kemudian mengeluarkan deregulasi di bidang perbankan tanggal 1 Juni 1983 yang membuka belenggu penetapan tingkat bunga tersebut. Sebenarnya yang dibukanya belenggu tingkat bunga ini, maka timbulah kemungkinan bagi suatu bank untuk menentukan tingkat bunga sebesar 0 persen, yang berarti merupakan penerapan sistem perbankan syariah melalui perjanjian murni berdasarkan prinsip bagi hasil.³

Persoalan pertama yang dihadapi oleh bank Islam pemula adalah mencari investor. Pada awalnya bank Islam kurang menarik minat swasta, sebab mereka mempertanyakan apakah perbankan Islam adalah bidang penanaman modal yang prospektif dan cukup menjanjikan. Dalam prakteknya berdirinya bank-bank Islam didukung oleh permodalannya oleh pemerintah dan pangeran-pangeran yang kelebihan uang dari dolar migas. Pendirinya lebih banyak didasarkan pada idialisme yang ditawarkan oleh para cendikiawan.

³ Widyarningsih. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta, Kencana Predana Medi, 2007, hlm: 48.

Di Indonesia, peranan pemerintah sangat penting. Peranan tokoh juga penting, seperti misalnya mantan presiden Soeharto. Ketua umum ICMI, B.J Habibie atau tokoh perbankan seperti Rahmat Saleh, mantan gubernur BI. Faktor politik itulah yang mampu menarik investor dari kalangan konglomerat, BUMN dan yayasan-yayasan sosial. Dengan pengaruh dari mantan presiden Soeharto dapat mengerahkan ribuan pembeli saham sehingga terjual 13.529.964 lembar saham BMI. Dalam pendirian BPRS dan BMT, peranan tokoh, misalnya para ulama, juga sangat penting. BMT ternyata juga digerakkan melalui organisasi kemasyarakatan, seperti Muhammadiyah, NU dan pesantren atau lembaga Islam lainnya.⁴

Di masa mendatang, penanaman modal dalam lembaga keuangan Islam ini perlu melibatkan para pengusaha sebagai investor. Hal ini tergantung dari kinerja lembaga keuangan Islam selama ini. Ada dua kinerja yang harus dipertanggung jawabkan. Pertama, tingkat keuntungan lembaga keuangan tersebut. Kedua, manfaat lembaga keuangan bagi masyarakat, khususnya dalam pengembangan usaha atau keuangan bagi masyarakat, khususnya dalam pengembangan usaha peningkatan kesejahteraan. Ketiga, ketergantungan akses masyarakat terhadap sumber dana, yang menyangkut ketersediaan dana (Likuiditas) dalam jumlah yang mencukupi, biaya modal yang harus dibayar dan kemudahan dalam pelayanan.

Ketersediaan dana sudah barang tentu tergantung dari kemampuan bank untuk menghimpun modal dari masyarakat. Salah satu kendala bank Islam

⁴ Muhamad. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, dan Ancaman*, Yogyakarta, 2006, hlm : 80.

dewasa ini harus bersaing dalam penarikan dana dengan tingkat suku bunga. Beberapa waktu yang lalu, ketika suku bunga SBI mencapai 69% , suku bunga deposito ditawarkan lebih tinggi lagi. Akibatnya, BMI, BPRS, BMT umpamanya tidak mampu bersaing dengan bank konvensional. Akibatnya banyak dana ditarik sehingga lembaga keuangan Islam kekurangan likuiditas. Padahal banyak nasabah yang datang ke BMI dan BPRS untuk bisa mendapatkan dana murah, lebih murah dari kredit perbankan yang tinggi. Namun BMI dan BPRS tidak memiliki likuiditas yang mencukupi, karena dananya banyak ditarik oleh nasabahnya.

Pada dasarnya, Bank Syariah selalu bersaing dengan perbankan konvensional. Jika Bank Syariah tidak mampu memberikan tingkat keuntungan yang memadai, maka berdasarkan perhitungan opportunity cost. Orang tidak bersedia menaruhkannya di bank syariah, hal ini karena tergantung pada suku bunga.

Pada sistem operasi Bank Syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha), dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.

Di Provinsi Riau khususnya Pekanbaru terdapat 41 bank konvensional dan 9 Bank Syariah. Perkembangan jumlah bank umum syariah pada tahun 2010 ini telah mencapai 9 (sembilan) Bank Syariah, yang terdiri dari 5 (lima) bank umum syariah (BUS) dan 4 (empat) Unit Usaha Syariah (UUS),

mengalami penambahan 1 (satu) bank dibandingkan triwulan sebelumnya. Aset bank umum syariah di Provinsi Riau telah mencapai 4,62% dari total aset bank umum di Provinsi Riau, mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan sebelumnya yang hanya mencapai 4,52% . Total aset bank umum syariah dalam triwulan laporan mencapai Rp. 2,02 triliun mengalami peningkatan 7,96% dibandingkan dengan triwulan sebelumnya. Peningkatan aset didorong oleh meningkatnya jumlah dana yang dihimpun oleh bank umum syariah di Provinsi Riau yaitu dari 1,24 triliun menjadi 1,29 triliun (3,45%). Kinerja bank umum syariah di Provinsi Riau diperkirakan akan terus mengalami peningkatan, seiring dengan prospek peningkatan jumlah bank-bank syariah di Provinsi Riau.⁵

Bank syariah yang ada di Pekanbaru pada tahun 2011 ada 9 (sembilan) bank yaitu : Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri, Bank BRI Syariah, Bank Riau Syariah, Bank BTN Syariah, Bank Mega Syariah, Bank BNI Syariah, Bank Permata Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah. Masing-masing dari bank ini mempunyai produk-produk yang berbeda. Dengan adanya perbedaan produk ini akan memberikan pilihan kepada masyarakat untuk menabung atau meminjam di Bank Syariah ini. Dari ke 9 (sembilan) bank ini penulis tertarik untuk meneliti Studi Perbandingan Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru.

Produk-produk pembiayaan Bank Syariah tersebut adalah pembiayaan, pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak

⁵ Bank Indonesia. *Kajian Perekonomian Masyarakat Provinsi Riau*, Pekanbaru, 2010, hlm : 65.

yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi 2 hal berikut:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
 - (a). Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan
 - (b). Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.
 - (c). Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Adapun

kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan dan sebagainya, maupun berupa jasa, seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Pada umumnya, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Adapun untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

Bank Syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan barang konsumsi sebagai berikut :

1. Al-Bai'bitsaman ajil (salah satu bentuk Murabahah) atau jual beli dengan angsuran.
2. Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik atau sewa beli.
3. Al-Musyawarakah mutanaqhisah atau decreasing participation, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya.
4. Ar-Rahn untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Tinjauan umum pembiayaan, pembiayaan, tugas pokok bank, pengertian pembiayaan, pembagian pembiayaan, pembiayaan produktif, pembiayaan konsumtif, pembiayaan Bank Syariah.

Pembiayaan Dalam Praktek Perbankan Syariah. Dalam penyaluran dana yang berhasil dihimpun dari nasabah atau masyarakat, Bank Syariah menawarkan beberapa produk perbankan sebagai berikut:

1. Pembiayaan Mudharabah

Adalah Bank menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja secara penuh (trusty financing), sedangkan nasabah menyediakan proyek atau usaha lengkap dengan manajemennya. Hasil keuntungan dan kerugian yang dialami nasabah dibagikan atau ditanggung bersama antara bank dan nasabah dengan ketentuan sesuai kesepakatan bersama. Prinsip mudharabah dalam perbankan digunakan untuk menerima simpanan dari nasabah, baik dalam bentuk tabungan atau deposito dan juga untuk melakukan pembiayaan. Adapun rukun dan syaratnya adalah sebagai berikut:

1. Rukun Mudharabah:

- a. Ada shahibul maal (modal/nasabah)
- b. Adanya mudharib (pengusaha/bank)
- c. Adanya amal (usaha/pekerjaan)
- d. Adanya hasil (bagi hasil/keuntungan) dan
- e. Adanya aqad (ijab-qabul)

2. Pembiayaan Musyarakah

Adalah pembiayaan sebagian dari modal usaha, yang mana pihak bank dapat dilibatkan dalam proses manajemennya. Modal yang disetor dapat berupa uang, barang perdagangan (trading aset), property, equipment atau intangible

aset (seperti hak paten dan goodwill) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang.

3. Pembiayaan Murabahah dalam istilah fiqh ialah akad jual beli atas barang tertentu. Dalam transaksi jual beli tersebut, penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termaksud harga pembelian dan keuntungan yang diambil. Murabahah dalam teknis perbankan adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia bank dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Adapun rukun dan syaratnya sebagai berikut:

Rukun Murabahah

- a. Penjual
 - b. Pembeli
 - c. Barang yang diperjual-belian
 - d. Harga dan
 - e. Ijab-qabul
4. Pembiayaan Al Bai’Bithaman Ajil adalah pembiayaan untuk membeli barang dengan cicilan. Syarat-syarat dasar dari produk ini hampir sama dengan pembiayaan Murabahah. Perbedaan diantara keduanya terletak pada cara pembayaran, dimana pada pembiayaan Murabahah pembayaran ditunaikan setelah berlangsungnya akad kredit, sedangkan pada pembiayaan Al Bai’Bithaman Ajil cicilan baru dilakukan setelah nasabah penerima barang mampu memperlihatkan hasil usahanya.
 5. Pembiayaan Salam diaplikasikan dalam bentuk pembiayaan jangka pendek untuk produksi agrobisnis atau industri jenis lainnya.

6. Pembiayaan Isthina' diaplikasikan dalam bentuk pembiayaan manufaktur, industri kecil-menengah, dan konstruksi. Dalam pelaksanaannya pembiayaan isthina dapat dilakukan dengan dua cara, yakni pihak produsen ditentukan oleh bank atau pihak produsen ditentukan oleh nasabah. Pelaksanaan salah satu dari kedua cara tersebut harus ditentukan dimuka dalam akad berdasarkan kedua belah pihak.
7. Pembiayaan sewa beli (ijarah wa iqtina atau ijarah muntahiyah bi tamlik) adalah akad sewa suatu barang antara bank dengan nasabah, dimana nasabah diberi kesempatan untuk membeli obyek sewa pada akhir akad atau dalam dunia usaha dikenal dengan finance lease Harga sewa dan harga beli ditetapkan bersama diawal perjanjian. Dalam pembiayaan ini yang menjadi obyek sewa diisyaratkan harus barang yang bermanfaat dan dibenarkan oleh syariat dan nilai dari manfaat dapat diperhitungkan atau diukur. Pembiayaan sewa beli ini dapat dilakukan dengan cara: pertama lembaga pembiayaan atau perusahaan leasing yang berdasarkan syariah Islam membeli aset yang akan dibeli oleh nasabah, setelah terbeli maka, lembaga tersebut menyewakan aset itu dalam jangka waktu dan harga yang ditentukan dalam perjanjian kedua belah pihak.
8. Hiwalah

Hiwalah adalah produk perbankan syari'ah yang disediakan untuk membantu suplier dan mendapatkan modal tunai agar melanjutkan produksinya. dalam hal ini Bank akan mendapatkan imbalan (fee) atas jasa pemindahan piutang. Besarnya imbalan yang akan diterima Bank ditetapkan berdasarkan hasil kesepakatan antar Bank dengan nasabah.

9. Rahn

Produk perbankan ini disediakan untuk membantu nasabah dalam pembiayaan kegiatan multiguna. Rahn sebagai produk pinjaman berarti bank hanya memperoleh imbalan atas penyimpanan, pemeliharaan, asuransi dan administrasi barang yang digadaikan. berkenaan dengan hal tersebut maka, produk Rahn hanya digunakan bagi keperluan Sosial seperti pendidikan dan kesehatan.⁶

Salah satu bank yang ada di Pekanbaru adalah Bank Muamalat, dalam operasinya Bank Muamalat telah banyak memberikan pembiayaan kepada nasabah, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan Murabahah. Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah antara lain adalah pembiayaan Murabahah berupa jual beli rumah, mobil, renovasi rumah dan pembiayaan Murabahah perusahaan. Pembiayaan rehap rumah standar keuntungan (margin) yang diambil oleh bank sekitar 12,5% sampai dengan 15% pertahun. Sedangkan operasi kerjanya sekitar 4 minggu, apabila syarat nasabah sudah lengkap. Bila kita bandingkan dengan peminjaman di Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru pembiayaan Murabahah di bank ini keuntungan yang diambil 12,5% sampai dengan 14,5%. Proses peminjamannya setelah syarat-syarat lengkap sekitar 4 minggu. Dalam kenyataannya bank ini memang mulai membuka cabang di berbagai daerah seperti daerah Minas, Dumai, Pekanbaru, Siak Hulu Kabupaten Kampar, Bengkalis, Rohul dan daerah lainnya. Penambahan cabang bank syariah mandiri merupakan kemajuan Bank Syariah Mandiri untuk ekspansi Bank Islam

⁶ Ahmad. *Pembiayaan Bank Syariah*, <http://wwwwed> (diakses pada tanggal 13 Desember 2011).

ini. Dalam hal ini penulis ingin meneliti **“STUDI PERBANDINGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT DAN BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEKANBARU”**

B. Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang dikemukakan diatas maka dapat diambil perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru?
2. Bagaimana perbandingan pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru
2. Untuk mengetahui perbandingan pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi pihak Bank Syariah Mandiri Pekanbaru, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan evaluasi dalam pelaksanaan sistem pembiayaan

Murabahah, sehingga nantinya bisa menjadi bahan pertimbangan dalam membuat berbagai kebijakan terkait dengan pengembangan pembiayaan Murabahah.

2. Bagi Bank Indonesia, hasil penelitian ini dapat menjadi sumber informasi terhadap peran Bank Indonesia dalam pengembangan Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru
3. Bagi penulis sendiri, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis dibidang perbankan syariah sekaligus menerapkan ilmu yang diperoleh selama studi selama studi pada Pasca Sarjana UIN SUSKA RIAU prodi Ekonomi Islam
4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai data dan bahan informasi bagi penelitian ilmiah selanjutnya.

E. Sistematika Penulisan

Hasil penelitian ini akan disajikan dalam bentuk laporan penelitian yang terdiri dari lima bab dimana semua bab mempunyai keterkaitan secara manfaat. Penempatan setiap bab diatur dalam sistematika yang memungkinkan keterkaitan yang dapat dimengerti dengan lebih mudah bagi orang yang membaca laporan penelitian.

BAB I Pada Bab Pendahuluan dikemukakan Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

- BAB II Membahas konsep teoritis, menjelaskan tentang fungsi bank Islam, kegiatan usaha penyaluran dana, ruang lingkup hukum perbankan Islam Indonesia, pengertian murabahah, dasar hukum pembiayaan murabahah, rukun dan syarat akad, prosedur umum perkreditan, analisa kredit.
- BAB III Membahas tentang metode penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisa data.
- BAB IV Membahas hasil penelitian dan analisa data, menjelaskan tentang Bank Muamalat, Fatwa Dewan Syariah, Bank Syariah Mandiri, analisa pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat, prosedur pembiayaan murabahah pada BSM, analisa pembiayaan murabahah pada BSM, analisa perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan BSM.
- BAB V Bab Penutup, dikemukakan kesimpulan penelitian dan saran-saran dalam penelitian.

BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian Teoritis

1. Pengertian Bank Islam

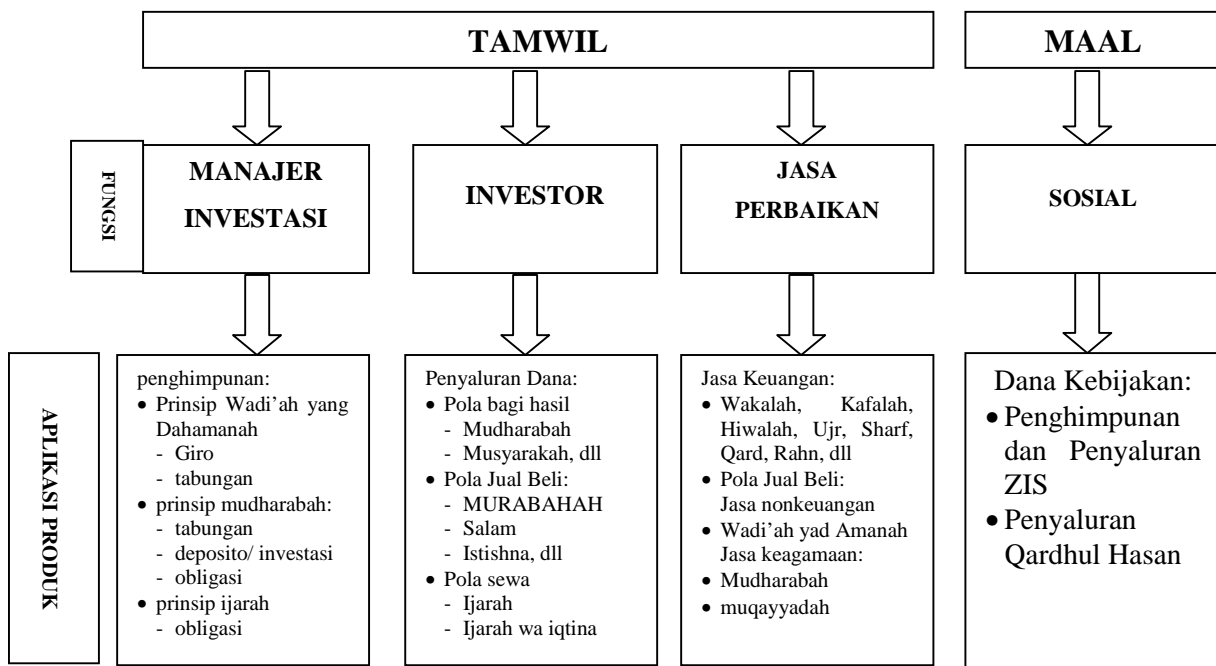
Bank adalah lembaga yang mendapat izin untuk mengarahkan dana masyarakat berupa simpanan, dan menyalurkan dana kepada masyarakat berupa pinjaman sehingga berfungsi sebagai sarana perantara bagi penabung (depositor, saver dan investor) yang mengalami surplus dana peminjam (*borrower*) yang mengalami defisit dana dalam membiayai usaha yang dilakukannya. Disini terlihat secara teori maupun secara legal bahwa lembaga keuangan (bank) bertindak sebagai perantara keuangan (*financial intermediaries*).¹

B. Fungsi Bank Islam

Bank Islam mempunyai dua peranan utama, yaitu sebagai badan usaha (tamwil) dan badan sosial (maal). Sebagai badan usaha, bank Islam mempunyai beberapa fungsi, yaitu sebagai manajer investasi, investor, dan jasa pelayanan. Sebagai manajer investasi, bank Islam melakukan penghimpunan dari para investor/ nasabahnya dengan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* (titipan), *mudharabah* (bagi hasil), atau *ijarah* (sewa). Sebagai investor, Bank Islam melakukan penyaluran dana melalui kegiatan investasi dengan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa. Sebagai penyedia jasa perbankan, Bank Islam menyediakan

¹ Adiwarman, A.Karim. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2010, hlm : 70.

jasa keuangan, jasa non keuangan, dan jasa keagenan. Pelayanan jasa keuangan antara lain dilakukan dengan prinsip *wakalah* (pemberian mandat), *kafalah* (bank garansi), *hiwalah* (pengalihan utang), *rahn* (jaminan utang atau gadai), *qardh* (pinjaman kebajikan untuk dana talangan), *sharf* (jual beli valuta asing), dan lain-lain. Pelayanan jasa non keuangan dalam bentuk *wadi'ah yad amana* (*safe deposit box*) dan pelayanan jasa keagenan dengan prinsip *mudharabah muqayyadah*. Sementara itu, sebagian badan sosial, bank Islam mempunyai fungsi sebagai pengelola dana sosial untuk penghimpunan dan penyaluran zakat, infak, dan sedekah (ZIS), serta penyaluran *qardhul hasan* (pinjaman kebijakan). Secara singkat fungsi Islam dapat digambarkan.



Gambar 2.1. Fungsi Bank Islam

C. Kegiatan Usaha

Produk-produk syariah melihat kemungkinan penerapannya dalam sistem perbankan alternatif, secara garis besar dapat dikemukakan dalam tabel berikut ini.

TABEL 2.1
PRODUK-PRODUK BANK SYARIAH

Nama Prinsip	Jenis-jenis Produk Syari'ah	Penerapannya Dalam Sistem Perbankan	Keterangan
Simpanan	Al-Wadi'ah	Curent Account	Al-Wai'dah dikombinasikan dengan mudharabah untuk investasi, dengan al-wakalah untuk pembukaan L/C dengan al-Kafalah untuk garansi
Bagi Hasil	Al-Mudharabah Al-Musyarakah Al-Muzara'ah Al-Musaqat	Investmen Account Saving Account Project Financing Letter of Credit Plantation Project Financing	
Pengambilan Keuntungan	Bai Al-Mudharabah Bai Bithaman Ajil Bai At Takjiri Bai As Salam Bai Al Istishna	Trade Financing Letter of Credit Trade Financing	
Sewa	Ijarah Bai At Takjiri Musyarakah mutanaqishoh	Leasing Hire Purchase Decreasing participation	
Biaya administrasi	Al Qard Al Hasan	Benevolent	Biaya administrasi hanya dapat diambil untuk faktor yang menunjang terjadinya kontras seperti biaya notaris, materai, peinjauan proyek. Serta dinyatakan dalam nominal.

Bank Islam merupakan bank yang lebih menekankan pada prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam semua operasinya, baik dalam

pengerahan dananya maupun dalam penyaluran dananya (dalam perbankan Islam penyaluran dana biasanya disebut dengan pembiayaan). Oleh karena itu, jenis-jenis penghimpunan dan dana pemberian pembiayaan nonbagi hasil. Dalam penghimpunan dana, bank Islam dapat juga menggunakan prinsip *wadi'ah*, *qardh*, maupun *ijarah*. Dalam pembiayaan, bank Islam juga menggunakan prinsip jual beli dan sewa (*lease*). Selain itu, bank Islam juga menyediakan berbagai jasa keuangan seperti *wakalah*, *kafalah*, *hiwalah*, *rabn*, *qardh*, *sharf*, dan *ujr*.

JENIS KEGIATAN USAHA BANK ISLAM				
Penghimpunan	Prinsip Mudharabah - Tabungan - Deposito/Investasi - Obligasi	Prinsip Wadiah yad dhamanah - Giro - Tabungan	Prinsip Ijarah - Obligasi	Penghimpunan
Penyaluran	Pola Bagi Hasil - Mudharabah - Musharakah	Pola Jual Beli - Murabahah - Salam - Istishna'	Prinsip Ijarah - Ijarah - Ijarah wa Iqtina	Penyaluran
Jasa Perbankan	Jasa Keuangan - Wakalah, Kafalah, Ujr, Qardh, Sharf, Rahn	Jasa Nonekuangan - Wadi'ah yad amanah	Jasa Keagenan - Mudharabah muqayyadah	Jasa Perbankan

Gambar 2.2. Produk dan Jasa Bank Islam

a. Jenis Kegiatan Usaha

Secara garis besar jenis kegiatan usaha Bank Islam dapat dibagi kedalam penghimpunan dana, penyaluran dana, pelayanan jasa, dan kegiatan sosial.

1) *Penghimpunan Dana*

Dalam penghimpunan dana, bank Islam melakukan mobilisasi dan investasi tabungan dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dana merupakan hal penting karena Islam secara tegas menguntukkan penimbunan tabungan dan menuntut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan sosial ekonomi Islam.²

Berkaitan dengan hal di atas maka prinsip yang dianut bank Islam dalam penghimpunan dana adalah sebagai berikut

TABEL 2.2
PRINSIP PRODUK DANA

No.	Produk	Prinsip	Retrun untuk Nasabah
1	Giro	Wadiah (titipan)	Bonus sesuai kehendak bank
2	Tabungan	Wadiah (titipan) Mudharabah	Bonus sesuai kehendak bank Bagi hasil, dengan nisbah
3	Deposito	Mudharabah Muthlaqah Mudharabah Muqayyadah	Bagi hasil, dengan nisbah Bagi hasil, dengan nisbah

Dalam hal ini, bank Islam melakukannya tidak dengan prinsip bunga (riba), melainkan dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat Islam, terutama *mudharabah* (bagi hasil) dan *wadi'ah* (titipan). Sumber dana bank Islam selain dari kegiatan penghimpunan dana, tentunya juga dari modal disetor sehingga secara keseluruhan sumber dana bank Islam dapat dibagi menjadi:

² Rivai Veithzal. *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Sosuli Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2010, hlm : 187.

a) Modal

Bagian besar dari sumber dana bank Islam berasal dari modal karena bank Islam pada dasarnya adalah sistem Islam yang berorientasi modal. Rasio yang kecil dari modal terhadap total sumber dana terbukti bukan merupakan praktik yang baik dari bank. Bank Islam lebih baik menghindar dari masalah kurangnya kecukupan modal sejak awal. Hal ini merupakan hal yang tidak sehat yang terjadi di perbankan konvensional. Modal merupakan dana yang diserahkan oleh para pemilik (*owner*) sebagai bagian keikutsertaannya dalam usaha bank Islam. Sebagai buktinya, pemilik akan menerima sejumlah saham sesuai dengan porsi keikutsertaannya. Setiap tahun pemegang saham akan mendapatkan bagian bagi hasil usaha dalam bentuk dividen. Bentuk pernyataan modal dilakukan dengan *musyrakah fi sabm asy syarikah* atau *aquity participation*.

b) Rekening Giro

Bank Islam menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakainya dengan prinsip *al wadi'ah yad dhamanah* (singkatnya *wadi'ah*) atau titipan. *Wadi'ah* merupakan perjanjian perwakilan untuk tujuan melindungi harta seseorang. Dalam hal ini, bank dapat menggunakan dana nasabah selama tidak ditarik, sementara bank memberikan garansi bahwa nasabah dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti cek, kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya. Dana yang terhimpun dalam rekening giro tidak dapat digunakan bank untuk kebutuhan likuiditas

bank dan untuk transaksi jangka pendek. Keuntungan yang diperoleh bank dari penggunaan dana ini menjadi milik bank.

c) Rekening Tabungan

Bank Islam menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*savings account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaian, seperti rekening giro tetapi tidak sefleksibel rekening giro karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Prinsip yang digunakan dapat berupa:

1. *Wadi'ah*, atau titipan
2. *Qardh*, atau pinjaman kebijakan
3. *Mudharabah*, atau bagi hasil.

Ada sedikit perbedaan antara *wadi'ah* yang digunakan untuk rekening tabungan dan *wadi'ah* yang digunakan untuk rekening giro. Dalam *wadi'ah* untuk rekening tabungan, bank dapat memberikan bonus kepada nasabah dari keuntungan yang diperoleh bank karena bank lebih leluasa untuk menggunakan dana ini untuk tujuan mendapatkan keuntungan. *Qardh* merupakan pinjaman kebijakan. Dalam hal ini, bank seperti mendapat pinjaman tanpa bunga dari deposan. Bank dapat menggunakan dana ini untuk tujuan apa saja, dan dari keuntungan yang diperoleh bank dapat memberikan bagian keuntungan kepada deposan berupa uang atau nonuang (hal ini jarang terlihat dalam praktik). Selain itu, bank juga dapat mengintegrasikan rekening tabungan dengan rekening investasi dengan prinsip *mudhabah al muthlaqah* atau singkatnya *mudharabah*, dengan bagi hasil yang disepakati bersama. *Mudharabah* merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian, ketika nasabah

sebagai pemilik modal (*mudharib*) untuk diusahakan. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan, dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana atau nasabah. Dalam praktiknya, tabungan *wadi'ah*, dan *mudhaarabah* yang biasa digunakan secara luas oleh bank Islam. Perbedaan tabungan *wadi'ah* dan tabungan *mudhrabah* dapat dilihat pada tabel 2.4.

TABEL 2.3
PERBANDINGAN TABUNGAN MUDHARABAH
DAN TABUNGAN WADI'AH

No.	Tabungan Mudharabah	Tabungan Wajib
1. Sifat Dana	Investasi	Titipan
2. Penarikan	Hanya dapat dilakukan pada periode/waktu tertentu	Dapat dilakukan setiap saat
3. Insentif	Bagi hasil	Bonus (jika ada)
4. Pengembangan Modal	Tidak dijamin dikembalikan 100%	Dijamin dikembalikan 10%

d) Rekening Investasi Umum/ Investasi Tidak Terikat

Bank Islam menerima simpanan deposito berjangka dan memasukkan ke dalam rekening investasi umum (*general investment account*) dengan prinsip *mudharabah al muthlaqah*. Investasi umum ini sering disebut juga sebagai investasi tidak terikat. Rekening investasi lebih bertujuan untuk mencari keuntungan daripada untuk mengamankan uangnya. Dalam *mudharabah al muthlaqah*, bank sebagai *mudharib* mempunyai kebebasan mutlak dalam pengelolaan investasinya. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama. Apabila bank menghasilkan keuntungan akan dibagi sesuai kesepakatan awal. Apabila bank mengalami kerugian, bukan karena kelalaian

bank, kerugian ditanggung oleh nasabah deposan sebagai *shabibul maal*. Deposan dapat menarik dananya dengan pemberitahuan terlebih dahulu.

e) Rekening Investasi Khusus/ Investasi Terikat

Selain rekening investasi umum, banki Islam juga menawarkan rekening investasi khusus (*special investment account*) kepada nasabah yang ingin menginvestasikan dananya langsung dalam proyek yang disukainya yang dilaksanakan oleh bank dengan prinsip *mudharabah al muqayyadah*. Investasi khusus ini sering disebut juga sebagai investasi terikat. Rekening investasi khusus ini biasanya ditujukan kepada para nasabah/ investor besar dan institusi. Dalam *mudharabah al muqayyadah* bank meninvestasikan dana nasabah ke dalam proyek tertentu yang diinginkan nasabah. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama dan hasilnya langsung berkaitan dengan keberhasilan proyek investasi yang dipilih.

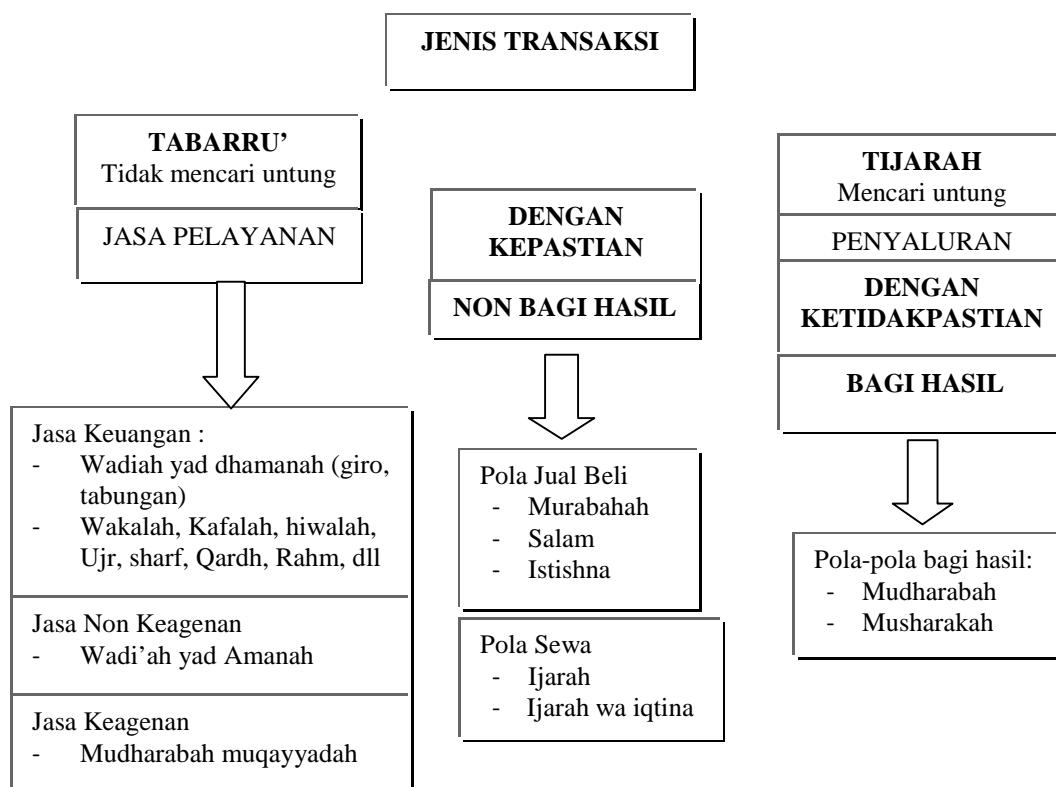
f) Obligasi Islam

Bank Islam dapat pula melakukan pengerahan dana dengan menerbitkan obligasi Islam. Dengan obligasi Islam, bank mendapatkan alternatif sumber dana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang.³

Di luar penghimpunan dana, kegiatan usaha bank syariah dapat digolongkan ke dalam transaksi untuk mencari keuntungan (tjariah), dan transaksi tidak untuk mencari keuntungan (tabaru). Transaksi untuk mencari keuntungan dapat dibagi lagi menjadi dua, yaitu transaksi yang mengandung

³ *Ibid*, hlm : 190.

kepastian (natural certainty contracts/NCC), yaitu kontrak dengan prinsip nonbagi hasil (jual beli dan sews), dan transaksi yang mengandung ketidakpastian. (natural uncertainty contracts/NUC), yaitu kontrak dengan prinsip bagi hasil. Transaksi NCC berlandaskan pada teori pertukaran, sedangkan NUC berlandaskan pada teori percampuran (Karim, 2004). Semua transaksi untuk mencari keuntungan tercakup dalam penyaluran dana, sedangkan transaksi tidak untuk mencari keuntungan tercakup dalam jasa pelayanan (*fee based income*) yang dapat dilihat pada gambar di bawah :



Gambar 2.3 : Jenis Transaksi Usaha Bank Syariah

D. Penyaluran Dana

Sebagaimana halnya dengan produk dana, maka untuk produk pembiayaan ini akan dikemukakan terlebih dahulu prinsip – prinsip yang dianut dalam produk pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

TABEL 2.5
PRODUK DAN PRINSIP BANK SYARIAH

No	Produk	Prinsip	Return Untuk Bank
1	Musyarakah	Bagi hasil	Sesuai nisbah yang disepakati
2	Mudharabah	Bagi hasil	Sesuai nisbah yang disepakati
3	Muzara' ah	Bagi hasil	Sesuai nisbah yang disepakati
4	Musaqot	Bagi hasil	Sesuai nisbah yang disepakati
5	Murabahah	Jual beli	Margin keuntungan yang disepakati bersama
6	Istihna	Jual beli	Margin keuntungan yang disepakati bersama
7	Salam	Jual beli	Margin keuntungan yang disepakati bersama

Dalam menyalurkan dana, Bank Syariah dapat memberikan berbagai bentuk pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan oleh Bank syariah mempunyai lima bentuk, yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* (dengan pola bagi hasil), *Murabahah* dan *salam* (dengan pola jual beli) dan ijarah (dengan pola sewa operasional maupun finansial). Selain kelima bentuk pembiayaan ini, terdapat berbagai bentuk pembiayaan yang merupakan turunan langsung atau tidak langsung dari kelima bentuk pembiayaan di atas. Bank Syariah juga memiliki bentuk produk pelengkap yang berbasis jasa (*fee-based services*) seperti *qardh* dan jasa keuangan lainnya.

(a) Pembiayaan Bagi Hasil

Bentuk pembiayaan bank syariah yang utama dan paling penting yang disepakati oleh para ulama adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah. Prinsipnya adalah al-ghunm bi'l-ghurm atau al-khar, bi'l-daman, yang berarti bahwa tidak ada bagian keuntungan tanpa ambil bagian dalam risiko, atau untuk setiap keuntungan ekonomi riil harus ada biaya ekonomi riil.

Ciri utama pembiayaan bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama oleh pemilik dana maupun pengusaha. Konsep pembiayaan bagi hasil dilandaskan pada prinsip dasar, yaitu:

- Pembiayaan bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha. Dalam hal musyarakah, keikutsertaan aset dalam usaha hanya sebatas proporsi pembiayaan masing-masing pihak.
- Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung risiko kerugian-usaha sebatas proporsi pembiayaannya.
- Para mitra usaha bebas menentukan, dengan persetujuan bersama, rasio keuntungan untuk masing-masing pihak, yang dapat berbeda dari rasio pembiayaan yang disertakan.
- Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasinya.

(1) Mudharabah

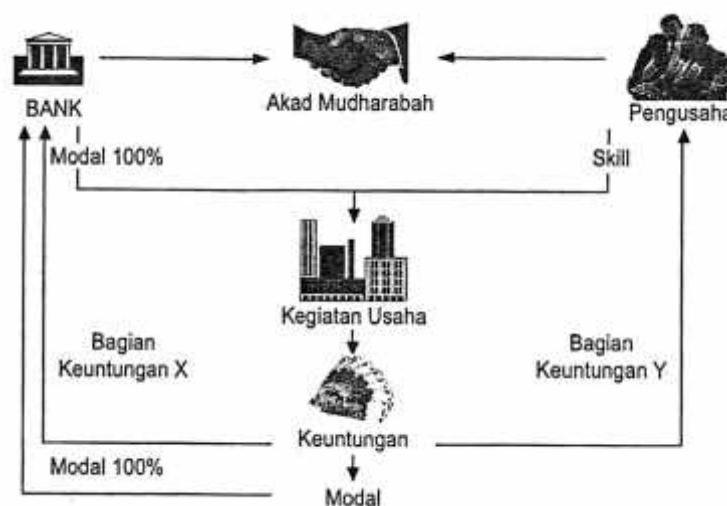
Pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil ketika bank sebagai pemilik dana/modal, biasa disebut shahibul mal/rabbul mal,

menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut mudharib, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya. Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesiediaan pemilik dana untuk menanggung risiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan. Bagan proses pembiayaan mudharabah dapat dilihat pada Gambar 2.5.

(2) Musyarakah

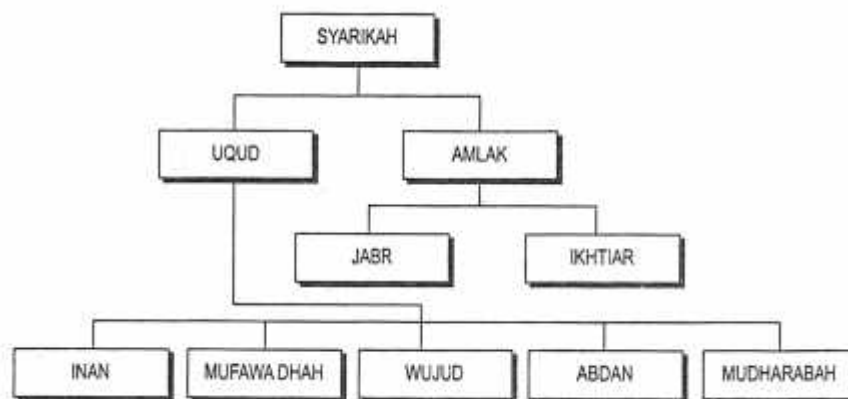
Pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil ketika bank sebagai pemilik dana/modal turut serta, sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha pihak lain. Pembiayaan tambahan diberikan kepada mitra usaha (individu atau kelompok) yang telah memiliki sebagian pembiayaan untuk investasi. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam

manajemen perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Kedua belah pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji/upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut. Proporsi keuntungan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad yang dapat berbeda dari proporsi modal yang mereka sertakan. Kerugian, apabila terjadi, akan ditanggung bersama sesuai dengan proporsi penyertaan modal masing-masing. Musyarakah merupakan perjanjian yang berjalan terus sepanjang usaha yang dibiayai bersama teikus beroperasi.



Gambar 2.4 : Bagan Proses Pembiayaan Mudharabah

Secara garis besar musyarakah dapat dibagi kepada syarikah Amlak dan syarikah Uqud. Syarikah Amlak berarti eksistensi suatu perkongsian tidak perlu kepada suatu kontrak membentuknya tetapi terjadi dengan sendirinya. Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai musyarakah dapat dilihat pada diagram berikut ini:



Bentuk *syarikah Amlak* ini terbagi kepada Amlak Jabr dan Amlak Ikhtiar.

- **Amlak Jabr**, Terjadinya suatu perkongsian secara otomatis dan paksa otomatis berarti tidak memerlukan kontrak untuk membentuknya. Paksa tidak ada alternative untuk menolaknya. Hal ini terjadi dalam proses waris mewaris, manakala dua saudara atau lebih menerima warisan dari orang tua mereka. Amlak Ikhtiar, terjadinya suatu perkongsian secara otomatis tetapi bebas. Otomatis seperti pengertian di atas bebas: adanya pilihan (option) untuk menolak contoh dari jenis perkongsian ini dapat dilihat apabila 2 orang atau lebih mendapatkan hadiah atau wasiat bersama dari pihak ketiga.

Kedua bentuk syarikat di atas mempunyai karakter yang agak berbeda dari syarikat-syarikat lainnya karena dalam kedua syarikat ini masing-masing anggota tidak mempunyai (hak untuk mewakilkan dan mewakili) terhadap partnernya.

Bentuk Syarikah Uqud berarti perkongsian yang terbentuk karena kontrak, syarikah ini sendiri terbagi kepada lima jenis.

- *Inan*, syarikah Inan atau limited company mempunyai karakter sebagai berikut:
 - ☞ Besarnya penyertaan modal dari masing-masing anggota tidak harus identik.

- ☞ Masing-masing anggota mempunyai hak penuh untuk aktif langsung dalam pengelolaan usaha, tetapi ia juga dapat menggugurkan hak tersebut dari dirinya.
- ☞ Prosedur pembagian hasil dapat didasarkan atas persentase modal masing-masing, tetapi dapat pula atas dasar negosiasi. Hal ini diperkenankan karena adanya kemungkinan tambahan kerja, atau penanggung risiko dari salah satu pihak.
- ☞ Begitu juga dengan kerugian keuntungan bersama sesuai dengan penyertaan modal masing-masing.
- ☞ Kedua item terakhir dalam penjelasan tertuang dalam suatu kaidah fiqhiyah.
- ☞ Keuntungan dibagikan sesuai kesepakatan bersama, sedang kerugian ditanggung sampai batas modal masing-masing.

Syarikah Inan merupakan bentuk perkongsian yang paling banyak diterapkan dalam dunia bisnis. Hal ini dikarenakan keleluasaan ruang lingkungannya dan kefleksibelan syarat-syaratnya.

Sebagai contoh syarikah Inan diterapkan dalam:

- a) Perseroan Terbatas (PT) atau Limited Company, di mana bank, Koperasi dan Leasing merupakan bentuk-bentuk daripadanya.
- b) Usaha patungan (join venture)
- c) Penyertaan saham atau modal (equity participation)
- d) Pembiayaan proyek khusus (special investment), hal ini bisa dilakukan antara lembaga keuangan dengan nasabah.

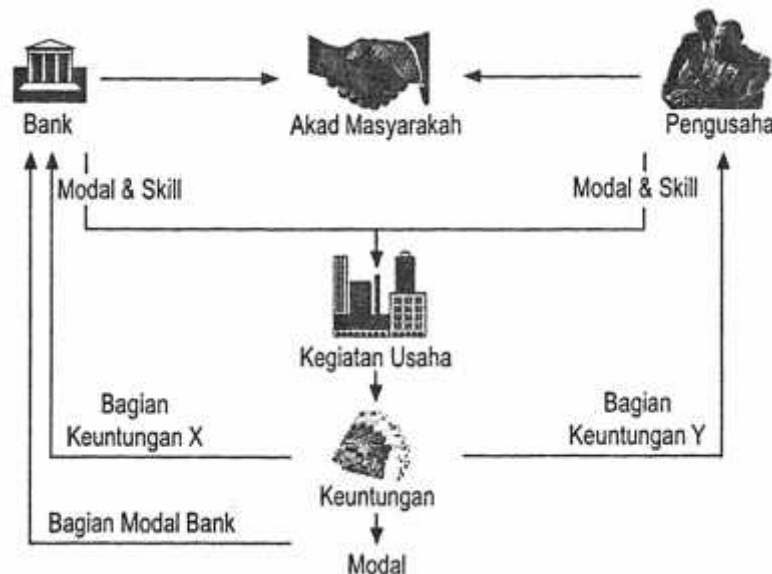
- e) Pembiayaan proyek atau usaha secara kredit, di mana pihak-pihak terkait secara berangsur mengembalikan kredit tersebut dan sebagai konsekuensinya bank mundur secara teratur, usaha ini dinamakan Decreasing participation atau musyarakah mutanaqisah.
- f) Pengeluaran Letter of Credit (L/C), hal ini mungkin terjadi seandainya bank mengikutsertakan dana dan nasabah dalam pembiayaan awalnya.
- Mufawadhah, berbeda dari syarikah Inan, syarikah Mufawadhah mengharuskan:
 - ☞ Keidentikan penyertaan modal dari setiap anggota, setiap anggota menjadi wakil dan kafil (guarantor) bagi partner lainnya. Untuk itu keaktifan semua anggota dalam pengelolaan usaha menjadi suatu keharusan.
 - ☞ Pembagian keuntungan dan kerugian didasarkan atas besarnya modal masing-masing.

Melihat ketatnya syarat-syarat bentuk syarikah ini, mufawadhah hanya dapat diterapkan dalam keenam produk usaha di atas jikalau semua pihak aktif langsung dalam pengelolaan dan menyertakan dana ratio yang sama.
 - Wujud, syarikah wujud berarti syarikah yang setiap anggota hanya mengandalkan wujud (wibawa dan nama dari mereka) dan unsur dana sama sekali absen dan padanya. Pembagian untung rugi dilakukan secara negosiasi di antara para anggota.
- Sesuai pengertian di atas syarikah wujud dapat diterapkan dalam:
- ☞ Suatu kelompok nasabah yang terbentuk dalam satu perkongsian dan mendapat kepercayaan dari bank untuk suatu proyek tertentu. Dalam

kredit ini pihak debitur tidak menyediakan kolateral apa pun kecuali wibawa dan nama baik.

- ☞ Suatu perkongsian di antara para pedagang membeli secara kredit dan menjual secara tunai.
- Abdan, syarikah Abdan atau syarikah Amal yaitu syarikah bekerja di mana dua orang atau lebih yang sama atau berdekatan bentuk kerjanya menerima pesanan dari pihak ketiga dan membagi keuntungan melalui negosiasi bersama contoh perkongsian ini antara lain:
 - ☞ Beberapa penjahit yang membuka toko jahit mengerjakan pesanan secara bersama.
 - ☞ Perkongsian antara Insinyur listrik, Tukang kayu, penata taman, tukang bangunan dalam suatu kontrak pembangunan rumah
- Mudharabah, mudharabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak di mana pihak pertama (shahib al-mal) menyediakan dana, dan pihak kedua (Mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan ratio laba yang telah disepakati bersama secara advance, manakala rugi shahib ul mal akan kehilangan sebagian imbalan dan kerja dan managerial skill selama proyek berlangsung.

Proses pembiayaan musyarakah dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 2.5 Proses Pembiayaan Musyarakah

Perbedaan utama dari mudharabah dan musyarakah adalah: dalam mudharabah pemilik dana (dalam hal ini bank) tidak boleh ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya, sedangkan musyarakah boleh ikut campur. Secara garis besar perbedaan antara mudharabah dan musyarakah dapat dikemukakan seperti berikut:

- Investasi musyarakah datang dari semua mitra usaha, sedangkan mudharabah investasi tanggung jawab tunggal dari *shahibut mal*.
- Dalam musyarakah, semua mitra usaha dapat berpartisipasi dalam manajemen perusahaan dan dapat pula bekerja untuk perusahaan, sedangkan dalam mudharabah, shahibul mal tidak mempunyai hak untuk berpartisipasi dalam manajemen yang dilakukan oleh pihak *mudharib*.
- Dalam musyarakah, semua mitra usaha berbagi dalam kerugian sebatas proporsi investasinya, sedangkan dalam mudharabah kerugian, jika ada,

ditanggung oleh shahibul mal sendirian karena mudharib tidak menyertakan modal. Kerugian mudharib hanya terbatas pada kerja yang telah ia lakukan yang tidak membawa hasil apa pun. Namun demikian, prinsip ini tergantung pada kondisi bahwa mudharib telah bekerja dengan baik sesuai yang diperlukan untuk jenis usaha tersebut. Apabila mudharib lalai atau curang, dia harus bertanggung jawab sepenuhnya dalam kerugian yang diakibatkan.

- Kewajiban mitra usaha dalam musyarakah pada umumnya tidak terbatas. Oleh karena itu, jika kewajiban perusahaan melebihi aset yang dimiliki pada saat perusahaan harus dilikuidasi, semua sisa kewajiban harus ditanggung pro rata oleh semua mitra usaha. Namun demikian, apabila semua mitra usaha sepakat bahwa mitra usaha tidak menanggung kerugian selama usaha berjalan, maka sisa kewajiban ditanggung oleh mitra yang berutang yang telah menyimpang dari persetujuan semula. Sebaliknya, dalam mudharabah kewajiban shahibul mal hanya sebatas investasinya, kecuali shahibul mal telah mengizinkan mudharib untuk berutang atas namanya.
- Dalam *musyarakah*, ketika semua mitra usaha menggabungkan modalnya ke dalam pool bersama, semua aset musyarakah menjadi milik bersama sesuai proporsi masing-masing. Sehingga, masing-masing dapat memperoleh manfaat dari apresiasi harga aset meskipun keuntungan belum didapat dari penjualan. Dalam mudharabah semua barang yang dibeli oleh mudharib menjadi milik tunggal shahibul mal, dan mudharib dapat mendapatkan bagiannya dalam keuntungan jika menghasilkan. Mudharib tidak memiliki hak dalam aset itu sendiri, meskipun nilainya meningkat.

Perbedaan pembiayaan mudharabah dan musyarakah dapat dilihat pada Tabel di bawah :

TABEL 2.6
PERBEDAAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH

	<i>Musyarakah</i>	<i>Mudharabah</i>
Sumber investasi	Semua mitra usaha	Shahibul mal
Partisipasi manajemen	Semua mitra usaha	Mudharib
Pembagian risiko	Semua mitra usaha sebatas bagian	Shahibul mal
Kewajiban pemilik modal	investasinya	Sebatas modal
Status kepemilikan asset	Tidak terbatas atau sebatas modal	Milik shahibul mal
Bentuk penyertaan	Milik bersama semua mitra usaha Dana dan barang investasi	Dana

Sementara itu, pembiayaan bagi hasil yang merupakan turunan dari mudharabah dan musyarakah antara lain muzara'ah dan musaqoh untuk pembiayaan pertanian, serta dapat pula merupakan kombinasi musyarakah dan mudharabah dan diminishing musyarakah, dan lain-lain

(3) Muzara'ah

Memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (prosentase) dari hasil panen.

Muzara'ah sering kali diidentikkan dengan mukhabarah hanya saja di antara keduanya terdapat perbedaan kecil.

☞ Muzara'ah: benih dari si pemilik lahan

☞ Mukhabarah: benih dari si penggarap

(4) Musaqat

Musaqat adalah bentuk yang lebih sederhana dari muzarat di mana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyediaan dan pemeliharaan sebagaimana imbalan si penggarap berhak atas rasio tertentu dari hasil panen.⁴

(b) Pembiayaan Non bagi Hasil

Bentuk-bentuk pembiayaan nonbagi hasil dengan prinsip jual beli, sewa operasional, dan jasa (fee-based services):

1) Jual Beli, proses pemindahan hak milik barang atau aset dengan mempergunakan uang sebagai media

✓ Jenis jual beli, yaitu:

- ❖ *Musawamah*, adalah jual beli biasa di mana penjual memasang harga tanpa memberitahu pembeli dan berapa margin keuntungan yang diambilnya
- ❖ *At-Tauliah*, yaitu menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikit pun seolah-olah penjual menjadikan pembeli sebagai walinya (tauliah) atas barang atau aset.
- ❖ *Al-Muragahah*, adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.
- ❖ *Al Muwadhah*, biasa dilakukan ketika penjual benar-benar membutuhkan likuiditas atau pada saat resesi ekonomi. Prinsip muwadhah (pengurangan harga) dapat dilakukan apabila

⁴ *Ibid.* Hlm : 201.

memberikan discount dalam penagihan kredit sebelum maturity time-nya. Hal ini banyak dilakukan oleh bank-bank Islam di luar negeri di antaranya IDB dalam Longer Term Trade Financing Scheme, IFTO dan Instalment Sale.

- ✓ Berdasarkan jenis barang pengganti:
 - ❖ *Al-Muqayadhah*, adalah bentuk awal dari transaksi, di mana barang ditukar dengan barang (barter). *Al-Mutlaq*, ialah bentuk jual beli di mana barang ditukar dengan uang.
 - ❖ *Ash-Sharf*, atau money exchanging adalah jual beli valuta asing di mana uang ditukar dengan uang.
- ✓ Berdasarkan waktu penyerahan barang/dana
 - ❖ *Bithaman Ajil*, adalah menjual dengan harga ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati dan dibayar secara kredit.
 - ❖ *Bai As-Salam*, adalah proses jual beli di mana pembayaran dilakukan secara advance bilamana penyerahan barang dilakukan kemudian.
 - ❖ *Bai Al-Istishna'*, adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu

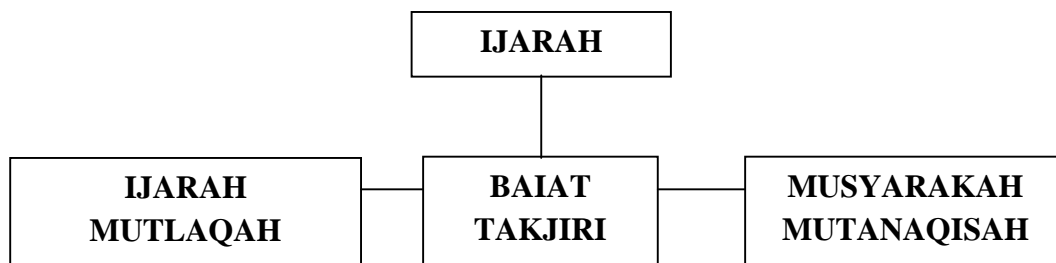
2) Prinsip Sewa

✓ Ijarah

Ijarah atau sewa yaitu memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama.

Jenis jenis Ijarah

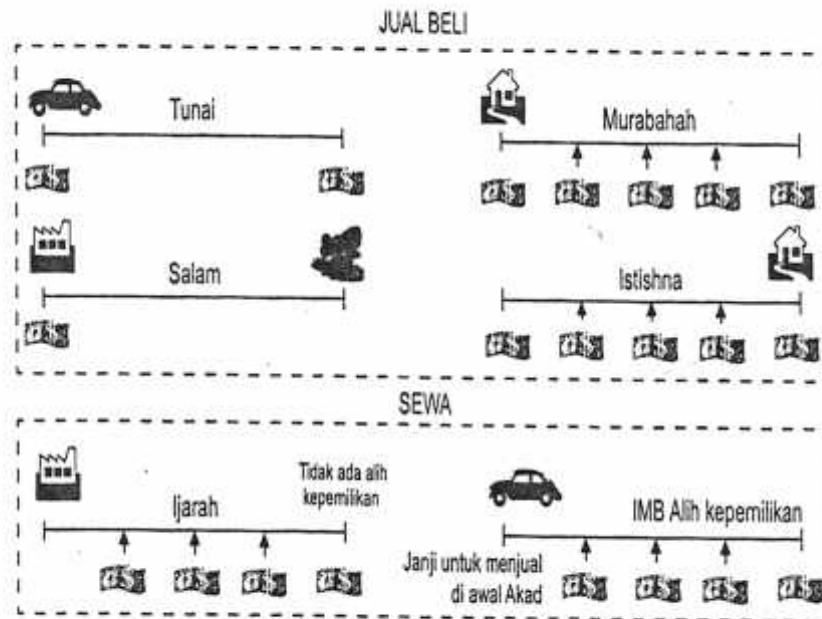
Ijarah dapat dikembangkan menjadi 3 bentuk :



- ❖ Ijarah Mutlaqah, ijarah mutlaqah atau leasing adalah proses sewa menyewa yang biasa ditemukan dalam kegiatan perekonomian sehari-hari.
- ❖ Bai at takjiri atau Hire Purchase, adalah bentuk suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan kemungkinan pembayaran secara angsur.
- ❖ Musyarakah Mutanaqisah (Decreasing Participation), adalah kombinasi antara Musyarakah dan Ijarah (perkongsian dengan sewa). Dalam kontrak ini kedua belah pihak berkongsi menyertakan modalnya masing-masing katakanlah (A) 20%, (B) 80% dengan modal 100% keduanya membeli aset tertentu, katakanlah rumah. Rumah tersebut kemudian disewakan ke pemilik modal terkecil dalam hal ini (A) dengan harga sewa yang telah disepakati bersama. Karena (A) bermaksud untuk memiliki rumah tersebut pada akhir kontrak maka ia tidak mengambil bagian sewa miliknya, tetapi seluruhnya diserahkan ke (B) sebagai upaya

penambahan prosentase, modal (A) akan bertambah dan (B) akan berkurang demikian seterusnya hingga (A) memiliki 100% dari modal perkongsian.

Sehingga dengan bentuk pembiayaan ini membuat Bank Syariah tidak hanya berfungsi sebagai bank investasi (investment bank), tetapi juga berfungsi, antara lain, sebagai perusahaan dagang (merchant bank) dan leasing company sehingga Bank Syariah lebih cocok disebut sebagai bank universal (multipurpose bank). Bentuk pembiayaan nonbagi hasil yang utama adalah Murabahah dan salam (dengan prinsip jual beli), dan ijarah (dengan prinsip sewa operasional), serta qardh yang merupakan salah satu bentuk pembiayaan pelengkap yang berbasis jasa (fee based services). Sistematika, pembiayaan nonbagi hasil dapat dilihat pada Gambar 2.6. Jual beli tunai adalah transaksi jual beli ketika pembayaran dilakukan bersamaan dengan penyerahan barang. *Murabahah* adalah transaksi jual beli dengan pembayaran tangguh dan dicicil. Salam adalah transaksi jual beli berupa pemesanan barang dengan pembayaran di muka. *Istishna* adalah transaksi jual beli berupa pemesanan barang dengan pembayaran bertahap. *Ijarah* adalah transaksi sewa menyewa barang tanpa alih kepemilikan di akhir periode. *Ijarah wa lgtina* atau *ijarah muntahiya bittamlik* (IMB) adalah transaksi sewa beli dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.



Gambar 2.6 : Skema Transaksi Non Bagi Hasil

Dari gambar di atas, dapat disimpulkan ciri transaksi jual beli:

- (1) Jual beli dengan pembayaran tunai di awal meliputi jual beli tunai dan salam;
- (2) Jual beli dengan pembayaran bertahap meliputi Murabahah dan istishna;
- (3) Jual beli dengan penyerahan barang di awal meliputi jual beli tunai dan Murabahah; dan
- (4) Jual beli dengan penyerahan barang di akhir meliputi salam dan istishna.

(1) Murabahah

Pengertian

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-Bai'*, *al-Tajarah* dan *al-Mubadalah*.

Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Surat Faathir (35) ayat 29 :



Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anug rahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.⁵

Menurut istilah (terminology) yang dimaksud dengan jual beli adalah sebagai berikut : (1) Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. (2) “*Pemikiran harta benda dengan jalan tukar menukar yang sesuai dengan aturan Syara.*” (3) “*Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab dan qabul, dengan cara yang sesuai dengan Syara.*” (4) “*Tukar menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).*”⁴ (5) “*Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahka hak milik dengan ada penggantiannya dengan cara yang dibolehkan*“. (6) “*Aqad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta , maka jadilah penukaran hal milik secara tetap.*”⁶

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara

⁵ Adlani, A. Nzari, *Al-qur'an Terjemahan Indonesia*, Jakarta, PT. Sari Agung, 2005, hal. 861

⁶ Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. PT Raja Grafindo Persada. Jakrata, 2010. Hal : 67

sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati.

Sesuai dengan ketetapan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak Syara'.

Pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (margin) tertentu yang ditambahkan di atas biaya perolehan. Pembayaran bisa tunai maupun ditangguhkan dan dicicil. Murabahah dalam Fikih Islam merupakan bentuk jual beli yang tidak ada hubungannya dengan pembiayaan pada mulanya. Murabahah dalam Islam berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian had secara tunai maupun cicil.

Perlu selalu diingat bahwa bentuk pembiayaan ini bukan merupakan bentuk pembiayaan utama yang sesuai dengan syariah. Namun, dalam sistem ekonomi saat ini, terdapat kesulitan – kesulitan dalam penerapan *mudharabah* dan

musyarakah untuk pembiayaan beberapa sektor. Oleh karena itu, beberapa ulama kontemporer telah membolehkan penggunaan *Murabahah* sebagai bentuk pembiayaan alternative dengan syarat-syarat tertentu yang harus di perhatikan :

- Harus selalu diingat bahwa pada mulanya *Murabahah* bukan merupakan bentuk pembiayaan, melainkan hanya alat untuk menghindari “bunga” dan bukan merupakan instrument ideal untuk mengemban tujuan rill ekonomi islam. Sehingga, instrument ini hanya di gunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses Islamisasi ekonomi, dan penggunaannya hanya terbatas pada kasus-kasus di mana *mudharabah* dan *nusyarakah* tidak dapat diterapkan.
- *Murabahah* muncul bukan hanya untuk menggantikan “bunga” dengan “keuntungan” namun sebagai bentuk pembiayaan yang di peroleh ulama Syahriah dengan syarat-syarat tertentu. Apabila syarat-syarat ini tidak dipenuhi maka *Murabahah* tidak boleh digunakan dan catat menurut Syariah.



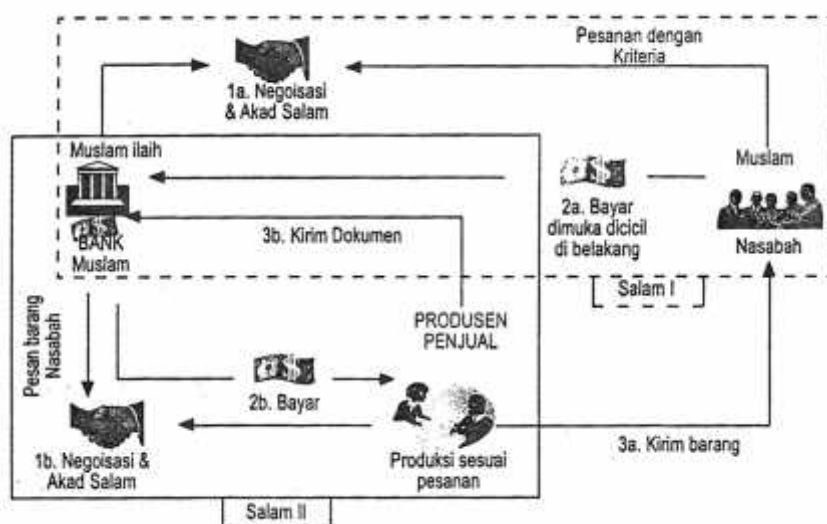
Gambar 2.7 : Proses Pembiayaan Murabahah

Bentuk pembiayaan *Murabahah* untuk beberapa ciri atau elemen dasar, dan yang paling utama adalah bahwa barang dagangan harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank nasabah belum diselesaikan.

(2) Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembiayaan di muka dan penyerahan barang di kemudian hari (*advanced payment atau forward buying atau future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta di sepakati sebelumnya dalam perjanjian. Barang di perjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus produksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian dan produk-produk *fungible* (barang yang dapat di perkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya) lainnya. Barang-barang *non-fungible* seperti batu mulia, lukisan barang, dan lain-lain yang merupakan barang langka tidak dapat di jadikan objek salam. Risiko terhadap barang yang diperjual belikan masih berada pada penjual sampai waktu penyerahan barang. Pihak pembeli berhak untuk meneliti dan dapat menolak barang yang akan diserahkan apabila tidak sesuai dengan spesifikasi awal yang di sepakati. Bentuk jual beli ini dalam aplikasi industri juga diperbolehkan, dan disebut *ju'alah*. Dalam aplikasinya Bank Syariah melakukan salam parallel, yaitu bank (sebagai penjual / *muslim ilaih*) menerima pesanan barang dari nasabah (pembeli/ *muslim*) memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual

(*muslam ilahi*) dengan pembayaran di muka, dengan jangka waktu penyerahan yang di sepakati bersama. Bagan proses pembiayaan salam paralel .



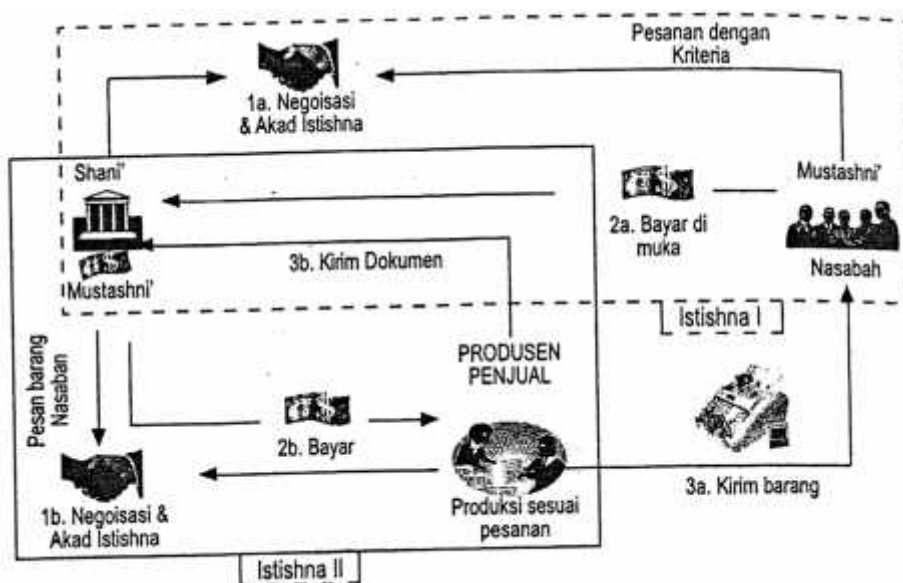
Gambar 2.8 : Proses Pembiayaan Salam Paralel

(3) *Istishna'*

Istishna merupakan salah satu bentuk jual beli dengan pemesanan yang mirip dengan salam. Perbedaan dalam istishna pembayaran dapat di muka, cicilan sampai selesai, atau di belakang, serta istishna biasanya diaplikasikan untuk industri dan barang manufaktur.

Dalam aplikasinya Bank Syariah melakukan istishna paralel, yaitu bank (sebagai penerima pesanan/ shani') menerima pesanan barang dari nasabah (pemesan Mustashni'), kemudian bank (sebagai pemesan/mustashni') memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual (shani') dengan pembayaran di muka, cicil, atau di belakang istishna paralel

Pembiayaan jual beli yang merupakan turunan dari Murabahah, salam, dan istishna antara lain bai' mu'ajjal atau bai' bithaman ajil (murabbah dengan penangguhan pembayaran), *bai' al-dayn* (pembiayaan utang dengan jual – beli surat berharga perdagangan), *bai' al – istijrar* (kontrak untuk menyuplai barang secara kontinyu), *ju'alah* (salam untuk industry), salam paralel, *istishna* paralel, dan lain – lain.



Gambar 2.8 : Proses Pembiayaan Istishna' Paralel

(4) *Ijarah*

Sewa (financial dan operational lease) atau *ijarah* dapat dipakai sebagai bentuk pembiayaan meskipun pada mulanya bukan merupakan bentuk pembiayaan tetapi merupakan aktivitas usaha seperti jual beli. Individu yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli aset dapat mendatangi pemilik dana (dalam hal ini bank) untuk membiayai pembelian aset produktif. Pemilik dana kemudian membeli barang dimaksud dan kemudian menyewanya kepada yang membutuhkan aset tersebut. Bentuk

pembiayaan ini merupakan salah satu teknik pembiayaan ketika kebutuhan pembiayaan investor untuk membeli aset terpenuhi, dan investor hanya membayar sewa pemakaian tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar untuk membeli aset tersebut. Dua hal harus diperhatikan dalam penggunaan *ijarah* sebagai bentuk pembiayaan. *Pertama*, beberapa syarat harus dipenuhi agar hukum – hukum Syariah terpenuhi, dan yang pokok adalah :

- Jasa atau manfaat yang akan diberikan oleh aset yang disewakan tersebut harus tertentu dan diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak
- Kepemilikan aset tetap pada yang menyewakan yang bertanggungjawab atas pemeliharannya sehingga aset tersebut terus dapat memberi manfaat kepada penyewa
- Akad *ijarah* dihentikan pada saat aset yang bersangkutan berhenti memberikan manfaat kepada penyewa. Jika aset tersebut rusak dalam periode kontrak, akad *ijarah* masih tetap berlaku dan
- Aset tidak boleh dijual kepada penyewa dengan harga yang ditetapkan sebelumnya pada saat kontrak berakhir. Apabila aset akan dijual, harganya akan ditentukan pada saat kontrak berakhir.⁷

⁷ Rivai Veithzal. *Bank and Financial Institution Management, Conventional & Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, hlm : 782.

E. Ruang Lingkup Hukum Perbankan Islam Indonesia

1. Hukum Perbankan Islam : Istilah, Pengertian dan Landasan, Serta Dasar Hukum Bank Islam

Bank Islam dikenal dengan nama lain Bank Tanpa Bunga (*La Riba Bank*), Bank Islam (*Islamic Bank*), dan Bank Nirbunga. Kegiatan dalam praktik, bank Islam merupakan bagian dari Muamalah. Muamalah adalah semua akad yang membolehkan manusia saling menukarkan manfaatnya, yang dalam pembahasan pada buku ini akan dikhususkan dalam operasional kegiatan muamalah dibidang ekonomi melalui perbankan. Dalam buku ini istilah yang akan digunakan adalah Bank Islam.

Bank Islam adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, yaitu bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan Hadis. Makna bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dalam tata cara bermuamalah di jauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Di dalam mengoperasionalkan Bank Islam agar tidak menyimpang dari tuntunan Islam maka pada setiap Bank Islam hanya diangkat manajer dan pimpinan bank yang sedikit banyak menguasai prinsip muamalah Islam. Selain itu, dibentuk Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dari sudut Islamnya.

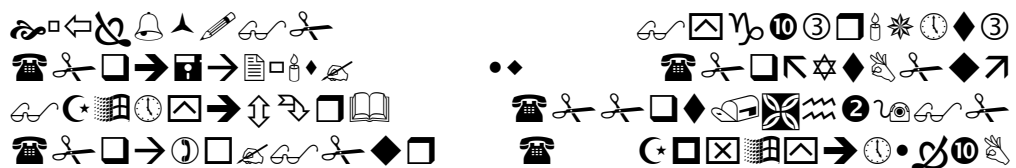
Berikut ini akan dinukul beberapa ayat-ayat dalam Alquran sebagai dasar operasional bank Islam, antara lain :

1) Firman Allah SWT dalam Surah Al-Baqarah (2) ayat 275 :

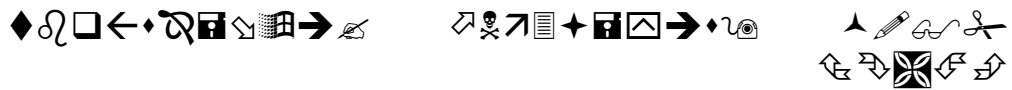


Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus 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 di dalamnya⁸.

2) Firman Allah SWT dalam Surah Al-Imran (3: 130) :

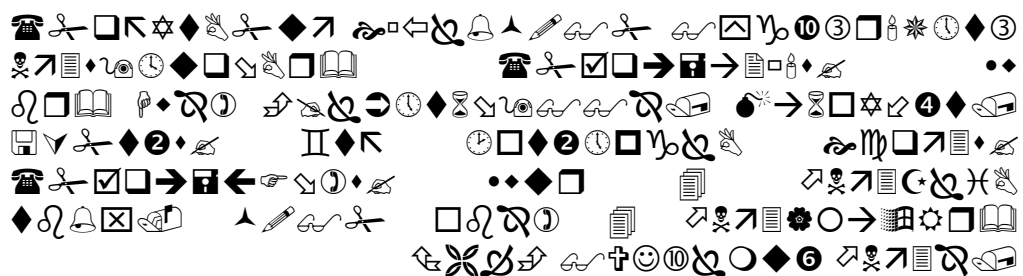


⁸ Adlani, A. Nazri *Al-qur'an terjemahan Indonesia*, Jakarta PT. Sari Agung 2005, hal 84



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.⁹

3) Firman Allah SWT dalam Surah An-Nisa' (4) ayat 29 :



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu¹⁰.

Selain beberapa ayat Qur'an di atas maka berdasarkan hukum positif, landasan dalam mengoperasikan Bank Islam adalah Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan selanjutnya ditulis (UUPI), karena belum ada peraturan perundangan khusus mengenai Bank Islam.¹¹

Untuk memberikan legitimasi yuridis mengenai operasional Bank Islam sudah diadopsi dalam UUPI, walaupun baru sebatas diakomodirnya prinsip Islam dalam operasional bank. Di dalam Pasal 1 ayat (3) UUPI menjelaskan Bank

⁹ *Ibid*, hal : 121.

¹⁰ Adlani, A. Nazri *Al-qur'an terjemahan Indonesia*, Jakarta PT. Sari Agung 2005, hal 150

¹¹ *Ibid*, hlm: 786

Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan konsep Islam yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Pengertian prinsip Islam terdapat dalam Pasal 1 butir (13) UUPI yang menyebutkan, prinsip Islam adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Islam, antara lain pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Penyertaan modal, jual beli barang dengan memperoleh keuntungan, pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan, atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari bank oleh pihak lain.

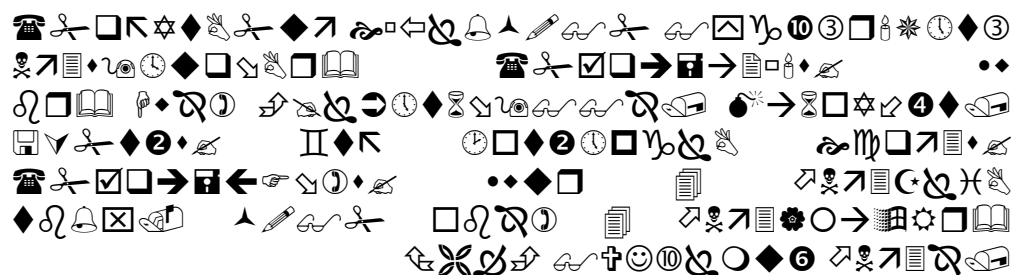
Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan prinsip Bagi Hasil, di dalamnya mengatur antara lain ketentuan tentang proses pendirian Bank Umum Nirbunga. Berdasarkan Pasal 28 dan 29 Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/KEP/DIR tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Islam, mengatur tentang beberapa kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh Bank Islam. Peraturan lainnya yang khusus mengatur Akad dalam kegiatan usaha berdasarkan prinsip Islam adalah Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran dan Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Islam sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Islam dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Islam.

Dasar hukum lainnya yang dapat digunakan dalam pembuatan ataupun pelaksanaan akad dengan prinsip Murabahah didasarkan pada pasal 1338 ayat (1) dan (3) Buku III KUH Perdata. Peraturan lain yang memberikan dasar bagi beroperasionalnya Perbankan Islam khususnya dalam hal mempertahankan hak dari para pihak yang dalam Ilmu Hukum dikenal sebagai hukum formalnya adalah Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama (selanjutnya ditulis UU Peradilan Agama) yang digunakan dalam penyelesaian para pihak melalui pengadilan atau dikenal secara litigasi. Di dalam peraturan tersebut terdapat pengertian Ekonomi Islam dan adanya kompetensi absolut Peradilan Agama dan menyelesaikan sengketa Ekonomi Islam.

2. Larangan Melakukan Riba sebagai Latar Belakang Lahirnya Perbankan Islam

Larangan riba terdapat di dalam firman Allah SWT dalam Surah An-Nisa'

(4) ayat 29 :



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu

*membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*¹².

Pengertian riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan), dalam pengertian lain secara linguistik, riba juga berarti tumbuh dan berkembang. Menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau menjadi modal secara batil (bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam) riba inilah yang menjadi problematika yang sampai saat ini belum ada keseragaman pendapat dalam menentukan apakah bunga bank itu sama dengan riba yang dilarang dalam agama Islam?. Dengan kata lain apakah bunga bank itu haram, halal, atau *mutasyabihat*..

Seperti telah diketahui bahwa berdasarkan Hukum Islam, kedudukan dan kegiatan-kegiatan bank atau lembaga perbankan belum ada pada masa Rasulullah, karena itu masalah perbankan dapat diklasifikasikan dalam masalah *ijtihadiyah*, karena merupakan masalah *ijtihadiyah* maka terdapat perbedaan pendapat dalam menentukan hukumnya menurut agama Islam.

Berdasarkan pengkajian ilmiah oleh Majelis Ulama Sumatera Utara bersama Yayasan Baitul Makmur Sumatera Utara pada Tahun 1985, disimpulkan bahwa :

- a) Perbankan dan lembaga-lembaga keuangan non bank adalah satu sub sistem dari sistem ekonomi dewasa ini yang sulit dapat dihindarkan.
- b) Riba yang sifatnya *adh'afan mudha'afah* (berlipat ganda) adalah hukumnya haram, sesuai dengan nash yang shahihah dari Alquran dan Sunnah;

¹² Lok cit hal. 150

c) Pendapat mengenai bunga bank, masih terdapat perbedaan pendapat dari pada ulama, pendapat-pendapat tersebut sebagai berikut :

1. Mengharamkan bunga bank karena menganggapnya sama dengan riba;
2. Membolehkan bunga bank karena menganggapnya tidak sama dengan riba, yang diharamkan oleh syariat Islam
3. Bunga bank adalah haram, tetapi karena belum ada jalan keluar untuk menghindarkannya, maka dibolehkan (karena dianggap darurat)

Jika didasarkan pada hasil Majelis Tarjih Muhammadiyah Sidoarjo, yang memutuskan bahwa bunga bank yang diberikan oleh Bank-Bank Milik Negara kepada para nasabahnya atau sebaliknya, termasuk perkara *musytabihat* atau *mutasyabihat*, selanjutnya berdasarkan pada Hasil Majelis Tarjih Muhammadiyah Yogyakarta dalam Mukhtamar Tarjih Muhammadiyah tahun 1989 dalam masalah bunga bank masih mempunyai kesimpulan yang sama yaitu bunga bank adalah *musytabihat*. Pada tahun 2006 Majelis Tarjih Pimpinan Pusat Muhammadiyah sudah mengklasifikasikan bahwa bunga bank masuk kategori haram yang telah dituangkan dalam draft Putusan Majelis Tarjih Pimpinan Pusat Muhammadiyah.

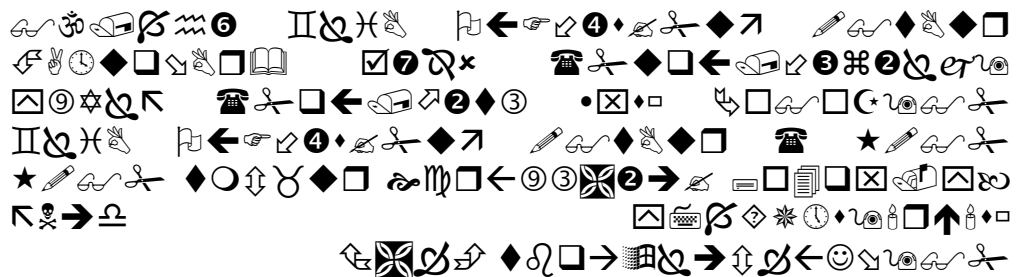
Hasil Lokakarya Perbankan Islam diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1990 menetapkan prinsip nirbunga yang dikemukakan para pemikir muslim ke dalam tiga kategori :

- 1) Pandangan pertama, mengkategorikan bunga bank haram karena sama dengan riba;
- 2) Pandangan kedua, bunga bank halal karena tidak sama dengan riba;

3) Pandangan ketiga memasukkan dalam kategori *mutasyabihat (dubious,)* seyogyanya dihindari tetapi boleh dipraktikkan karena keadaan darurat dan terpaksa.

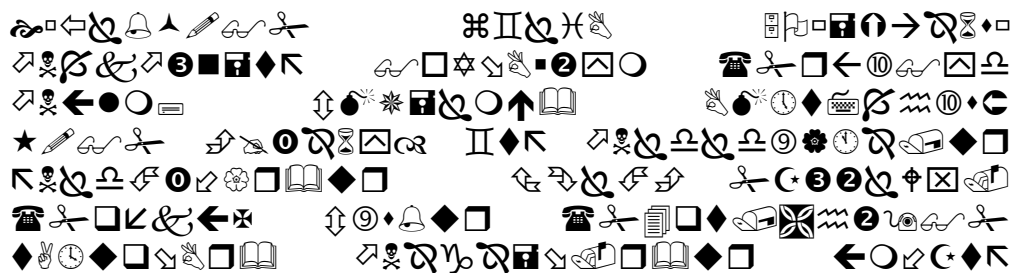
Terakhir, pada awal Tahun 2004 keluar Fatwa MUI yang mengharamkan bunga bank. Sebelum menguraikan arti dari riba akan dipaparkan beberapa Sumber Hukum Islam yang mengatur tentang riba antara lain :

1) Firman Allah SWT dalam Surah Ar-Rum (30) ayat 39 :

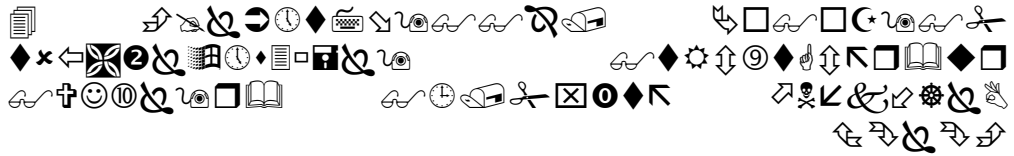


Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)¹³.

2) Firman Allah SWT dalam Surah AN-Nisa' (4) ayat 140-161) :

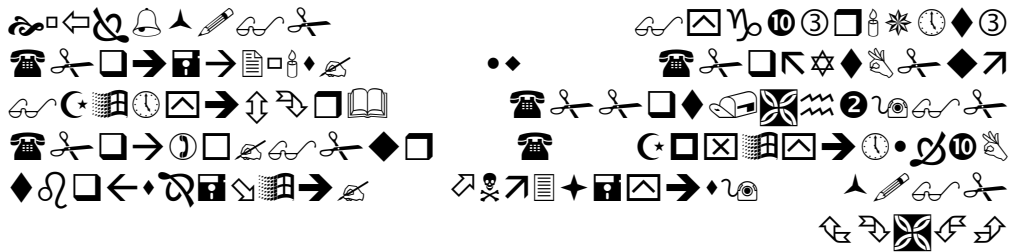


¹³ Adlani, A. Nazri *Al-qur'an terjemahan Indonesia*, Jakarta PT. Sari Agung 2005, hal



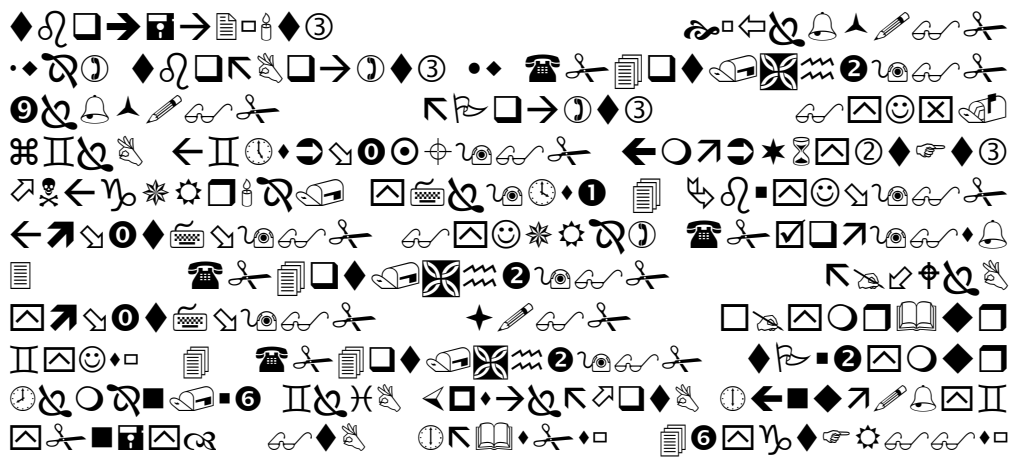
Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) Dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, Dan disebabkan mereka memakan riba, Padahal Sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih¹⁴.

3) Firman Allah SWT dalam Surah Ali Imran (3) ayat 130 :



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan¹⁵.

4) Firman Allah SWT dalam Surah Al-Baqarah (2) ayat 275) :



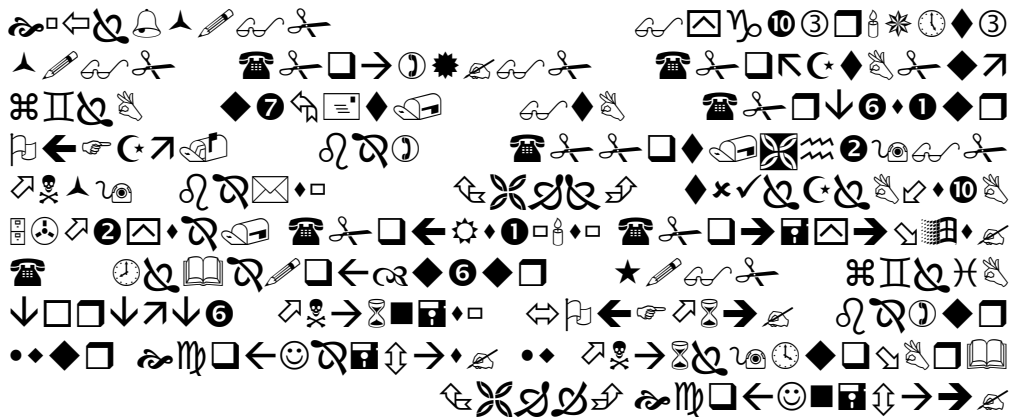
¹⁴ Ibid hal. 186

¹⁵ Ibid hal. 121



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 sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus 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 di dalamnya¹⁶.

5) Firman Allah SWT dalam Surah Al-Baqarah (2) ayat 278-279 :



Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.¹⁷

¹⁶ Ibid hal. 84

¹⁷ Ibid hal. 85

Jika ditelaah dari isi ayat-ayat dalam Alquran, dapat diketahui bahwa Allah menetapkan riba dengan “berlipat ganda” dan inilah yang diharamkan Alquran. Tuhan tidak mengharamkan selainnya. Menurut etimologi atau makna bahasa, riba berarti tambahan (*az-ziyadah*). *Raba idza zada wa’ala*, sesuatu itu riba apabila ia bertambah dan meninggi, sedang menurut terminologi (istilah) riba menurut syara’ adalah tambahan terhadap modal. Dalam hukum Islam riba diartikan sebagai tambahan dengan kriteria tertentu. Pendapat lain menyebutkan riba adalah kelebihan sepihak yang dilakukan oleh salah satu dari dua orang yang bertransaksi.

Menurut Ibnu Qayyim, riba dikategorikan menjadi dua bagian, yaitu *ribay jaliy* dan *riba khafiy*. *Riba jaliy* adalah *riba nasi’ah*, diharamkan karena mendatangkan madharat yang besar. Riba yang sempurna (*riba al-kamil*) adalah *riba nasi’ah*. Riba ini berjalan pada masa jahiliyah. *Riba kafi* diharamkan untuk menutup terjadinya *riba jaliy* (*wal-khafi haramun li-annahu dzari’atun ilaljaliy*).¹⁸

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat ditarik suatu kesimpulan mengenai bunga bank bahwa bunga bank diklasifikasikan haram karena sama dengan riba, diklasifikasikan halal karena tidak sama dengan riba dan ada yang membolehkan karena darurat, ada kepentingan yang mendesak yang harus dilakukan dan belum ada jasa lain yang dapat memfasilitasinya, dengan tetap mendasarkan adanya maslahat. Jika dikategorikan dalam *riba jahiliy* dan *riba*

¹⁸ Rivai Veithzal, *Bank and Financial Institution Management, Conventional and Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, hlm : 112

khafiy, maka bunga bank itu termasuk *riba khafi* yang dibolehkan jika ada masalah.

Atas dasar pertimbangan-pertimbangan di atas, maka seyogyanyalah untuk menjaga kehidupan dari kemungkinan memakan atau menggunakan uang haram jika sudah tersedia bank Islam seyogyanya menggunakan jasa bank Islam, karena operasional bank Islam (bank Islam) bebas bunga. Operasional bank Islam menggunakan sistem bagi hasil dan di dalam kelembagaan bank Islam terdapat Dewan Pengawas Islam yang terus mengontrol operasional bank Islam sesuai dengan prinsip Islam.

F. Pengertian Murabahah

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *Murabahah*. Transaksi *Murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw. Dan para sahabatnya. Secara sederhana, *Murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut di tambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nimal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pemberliannya, misalnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya, *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*marjin*) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly*

contracts, karena dalam *Murabahah* di tentukan berapa *required rate of profit* – nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Karena dalam defenisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *Murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan :”saya menjual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”¹⁹

Pembebanan Biaya

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama mazhab maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.”

Ulam mazhab Syafi’i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun ketika mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya di kerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akana menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas, dapat dikatakan keempat mazhab membolehkan pembenanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat

¹⁹ Adiwarmanto, A.Karim. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2010, hlm : 113.

mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab maliki tidak membolehkan pembebanan, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

Yang didasarkan pada akad atau fasilitas, antara lain, *Murabahah*, *salam* dan *istishna'*. Dengan adanya jual beli, maka terjadi peralihan atau perpindahan kepemilikan hak atas suatu barang atau benda (*transfer of perty*) dari penjual kepada pembelinya. Dalam melakukan transaksi jual beli ini, nasabah perbankan syariah dapat difasilitasi melalui akad *Murabahah*, *salam*, dan *istishna'*. Sehingga melahirkan penyaluran dana melalui pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *salam*, dan pembiayaan *istishna'*.

G. Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan salah satu produk atau *skim* yang paling populer dalam praktik pembiayaan pada perbankan syariah. Selain mudah perhitungannya, baik bagi nasabah, maupun manajemen bank, produk ini memiliki beberapa kesamaan (yang bukan prinsipil) dengan sistem kredit pada perbankan

konvensional. Meskipun demikian, secara prinsip, *Murabahah* sangat jauh berbeda dengan suku bunga dalam perbankan konvensional.

Dapat diartikan bahwa *Murabahah* itu sebagai suatu perjanjian antara bank dan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Kata *Murabahah* itu berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), yaitu transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).

Penjelasan atas pasal 19 ayat (1) huruf d Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 menjelaskan bahwa :

“Yang dimaksud dengan akad *Murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembelinya membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.”

Jadi, fitur dan mekanisme pembiayaan *Murabahah* adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu untuk transaksi jual beli suatu barang sebesar harga pokok atau perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk melunasi utang atau membayar tagihan sesuai dengan akad, dimana sebelumnya penjual menginformasikan harga perolehan kepada pembeli.

Pembiayaan *Murabahah* ini secara prinsip merupakan saluran penyaluran dana bank syariah dengan cepat dan mudah, dimana Bank Syariah mendapat

profit, yaitu margin dari pembiayaan serta mendapatkan *Fee based income* (administrasi, komisi asuransi, dan komisi notaris). Sementara bagi nasabah, pembiayaan *Murabahah* ini merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang, seperti pembelian dan renovasi bangunan, pembelian kendaraan, pembelian barang produktif seperti mesin produksi, dan pengadaan barang lainnya. Di sini nasabah akan mendapatkan peluang mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.²⁰

Adapun resiko utama dari produk pembiayaan *Murabahah* ini adalah resiko pembiayaan (*Credit risk*) yang terjadi jika debitur wanprestasi atau *dedault*. Selain itu, risiko pasar juga dapat terjadi jika pembiayaan *Murabahah* diberikan dalam valuta asing, yaitu risiko dari pergerakan nilai tukar.²¹

Murabahah adalah transaksi kepercayaan (*trustworthiness*) sebab pembeli telah mempercayakan penjual untuk menentukan harga asal barang yang dibelinya. Oleh karena itu, ketika bank menawarkan *Skim* pembiayaan *Murabahah*, maka sebenarnya bank menawarkan kepercayaan dan *goodwill* yang tinggi kepada nasabah, dan sebaliknya nasabah juga memberikan kepercayaan yang penuh kepada pihak bank. Konsep amanah dan saling mempercayai inilah yang membedakan *Murabahah* dengan pinjaman yang berbasis bunga tetap.

²⁰ Bank Indonesia. April. “*Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah)*”, dalam Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan, Volume 5 Nomor 1, Jakarta, Direktorat Hukum Bank Indonesia. 2007, hlm : 34.

²¹ *Ibid.* Hlm : 35.

Seperti diketahui bahwa pembiayaan *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli. *Murabahah* menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan nasabah, bukan hanya pinjaman semata sebagaimana dalam sistem kredit di perbankan konvensional. Dalam praktik pembiayaan *Murabahah*, nasabah datang mengajukan pembiayaan atas sebuah komoditas dengan kriteria tertentu. Pada tahap ini terjadi negosiasi dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak. Kemudian, bank memesan barang kepada *supplier* sesuai dengan kriteria yang diinginkan nasabah. Setelah barang tersebut resmi menjadi milik bank, baru kemudian terjadi kontrak jual beli antara nasabah dan pihak bank. Barang dan dokumen dikirimkan kepada nasabah, kemudian nasabah melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. Dengan demikian, jika melihat praktik pembiayaan *Murabahah*, tidak ditentukan adanya unsur bunga, tetapi, hanya margin sebagai tambahan atas harga pokok pembelian sehingga tidak bertentangan dengan syariah.

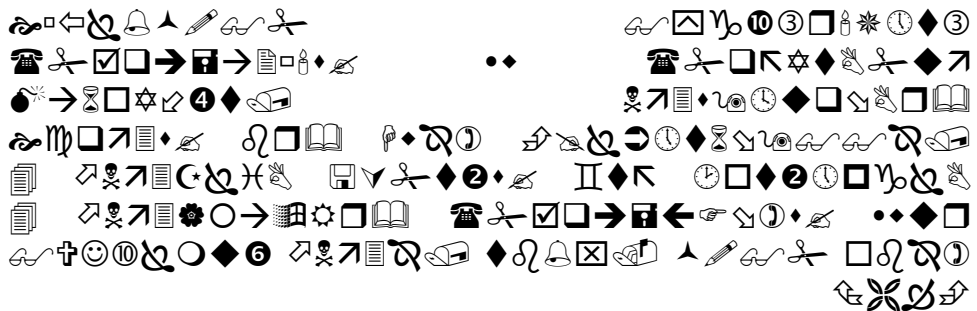
H. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan *Murabahah* ini ditetapkan untuk perbankan syariah melalui Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/34/Kep/Dir tentang Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syari'ah, yang kemudian diperbarui dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan

Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syari'ah sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/35/PBI/2005 dan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/36/Kep/ Dir tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syari'ah. Yang kemudian diperbarui dan disempurnakan dengan Peraturan Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syari'ah sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/25/PBI/2006. Selanjutnya, ditegaskan kembali dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008.²²

Dasar hukum Islam dari jual beli berdasarkan Prinsip *Murabahah* ini, dapat ditemukan dalam Al-qur'an, hadis, dan *'ijma*, yaitu :

a. Q.S. An-Nisa (4): 29



*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*²³

²² Usman, Rahmadi. *Produk dan Akad Perbankan Syariah*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2009, hlm : 178

²³ *Lock. Cit.* Hal. 150

b. Q.S. Al-Baqarah (2): 275



“ Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

c. Hadis Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah

“Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW. Bersabda,”
sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”

d. Hadis Riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib

“Nabi bersabda, “Ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (Mudharabah), dan mencampurkan gandum dengan jemawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk di jual.”

e. Ijma mayoritas ulama

Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara murabahah sebagaimana dinyatakan **Ibnu Rusyd** dalam “ *Bidayah al- Mujtahid Juz 2*” dan **al-Kasani** dalam “ *Bada’i as-Sana’i Jus 5*

Berkenaan dengan pembiayaan *Murabahah* dalam kegiatan perbankan Syari’ah. DSN telah mengeluarkan Fatwa Nomor 04/DNS-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, yang menetapkan pedoman bagi bank syariah yang memiliki fasilitas *Murabahah*.²⁴

Adapun ketentuan tentang pembiayaan *Murabahah* yang telah dirumuskan DSN dalam Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 sebagai berikut :

²⁴ *Ibid.* Hlm : 179.

a. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

- 1) Bank dan nasaah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang di perjual belikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya, jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

b. Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

- 2) Jika bank menerima permohonan surat tersebut, ia harus memberi terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat : kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan . hal ini lazim disebut dengan *Bai'arbutun*. Menurut *Jumhur ulama*, hal ini memang tidak diperbolehkan. Namun, jika berdasarkan pada pendapat Imam Ahmad bin Hambal, jual beli '*arbutun* diperbolehkan. Jika nasabah memutuskan untuk membeli komoditas tersebut, uang muka tersebut bisa digunakan sebagai pengurangan atas harga yang disepakati.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus di bayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditandatangani oleh pihak bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak '*arbutun* sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; dan

b) Jika nasabah batal membeli, uang muka jadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

c. Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Bank boleh meminta jaminan yang bernilai ekonomis dan sesuai dengan jumlah transaksi yang dilakukan sebagai pegangan. Jaminan itu muncul karena jual beli yang dilakukan adalah secara tempo sehingga dirasa perlu untuk menghadirkan jaminan.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Utang dalam *Murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *Murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual untungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh

memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya,
- 2) Jika nasabah menunda – nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²⁵

f. Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

Sejalan dengan ketentuan dalam fatwa DSN di atas berkenaan dengan pembiayaan *Murabahah*, ketentuan dalam Pasal 9 ayat (1) Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 menetapkan persyaratan paling kurang dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah* sebagai berikut :

- a. Bank syariah menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli barang;
- b. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank Syariah ditentukan berdasarkan kesepakatan bank syariah dan nasabah;

²⁵ *Op cit.* Hlm : 182.

- c. Bank Syariah dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Dalam hal Bank Syariah mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Bank Syariah;
- e. Bank Syariah dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka atau '*urbun* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah;
- f. Bank Syariah dapat meminta nasabah untuk menyediakan agunan tambahan selain barang yang dibiayai Bank Syariah;
- g. Angsuran pembiayaan selama periode akad harus dilakukan secara proporsional;

Kemudian ketentuan mengenai persyaratan paling kurang kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad *Murabahah* tersebut diatur kembali dalam bentuk Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/DPbs tanggal 17 Maret 2008, sebagai berikut :

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *Murabahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang;
- b. Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya;
- c. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad *Murabahah*, serta hak dan kewajiban nasabah

sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah;

- d. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad *Murabahah* dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisis atas karakter (*character*) dan /atau aspek usaha antara lain meliputi analisis kapasitas usaha (*capacity*), keuangan (*capital*), dan /atau prospek usaha (*conditon*);

I. Rukun Dan Syarat Akad

1. Ijab Dan Kabul

Ijab dan Kabul merupakan kehendak para pihak yang bertransaksi, baik secara lisan tertulis, atau secara diam – diam. Akad *Murabahah* memuat semua hal yang terkait dengan posisi serta hak dan kewajiban bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Akad ini bersifat mengikat bagi kedua pihak dan mencantumkan berbagai hal, antara lain sebagai berikut :

1. Nama notaris serta informasi tentang waktu dan tempat penandatanganan akad
2. Identitas pihak pertama, dalam hal ini pihak yang mewakili Bank Syariah (biasanya kepala cabang)
3. Identitas pihak kedua, dalam hal ini nasabah yang akan membeli barang dengan didampingi oleh suami/istri yang bersangkutan sebagai ahli waris
4. Bentuk akad beserta penjelasan akad. Beberapa hal yang dijelaskan terkait akad *Murabahah* adalah defenisi perjanjian pembiayaan *Murabahah*, syariah, barang, pemasok, pembiayaan, harga beli, margin keuntungan,

surat pengakuan pembayaran, masa berlakunya surat pembayaran, dokumen jaminan, jangka waktu perjanjian, hari kerja bank, pembukuan pembiayaan, surat penawaran (*offering letter*), surat permohonan realisasi pembiayaan, cedera janji, dan penggunaan fasilitas pembiayaan.

5. Kesepakatan – kesepakatan yang disepakati, meliputi kesepakatan tentang fasilitas pembiayaan dan penggunaannya, pembayaran dan jangka waktu, realisasi fasilitas pembiayaan, pengutamaan pembayaran, biaya dan pengeluaran, jaminan, syarat – syarat penarikan fasilitas pembiayaan, peristiwa cedera janji, pernyataan dan jaminan, kesepakatan untuk tidak berbuat sesuatu, penggunaan fasilitas pembiayaan, pajak – pajak, dan penyelesaian sengketa.²⁶

2. Pengawasan Syariah Transaksi Murabahah

Dalam memastikan kesesuaian prakti jual beli Murabahah yang dilakukan bank syariah dengan ketentuan syariah yang ditetapkan oleh DSN, Dewan Pengawasan Syariah (DPS) biasanya melakukan pengawasan secara periodik. Pengawasan tersebut dilaksanakan berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/19/DPbs Tahun 2006 tentang Pedoman Pengawasan Syariah dan Tata Cara Pelaporan Hasil Pengawasan bagi Dewan Pengawas Syariah berupa sebagai berikut :

1. Memastikan barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

²⁶ Rijal, Yahya. *Akutansi Perbankan Syariah*. Jakarta : Salemba Empat. 2009, hlm : 256.

2. Memastikan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual beli senilai harga plus margin. Dalam hal nasabah membiayai sebagian dari harga barang tersebut, maka akan mengurangi tagihan bank kepada nasabah.
3. Meneliti apakah akad wakalah telah dibuat oleh bank secara terpisah dari akad Murabahah, apabila bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga. Akad jual beli Murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank yang dibuktikan secara kuintansi jual beli yang dapat dipertanggungjawabkan
4. Meneliti pembiayaan berdasarkan prinsip Murabahah dilakukan setelah adanya permohonan nasabah dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

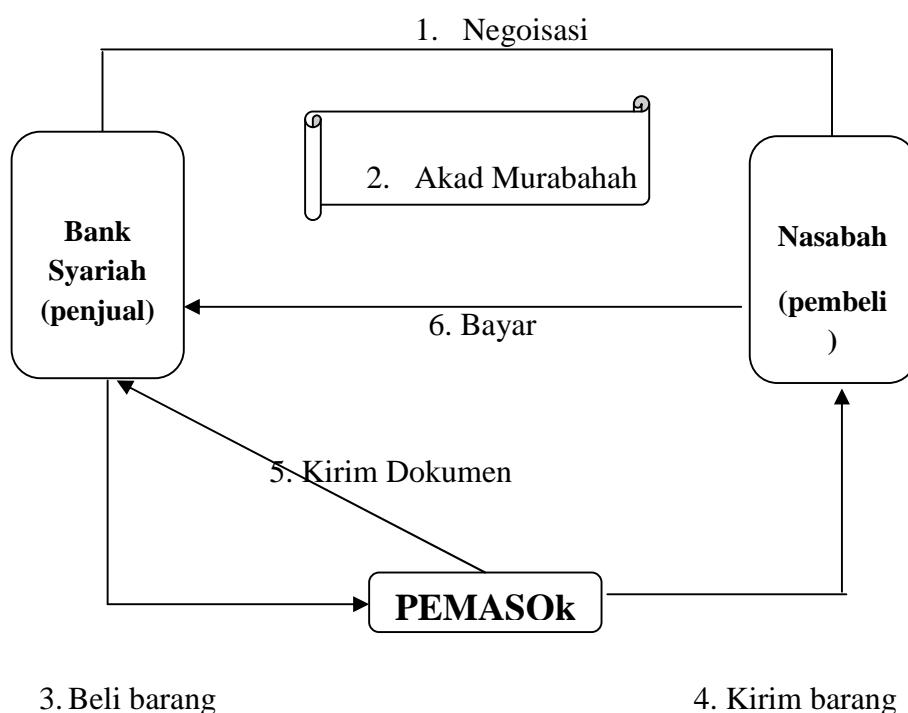
Adanya pengawasan syariah yang dilakukan oleh DPS, menurut Bank Syariah untuk hati – hati dalam melakukan transaksi jual beli Murabahah dengan para nasabah. Di samping itu, bank juga dituntut untuk melaksanakan tertib administrasi agar berbagai dokumen yang diperlukan DPS dapat tersedia setiap saat dilakukan pengawasan.

3. Alur Transaksi Murabahah

Gambaran transaksi Murabahah dapat dilihat pada gambar alur sebagai berikut :

Pertama, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, nasabah menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran, dan besar angsuran perbulan

Kedua, Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang Murabahah. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad Murabahah. Isi akad Murabahah setidaknya mencakup berbagai hal agar rukun Murabahah dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.²⁷



Gambar 2.9 : Alur Transaksi Murabahah (dengan Pesanan)

Ketiga, setelah akad disepakati pada Murabahah dengan pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada pemasok. Akan tetapi, pada Murabahah tanpa pesanan, bank dapat langsung menyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam Murabahah dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah

²⁷ *Ibid.* Hlm : 257.

atas nama bank. Dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.

Keempat, barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.

Kelima, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati.

1. Pembiayaan Murabahah

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli Murabahah. Transaksi Murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, Murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya, Murabahah adalah: akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (Majin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts karena dalam Murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh.

Bank berdasarkan syariah Islam (Bank Islam) adalah lembaga perbankan yang sistem operasinya berdasarkan syariah Islam. Ini berarti operasi perbankan syariah mengikuti tatacara berusaha dan perjanjian berusaha berdasarkan Al Qur'an, dan Sunnah Rasul Muhammad SAW. Dalam operasionalnya Bank Islam menggunakan sistem bagi hasil dan imbalan lainnya yang sesuai dengan tuntunan syariah Islam, tidak menggunakan bunga.²⁸

J. Prosedur Umum Perkreditan

Proses perkreditan meliputi ketentuan dan syarat atau yang harus dilakukan sejak nasabah mengajukan permohonan kredit sampai kredit tersebut dilunaskan oleh nasabah. Untuk jenis kredit tertentu ada kekhususan dalam ketentuan dan prosedurnya.

1) Tujuan utama prosedur kredit ini adalah:

- a) memberikan ketegasan atau tugas-tugas dari seorang *account officer* sehingga akan lebih memperjelas wewenang dan tanggung jawab para *account officer*;
- b) *flow of document* dapat diikuti dan diketahui dengan jelas;
- c) memperlancar arus pekerjaan.

Prosedur ini berlaku untuk permohonan kredit baru, perpanjangan, atau tambahan yang berlaku secara umum untuk setiap jenis kredit, baik untuk kredit kerja modal kerja maupun investasi. Semua permohonan kredit harus diajukan secara tertulis kepada bank tanpa melihat berapa jumlah

²⁸ Abdul Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Amzah. 2010, hlm : 1.

kredit yang diminta. Hal ini berlaku baik untuk permohonan baru, permohonan tambahan kredit, permohonan perpanjangan masa berlaku kredit, maupun perubahan syarat kredit itu sendiri.

Permohonan kredit merupakan syarat yang penting dalam memberikan kredit dan harus benar-benar diperhatikan oleh *account officer*. Untuk mempercepat dan mempermudah dalam mempertimbangkan permohonan nasabah, dalam surat permohonan kredit hendaknya disertakan informasi yang lengkap, seperti informasi mengenai keuangan, jaminan, jumlah kredit yang dibutuhkan, tujuan, jangka waktu, dan sebagainya.

Jika nasabah mengalami kesulitan dalam mengisi, hendaknya diberikan penjelasan.

- (1) Segera mengumpulkan informasi-informasi dengan cara:
 - (a) Menggunakan *bank to bank information*;
 - (b) Meminta informasi dari divisi pengolahan data;
 - (c) Meneliti data nasabah dan catatan intern sendiri.
 - (2) Surat permohonan kredit beserta lampirannya setelah diterima, diperiksa untuk mengetahui kelengkapan dan kebenaran datanya.
 - (3) Jika data tidak lengkap, nasabah diminta melengkapinya dan apabila data telah lengkap, langsung dianalisis.
 - (4) Bersumber dari data yang ada serta informasi yang tersedia.
- 2) Tahapan Kegiatan di Bank pada Umumnya
- a) Bank menerima permohonan secara tertulis dari nasabah.

- b) Surat permohonan diteruskan ke pemimpin cabang untuk diketahui dan didisposisi dengan jelas.
- c) Account officer meneliti surat permohonan dan segera menentukan apakah permohonan dapat dipertimbangkan atau ditolak. Permohonan ditolak karena sebab-sebab berikut.
 - (1) Ada larangan pemerintah/Bank Indonesia.
 - (2) Pengusaha/perusahaan yang bersangkutan termasuk dalam Daftar Kredit Macet atau daftar Buku Waspada Bank atau termasuk *black list*.
 - (3) Berdasarkan data yang tersedia dan dari penelitian pendahuluan dapat disimpulkan bahwa kredit dapat ditolak atau diterima. Penolakan harus segera diberitahukan kepada pemohon secara tertulis serta bijaksana dan persoalan permohonan ini dianggap selesai.
- d) Permohonan yang dapat dipertimbangkan segera diteliti kelengkapan datanya untuk kemudian dibuat catatan singkat mengenai data/keterangan apa saja yang masih dibutuhkan oleh bank, surat/formulir/daftar, dan sebagainya yang masih harus dilengkapi oleh nasabah pada surat permohonannya.
- e) Nasabah segera diminta datang (diberitahukan secara tertulis) untuk :
 - (1) Memperoleh penjelasan lebih lanjut mengenai hal-hal yang berhubungan dengan kredit yang diminta, misalnya jumlah kredit, tujuan penggunaan kredit, dan rencana kerjanya;

- (2) Data yang harus dipenuhi oleh nasabah (jika perlu dibuatkan daftar data tersebut);
- (3) Bila kelengkapan data dan sistematik penyajian kurang memenuhi syarat sesuai yang disyaratkan, nasabah diminta untuk menyempurnakan atau melengkapi.

K. Analisis Kredit

1) Pengertian

Analisis kredit adalah penelitian yang dilakukan oleh *account officer* terhadap kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah, kebutuhan kredit, kemampuan menghasilkan laba, sumber pelunasan kredit serta jaminan yang tersedia untuk meng-*cover* permohonan kredit.²⁹

2) Tujuan analisis kredit

Tujuan utama analisis kredit adalah untuk memperoleh meyakinkan apakah usaha nasabah layak, nasabah mempunyai kemampuan dan kemampuan memenuhi kewajiban kepada bank secara baik, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunganya sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Hal ini terjadi karena dalam pemberian kredit bank menghadapi resiko, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan. Hal yang seharusnya diperhatikan dalam menganalisis kredit adalah kemauan dan kemampuan dari nasabah itu untuk memenuhi kewajibannya. Dalam menganalisis kredit harus mencakup penelitian kuantitatif maupun kualitatif.

²⁹ Rivai Veithzal. *Bank and Financial Institution Management, Conventional & Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 2010, hlm : 457.

3) Prinsip 6 C Analysis

Pemberian kredit kepada nasabah harus memenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C berikut.

a) Character

Character adalah keadaan watak/sifat debitur, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan debitur untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Karakter ini merupakan faktor kunci walaupun calon debitur tersebut mampu menyelesaikan utangnya. Namun, kalau tidak memiliki iktikad baik, tentu akan timbul berbagai kesulitan bagi bank dikemudian hari.

Alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah dapat diperoleh melalui upaya;

- (1) meneliti riwayat hidup calon nasabah;
- (2) meneliti reputasi calon nasabah tersebut dilingkungan usahanya;
- (3) melakukan *bank to bank information*;
- (4) mencari informs kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada;
- (5) mencari informasi apakah calon debitur suka berjudi;
- (6) mencari informasi apakah calon debitur memiliki hobi berfoya-foya.

Selain itu, perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya.

Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah:

- (1) *social value*;
- (2) *theoretical value*;
- (3) *esthetical value*;
- (4) *economical value*;
- (5) *religious value*;
- (6) *political value*;

b) *capital*

Adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan kredit. Kemampuan modal sendiri juga diperlukan bank sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab debitur dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktik, kemampuan capital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financing*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar daripada kredit yang diminta kepada bank. Bentuk *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, namun juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, mesin-mesin.

c) *capacity*

capacity adalah kemampuan calon debitur dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Penilaian ini berfungsi untuk mengetahui/mengukur kemampuan calon debitur dalam mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari usaha yang diperolehnya.

Pengukuran *capacity* tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan sebagai berikut.

- (1) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- (2) Pendekatan financial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalisme tinggi seperti rumah sakit, biro konsultan, dan lain-lain.
- (3) Pendekatan *yuridis*, yaitu secara yuridis apakah calon debitur mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- (4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- (5) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon debitur mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber

bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.

d) *collateral*

collateral adalah barang-barang yang diserahkan debitur sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis jaminan, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumannya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan, tetapi juga tidak berwujud seperti jaminan pribadi (*borgtocht*), *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi, dan *avails*. Penilaian ini dapat dilihat dari dua segi berikut.

- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan
- 2) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memnuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan

e) *Condition of Economy*

Condition of Economy. Yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur di kemudian hari. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut perlu diadakan penelitian mengenai hal-hal seperti:

- 1) Keadaan konjungtur
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah
- 3) Situasi , politik dan perekonomian dunia
- 4) Keadaan lain yang memengaruhi pemasaran.

f) *Constraint*

Constraint adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bara.

Dari keenam prinsip diatas yang paling perlu mendapatkan perhatian Account Officer adalah character. Apabila prinsip ini tidak terpenuhi, prinsip lainnya tidak berarti. Dengan perkataan lain, permohonannya harus ditolak.³⁰

4. Aspek-aspek Analisis Kredit dan Perhitungan Kredit

a) Aspek Yuridis

Di dalam aspek yuridis diberikan beberapa batasan untuk memudahkan menganalisis, yaitu melakukan penelitian yang meliputi legalitas badan usaha, legalitas usaha, legalitas permohonan kredit, dan legalitas barang jaminan

1) Legalitas Pendirian Perusahaan

Dalam hal ini akan dianalisis apakah pendirian perusahaan sudah sah dan sesuai dengan undang-undang/peraturan pemerintah. Hal yang perlu diteliti dalam analisis aspek ini adalah:

- a) Apakah nasabah telah memenuhi syarat sebagai subjek hukum.
- b) Keabsahan pendirian perusahaan, sesuai dengan bentuk hukum, seperti perubahan

³⁰ *Ibid.* hlm : 459.

c) Apakah ada akta-akta perubahan dari perusahaan berbadan hukum, seperti perubahan kepemilikan, perubahan pengurus, perubahan modal, dan sebagainya

d) Apakah perusahaan telah berbadan hukum penuh atau in-operating

2) Legalitas Usaha

Penelitian di sini ditunjukkan kepada legalitas usaha nasabah. Semua izin yang ada harus diteliti kebenaran dan masa berlakunya. Selain itu, harus dijelaskan pula apakah kegiatan yang dijalankan dan atau direncanakan nasabah secara yuridis sudah didukung oleh izin-izin yang sesuai dan sah menurut ketentuan yang berlaku. Penelitian meliputi :

a) Penelitian apakah nasabah telah memiliki izin usaha dari instansi yang berwenang

b) Penelitian apakah izin usaha nasabah sesuai dengan kegiatan usahanya yang tercantum dalam anggaran dasar perusahaan.

c) Penelitian apakah izin usaha nasabah masih berlaku.

3) Legalitas Pengajuan Permohonan Kredit

Hal yang harus dijelaskan disini adalah apakah orang yang mengajukan permohonan kredit adalah orang yang berhak bertindak untuk dan atas nama perusahaan, dilihat dari ketentuan-ketentuan Anggaran Dasar Perusahaan

a) Untuk Perseroan Terbatas (PT)

- Apabila meminjamkan/mengagumkan harta kekayaan sebagian atau seluruhnya kepada pihak lain, harus terlebih dahulu mendapat persetujuan Dewan Komosisaris Perusahaan
- Apabila mengajukan permohonan kredit kepada bank, harus mendapat persetujuan Dewan Komisaris

b) Untuk Perseroan Komanditer

Perlu diperhatikan ada kalanya dalam dalam wewenang Anggaran Dasar Perseroan Komanditer disebutkan bahwa pengajuan permohonan kredit oleh persero pengurus kepada bank harus mendapatkan persetujuan dari persero pengurus kepada bank harus mendapat persetujuan dari persero diam.

Dengan adanya pembatasan wewenang pimpinan perusahaan tersebut di atas, perlu diuraikan untuk menjaga keamanan kredit.

Bila pengikatan kredit dilakukan tanpa persetujuan dewan komisaris/persero komanditer, sedangkan hal itu disebutkan dalam anggaran dasar perusahaan, maka bila terjadi perselisihan di kemudian hari, bank akan berada pada kedudukan yang lemah.

4) Legalitas Barang Jaminan

Hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut

- a) Meneliti bukti-bukti pemilikan barang yang diajukan sebagai agunan/jaminan

- Untuk sertifikasi tanah, dengan mengecek keabsahannya ke BPN setempat
 - Untuk bangunan, meneliti IMB (Izin Mendirikan Bangunan) ke pemerintahan daerah setempat.
 - Untuk mesin-mesin, dengan meneliti faktur/invoice pembelian
 - Untuk kendaraan, mengecek BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) Ke kantor polisi daerah setempat.
- b) Meneliti surat kuasa menjaminkan dari pemilik barang bangunan dalam hal barang tersebut bukan milik nasabah /perusahaan sendiri.³¹
- c) Meneliti status kepemilikan atas agunan, baik agunan utama atau tambahan harus dijelaskan apakah secara yuridis dapat dilaksanakan pengikatan secara notariil.
- 5) Kontrak Kerja sebagai Dasar Permohonan Kredit

Umumnya perusahaan yang bergerak dalam bidang kontraktor/leverensir mengajukan kontrak kerja sebagai dasar permohonan kreditnya. Oleh karena itu, pelunasan kredit tergantung/dikaitkan dengan kontrak kerja tersebut, akan demi keamanan pengembalian kredit, perlu pula dianalisis. Penelitian di sini meliputi apakah kontrak tersebut telah memenuhi persyaratan yuridis. Dalam arti kata bahwa kontrak tersebut telah ditandatangani secara

³¹ Rivai Veithzal. *Bank and Financial Institution Management, Conventional & Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm : 457

sah dan mengikat kedua belah pihak, baik kontrak/surat perjanjian tersebut dibuat dibawah tangan atau dibuat dihadapan notaries.

Untuk kontrak-kontrak yang sudah jatuh tempo, walaupun sudah mengikat kedua belah pihak, jelas tidak dapat dipertimbangkan karena batas waktunya telah terlampaui.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada 2 bank yaitu Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru. Adapun waktu penelitian ini diperkirakan 4 bulan sejak November 2011 s/d Maret 2012. Adapun lokasi kedua bank tersebut adalah terletak di jalan Sudirman Pekanbaru.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (Field research) menjelaskan tentang Studi Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Pekanbaru. Kemudian penulis mencari data dua bank tersebut dengan langkah menyajikannya dalam bentuk tabel-tabel dan data statistik karena penelitian ini juga merupakan penelitian kuantitatif.

C. Populasi dan Sampel

Adapun populasi penelitian ini adalah kedua Bank Syariah yaitu Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru dalam hal ini penulis hanya menanyakan pada pimpinan cabang Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru.

D. Jenis dan Sumber Data

Data Primer yang diambil adalah dari pimpinan kedua bank tersebut yaitu data-data tentang produk-produk perbankan syariah khususnya produk

pembiayaan Murabahah, prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat akad pembiayaan murabahah pada kedua bank syariah ini, sedangkan data sekunder adalah data yang diambil dari Bank Indonesia tentang perkembangan produk-produk Bank Syariah Pekanbaru, kemudian mengambil data dari MUI Provinsi, mengambil data tentang Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang produk-produk perbankan syariah mengenai Murabahah, dan data lainnya dari buku-buku serta laporan keuangan Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri serta buku-buku, dari Bank Indonesia.

E. Tehnik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan tehnik pengumpulan data melalui :

- a. Wawancara yaitu digunakan untuk mendapatkan keterangan atau informasi yang berguna untuk melengkapi bahan yang dianggap perlu dalam penelitian ini dengan membuat daftar pertanyaan yang digunakan untuk mendapatkan data primer.
- b. Menyusun daftar pertanyaan
Menyusun daftar pertanyaan adalah metode pengumpulan data dengan membuat daftar pertanyaan yang diajukan kepada pimpinan dan karyawan Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru dan kepada pimpinan Bank Indonesia.
- c. Dokumentasi, yaitu dengan mencari data melalui dokumen yang terhimpun seperti brosur-brosur dan arsip.

- d. Observasi (pengamatan) yaitu dengan mengadakan pengamatan secara langsung kelokasi penelitian untuk mendapatkan informasi tentang pembiayaan Murabahah dikedua bank tersebut.

F. Tehnik Pengolahan Data

Pengolahan data dilakukan setelah semua data terhimpun dan telah dapat memberikan gambaran yang menyeluruh tentang objek penelitian. Tahap – tahap pengolahan data dilakukan sebagai berikut :

- a. Editing, yakni pemeriksaan terhadap data, apakah ada pengisian data yang salah atau keliru dan tidak logis. Editing atau penyuntingan dilakukan terhadap data yang telah terkumpul baik melalui kuisisioner maupun wawancara.
- b. Tabulating, yakni mentabulasi data untuk memudahkan melakukan analisa, selanjutnya dilakukan interpretasi/penafsiran guna sampai kepada kesimpulan akhir penelitian dalam bentuk tabel.

G. Tehnik Analisa Data

Tehnik Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa kuantitatif dan kualitatif, sedangkan analisa yang digunakan adalah analisa deskriptif comparative.

Analisa deskriptif yang digunakan untuk pelaksanaan di Bank Muallamat dan Bank Syariah Mandiri dengan menanyakan kepada pimpinan dan karyawan kedua bank ini tentang prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah. Sedangkan analisa comparative dari kedua bank ini peneliti meminta data tentang berapa

biaya akad pembiayaan murabahah masing-masing pada bank syariah ini berapa persen margin keuntungan yang diberikan oleh kedua bank ini kepada nasabah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISA DATA

A. Prosedur Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri

Salah satu fasilitas yang disediakan Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru terhadap nasabahnya dalam konteks pelayanan masyarakat akan jasa pembiayaan adalah pembiayaan murabahah yang sampai saat ini cukup mendapat sambutan dari Pelaksanaan pembiayaan murabahah yang dilaksanakan oleh BSM di Pekanbaru merupakan satu akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, dan bank memberikan kebutuhan investasi nasabah dan disepakati antara pihak bank dan nasabah, sedangkan yang menjadi jaminan dalam pembiayaan tersebut adalah barang itu sendiri.

Konsekuensi logisnya dari kegiatan pembiayaan murabahah secara umum yang berlaku adalah terdapat dua sisi hukum, sebagai mana layaknya pembiayaan yakni kebendaan dan perikatan di katakan demikian karena:

Pada sisi '*kebendaan*' pembiayaan jual beli melahirkan hak bagi kedua belah pihak atas tagihan yang berupa penyerahan kebendaan pada satu pihak lain pembayaran barang jual pada pihak lainnya. Sedangkan di sisi "*perikatan*" jual beli/ pembiayaan merupakan suatu bentuk penyerahan kebendaan yang di jual oleh penjual dan menyerahkan kebendaan yang dijual oleh penjual dan menyerahkan uang oleh pembeli kepada penjual.

Demikian pula halnya dengan kegiatan pembiayaan murabahah yang menganut prinsip Syariah di dalam pelaksanaannya bahwa rangkaian pembiayaan

tersebut dipahami bahkan tidak bisa dihindari adalah suatu perbuatan hukum yang terjadi dan saling mengikat kedua belah pihak yang di dasarkan atas kata sepakat sehubungan untuk menyerahkan kebendaan dan harga yang dibuat tidak bersifat mengikat. Di dalam pembiayaan murabahah bank secara transparan menawarkan dan menunjukkan biaya pokok bank, margin (keuntungan) bank dan harga jual.

Dalam menghitung harga beberapa ekspektasi margin (keuntungan) bank atas pembiayaan yang diberikan bank memperhitungkan semua biaya yang timbul dalam pengelolaan dana bank antara lain: beberapa beban karyawan (%), *Need Speed Bank* (%), sehingga diperoleh rata-rata margin pembiayaan BSM $\pm 13\%$ flat pertahun (p.a). Angka 13 flat p.a ini bukanlah bunga. Namun alat/cara menghitung harapan (ekspektasi) kerugian bank. Dan apabila margin (keuntungan) ini adalah disepakati, maka margin ini akan tetap tidak akan berpengaruh fluktuasi suku bunga perbankan pada umumnya.

Seperti yang telah diketahui fungsi BSM adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana yang mula dan dihimpun dari tabungan nasabah, para nasabah yang mempercayakan penyimpanan uangnya di Bank Syariah, maka dana tersebut disalurkan kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan akan suatu barang.

Dalam proses penyaluran pembiayaan khususnya pembiayaan murabahah ini BSM memiliki prosedur-prosedur. Semenjak calon nasabah mengajukan tersebut dipahami bahkan tidak bisa dihindari adalah suatu perbuatan hukum yang terjadi dan saling mengikat kedua belah pihak yang didasarkan atas kata sepakat sehubungan untuk penyerahan kebendaan dan harga yang sudah disepakati, meskipun sebagian ulama berpendapat bentuk perjanjian yang dibuat tidaklah

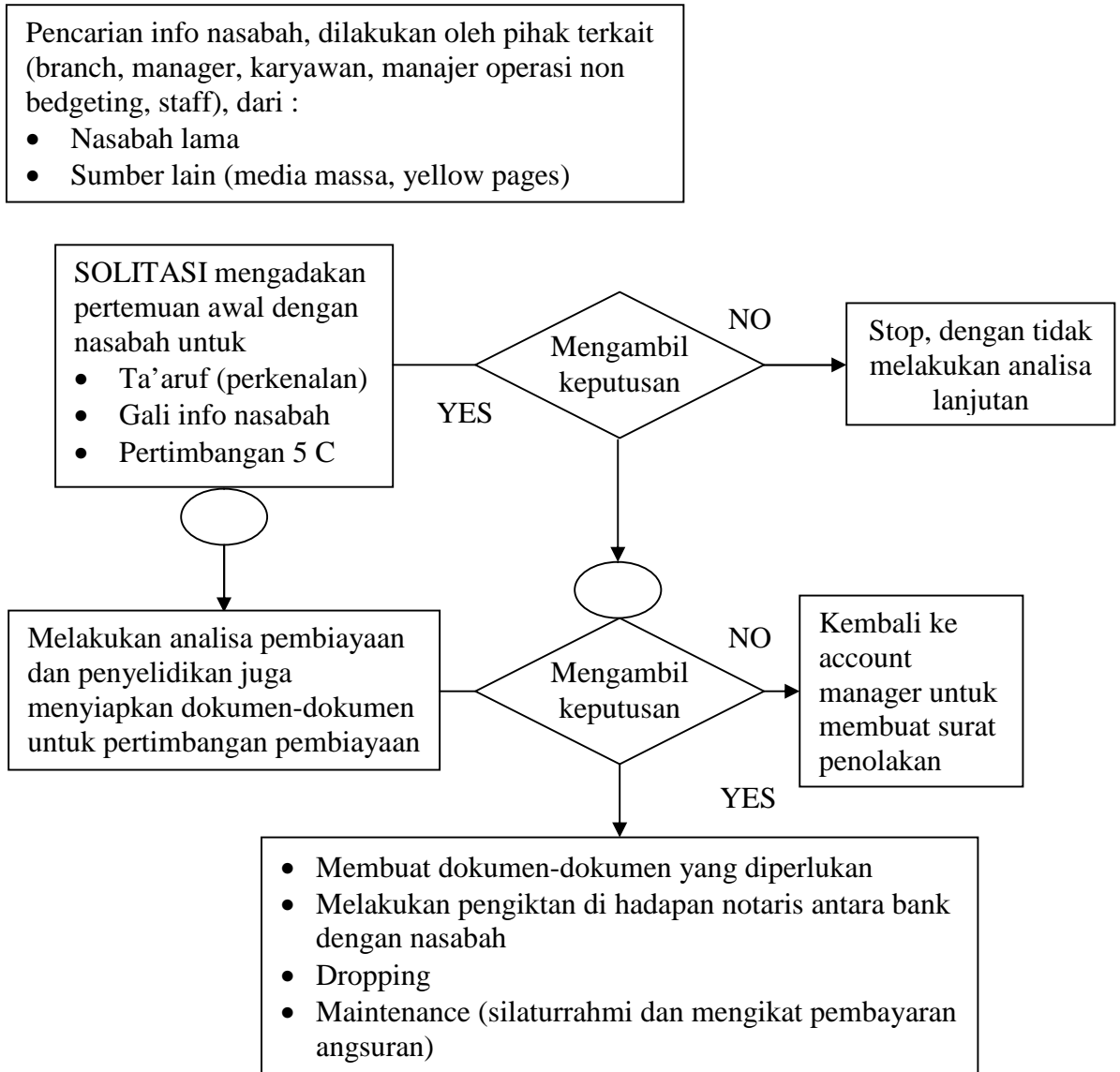
bersifat mengikat. Di dalam pembiayaan murabahah bank secara transfaran menawarkan dan menunjukkan biaya pokok bank, margin (keuntungan) bank dan harga jual.

Seperti yang telah diketahui fungsi BSM adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana yang mula dana dihimpun dari tabungan nasabah, para nasabah yang mempercayakan penyimpanan uangnya di Bank Syariah Mandiri, maka dana tersebut disalurkan kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan akan suatu barang.

Dalam proses penyaluran pembiayaan khususnya pembiayaan murabahah, BSM memiliki prosedur-prosedur. Semenjak calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan hingga pembayaran nasabah terhadap pembiayaan yang dilakukannya.

Untuk lebih lanjut dapat kita lihat dari skema berikut ini.

Skema 4.1 Prosedur Pembiayaan Murabahah



Sumber : Bank Syariah Mandiri

Adapun penjelasan dari skema di atas adalah:

1. Sebagaimana lazimnya perjanjian yang berlaku, maka dalam pembiayaan murabahah seorang calon nasabah yang ingin membeli mobil haruslah mengajukan permohonan kepada BSM sebagai bukti pernyataan keinginannya untuk melakukan perjanjian, yakni menyangkut pengisian yang telah dipersiapkan dengan identitas calon debitur serta permohonan syarat-syarat tertentu.

Jelasnya rangkuman proses pembiayaan murabahah baru akan terjadi ketika calon nasabah mengajukan permohonan kepada pihak BSM untuk memberi suatu yang diinginkan dan diberlakukan bagi setiap nasabah, sehingga tanpa adanya permohonan dan syarat-syarat tertentu.

Nasabah memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan Pihak bank yaitu :

Dan syarat administrasi yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru antara lain :

1. Untuk Perusahaan atau Badan Usaha
 - a. Mengisi surat permohonan
 - b. Foto copy NPWP, SIUP, TDP dan kelengkapan izin usaha lainnya
 - c. Foto copy KTP Direksi
 - d. Company Profil
 - e. Data Jaminan
 - f. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - g. Foto copy rekening koran 3 bulan terakhir
 - h. Nasabah harus melakukan mutasi di Bank Muamalat

- i. Dokumen-dokumen lainnya yang menunjang usaha
2. Untuk karyawan yang berpengaruh tetap :
 - a. Berusia 21-54 tahun
 - b. Masa kerja minimal 2 tahun
 - c. Foto copy KTP suami istri sebanyak 2 buah
 - d. Foto copy surat nikah
 - e. Foto copy Kartu Keluarga
 - f. Surat persetujuan suami/istri
 - g. Slip gaji asli selama 3 bulan terakhir
 - h. Surat keterangan atau rekomendasi dari perusahaan
 - i. Foto copy NPWP (bagi penjual di atas Rp. 100 juta)
 - j. Rekening bank selama 3 bulan terakhir
 - k. Foto copy jaminan (tanah, bangunan, atau kendaraan)
 2. Proposal diterima oleh pihak BSM, sementara itu pihak BSM melakukan pencarian informasi nasabah yang melakukan permohonan melalui (Branch manager, karyawan, manager operasi, dan budgetting staf) yang diperoleh dengan meminta informasi dari nasabah lama/dapat juga dilakukan melalui pencarian di *yellow pages*, wawancara dengan nasabah, BI checking.

Pihak Bank Syariah Mandiri biasanya lebih sering melakukan wawancara dengan nasabah berisikan pertanyaan-pertanyaan yang menyangkut informasi mengenai nasabah tersebut. Pertanyaan itu yaitu :

- 1) Mengenai pekerjaan nasabah tersebut.
- 2) Berapa penghasilan nasabah perbulan.
- 3) Alasan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan tersebut.
- 4) Jenis kendaraan yang diajukan nasabah.

Melalui cara BI *checking*, pihak Bank Syariah Mandiri mencari informasi nasabah dengan cara meminta informasi nasabah dengan melihat apakah nasabah memiliki tabungan atau pinjaman di Bank lain. Jika nasabah memiliki pinjaman di bank lain, pihak Bank Syariah Mandiri dapat mengetahui apakah nasabah tersebut benar-benar melakukan pembayaran secara tepat waktu atau sering melakukan keterlambatan dalam pembayaran pinjaman.

3. Selanjutnya Pihak BSM mengadakan pertemuan awal dengan calon nasabah untuk perkenalan (*taa'ruf*) yaitu, dengan meminta data-data umum nasabah seperti nama, jenis usaha, alamat usaha, dll. Kemudian mengalih info nasabah dan mencoba menganalisis dengan pertimbangan 5 C yaitu :

- a. *Character*

Adalah suatu keyakinan sifat, watak dari orang yang akan diberikan pembiayaan apakah benar-benar dapat dipercaya. Hal ini bisa dilihat dari latar belakang nasabah mengajukan pembiayaan ini. Kepribadian nasabah juga sangat menentukan apakah pengajuan pembiayaannya diterima apa tidak. Jika nasabah pernah melakukan pembiayaan murabahah. Sebelumnya akan disetujui, kemudian nasabah memiliki catatan yang bagus dalam pembayaran pembiayaan murabahah tersebut, maka nasabah sudah memiliki point dalam pertimbangan Character.

b. *Capital*

Untuk melihat penggunaan apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi dengan melakukan pengukuran seperti dari likuiditas, sovabilitas.

Didalam BSM menetapkan batas-batas pendapatan/platfond untuk pembiayaan ini, yang ditujukan kepada nasabah. Bank Syariah Mandiri biasanya menganalisa aspek keuangan nasabah apakah nasabah memenuhi standar BSM 1 < 40% :

$$\text{Dengan Rumus} = \frac{\text{Ratio to Disposable Icome}}{\text{Re Payment capacity}} = \%$$

Pihak bank lebih sering meminta kepada nasabah laporan keuangan untuk lebih mengetahui keuangan nasabah perbulannya, seperti gaji perbulan, biaya hidup nasabah perbulan dan lain-lain. Untuk pegawai negeri biasanya pihak bank meminta transkrip slip gaji, atau untuk karyawan pihak Bank akan melakukan cross check ke perusahaan (bendahara gaji perusahaan). Hal ini dilakukan pihak bank untuk mengetahui sumber penghasilan nasabah sebagai pegawai negeri, maupun karyawan perusahaan maupun dari penghasilan lain apabila ada sumber penghasilan lainnya).

c. *Capability*

Untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang usaha yang berhubungan dengan pendidikan dan kemampuan dalam menjalankan nasabah pada akhirnya akan dilihat kemampuan nasabah dalam membayar angsuran atau cicilan. Pihak bank mengidentifikasi nasabah lewat

informasi umum nasabah lainnya, yaitu bidang usaha apa yang digeluti nasabah, alamat kantor/rumah dan lain-lain. Tingkat pendidikan nasabah juga mempengaruhi kemampuan nasabah dalam bidang usahanya.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak bank, baik berbentuk surat maupun deposito. Collateral merupakan jaminan yang diberikan oleh calon debitur. Jaminan ini bersifat sebagai jaminan tambahan. Karena jaminan utama kredit adalah pribadi calon debitur dan usahanya.

Jaminan tidak saja berbentuk surat, deposito namun kendaraan juga dapat dijadikan jaminan pembiayaan. Pihak bank melakukan eksekusi jaminan, jika nasabah mengalami pembayaran pembiayaan macet.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai di sisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa akan datang sesuai dengan datang sesuai sektor masing-masing serta pembiayaan apa yang diberikan. Harga pasar sangat menentukan pihak bank dalam menentukan harga barang serta perhitungan pembiayaan, menentukan angsuran, margin nya, dan lain-lain.

4. Setelah itu pihak BSM mengambil keputusan apakah proposal nasabah tersebut dapat dilanjutkan atau tidak. Jika tidak, maka pihak terkait melakukan cross selling yaitu kembali melakukan pencarian info nasabah lain melalui nasabah tersebut pembiayaan. Tetapi jika layak, maka akan diteruskan pada tahap selanjutnya. Layak tidaknya permohonan terhadap nasabah tergantung

dari kelima point di atas yaitu, kepribadian nasabah, kekayaan yang dimiliki nasabah, pekerjaan/usaha nasabah, pendapatan perbulan nasabah, jaminan yang diberikan nasabah.

5. Pihak BSM melakukan analisa pembiayaan, penilaian dan penyelidikan serta menyiapkan dokumen yang diperoleh. Analisa pembiayaan berisikan nota analisa pembiayaan, permasalahan pembiayaan maksud dan tujuan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan murabahah, serta Exception dan persyaratan yang belum dipenuhi, misalnya margin yang ditentukan masih dibawah ketentuan yang berlaku.

Analisa penilaian dimulai dengan penilaian tentang nasabah, informasi ini dapat dilihat tahap analisa nasabah dari segi :

1. Kepribadian nasabah.
2. Kekayaan yang dimiliki nasabah.
3. Pekerjaan/Usaha nasabah.
4. Pendapatan perbulan nasabah.
5. Jaminan yang diberikan oleh nasabah.

Apabila penilaian terhadap nasabah dari kelima point tersebut, nasabah memperoleh score < 300 maka permohonan ditolak, score 300-350 permohonan dipertimbangkan, dan jumlah score >350 maka permohonan diterima.

Penilaian jaminan, apabila jaminan yang diberikan berupa kendaraan maka faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penilaian jaminan adalah :

1. Umur kendaraan yang dijamin.
2. Kondisi kendaraan.
3. Relase Value kendaraan.
4. STNK sudah atas nama/ belum atas nama permohonan.

Penyelidikan yaitu analisa aspek yuridis mengenai informasi nasabah berupa biodata nasabah alamat, nomor KTP, kartu keluarga dll. Kemudian analisa aspek usaha, analisa aspek pembiayaan, analisa aspek keuangan, analisa angunan, dan analisa resiko.

6. Setelah proposal diterima/disetujui oleh komite pembiayaan maka dilakukan pengikatan dihadapan notaris antara Bank dan nasabah. Namun jika proposal tersebut tidak dapat disetujui maka pihak bank akan mengembalikan seluruh persyaratan yang telah dilengkapi oleh nasabah, akan tetapi jika permohonan dapat disetujui, maka pihak bank akan mengirimkan surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3). Dalam SP3 tersebut dijelaskan struktur pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, biaya-biaya yang harus dilunasi oleh nasabah, masa pengembalian dan jadwal pembayaran angsuran, jaminan yang diberikan, syarat-syarat penandatanganan akad, syarat pencarian, kejadian-kejadian pelanggaran (Even of Default). Setelah nasabah menyetujui syarat dan ketentuan yang ada dalam SP3 tersebut, maka nasabah harus menandatangani diatas materai Rp. 6000,- dan surat tersebut dikembalikan kepihak bank. Setelah itu nasabah setuju dengan isi SP3 tersebut dan telah menandatangani, maka pihak bank akan mengadakan pengikatan

pembiayaan. Dokumen yang harus ditandatangani oleh nasabah saat pengikatan adalah :

1. Menandatangani Aksep/ Promes adalah nasabah berjanji untuk membayar angsuran kepada Bank Syariah Mandiri tanpa syarat.
2. Menandatangani Akad Pembiayaan.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri adalah akad tertulis. Adapun isi akad pembiayaan Murabahah terdiri atas pembukaan, pasal-pasal yang terdiri dari 18 pasal, tanda tangan nasabah dan pimpinan cabang dan dilengkapi materai. Pada pembukaannya akad tersebut memberikan keterangan secara rinci mengenai :

1. Tanggal pembuatan dan penandatanganan akad pembiayaan.
2. Pihak bank, yaitu lokasi kantor pusat, perwakilannya, data-data notaris, surat keputusan dan tanggal pengesahan pimpinan cabang sebagai perwakilan.
3. Pihak nasabah, yaitu menerangkan nama, tempat tinggal, nomor KTP, data-data dan persetujuan pendamping.

Kemudian dilanjutkan dengan perjanjian-perjanjian dan keterangan-keterangan yang dituangkan dalam 18 pasal, isi-isi pasal tersebut secara besar adalah pasal :

1. Membahas definisi murabahah.
2. Membahas perihal pembiayaan dan penggunaannya.
3. Membahas penarikan pembiayaan.
4. Membahas mengenai pembayaran dan jangka waktu pembiayaan.

5. Membahas tempat pembayaran
 6. Membahas mengenai biaya, potongan, pajak.
 7. Membahas jaminan.
 8. Membahas cidera janji.
 9. Membahas akibat cidera janji.
 10. Membahas pengakukan dan jaminan.
 11. Membahas pembatasan tindakan terhadap nasabah.
 12. Membahas risiko.
 13. Membahas asuransi.
 14. Membahas pengawasan pembiayaan.
 15. Membahas penyelesaian perselisihan.
 16. Membahas lain-lainnya.
 17. Pemberitahuan.
 18. Penutup.
3. Surat Kuasa debet rekening
- Nasabah memberikan kuasa kepada pihak bank untuk mendebet rekening nasabah untuk memenuhi biaya-biaya yang timbul karena perjanjian pembiayaan. Biaya-biaya yang timbul yaitu :
- 1) Biaya provisi bank.
 - 2) Biaya Adm dan Materai.
 - 3) Biaya Asuransi.
 - 4) Biaya Notaris.
 - 5) Biaya Pengikatan Jaminan.

- 6) Pengembalian kewajiban pembiayaan sesuai dengan jadwal yang ditetapkan.
- 7) Biaya-biaya lainnya timbul karena perjanjian pembiayaan.
4. Surat Kuasa suami/istri adalah pernyataan dari suami/istri yang menyatakan mengetahui dan menyetujui tindakan istri suami dalam mengajukan permohonan pembiayaan dan turut bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut.
5. Asuransi Jiwa dan Jaminan.
6. Kwitansi Kosong.
7. Tanda Terima Uang.
8. Membuka rekening di Bank Syariah Mandiri.

Kemudian proses *dropping* akan dilanjutkan dengan memelihara silaturahmi dengan nasabah (*maintenance*) dan terus mengingatkan nasabah untuk membayar angsuran.

Kebijaksanaan yang diambil oleh pihak BSM apabila terjadi pembiayaan macet

Kebijaksanaan yang diambil oleh pihak BSM terjadi pembiayaan macet :

1. Menegur dengan lisan, biasanya pihak bank menelepon nasabah perihal pembayaran yang macet, sehingga nasabah berpikir dan berusaha menyelesaikan pembayaran pembiayaan murabahah yang macet. Waktu tunggakan biasanya 3 bulan pertama pembiayaan murabahah ini berlangsung, kemudian jika pembiayaan itu masih macet juga.

2. Dikeluarkanlah Surat Peringatan (SP 1) surat yang berisikan peringatan-peringatan karena pembayaran yang macet, kemudian Surat Peringatan II (SP II) diberikan jika nasabah tidak ada tindakan dari nasabah untuk menyelesaikan pembayaran yang macet, kemudian Surat Peringatan III (SP III) diberikan pada akhirnya karena nasabah berniat tidak baik untuk menyelesaikan pembayaran pembiayaannya yang macet.
3. Namun jika nasabah, belum membayar pembiayaan dalam 3 bulan, maka pihak Bank Syariah Mandiri akan memberikan tenggang waktu sampai 12 bulan dan bila nasabah tidak bisa membayar angsuran pembayaran maka bank akan mengeksekusi jaminan, dan jaminan akan dijual. Namun sebelumnya pihak Bank Syariah Mandiri akan berusaha menempuh jalan keluar secara kekeluargaan.

Pengawas Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri

Pihak Bank Syariah Mandiri akan mengawasi pembiayaan ini dengan adanya tim penilai dari luar. Contohnya : Pihak Bank Syariah Mandiri akan mensurvei ke *show room* mobil, untuk menanyakan harga mobil, sehingga nasabah tidak bisa membohongi pihak Bank Syariah Mandiri. Hal ini dilakukan agar nasabah tidak merasa dirugikan dan juga sebaliknya pihak Bank Syariah Mandiri juga dapat menyesuaikan harga barang sesuai dengan kondisi ekonomi sekarang.

Adapun mengenai penyediaan suatu barang oleh pihak penjual dalam pembiayaan murabahah ini tidaklah boleh berlaku mundur atau pembeli terlambat

menerima barang yang dibelinya melalui perantara bank tersebut, karena selama pihak penjual belum menyediakan barang atau pembeli belum menerima barang, maka Bank tidak akan membayar bunga barang kepada pihak penjual.

Selain adanya pengawasan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri, pihak Bank Syariah Mandiri juga harus mengantisipasi risiko-risiko yang harus diantisipasi, antara lain risiko itu sebagai berikut :

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah Bank memberikan barang yang diinginkan nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang ia pesan. Bila Bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualan, barang tersebut akan menjadi milik Bank. Dengan demikian, Bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual, karena murabahah bersifat pembiayaan dengan utang, maka ketika kontrak apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

Demikianlah pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru. Dapat disimpulkan fungsi Bank Syariah adalah Bank sebagai pihak perantara (intermediasi) antara pihak yang kekurangan dana (defisit unit) dengan pihak yang memiliki dana (surplus unit).

Kegiatan Bank Syariah yaitu menghimpun dana dari nasabah, menyalurkan dana dan jasa perbankan lainnya. Perbedaan kegiatan / alur operasional bank konvensional dengan Bank Syariah yaitu alur operasional bank konvensional dimulai dari penghimpunan dana masyarakat berupa giro, tabungan dan deposito. Dari penghimpunan dana ini, bank konvensional harus membayar bunga (beban bunga). Dana yang berhasil dihimpun tersebut disalurkan dalam bentuk kredit, baik berupa kredit modal kerja, kredit investasi, kredit konsumsi, kredit sindikasi, dan bentuk kredit lainnya. “Melalui penyaluran dana dalam bentuk kredit tersebut, bank konvensional memperoleh pendapatan bunga. Selisih antara pendapatan bunga dari penyaluran kredit dan beban bunga yang dibayarkan inilah yang merupakan hasil usaha bank konvensional.

Berbeda dengan kegiatan/alur operasional Bank Syariah, yang menghimpun dana dari masyarakat dengan prinsip wadiah dan mudharabah, imbalan yang diberikan khususnya pemilik dana Mudharabah sangat tergantung pada pendapatan penyaluran dana yang diterima Bank Syariah dengan prinsip bagi hasil, jual beli, dan ujroh.

Perbedaan lain antara Bank Syariah dan bank konvensional, yaitu Bank Syariah tidak jelas bergerak di sektor moneter atau sektor riil. Secara konseptual, kegiatan usaha Bank Syariah lebih banyak terkait dengan sektor riil dibandingkan

sektor moneter. Bank Syariah dapat menjalankan usaha mini market atau supermarket yang dijalankan dengan prinsip jual beli (murabahah), juga dapat menjalankan usaha dealer yang dapat dijalankan dengan prinsip jual beli (murabahah) atau ujroh (sewa), atau dapat mempunyai usaha wartel yang dijalankan dengan prinsip sewa (ijarah).

Berdasarkan hasil penelitian terhadap Pelaksanaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri, pembiayaan murabahah memiliki peminat nasabah yang tertinggi dibanding pembiayaan Bank Syariah lainnya. Adapun alasan pembiayaan murabahah lebih dominan yaitu :

1. Murabahah mudah diimplementasikan karena murabahah dengan cepat, mudah dipahami, karena para pelaku Bank Syariah menyamakan murabahah ini sama dengan kredit investasi konsumtif seperti misalnya kredit kendaraan bermotor, kredit pemilik rumah dan kredit lainnya. Walaupun kedua jenis transaksi itu sangat berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank, syariah yang menjalankan transaksi murabahah dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.
2. Murabahah adalah mekanisme penamaan modal jangka pendek dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil.

Kemudian adapun kelebihan kontrak murabahah dengan pembayaran tangguh (ditunda) adalah:

1. Pembeli mengetahui semua biaya (*cost*) yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan.

2. Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.
3. Subyek penjualan hendaknya dimiliki penjual dan ia harus mampu mengirimkannya kepada pembeli.
4. Pembayaran ditunda masyarakat serta nilai eksis memberikan kontribusi bagi bank sendiri.

B. Prosedur Pembiayaan Bank Muamalat.

Pencapaian beberapa indikator finansial yang telah diraih Bank Muamalat pada tahun 2010 erat kaitannya dengan kondisi makro dan mikro ekonomi di tanah air. Tingkat pertumbuhan ekonomi di atas 6,10% dan stabilnya suku bunga acuan Bank Indonesia (BI Rate) ikut mendorong peningkatan kualitas aktiva produktif yang berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima bank dibanding tahun sebelumnya.

Dewan Komisaris menilai bahwa manajemen Bank Muamalat telah berhasil meningkatkan pertumbuhan finansial yang cukup signifikan ditengah persaingan dengan bertambahnya beberapa Bank Syariah di Indonesia. Hal ini dibuktikan dari kenaikan aset dari Rp. 16.027,18 miliar menjadi Rp. 21.400,79 miliar dengan perolehan laba sebelum pajak sebesar Rp. 231,08 miliar pada tahun 2010.

Rasio keuangan pun mengalami peningkatan yakni ROA dari 0,45% tahun 2009 menjadi 1,36% serta ROE meningkat dari 8,03% menjadi 17,78% untuk periode yang sama. Sedangkan tingkat pembiayaan bermasalah yang tercermin dari Non-Performing Financing (NPF) dapat dijaga pada 4,32% (gross) dan 3,51% (net) selama tahun 2010 yang diikuti dengan penguatan Pencadangan Penyisihan

Aktiva Produktif (PPAP) sebagai salah satu upaya mitigasi risiko yang merupakan bagian dari strategi manajemen.

Penambahan modal melalui mekanisme Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) IV sebesar Rp. 673 miliar telah memperkuat modal Bank Muamalat menjadi Rp. 2.080,10 miliar dan Capital Adequacy Ratio (CAR) 13,26% per akhir Desember 2010.

Hasil yang telah diperoleh selama tahun 2010 tidak luput dari kondisi perekonomian nasional dan global, serta industri perbankan nasional yang disikapi oleh Bank Muamalat dengan terus memperkuat fondasi bisnis yang telah dimulai sejak tahun sebelumnya. Hal ini merupakan bagian dari kelanjutan transformasi untuk menciptakan kinerja yang lebih baik dimasa mendatang.

1. Kondisi Makro Ekonomi dan Pertumbuhan Industri Perbankan

Perekonomian dunia yang mengalami perbaikan pada awal tahun 2010 telah menimbulkan optimisme kian membaiknya kondisi perekonomian pasca krisis finansial global tahun 2008. Hal ini berimbas pada semakin kondusifnya kondisi perekonomian Indonesia tahun 2010 yang secara keseluruhan tumbuh lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhannya tercatat sebesar 6,1%, lebih tinggi dibandingkan tahun 2009 yang hanya sebesar 4,5%. Namun pertumbuhan tersebut masih diiringi oleh tingkat inflasi yang tinggi mencapai 6,96, lebih tinggi dari target inflasi yaitu 5,1%.

2. Kinerja Bank Muamalat

Alhamdulillah, kinerja Bank Muamalat selama tahun 2010 menunjukkan hasil yang baik. Hampir semua indikator yang menjadi target tahun 2010 bisa tercapai. Hal ini terlihat dari pertumbuhan aset yang meningkat hingga 33,53% dari Rp. 16.027,18 miliar (2009) menjadi Rp. 21.400,79 miliar.

Sejumlah kinerja positif yang telah dicapai Bank Muamalat merupakan hasil dari implementasi sejumlah strategi bisnis selama tahun 2010 seperti peningkatan infrastruktur berupa penambahan ATM dengan berbagai fitur, jaringan kantor cabang, serta peningkatan kapasitas layanan teknologi informasi. Selama periode ini telah dilakukan beberapa peningkatan seperti penambahan ATM dari 22 unit menjadi 172 unit ATM, jaringan kantor layanan dari sebelumnya berjumlah 286 menjadi 367 kantor layanan yang tersebar di seluruh Indonesia dan kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia.

Inisiatif lain yang telah dilakukan perseroan selama 2010 adalah penguatan dan pengembangan *brand* produk dengan terus mempertajam fokus pelayanan untuk segmen *coporate*, *retail*, dan *international banking*.

Terobosan *retail bangkin* ditandai dengan pengemasan produk (*product repackaging*) terhadap beberapa produk tabungan dengan fitur tambahan yang lebih bermanfaat. Selain *brand* berbasis *co-branding*, pada tahun 2009 Bank Muamalat hanya memiliki 5 *brand* produk utama yaitu Tabungan Ummat, Tabungan Share-e, Tabungan Haji Arafah, Deposito Fulinves, dan KPR Syariah Baiti Jannati. Berdasarkan hasil penelitian serta pengembangan yang telah

dilakukan, maka selama tahun 2010 telah berhasil melaksanakan peluncuran ulang 10 produk.

Untuk mendorong pertumbuhan penjualan beberapa upaya telah dilakukan antara lain peningkatan kuantitas dan kualitas tim penjualan berupa penambahan jumlah tenaga penjual, perbaikan *sales strategy* dan *sales management*, penerapan standar layanan baru serta melakukan program promosi yang sesuai dengan target market yang disasar. Program promosi yang dinamakan “Muamalat Berbagi Rezeki” hasilnya dapat meningkatkan volume bisnis dan peningkatan *brand awareness*.

Corporate Banking memasuki segmen usaha korporasi menengah. Sektor usaha yang dibidik bersifat selektif, sehingga risikonya relatif terkendali. Pemberian pembiayaan dilakukan secara mandiri atau sindikasi. Strategi yang dilakukan telah membuat kualitas portofolio membaik. Hal ini terlihat dari perolehan *Non-Performing Financing* (NPF) Net yang pada tahun 2009 sebesar 4,10% dan menurun menjadi 3,51% tahun 2010.

Untuk bisnis di *financial institution* dan *international banking*, fokus pengembangan terletak pada penghimpunan dana dari sektor publik, lembaga pemerintahan, dan swasta, termasuk program penghimpunan dana dalam valuta asing melalui pemberdayaan dana dalam valuta asing melalui pemberdayaan kantor cabang luar negeri di Kuala Lumpur, Malaysia. Aktivitas *financing* dilakukan melalui program *channeling* melalui perusahaan afiliasi dan non-afiliasi yang salah satu skemanya berbentuk *joint financing*. Model *channeling* melalui

perusahaan pembiayaan dilaksanakan dengan menggandeng sejumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Selain itu, selama tahun 2010 Bank Muamalat juga aktif memanfaatkan peluang bisnis melalui portofolio investasi pada surat berharga hingga menyentuh Rp. 530 miliar. Komposisi penempatan pada suku negara sebesar 95% dan sisanya dalam sukuk korporat.

Semua inisiatif bisnis yang dijalankan merupakan wujud dari upaya untuk mempertajam fokus bisnis guna memacu kinerja yang lebih baik dalam menghadapi persaingan industri yang semakin kompetitif.

3. Aksi Korporasi

Bank Muamalat terus melakukan berbagai perbaikan selama tahun 2010 melalui internal guna menyiapkan ekspansi bisnis yang akseleratif dimasa mendatang. Salah satunya memperkuat struktur modal melalui mekanisme *Rights Issue* yang dilakukan tahun 2010.

Pemantapan struktur modal dilakukan dengan menawarkan Saham Seri sebanyak 820.251.749 lembar saham dengan harga penawaran Rp. 1.161,00 per lembar saham melalui proses Penawaran Umum Terbatas (PUT) IV dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) atau *Right Issue*. Penambahan modal melalui mekanisme *Rights Issue* tersebut telah menambah modal Bank Muamalat sebesar Rp 673 miliar, sehingga total modal inti dan modal pelengkap per akhir Desember 2010 menjadi Rp. 2.127,28 miliar. Hasil *Right Issue* tahun 2010 ini merupakan penambahan modal terbesar sepanjang berdirinya Bank Muamalat.

Melalui pelaksanaan *Right Issue* tersebut, Bank Muamalat memiliki dukungan permodalan yang cukup tinggi dan berhasil meningkatkan performannya. Penambahan modal tersebut meningkatkan Rasio Kecukupan Modal atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR) dari 11,10% tahun 2009 menjadi sekitar 15% pasca pelaksanaan *Right Issue* IV serta mendukung ekspansi penyaluran dana. Penggunaan modal hingga akhir 2010 telah diupayakan secara baik dan membawa CAR pada level 13,26%. Tambahan modal juga digunakan untuk penguatan infrastruktur, layanan dan jaringan, serta pengembangan teknologi informasi perusahaan.

4. Kinerja Keuangan

Selain aset yang meningkat hingga 33,53%, Bank Muamalat berhasil mencatat kenaikan laba operasional yang sangat signifikan pada tahun 2010 yaitu sebesar Rp. 238,28 miliar atau naik 202,74% dibandingkan perolehan tahun 2009 yang hanya Rp. 78,71 miliar. Peningkatan tersebut disebabkan oleh pertumbuhan yang cukup tinggi pada portofolio pembiayaan yang berdampak terhadap kenaikan pendapatan margin dan bagi hasil yang cukup besar dibandingkan tahun sebelumnya.

Pembiayaan yang disalurkan mengalami peningkatan sebesar 39,29% dari Rp. 11.428,01 miliar tahun 2009 menjadi Rp 15.917,69 miliar saat tahun 2010. Sedangkan Dana Pihak Ketiga (DPK) meningkat dari Rp 13.316,90 miliar menjadi Rp. 17.393,44 miliar pada periode yang sama atau meningkat 30,61%.

Kemampuan rentabilitas Bank Muamalat juga cukup baik. Hal tersebut diindikasikan oleh *Net Operating Margin* (NOM) atau *Net Income Margin* (NIM)

sebesar 5,24% atau berada di atas level yang diharapkan Bank Indonesia sebesar 3%, sehingga bank memiliki ruang untuk menyerap potensi kerugian yang dihadapi.

Selain itu, *Return on Assets* (ROA) tahun 2010 berada pada posisi yang cukup baik, yaitu 1,36% naik dari 0,45% tahun 2009. Hal ini disebabkan oleh peningkatan pendapatan yang cukup besar pada tahun 2010. Begitu pula *Return on Equity* (ROE) mengalami peningkatan dari 8,03% tahun 2009 menjadi 17,78% tahun 2010.

5. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan faktor kunci dalam mengimplementasikan strategi bisnis. Untuk itu pada tahun 2010, Bank Muamalat bekerja sama dengan beberapa konsultan untuk membangun sistem SDM secara terpadu dan bertahap. Pengembangannya mengacu pada kebutuhan organisasi dalam rangka menyiapkan kualitas dan kuantitas yang berorientasi *human capital*.

Pada Desember 2010, langkah pertama kebijakan baru dimulai dengan mengubah *job grading* karyawan. Sedangkan skema remunerasi baru dan kebijakan lain akan dilaksanakan bertahap pada tahun 2011.

Total SDM Bank Muamalat tahun 2010 mencapai 2.965 orang yang terdiri dari 2.946 karyawan dan 19 orang pengurus (Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah, Direksi dan anggota independen komite-komite). Jumlah tersebut di luar karyawan borongan (*Non Bankin Staff*) sebanyak 1.366 orang yang pengelolaannya dilakukan melalui kerjasama dengan pihak ketiga. Jumlah ini mengalami kenaikan sebesar 41,39% dibanding tahun 2009 yang berjumlah 2.097

orang terdiri dari 2.083 karyawan dan 14 orang pengurus (Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah, Direksi dan anggota independen komite-komite). Selain karyawan borongan (*Non Banking Staff*) yang berjumlah 1.053 orang.

Kebijakan pengalihan karyawan *outsourcing* telah berhasil dilaksanakan, sehingga pada tahun 2010 hanya terdapat 251 orang (8,52%) tenaga *outsourcing* dibanding tahun sebelumnya sebanyak 1.324 orang (63,56%) dari jumlah karyawan.

6. Neraca Keuangan

Bank Muallamat selalu berusaha menyeimbangkan pertumbuhan bisnis dengan menjaga tingkat profitabilitas dan pemenuhan likuiditas. Penyaluran pembiayaan dioptimalkan sebagai bagian dari upaya menjalankan fungsi intermediasi. Tercatat rasio Financing to Deposit Ratio (FDR) tahun 2010 sebesar 91,52%. Penyaluran dana lainnya dilakukan melalui instrumen surat berharga secara berimbang dan memperlihatkan aspek risiko. Sumber dana untuk menumbuhkan aset diperoleh dari penambahan dana pihak ketiga, dana antar bank serta penambahan modal.

TABEL 4.1
NERACA KEUANGAN BANK MUAMALAT 2010

(dalam miliar Rupiah)

Keterangan	2009	2010	Pertumbuhan <i>Growth</i>
Total Aset	16.027,18	21.400,79	33,53%
Total Pembiayaan	11.428,01	15.917,69	39,29%
Dana Pihak Ketiga	13.316,90	17,393,44	30,61%
Giro	1.188,44	2.192,90	84,52%
Tabungan	4.492,19	5.258,47	17,06%
Deposito	7.636,27	9.942,07	30,20%
Total Ekuitas	898,03	1.749,16	94,78%

Sumber : Bank Muamalat

Total Aset

Pada tahun 2010, total aset Bank Muamalat tercatat sebesar Rp. 21.400,79 miliar, meningkat sebesar 33,53% dibandingkan aset pada tahun 2009 sebesar Rp. 16.027,17 miliar. Peningkatan aset ini terutama ditunjang oleh hasil penawaran umum saham melalui mekanisme Rights Issue yang dilaksanakan untuk memenuhi strategi pertumbuhan Perseroan.

Jaringan dan Layanan

Jaringan

Dalam menjalankan kegiatan usaha, Bank Muamalat yang berkantor pusat di Jakarta memiliki 75 kantor cabang, 92 Kantor Cabang Pembantu, 158 Kantor Kas, 43 Gerai Muamalat, dan 4.103 Outlet Pos Online (SOPP).

Tahun 2010, perseroan membuka 136 outlet kantor layanan baru antara lain 1 kantor cabang dan 56 cabang pembantu dengan lokasi terbesar di seluruh

Indonesia. Hal ini dalam rangka mendekatkan layanan dengan nasabah. Selain itu dilakukan penambahan 79 kantor kas baru dan beberapa kantor lainnya akan direlokasi untuk memberikan layanan yang lebih baik.

Pertimbangan pemilihan lokasi untuk perubahan jaringan kantor khususnya untuk tambahan kantor baru didasarkan pada *feasibility study* mengenai potensi bisnis daerah, pengembangan wilayah, strategi bisnis bank dan demografi yang dimungkinkan dapat mendukung pengembangan bisnis.

Selain jaringan kantor, jaringan ATM juga menjadi perhatian Bank Muamalat. Tahun 2010, Perseroan melakukan investasi ATM baru sebanyak 150 buah yang ditempatkan di kantor-kantor cabang dan lokasi di luar cabang yang memiliki potensi besar. Melalui jaringan ATM ini diharapkan perseroan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada nasabah, selain meraih *fee based income*. Saat ini jaringan ATM Bank Muamalat telah terkoneksi dengan ATM Prima dan ATM Bersama, sehingga nasabah dapat melakukan tarik tunai secara gratis dan beberapa transaksi perbankan lainnya melalui jaringan ATM BCA dan ATM Bersama.

Layanan

Bank Muamalat telah mampu memberikan layanan yang beragam, lengkap dan mudah bagaimana bank moden. Tiga aspek utama layanan yaitu *premises*, *People*, dan *Process* yang merupakan perhatian utama Bank Muamalat dalam usaha untuk meningkatkan kualitas layanannya.

Premises excellence, menyediakan fasilitas pendukung untuk kemudahan dan kenyamanan bertransaksi dengan Bank Muamalat. *People excellence*,

menyediakan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas untuk memberikan layanan terbaik kepada nasabah. *Process excellence*, menyediakan proses transaksi yang mudah, aman, dan tepat untuk kenyamanan nasabah.

Semua usaha tersebut merupakan komitmen Bank Muamalat dalam memberikan layanan terbaik untuk kepuasan dan loyalitas nasabah.

Selain layanan kantor dan ATM, Bank Muamalat menyediakan layanan 24 jam *SMS Banking* yang mencakup layanan *customer care* *SalaMuamalat*, *Mobil Banking*, dan *Internet Banking*.

Melalui rekening tabungan Bank Muamalat, nasabah dapat melakukan pengiriman uang ke 72 bank yang tergabung dengan ATM Bersama dan 37 bank yang tergabung daam ATM BCA/Prima.

Layanan lainnya adalah Kas Kilat melalui kartu Shar-E, uang yang kiriman mudah digunakan untuk apa pun dan bisa ditabung di seluruh cabang Bank Muamalat terdekat dan pada 4.103 *System Online Payment Point (SOPP)* Kantor Pos seluruh Indonesia. Layanan pengimanan uang juga bisa dilakukan dengan cepat, mudah, murah dan aman dari Malaysia kepada keluarga di tanah air melalui rekening tabungan Shar-E, bekerja sama dengan Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB).

Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat.

Sebagaimana bank syariah mandiri bank muamalat juga menerapkan peraturan peraturan untuk persyaratan pembiayaan murabahah.

Adapun persyaratan tersebut adalah:

Untuk Perusahaan atau Badan Usaha

- a. Mengisi surat permohonan
- b. Foto copy NPWP, SIUP, TDP dan kelengkapan izin usaha lainnya
- c. Foto copy KTP Direksi
- d. Company Profil
- e. Data Jaminan
- f. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- g. Foto copy rekening koran 3 bulan terakhir
- h. Nasabah harus melakukan mutasi di Bank Muamalat
- i. Dokumen-dokumen lainnya yang menunjang usaha

Untuk karyawan yang berpengaruh tetap :

- a. Berusia 21-54 tahun
- b. Masa kerja minimal 2 tahun
- c. Foto copy KTP suami istri sebanyak 2 buah
- d. Foto copy surat nikah
- e. Foto copy Kartu Keluarga
- f. Surat persetujuan suami/istri
- g. Slip gaji asli selama 3 bulan terakhir
- h. Surat keterangan atau rekomendasi dari perusahaan
- i. Foto copy NPWP (bagi penjual di atas Rp. 100 juta)
- j. Rekening bank selama 3 bulan terakhir
- k. Foto copy jaminan (tanah, bangunan, atau kendaraan)

Proposal diterima oleh pihak Bank Muamalat sementara itu pihak Bank Buamalat melakukan pencarian informasi nasabah yang melakukan permohonan melalui (Branch manajer, karyawan, manager operasi, dan budgetting staf) yang diperoleh dengan meminta informasi dari nasabah lama/dapat juga dilakukan melalui pencarian di *yellow pages*, wawancara dengan nasabah, BI checking.

Pihak Bank Muamalat biasanya lebih sering melakukan wawancara dengan nasabah berisikan pertanyaan-pertanyaan yang menyangkut informasi mengenai nasabah tersebut. Pertanyaan itu yaitu :

- Mengenai pekerjaan nasabah tersebut.
- Berapa penghasilan nasabah perbulan.
- Alasan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan tersebut.
- Jenis kendaraan yang diajukan nasabah.

Melalui cara BI *checking*, pihak Bank Syariah Mandiri mencari informasi nasabah dengan cara meminta informasi nasabah dengan melihat apakah nasabah memiliki tabungan atau pinjaman di Bank lain. Jika nasabah memiliki pinjaman di bank lain, pihak Bank Syariah Mandiri dapat mengetahui apakah nasabah tersebut benar-benar melakukan pembayaran secara tepat waktu atau sering melakukan keterlambatan dalam pembayaran pinjaman.

Selanjutnya Pihak Bank Muamalat mengadakan pertemuan awal dengan calon nasabah untuk perkenalan (*taa'ruf*) yaitu, dengan meminta data-data umum nasabah seperti nama, jenis usaha, alamat usaha, dll.

Kemudian mengalih info nasabah dan mencoba menganalisis dengan pertimbangan 5 C yaitu :

- a. Character*
- b. Capital*
- c. Capability*
- d. Colleteral*
- e. Condition*

Setelah itu pihak Bank Muamalat mengambil keputusan apakah proposal nasabah tersebut dapat dilanjutkan atau tidak. Jika tidak, maka pihak terkait melakukan cross selling yaitu kembali melakukan pencarian info nasabah lain melalui nasabah tersebut pembiayaan. Tetapi jika layak, maka akan diteruskan pada tahap selanjutnya. Layak tidaknya permohonan terhadap nasabah tergantung dari kelima point di atas yaitu, kepribadian nasabah, kekayaan yang dimiliki nasabah, pekerjaan/usaha nasabah, pendapatan perbulan nasabah, jaminan yang diberikan nasabah.

Pihak Bank Muamalat melakukan analisa pembiayaan, penilaian dan penyelidikan serta menyiapkan dokumen yang diperoleh. Analisa pembiayaan berisikan nota analisa pembiayaan, permasalahan pembiayaan maksud dan tujuan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan murabahah, serta Exception dan persyaratan yang belum dipenuhi, misalnya margin yang ditentukan masih dibawah ketentuan yang berlaku.

Analisa penilaian dimulai dengan penilaian tentang nasabah, informasi ini dapat dilihat tahap analisa nasabah dari segi :

- Kepribadian nasabah.
- Kekayaan yang dimiliki nasabah.
- Pekerjaan/Usaha nasabah.
- Pendapatan perbulan nasabah.
- Jaminan yang diberikan oleh nasabah.

Apabila penilaian terhadap nasabah dari kelima point tersebut, nasabah memperoleh score < 300 maka permohonan ditolak, score 300-350 permohonan dipertimbangkan, dan jumlah score >350 maka permohonan diterima.

Penilaian jaminan, apabila jaminan yang diberikan berupa kendaraan maka faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penilaian jaminan adalah :

- Umur kendaraan yang dijamin.
- Kondisi kendaraan.
- Release Value kendaraan.
- STNK sudah atas nama/ belum atas nama permohonan.

Penyelidikan yaitu analisa aspek yuridis mengenai informasi nasabah berupa biodata nasabah alamat, nomor KTP, kartu keluarga dll. Kemudian analisa aspek usaha, analisa aspek pembiayaan, analisa aspek keuangan, analisa angunan, dan analisa resiko.

Setelah proposal diterima/disetujui oleh komite pembiayaan maka dilakukan pengikatan dihadapan notaris antara Bank dan nasabah. Namun jika proposal tersebut tidak dapat disetujui maka pihak bank akan mengembalikan seluruh

persyaratan yang telah dilengkapi oleh nasabah, akan tetapi jika permohonan dapat disetujui, maka pihak bank akan mengirimkan surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3). Dalam SP3 tersebut dijelaskan struktur pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, biaya-biaya yang harus dilunasi oleh nasabah, masa pengembalian dan jadwal pembayaran angsuran, jaminan yang diberikan, syarat-syarat penandatanganan akad, syarat pencarian, kejadian-kejadian pelanggaran (Even of Default). Setelah nasabah menyetujui syarat dan ketentuan yang ada dalam SP3 tersebut, maka nasabah harus menandatangani diatas materai Rp. 6000,- dan surat tersebut dikembalikan kepihak bank. Setelah itu nasabah setuju dengan isi SP3 tersebut dan telah menandatangani, maka pihak bank akan mengadakan pengikatan pembiayaan. Dokumen yang harus ditandatangani oleh nasabah saat pengikatan adalah :

- Menandatangani Aksep/ Promes adalah nasabah berjanji untuk membayar angsuran kepada Bank Syariah Mandiri tanpa syarat.
- Menandatangani Akad Pembiayaan.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat adalah akad tertulis. Adapun isi akad pembiayaan Murabahah terdiri atas pembukaan, pasal-pasal yang terdiri dari 18 pasal, tanda tangan nasabah dan pimpinan cabang dan dilengkapi materai. Pada pembukaannya akad tersebut memberikan keterangan secara rinci mengenai :

- Tanggal pembuatan dan penandatanganan akad pembiayaan.

- Pihak bank, yaitu lokasi kantor pusat, perwakilannya, data-data notaris, surat keputusan dan tanggal pengesahan pimpinan cabang sebagai perwakilan.
- Pihak nasabah, yaitu menerangkan nama, tempat tinggal, nomor KTP, data-data dan persetujuan pendamping.

Kemudian dilanjutkan dengan perjanjian-perjanjian dan keterangan-keterangan yang dituangkan dalam 18 pasal, isi-isi pasal tersebut secara besar adalah pasal :

- Membahas definisi murabahah.
- Membahas perihal pembiayaan dan penggunaannya.
- Membahas penarikan pembiayaan.
- Membahas mengenai pembayaran dan jangka waktu pembiayaan.
- Membahas tempat pembayaran
- Membahas mengenai biaya, potongan, pajak.
- Membahas jaminan.
- Membahas cidera janji.
- Membahas akibat cidera janji.
- Membahas pengakuan dan jaminan.
- Membahas pembatasan tindakan terhadap nasabah.
- Membahas risiko.
- Membahas asuransi.
- Membahas pengawasan pembiayaan.
- Membahas penyelesaian perselisihan.

- Membahas lain-lainnya.
- Pemberitahuan.
- Penutup.

Fatwa Dewan Pengawas Syariah Bank Muamalat

Dewan Pengawas Syariah Bank Muamalat dengan menyatakan bahwa berdasarkan pengawasan kami selama Semester I dan II 2010 :

- Pelaksanaan produk dan jasa yang meliputi penghimpunan dan penyaluran dan telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional serta keputusan Dewan Pengawas Syariah
- Pedoman operasional dan produk yang meliputi penghimpunan dan penyaluran dana telah sesuai Fatwa Dewan Syariah Nasional serta keputusan Dewan Pengawas Syariah
- Laporan keuangan perusahaan telah disusun dan disajikan sesuai dengan Prinsip Syariah

Demikian pernyataan ini dibuat sesuai kaidah

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

1. K.H. Ma'ruf Amin = Ketua (*Chairman*)
2. Prof. Dr. H. Muardi Chatib = Anggota (*Member*)
3. Prof. Dr. H. Umar Shihab = Anggota (*Member*)

C. Analisa Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri berdiri 1 November 1999 dan telah beroperasi selama 13 tahun. Perkembangan BSM ini dari tahun ke tahun mengalami

kemajuan. Pada Tahun 2011 BSM telah membuka cabang 17 kantor antara lain : kantor cabang Pekanbaru dan Kantor Cabang, outlet.

Kantor Cabang Pekanbaru yang terletak di Jln. Jenderal Sudirman mempunyai karyawan 600 orang, sedangkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah 3.500 nasabah dengan total pembiayaan murabahah sebesar 350 miliar. Adapun nasabah murabahah yaitu nasabah non individu dan nasabah perusahaan.

Pembiayaan BSM terbagi 5 produk berdasarkan akadnya sebagai berikut :

1. Murabahah
2. Mudharabah
3. Musyarakah
4. Qardh
5. Ijarah

Pembiayaan Murabahah dapat dipergunakan untuk pembelian kendaraan, renovasi rumah, sepeda motor, tambahan modal kerja. Pembiayaan dikategorikan menjadi dua :

1. Pembiayaan modal kerja
2. Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan modal kerja dikategorikan pada pembiayaan mikro. Sedangkan pembiayaan modal kerja mikro di bawah 4 tahun dengan jumlah pembiayaan Rp. 100.000.000,- margin yang ditetapkan oleh BSM adalah 14%. Pembiayaan konsumtif untuk pegawai tanpa tanggungan seperti PNS, CPNS, BUMN margin yang ditetapkan BSM sekitar 15% per tahun dan pembiayaan

BSM Griya (rumah) angsuran 10 tahun margin yang ditetapkan sekitar 12% per tahun.

TABEL 4.2
SKALA PEMBIAYAAN MURABAHAH BSM TAHUN 2011

No.	Skala Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
1.	Mikro	Rp. 100.000.000,-
2.	Modal kerja	Rp. 100.000.000,- ke atas
3.	Konsumtif	Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 100.000.000,-
4.	Pembiayaan BSM Griya	Rp. 40.000.000,- s/d Rp. 100.000.000,-
5.	Perusahaan	RP. 100.000.000,- s/d Rp. 1 Miliar

Tabel 4.2 di atas menunjukkan skala pembiayaan murabahah mikro sebesar Rp. 100.000.000,- pembiayaan modal kerja Rp. 100.000.000,- keatas dan pembiayaan murabahah yang diberikan BSM untuk konsumtif sebesar RP. 5.000.000,- s/d Rp. 100.000.000,-. Pembiayaan BSM Griya diberikan sebesar Rp. 40.000.000 s.d Rp. 100.000.000, dengan margin yang ditetapkan oleh BSM sebanyak 12%. Sedangkan pembiayaan untuk perusahaan diberikan sebanyak Rp. 100.000.000,- s/d Rp. 1 Miliar, margin yang ditetapkan oleh BSM sebesar 15%.

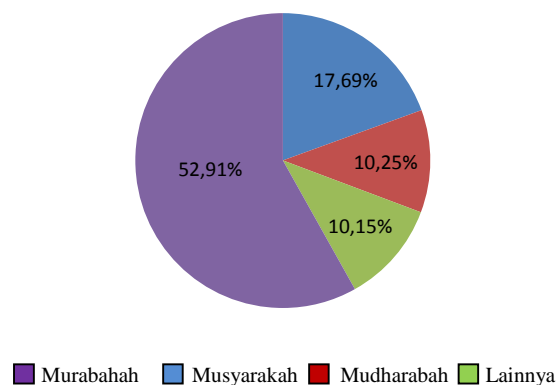
Pembiayaan dan Komposisi

1. Per Jenis Skim

Portofolio pembiayaan pada akhir tahun 2010 didominasi pembiayaan dengan sikim *murabahah* (jual-beli berbasis margin) sebesar 52,91%, meningkat dibandingkan porsi pembiayaan dengan skim *mudharabah* dan *musyarakah* (investasi berbasis bagi hasil) mengalami penurunan dari sebesar 20,79% dan

20,27% pada akhir tahun 2009 menjadi sebesar 17,69% dan 19,15% pada akhir tahun 2010.

Skim Pembiayaan BSM Tahun 2010



2. Per Sektor Ekonomi

Komposisi pembiayaan di sektor Jasa Dunia Usaha dari 30,45% tahun 2009 menjadi 29,37% di tahun 2010. Sementara itu komposisi pembiayaan di sektor-sektor lainnya rata-rata mengalami penurunan kurang dari 2%. Sedangkan sektor yang mengalami peningkatan adalah sektor Lain-lain meningkat sebesar 7,88% dan sektor Pertambangan meningkat sebesar 0,04%.

TABEL 4.3
JENIS SKIM PEMBIAYAAN DALAM JUTAAN (Rp)

	2009		2010		Pertumbuhan	
	Nominal	Share %	Nominal	Share%	Nominal	%
1. Murabahah	8.114.527	50,52	12.681.133	52,91	4.566.606	56,28
2. Mudharabah	3.338.843	20,79	4.420.923	17,69	902.080	27,02
3. Musyarakah	3.256.613	20,27	4.590.191	19,51	1.333.578	40,95
4. Lainnya	1.353.391	8,42	2.456.223	10,25	1.102.832	81,49
Total	16.063.374	100,00	23.968.469	100,00	7.905.095	49,21

Dari tabel 4.3 tentang jenis skim pembiayaan Bank Syariah Mandiri menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah pada tahun 2009 sebesar 8.114.527 (dalam jutaan) dengan share 50,52%, sedangkan pembiayaan murabahah pada tahun 2010 mengalami kenaikan sebesar 12.681.133 (dalam jutaan) dengan share 52,91%, berarti angka kenaikan pembiayaan murabahah dari tahun 2009 sampai dengan 2010 nominalnya 4.566.606 (dalam jutaan) dengan pertumbuhan 56,28%. Ini menunjukkan bahwa total pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri ini terus meningkat. Kepercayaan masyarakat untuk meminjam di Bank Syariah Mandiri ini meningkat dari tahun 2009 sampai dengan 2010.

TABEL 4.4
DANA PIHAK KETIGA DALAM MILIAR (Rp)

Uraian	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Pertumbuhan 2009-2010(%)
a. Giro	1.261	2.054	1.846	1.812	2.591	4.015	54,96
b. Tabungan	1.958	2.668	3.872	5.284	7.163	9.873	37,83
c. Deposito	3.818	3.498	7.802	7.802	9.584	15.110	57,66
Jumlah	7.037	8.220	11.106	14.898	19.338	28.998	49,95

Bila dilihat tabel 4.4 tentang dana pihak ketiga jumlah penghimpunan dana pada tahun 2009 sebesar 19.338 (dalam miliar), mengalami kenaikan pada tahun

2010 menjadi 28.998 (dalam miliar). Berarti pertumbuhan jumlah penghimpunan dana dari pihak ketiga mengalami pertumbuhan sebesar 49,95%

Sampai dengan akhir tahun 2010 pencapaian penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan adalah sebesar Rp. 9.87 triliun, meningkat sebesar 37,83% atau Rp. 2,71 triliun dari Rp. 7,16 triliun di tahun 2009. Tabungan di BSM ini meliputi Tabungan BSM, Tabungan Berencana BSM, Tabungan Simpatik BSM, Tabungan Maburr BSM, Tabungan BSM Dollar, Tabungan Korban BSM dan Tabungan BSM Investa Cendikia. Pertumbuhan terbesar jumlah oleh Tabungan BSM yaitu sebesar Rp. 2,05 triliun. Jumlah NoA Tabungan sampai dengan akhir tahun 2010 mencapai 2.108.940 rekening.

Rincian tabungan di BSM diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Tabungan BSM

Tabungan BSM sampai dengan Desember 2010 mencapai Rp. 7,97 triliun. Program BSM Gelegar Hadiah, *Gathering*, program Sahabat serta beberapa program lainnya merupakan faktor-faktor yang menyebabkan meningkatkan tabungan BSM.

Jumlah NoA Tabungan BSM sampai dengan akhir bulan Desember 2010 adalah sebesar 1.430.028 rekening.

2) BSM Tabungan Maburr

Selama 2010, kinerja Tabungan Maburr mencapai sebesar Rp. 1,17 triliun.

Jumlah NoA Tabungan Maburr mencapai sebanyak 396.220 rekening.

Jumlah Pegawai Bank Syariah Mandiri

Sampai akhir tahun 2010, total pegawai BSM mencapai 7.902 orang, meningkat sebanyak 3.358 orang atau 74% dari 4.544 orang pada akhir tahun 2009. Penyebaran jumlah pegawai pada tahun 2010 adalah 962,17%) di Kantor Pusat dan 4.618 (83%) di 144 Kantor Cabang dan *outlet* di bawah koordinasinya. Kenaikan/pertambahan jumlah pegawai tersebut berbanding lurus dengan ekspansi BSM melalui jumlah Kantor Cabang dan *outlet* di bawah koordinasinya di berbagai daerah.

Komposisi SDM berdasarkan tingkat pendidikan sampai dengan akhir tahun 2010 adalah sebagai berikut :

TABEL 4.5
JUMLAH PEGAWAI BANK SYARIAH MANDIRI TAHUN 2010

Tingkat Pendidikan	2009		2010	
	BSM	Outsource	BSM	Outsource
S2	123	2	167	2
S1	2.485	150	4.622	174
D3	386	48	680	56
SMA	107	1.178	104	2.024
SMP (lain-lain)	8	57	7	66
Jumlah	3.109	1.435	5.580	2.322
Total Pegawai	4.544		7.902	

Sumber : Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri Pekanbaru

Bank Mandiri berdiri pada tanggal 2 Oktober 1998 sebagai bagian dari program restrukturisasi perbankan yang dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Pada bulan Juli 1999, empat bank milik pemerintah yaitu, Bank Bumi Daya, Bank Dagang Negara, Bank Ekspor Impor Indonesia dan Bank Pembangunan Indonesia, bergabung menjadi Bank Mandiri. Sejarah keempat Bank tersebut

dapat ditelusuri lebih dari 140 tahun yang lalu. Keempat Bank tersebut turut membentuk riwayat perkembangan dunia perbankan di Indonesia.

Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Bank Mandiri, pihak perusahaan membaca bahwa untuk meningkatkan profit perusahaan ada satu peluang yang dapat diambil, yaitu membuat satu sistem bisnis unit (SBU) yang bergerak dalam perbankan syariah. Selain itu pendirian sistem bisnis unit perbankan syariah ini disebabkan juga karena mayoritas penduduk bangsa Indonesia adalah muslim. Adanya perbankan syariah maka masyarakat muslim tidak akan merasa khawatir terkena proses ribawi dalam melakukan kegiatan transaksi keuangan dan kegiatan perekonomian.

Bank Syariah Mandiri didirikan pada hari senin tanggal 25 Rajab 1420 atau tanggal 1 November 1999. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis Bank Syariah di Bank Susila Bakti dan Manajemen Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah dilingkungan Bank Mandiri. Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri sendiri sebagai solusi dan kiprah baru perbankan Indonesia.

TABEL 4.6
JUMLAH KANTOR BANK SYARIAH MANDIRI RIAU TAHUN 2011

No	Keterangan	Jumlah
1.	Kantor Cabang Pekanbaru	1
2.	Kantor Cabang Pembantu	
	- Sudirman	1
	- Pangkalan Kerinci	1
	- Ujung Batu	1
	- Rengat	1
	- Tembilahan	1
	- Taluk Kuantan	1
	- Jl. Tuanku Tambusai	1
	- Panam	1
	- Pasir Putih	1
	- Politeknik (<i>Payment Point</i>)	1
	- Jl. Ahmad Yani	1
3.	Kantor Kas	
	- Rumbai	1
	Kantor Cabang Harapan Raya	1
	Kantor Cabang Pembantu	
	- UIR (<i>Payment Point</i>)	1
	- Selat Panjang	1
	- Harapan Raya	1
Jumlah		17

Sumber : Data Olahan

Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam suatu perusahaan organisasi merupakan alat yang penting yang harus dimiliki, dimana organisasi tersebut merupakan alat yang penting yang harus dimiliki, dimana organisasi tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan efektif. Hal ini dikarenakan organisasi didalam perusahaan dapat dibagi-bagi tugas dan wewenang kepada personil yang ada didalam perusahaan.

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang yang menunjukkan kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

Struktur organisasi pada Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru merupakan suatu kerangka yang memperlihatkan sejumlah tugas dan kegiatan

untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam struktur organisasi Bank Syariah Mandiri tergambar dengan jelas hubungan antara fungsi, wewenang dan tanggung jawab setiap orang atas pekerjaan yang dibebankan kepadanya.

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan diberikan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi manajemen dalam struktur organisasi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru.

1. Pimpinan Cabang:

Bertanggung jawab terhadap berjalannya KCP dan menyetujui pembiayaan.

2. Manajer Pemasaran:

Membuat target kerja dan *marketing* bertindak sebagai komite pembiayaan.

3. Manajer Operasional:

Membuat evaluasi kinerja operasional, bertanggung jawab terhadap penimpaan uang di Volt.

4. Pelayanan Konsumen:

Melayani nasabah dalam pembukaan giro, tabungan, deposito dll.

Melayani nasabah yang menanyakan produk-produk Bank Syariah Mandiri.

5. *Teller*

Melayani nasabah yang akan menyetor dan menarik uang.

Membuat laporan kas harian.

6. *Back Office*:

Menjalankan kegiatan Day Roll gaji, menjalankan transaksi kliring.

7. *Head Teller*

Bertanggung jawab terhadap pengisian uang pada ATM dan membantu manajer operasional dalam membuka dan menutup Volt uang.

8. Sumber Daya Insani dan Umum:

Membuat rincian biaya-biaya yang dikeluarkan, pengadministrasian barang cetakan dan absensasi.

9. Bidang Administrasi:

Membuat laporan keuangan ke Bank Indonesia, mengadministrasikan jaminan-jaminan pembiayaan.

10. Karyawan *Marketing*

Melaksanakan proses pembiayaan, melayani nasabah yang akan menanyakan masalah pembiayaan.

11. Kepala Cabang Pembantu:

Bertanggung jawab atas berjalannya KCP, menjalankan operasional KCP.

12. Pengawas

Melakukan pengawasan terhadap penggunaan biaya-biaya, mengecek *proof sheet* bulanan:

13. PJS Operasional:

Menjalankan operasional KCP.

14. Kliring + *Pick Up*:

Melaksanakan kliring ke Bank Indonesia, melaksanakan *pick up* ke sekolah-sekolah.

15. *Task Force*:

Melakukan penagihan-penagihan kepada nasabah yang telah jatuh tempo

4.3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

1. Visi Bank Syariah Mandiri

“ MENJADI BANK SYARIAH TERPECAPA PILIHAN MITRA USAHA ”

2. Misi Bank Syariah Mandiri

- Menciptakan suasana pasar perbankan Syariah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syarikat dagang yang terkoordinasi dengan baik.
- Mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergis agar menjadi Bank Syariah yang terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas.
- Memperkerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan Syariah.
- Menunjukkan komitmen terhadap standar kerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.
- Mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infaq dan shodaqah yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial.

- Meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang perbankan lain, segenap lapisan masyarakat dan investor asing.¹

D. Analisa Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat

Bank Muamalat Pekanbaru berdiri pada tahun 2000 dan telah beroperasi selama ±12 tahun. Perkembangan Bank Muamalat ini dari tahun ke tahun mengalami kemajuan. Pada tahun 2011 ini Bank Muamalat Cabang Pekanbaru telah membuka cabang 11 kantor, antara lain kantor cabang utama dan kantor cabang pembantu.

Kantor Cabang Utama yang terletak di Jalan Jendral Sudirman Bank Muamalat ini mempunyai karyawan sebanyak 64 orang. Sedangkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah non individu pada tahun 2010 adalah 12 perusahaan, jumlah nasabah pembiayaan individu pada tahun 2010 adalah 315 individu.

Pembiayaan Bank Muamalat terdapat 4 produk berdasarkan akadnya adalah sebagai berikut :

- 1) Murabahah
- 2) Mudharabah
- 3) Musyarakah
- 4) Qardh
- 5) Ijarah

Pembiayaan Murabahah dapat dipergunakan untuk pembelian kendaraan, bangunan dan alat-alat bangunan, barang modal kerja dan lainnya sesuai dengan

¹ Rachmawati, *Analisis Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru*, FEKON UIR, Pekanbaru, 2007, hal : 53.

akad Murabahah dan prinsip ekonomi syariah. Sedangkan jumlah nasabah keseluruhan pembiayaan Bank Muamalat Indonesia adalah 1383.

TABEL 4.7
REALISASI PENCAIRAN PEMBIAYAAN MURABAHAH

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan	Persentase (%)
1.	2009	Rp. 20,766,857,476	166%
2.	2010	Rp. 55,374,273,750	
3.	2011	Rp. 99,718,937,296	80%
Rata-Rata Pertumbuhan			123%

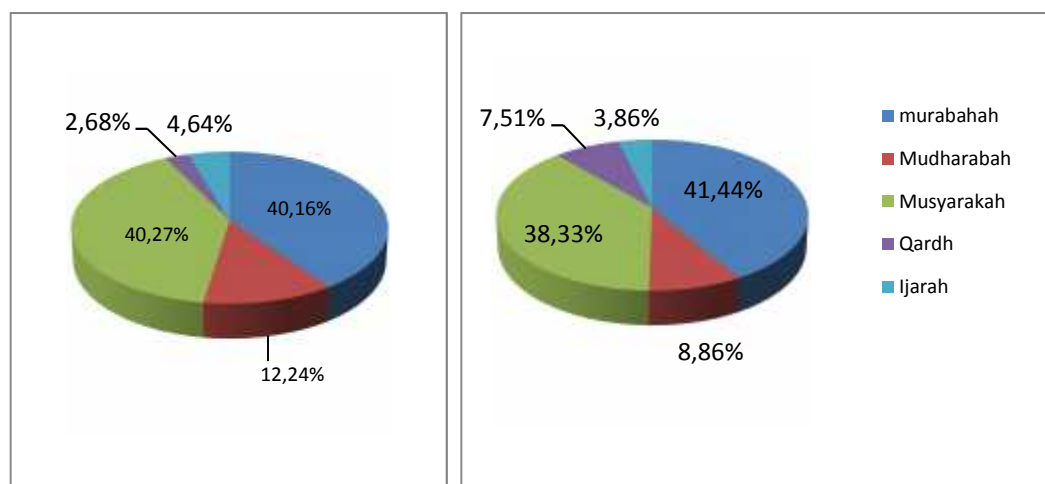
Sumber: Bank Muamalat Indonesia

Bila dilihat dari tabel 4.7 tentang realisasi pencairan pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat selama 3 tahun mengalami peningkatan dan penurunan, pada tahun 2009 jumlah pembiayaan Murabahah Rp. 20,766,857,476 dan pada tahun 2010 jumlah pembiayaan Murabahah sebanyak Rp. 55,374,273,750 berarti mengalami peningkatan sebanyak 166%, sedangkan pada tahun 2010 ke 2011 Bank Muamalat menyalurkan pembiayaan Murabahah sebanyak Rp. 99,718,937,296 berarti dari tahun 2010 sampai dengan 2011 persentase pertumbuhan sebanyak 80% dibandingkan dengan pembiayaan murabahah tahun 2010/2011 maka rata-rata pertumbuhannya adalah sebesar 1123%. Ini menandakan bahwa bank ini bermasalah dalam penyaluran pembiayaan murabahahnya.

Pembiayaan pada Bank Muamalat

Komposisi Pembiayaan 2009

Komposisi Pembiayaan 2010



Sumber : Bank Muamalat

Secara Umum pembiayaan tahun 2010 mengalami peningkatan yang cukup signifikan akibat strategi pembiayaan yang lebih ekspansif dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pembiayaan tahun 2010 mencapai Rp. 15.917,69 miliar tumbuh 39,29% dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang tercatat Rp. 11.428,01 miliar. Peningkatan ini jauh lebih tinggi dibandingkan tahun 2009 yang tumbuh hanya 8,66% akibat kondisi ekonomi yang belum cukup pasca krisis.

Selain itu, jika dilihat berdasarkan akad, portofolio pembiayaan pun mengalami perbaikan dengan meningkatnya presentasi piutang jual beli yang meningkat dari 40,16% tahun 2009 menjadi 41,44% pada tahun 2010. Peningkatan pembiayaan dengan akad jual beli merupakan hal yang menggembirakan, karena imbal hasilnya lebih tinggi. Sedangkan portofolio pembiayaan ijarah juga mengalami peningkatan yang signifikan dari hanya 3,85% pada tahun 2009 menjadi 4,64% dari total pembiayaan pada tahun 2010.

Bank Muamalat menyalurkan pembiayaan kepada nasabah berupa pemberian modal kerja pembelian kendaraan atau mobil, pembelian alat-alat bangunan (renovasi rumah), pembelian rumah kemudian pembelian modal kerja kepada perorangan maupun perusahaan. Pada tahun 2011 Bank Muamalat Pekanbaru sangat berperan untuk membantu perekonomian secara syariah di Pekanbaru dengan jumlah total nasabah pembiayaan Murabahah baik individu maupun perusahaan sebanyak 415 nasabah. Skala pembiayaan Bank Muamalat secara mikro maksimal 50.000.000.

TABEL 4.8
SKALA PEMBIAYAAN MURABAHAH BANK MUAMALAT

No	Skala Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
1.	Mikro	Rp. 50.000.000
2.	Small	Rp. 50.000.000 s/d Rp. 500.000.000
3.	Medium	Rp. 500.000.000 s/d Rp. 20.000.000.000
4.	Corporative	Rp. 20.000.000.000

Sumber: Bank Muamalat Indonesia

Dari tabel skala pembiayaan Bank Muamalat cabang Pekanbaru dapat dilihat bahwa penyaluran dana pembiayaan Murabahah secara mikro maksimal Rp. 50.000.000,- dan penyalurkan pembiayaan Murabahah small sebanyak Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- pembiayaan ini diberikan untuk nasabah secara individu, sedangkan pembiayaan ketiga yaitu penyaluran pembiayaan Murabahah medium sebanyak Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000.000,- diberikan kepada nasabah yang meminjam pembiayaan Murabahah perusahaan sebanyak 300 nasabah pada tahun 2010. Pada tahun 2011 total pembiayaan Murabahah yang diberikan oleh Bank Muamalat dalam penyaluran dana pembiayaan Murabahah individu maupun pembiayaan Murabahah perusahaan sebanyak 415 orang nasabah, jumlah totalnya sekitar Rp. 99,718,937,296,-

Motto dari Bank Muamalat Indonesia adalah “Pertama Murni Syariah”, ini menandakan bahwa bank ini bermaksud untuk melakukan transaksi baik penyaluran dana, pengeluaran dana, maupun pemberian jasa dilakukan secara syariah berdasarkan Al-Qur’an, hadits Nabi Muhammad SAW dan ijma’ para

ulama dan Bank Muamalat diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Dewan Syariah Nasional (DSN).

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah margin (keuntungan) yang ditetapkan Bank Muamalat cabang Pekanbaru pada tahun 2011 adalah sebagai berikut:

TABEL 4.9
MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH TAHUN 2011

No	Jangka Waktu	Persentase
1.	1 Tahun	14%
2.	2 s/d 3 Tahun	14,5%
3.	3 s/d 5 Tahun	15%

Sumber : Bank Muamalat

Dari tabel di atas dapat dilihat pembiayaan murabahah pembelian rumah dalam jangka waktu 1 tahun margin yang ditetapkan oleh Bank Muamalat sebesar 14%, berarti bila nasabah meminjam Rp.100.000.000,- dalam jangka waktu 1 tahun, nasabah harus membayar cicilan perbulan sebanyak Rp. 8.931.728,- sedangkan bila nasabah meminjam dalam jangka waktu 2 sampai dengan 3 tahun, margin yang ditetapkan Bank Muamalat Pekanbaru sebanyak 14,5%, berarti bila nasabah meminjam uang Rp.100.000.000,- selama 3 tahun nasabah harus mencicil perbulan sebanyak Rp. 3.369.395,- Peminjaman, 3 tahun ke atas Bank Muamalat menetapkan margin (keuntungan) sebanyak 15%, berarti bila nasabah meminjam Rp.10.000.000,- dalam jangka waktu 5 tahun nasabah wajib mencicil perbulan sebanyak Rp.2.275.307,-.

Bank Muamalat mempunyai 11 Kantor Cabang di Riau, 1 kantor cabang utama, 3 kantor cabang pembantu, selebihnya kantor kas.

TABEL 4.10**KANTOR BANK MUAMALAT DI RIAU TAHUN 2011**

No	Keterangan	Jumlah
1.	Kantor Cabang - Pekanbaru	1
2.	Kantor Cabang Pembantu - Panam - Dumai - Duri	1 1 1
3.	Kantor Kas - Jl. Nangka - Yarsi Ibnu Sina - Jl. Riau - PT. Cevron - Bangkinang - Kerinci Pelalawan - Kab. Siak	1 1 1 1 1 1 1
Jumlah		11

Sumber: Bank Muamalat Indonesia

Dari tabel 4.10 dapat dilihat bahwa bank muamalat di Riau mempunyai 11 Kantor yaitu : 1 Kantor Cabang yang terletak di Jl. Jendral Sudirman Pekanbaru, 3 Kantor Cabang Pembantu yang terletak di Panam, Dumai dan Duri. Selebihnya 7 Kantor Kas yaitu, terletak di Jl. Nangka Pekanbaru, Yarsi Ibnu Sina, Jl. Riau Pekanbaru, PT. Cevron Rumbai, Bangkinang, Kerinci Pelalawan, Kabupaten Siak

E. Analisa Perbandingan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri.

1. Perbankan Syariah di Riau.

Kinerja perbankan syariah pada triwulan laporan menunjukkan perkembangan yang lebih baik dibandingkan triwulan sebelumnya. Aset perbankan syariah di Provinsi Riau pada triwulan III-2011 mencapai

Rp. 3,01 triliun atau meningkat sebesar 10,20 (qtq) dan 47,64 (yoy). Peningkatan aset perbankan syariah utamanya didorong oleh meningkatnya DPK yaitu dari Rp. 2 triliun menjadi Rp. 2,15 triliun atau naik 7,51 (qtq). Dengan demikian, pangsa aset Perbankan syariah terhadap total perbankan di Provinsi Riau saat ini telah mencapai 5% dan diperkirakan akan mengalami peningkatan sejalan dengan cerah prospek perkembangan perbankan syariah di Provinsi Riau

TABEL 4.11
INDIKATOR KINERJA UTAMA PERBANKAN SYARIAH
DI PROVINSI RIAU (Rp JUTA)

Keterangan	2010	2011			Pertumbuhan %		
		Tw-I	Tw-II	Tw-III	qtq	Ytd	yoy
Jumlah Bank	11	11	11	11			
Aset	2.280.240	2.456.607	2.733.467	3.012.202	10,20	32,10	47,64
DPK	1.478.333	1.747.795	2.003.249	2.153.619	7,51	45,68	66,12
Giro	170.619	229.345	318.899	331.289	3,89	94,17	257,50
Tabungan	845.354	911.458	985.013	1.065.725	8,19	26,07	41,19
Deposito	462..360	606.992	699.337	756.606	8,19	63,64	68,54
Pembiayaan	1.594.931	1.775.067	1.959.222	2.208.302	12,71	38,46	54,97
NDF (%)	2,94%	2,65%	3,04%	3,03%			
FDR (%)	107,89%	101,56%	97,80%	102,54%			

Sementara itu, pembiayaan yang disalurkan oleh Perbankan Syariah di Riau pada triwulan laporan mencapai Rp. 2,21 triliun atau meningkat sebesar 12,71 % (yoy) dan 12,71% (qtq). Lebih tingginya kenaikan pembiayaan dibandingkan dengan kenaikan DPK mengakibatkan FDR Perbankan Syariah di Riau relative meningkat yaitu dari 97,80% pada triwulan II – 2011 menjadi 102,54% pada triwulan laporan. Di sisi lain, risiko pembiayaan bermasalah pada triwulan laporan relatif stabil yakni sebesar 3,03%.

Sebagian pembiayaan yang disalurkan oleh bank umum di Provinsi Riau utamanya diserap dalam bentuk pembiayaan konsumsi yang mencapai 40,93% terhadap total pembiayaan, diikuti pembiayaan modal kerja dan investasi masing – masing sebesar 29,11%. Pembiayaan konsumsi tercatat meningkat sebesar 21,65% (qtq), sedangkan pembiayaan investasi dan modal kerja masing – masing meningkat sebesar 6,93% (qtq) dan 7,58 (qtq).

Sementara itu, secara sektoral, pembiayaan perbankan syariah utamanya ditujukan ke sektor lain – lain serta jasa dunia usaha dengan pangsa masing – masing mencapai 40,94% dan 21,86. Pembiayaan sektor lain yang juga relative besar salurkan ke sektor pertanian khususnya sub sektor perkebunan kelapa sawit.

2. Perkembangan Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Secara umum kegiatan usaha BPR/S dalam triwulan laporan menunjukkan perkembangan yang relatif membaik dibandingkan triwulan sebelumnya. Kondisi ini terlihat dari meningkatnya aset BPR /S, DPK dan kredit yang disalurkan. Aset BPR/S mengalami kenaikan sebesar 2,93% menjadi Rp. 848,13 miliar. Peningkatan aset ini bersumber dari meningkatnya penghimpunan DPK dan kredit masing – masing sebesar 0,39% dan 3,55%.

TABEL 4.12
INDIKATOR KINERJA UTAMA BPR/S DI PROVINSI RIAU
(DALAM Rp JUTA)

Keterangan	2010	2011		
		I	II	III
1. Jumlah BPR/S	30	30	30	31
2. Aset	755,437	809,851	824,011	848,125
3. DPK	536,516	592,750	609,95	611,983
4. Kredit	515,234	539,622	564,385	584,447
5. LDR	96.03%	91.04 %	92.58%	95.50%
6. NPLs	7.98%	8.46%	7.95%	8.75%

Sumber : Bank Indonesia

Sementara itu, risiko kredit bermasalah BPR/S mengalami kenaikan yakni dari 7,95% pada triwulan II 2011 menjadi 8,75%. Tingkat NPLs ini sepatutnya menjadi perhatian bagi BPR/S di Riau karena dapat mengakibatkan tingkat Kualitas Aktiva Produktif (KAP) memburuk yang pada akhirnya berpotensi menurunkan tingkat kesehatan bank dan mengganggu fungsi intermediasi bank.

TABEL 4.13
TOTAL PEMBIAYAAN MURABAHAH BANK MUAMALAT
DAN BSM TAHUN 2009-2010

Bank Muamalat				Bank Syariah Mandiri			
2009		2010		2009		2010	
Nominal	Share	Nominal	Share	Nominal	Share	Nominal	Share
4.589,96	40,16%	6.596,21	41,44%	8.114.527	50,52%	12.681.133	52,91%

Sumber : Data Olahan

Dari tabel 4.13 diatas menunjukkan total pembiayaan murabahah pada bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri kenaikan jumlah pembiayaan murabahahnya menunjukkan perbedaan yang sangat signifikan. Pada tahun 2009 jumlah pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat sebesar 4.589,96 miliar dengan share 40,16%, sedangkan jumlah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri sebesar 8.114.527 miliar dengan share 50,52%, ini menunjukkan bahwa perbedaan pembiayaan antara Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri sebesar 3.524,56 miliar dengan pertumbuhan 43,43%.

Pada tahun 2010 jumlah pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat sebesar 6.596,21miliar dengan share 41,44%, sedangkan jumlah pembiayaan

murabahah pada Bank Syariah Mandiri sebesar 12.681.133 miliar dengan share 52,91%, ini menunjukkan bahwa perbedaan pembiayaan antara Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri sebesar 6.084,92 miliar dengan pertumbuhan 47,98%.

Rincian Biaya Proses Pembiayaan Bank Syariah Mandiri :

Nama	M. Yusuf
Skim	Al Murabahah (Renovasi Griya)
Harga Jual	Rp. 150,000,000.00
Uang Muka (min. 20%)	Rp. 50,000,000.00
Plafon	Rp. 100,000,000.00
Jangka Waktu	5 Tahun
Margin (12%)	Rp. 33,466,686.11
Pembiayaan diangsur	Rp. 133,466,686.11
Angsuran / bulan	Rp. 2,224,444.77

RINCIAN BIAYA PROSES PEMBIAYAAN BSM TAHUN 2011

No.	Keterangan	Nominal
1	Checking	Rp. 150,000.00
	SKMHT	Rp. 250,000.00
	APHT	Rp. 700,000.00
	PNBP	Rp. 50,000.00
	Akta Pembiayaan	Rp. 250,000.00
	Biaya Notaris	Rp. 1,400,000.00
	Total Biaya Notaris	
2	Adm Pembiayaan	Rp. 1,000,000.00
3	Asuransi Kebakaran	Rp. 600,000.00
4	Asuransi Jiwa	RP. 2,934,900.00
5	Materai	Rp. 60,000.00
	Biaya Lain-lain	Rp. 4,594,900.00
	Total Biaya Proses	Rp. 5,994,900.00

Sumber : Data Olahan

Rincian Biaya Proses Pembiayaan Bank Bank Muamalat :

Nama	M. Yusuf
Skim	Al Murabahah (Renovasi Griya)
Harga Jual	Rp. 150,000,000.00
Uang Muka (min. 20%)	Rp. 50,000,000.00
Plafon	Rp. 100,000,000.00
Jangka Waktu	5 Tahun
Margin (12,5%)	Rp. 34,466,686.11
Pembiayaan diangsur	Rp. 134,466,686.11
Angsuran / bulan	Rp. 2,275.307

**RINCIAN BIAYA PROSES PEMBIAYAAN BANK MUAMALAT
TAHUN 2011**

No.	Keterangan	Nominal
1	Checking	Rp. 250,000.00
	SKMHT	Rp. 250,000.00
	APHT	Rp. 700,000.00
	PNBP	Rp. 50,000.00
	Akta Pembiayaan	Rp. 250,000.00
	Biaya Notaris	Rp. 1,500,000.00
	Total Biaya Notaris	
2	Adm Pembiayaan	Rp. 1,200,000.00
3	Asuransi Kebakaran	Rp. 600,000.00
4	Asuransi Jiwa	RP. 3,000,000.00
5	Materai	Rp. 42,000.00
	Biaya Lain-lain	Rp. 4,842,000.00
	Total Biaya Proses	Rp. 6,342,000.00

Sumber : Data Olahan

TABEL 4.14
PERBANDINGAN RINCIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BANK MUAMALAT / BANK SYARIAH MANDIRI TAHUN 2011

No.	Keterangan	Bank Syariah Mandiri	Bank Muamalat
		Nominal	Nominal
1	Checking	Rp. 150,000.00	Rp. 250,000.00
	SKMHT	Rp. 250,000.00	Rp. 250,000.00
	APHT	Rp. 700,000.00	Rp. 700,000.00
	PNBP	Rp. 50,000.00	Rp. 50,000.00
	Akta Pembiayaan	Rp. 250,000.00	Rp. 250,000.00
	Biaya Notaris	Rp. 1,400,000.00	Rp. 1,500,000.00
	Total Biaya Notaris		
2	Adm Pembiayaan	Rp. 1,000,000.00	Rp. 1,200,000.00
3	Asuransi Kebakaran	Rp. 600,000.00	Rp. 600,000.00
4	Asuransi Jiwa	RP. 2,934,900.00	RP. 3,000,000.00
5	Materai	Rp. 60,000.00	Rp. 42,000.00
	Biaya Lain-lain	Rp. 4,594,900.00	Rp. 4,842,000.00
	Total Biaya Proses	Rp. 5,994,900.00	Rp. 6,342,000.00

Sumber : Data Olahan

Tabel 4.14 menunjukkan total biaya notaris dan total biaya proses untuk Bank Muamalat sebesar Rp. 6,342,000.00,-, rincian biaya proses Bank Syariah Mandiri sebesar 5,994,900.00,- berarti ada perbedaan sebesar Rp. 437.100,-.

Dari hasil penelitian ini, analisa yang digunakan peneliti dalam pelaksanaan di Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat telah mengikuti prosedur pembiayaan murabahah secara efektif dan perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat cukup signifikan. Perbandingan pembiayaan kedua bank ini nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri lebih besar dibandingkan dengan nasabah pembiayaan Bank Muamalat. Ini dapat dilihat dari jumlah kantor, jumlah pegawai, total aset, total pembiayaan, dan dana pihak ketiga.

Jumlah kantor Bank Syariah Mandiri pada tahun 2010 sebanyak 501 kantor yang terdiri dari 144 Kantor Cabang, 243 Kantor Cabang Pembantu, selebihnya kantor kas, unit pelayanan syariah, kantor layanan syariah, dan *Payment Point*.

Sedangkan Bank Muamalat pada tahun 2010 memiliki 75 Kantor Cabang, 92 Kantor Cabang Pembantu, 52 Kantor Kas, 43 Gerai Muamalat dan 4.103 *Outlet Pos Online (SOPP)*. Jumlah pegawai Bank Syariah Mandiri sebanyak 7.902 orang dan jumlah pegawai Bank Muamalat 2.946 orang.

Pada tahun 2010 total aset Bank Syariah Mandiri sebesar 32,48 triliun, sedangkan total aset Bank Muamalat sebesar 21,40 triliun, total pembiayaan Bank Syariah Mandiri sebesar 23,968 triliun, dan total pembiayaan Bank Muamalat sebesar 15,917 triliun. Jumlah dana pihak ketiga Bank Syariah Mandiri sebesar 28,998 triliun dan total dana pihak ketiga Bank Muamalat sebesar 17,393 triliun.

3. Tingkat Kesehatan Bank

Kebijakan perbankan yang dikeluarkan dan dilaksanakan oleh Bank Indonesia pada dasarnya ditujukan untuk menciptakan dan memelihara kesehatan, baik secara individu, maupun perbankan sebagai suatu sistem. Pertanyaan selanjutnya adalah seperti apakah bank yang disebut sehat itu.

a. Pengertian Tingkat Kesehatan Bank

Bank yang sehat adalah bank yang dapat menjalankan fungsi-fungsinya dengan baik, yang dapat menjaga dan memelihara kepercayaan masyarakat, dapat menjalankan fungsi intermediasi, dapat membantu kelancaran lalu lintas

pembayaran serta dipergunakan oleh pemerintah dalam melaksanakan berbagai kebijakan, terutama kebijakan moneter. Dengan menjalankan fungsi tersebut bank dapat memberikan layanan yang baik kepada masyarakat dan bermanfaat bagi perekonomian Indonesia.

b. Penilaian Tingkat Kesehatan Bank

Penilaian tingkat kesehatan bank di Indonesia sampai saat ini secara garis besar didasarkan pada faktor CAMEL (*capital, Assets, Management, Earning* dan *Liquidity*). Kelima faktor tersebut merupakan faktor yang menentukan kondisi suatu bank. Apabila suatu bank mengalami permasalahan pada salah satu faktor tersebut (apabila suatu bank mengalami permasalahan lebih dari satu faktor), bank tersebut dinyatakan akan mengalami kesulitan. Sebagai contoh, suatu bank yang mengalami masalah likuiditas (meskipun bank tersebut modalnya cukup, selalu untung, dikelola dengan baik, dapat dipastikan bank tersebut akan menjadi tidak sehat. Pada waktu terjadi krisis perbankan di Indonesia sebetulnya tidak semua bank dalam kondisi tidak sehat, tetapi karena terjadi *rush* dan mengalami kesulitan likuiditas, sejumlah bank yang sebenarnya sehat menjadi tidak sehat.

Berdasarkan kualifikasi di atas, masih perlu dievaluasi dengan memperhatikan informasi dan aspek-aspek lain yang secara materil dapat berpengaruh terhadap perkembangan masing-masing faktor. Pada akhirnya, akan diperoleh suatu angka yang dapat menentukan predikat tingkat kesehatan bank, yaitu sehat, cukup sehat, kurang sehat, dan tidak sehat.

1) Kecukupan Modal

Kekurangan modal merupakan segala umum yang dialami bank-bank di negara-negara berkembang. Kekurangan modal tersebut dapat bersumber dari dua hal, yaitu modal yang jumlahnya kecil dan kualitas modalnya yang buruk. Dengan demikian, pengawas bank harus yakin bahwa bank harus mempunyai modal yang cukup, baik jumlah maupun kualitasnya. Selain itu, para pemegang saham maupun pengurus bank harus benar-benar bertanggung jawab atas modal yang sudah ditanamkan.

2) Kualitas Aktiva Produktif (Aset)

Dalam kondisi normal, sebagian besar aktiva suatu bank terdiri dari kredit dan aktiva lain yang dapat menghasilkan atau menjadi sumber pendapatan bagi bank sehingga jenis aktiva tersebut sering disebut aktiva produktif. Di dalam menganalisis kondisi suatu bank pada umumnya perhatian difokuskan pada kecukupan modal, namun demikian menganalisis kualitas aktiva produktif bank secara cermat pada kecukupan modal, namun demikian menganalisis kualitas aktiva produktif bank secara cermat tidaklah kalah pentingnya, karena kualitas aktiva produktif bank yang sangat buruk, akan menghapus modal bank. Hal ini terkait dengan berbagai permasalahan seperti pembentukan cadangan, penilaian aset, pemberian pinjaman kepada pihak terkait, dan sebagainya.

Permasalahan pemberian pinjaman kepada pihak terkait, yang diatur dalam ketentuan Batas Maksimum Pemberian Kredit/Legal Lending Limit (BMPK/LLL), merupakan masalah serius di berbagai negara berkembang seperti di Indonesia. Sering kali bank dimiliki dan dikendalikan oleh individu, keluarga

atau kelompok kecil yang sepenuhnya mengendalikan dan mencengkram pengurus atau pengelola bank. Dengan keadaan tersebut dapat dipastikan bahwa *good corporate governance*, sistem pengendalian intern, dan bahkan para pengawas ekstern menjadi tidak berfungsi. Kepemilikan bank juga sering terkait dengan kepemilikan bada usaha komersial nonbank yang lain sehingga hal ini mendorong pemberian pinjaman kepada pihak terkait. Pemberian pinjaman kepada pihak terkait ini juga dapat dikaburkan sehingga akan sulit dideteksi oleh para pengawas sehingga akan memperburuk kondisi aktiva produktif bank. Beberapa permasalahan berat yang dihadapi bank-bank di Indonesia pada saat ini sebenarnya juga disebabkan oleh masalah itu.

3) Manajemen

Penilaian faktor manajemen dalam penilaian tingkat kesehatan bank dilakukan dengan melakukan evaluasi terhadap pengelolaan terhadap bank yang bersangkutan. Penilaian tersebut dilakukan dengan mempergunakan seratus kuesioner manajemen resiko. Kuesioner kelompok manajemen umum dan kuesioner manajemen resiko. Kuesioner kelompok manajemen umum selanjutnya dibagi ke dalam sub kelompok pertanyaan yang berkaitan dengan (1) strategi; (2) struktur; (3) sistem; (4) sumber daya manusia; (5) kepemimpinan; dan (6) budaya kerja. Sementara itu, untuk kuesioner manajemen resiko dibagi dalam sub kelompok yang berkaitan dengan (1) risiko likuiditas; (2) risiko pasar; (3) risiko kredit; (4) risiko operasional; (5) risiko hukum; dan (6) risiko pemilik dan pengurus.

4) Keuntungan

Penilaian terhadap faktor rentabilitas didasarkan pada dua rasio, yaitu laba sebelum pajak dalam dua belas bulan terakhir dengan rata-rata volume usaha dalam periode yang sama, dan rasio biaya operasional dalam dua belas bulan terakhir terhadap pendapatan dalam periode yang sama.

Rasio laba sebelum pajak dalam dua belas bulan terakhir terhadap rata-rata volume usaha dalam periode yang sama, apabila besarnya 0 atau negatif diberi nilai kredit sebesar 0 dan untuk setiap kenaikan sebesar 0,015% nilai kredit ditambah satu dengan nilai maksimal 100. Sementara itu, untuk rasio biaya operasional dalam dua belas bulan terakhir terhadap rata-rata volume usaha dalam periode yang sama apabila nilainya 100 atau lebih diberi nilai kredit sebesar 0, dan untuk setiap penurunan sebesar 0,05% nilai kredit ditambah satu dengan nilai kredit maksimal sebesar 100.

5) Likuiditas

Likuiditas merupakan masalah yang sangat krusial dalam industri perbankan. Dengan demikian, pengelolaan likuiditas yang baik sangat menentukan bagi suatu bank, dan masalah likuiditas ini harus dipantau secara terus menerus oleh pengawas bank. Demikian juga laporan bank kepada publik untuk keperluan transparansi, selalu menyertakan laporan yang memuat rasio-rasio yang terkait dengan kondisi likuiditas suatu bank, yang memungkinkan masyarakat untuk mendapatkan informasi tentang risiko likuiditas suatu bank.

6) Faktor Lain yang Ikut Menentukan Tingkat Kesehatan Bank

Penilaian tingkat kesehatan bank, selain faktor CAMEL, seperti telah diuraikan di atas, juga dikaitkan dengan faktor lainnya, seperti: BMPK, Posisi Devisa Netto (PDN) dan faktor lainnya tergantung kondisi usaha perbankan ketika itu. Setiap pelanggaran terhadap ketentuan di atas akan mengurangi nilai kredit dalam penilaian tingkat kesehatan bank.

Dari hasil penelitian ini, peneliti menganalisa bahwa kedua bank ini adalah sehat, tetapi bila dilihat sistem perbandingan pembiayaannya Bank Syariah Mandiri lebih sehat dibandingkan dengan Bank Muamalat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan Penelitian

Berdasarkan uraian data terdahulu yang disajikan dalam Bab hasil penelitian dan analisa data maka dapat ditarik beberapa kesimpulan hasil penelitian yang berhubungan dengan pelaksanaan pembiayaan murabahah dan perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri

Kegiatan Bank Syariah yaitu menghimpun dana dari nasabah, menyalurkan dana dan jasa perbankan lainnya. Bank Syariah dalam operasinya dimulai dari penghimpunan dana masyarakat berupa giro, tabungan dan deposito. Dana yang berhasil dihimpun tersebut disalurkan dalam bentuk pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah, musyarakah, qardh, ijarah dan jasa. Penghimpunan dana itu disalurkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan modal kerja, pembiayaan konsumsi, pembiayaan modal kerja dan investasi.

Pada tahun 2011 pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah di provinsi Riau mencapai 2,21 triliun atau meningkat 12,71% (yoy) dan 12,71% (qtd). Pembiayaan yang disalurkan oleh bank umum di Provinsi Riau utamanya diserap dalam bentuk pembiayaan konsumsi yang mencapai 40,93% terhadap total pembiayaan, diikuti pembiayaan modal kerja dan investasi masing-masing sebesar 29,11%.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pelaksanaan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri, pembiayaan murabahah memiliki

peminat nasabah yang tertinggi dibanding pembiayaan syariah lainnya. Adapun alasan pembiayaan murabahah lebih dominan yaitu murabahah diimplementasikan, karena murabahah dengan cepat, mudah dipahami karena para pelaku Bank Syariah menyamakan murabahah ini dengan kredit investasi konsumtif seperti misalnya kredit kendaraan bermotor, kredit pemilik rumah dan kredit lainnya. Walaupun kedua jenis transaksi ini sangat berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank syariah yang menjalankan transaksi murabahah dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam Murabahah di tentukan berapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Dalam Islam pembiayaan murabahah adalah suatu sistem pembiayaan yang melibatkan pihak ketiga (pihak bank) selain pihak pembeli dan penjual dengan nilai keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (pihak Bank dan pihak pembeli).

Dari hasil penelitian perbedaan dan persamaan Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

1. Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat dalam pelaksanaannya memberikan beberapa syarat untuk peminjaman pembiayaan murabahah, syarat tersebut antara lain :

- WNI cakap hukum
- Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
- Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

Sedangkan dokumen yang diperlukan adalah sebagai berikut :

- (a) Fotokopi KTP pemohon, (b) Fotokopi Kartu Keluarga, (c) Fotokopi Surat Nikah, (d) Asli slip gaji dan Surat Keterangan Kerja, (e) Fotokopi Tabungan/Rekening Koran 3 bulan terakhir, (f) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp. 50 juta, (g) Fotokopi rekening telepon dan listrik, (h) Fotokopi SHM/ SHGB, dan (i) Fotokopi IMB dan Denah Bangunan, (j) Rencana Anggaran Biaya

Setelah syarat dan dokumen nasabah dimasukkan ke Bank Syariah, maka pihak Bank Syariah meneliti dan mempertimbangkan permohonan nasabah dengan beberapa aspek penilaian yaitu : (a) Analisa aspek yuridis, (b) Analisa aspek usaha, (c) Analisa aspek pembiayaan, (d) Analisa aspek keuangan, (e) Analisa aspek agunan, dan (f) Analisa Risiko

Setelah hal ini dianalisa dengan baik, maka pihak Bank Syariah menentukan pembiayaan akad kredit, biaya notaris, biaya administrasi, biaya asuransi kebakaran, biaya asuransi jiwa, biaya materai, checking, SKMHT, APHT, PNBPN dan akta pembiayaan.

2. Perbedaan total pembiayaan murabahah Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2010 adalah sebesar 6.596,21 triliun, sedangkan total pembiayaan Bank Syariah Mandiri 12.681,133 triliun. Total rincian biaya proses pembiayaan

Bank Syariah Mandiri dengan Bank Muamalat juga mengalami perbedaan. Total biaya proses untuk pembiayaan murabahah Griya selama 5 tahun dengan total pembiayaan murabahah Rp. 100.000.000,- maka Bank Muamalat menetapkan Rp. 6.324.000,-, sedangkan Bank Syariah Mandiri menetapkan rincian biaya sebesar Rp. 5.994. 900,-. Berarti ada perbedaan sebanyak Rp.437.100,-. Angsuran perbulannya juga berbeda.

Penulis menyimpulkan bahwa dalam memberikan pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat sama-sama memberikan syarat yang diterapkan oleh Bank Indonesia, dan dalam proses rincian pembiayaan murabahah terdapat perbedaan jumlah total rincian biaya. Bank Syariah Mandiri lebih murah pembiayaan murabahah dibandingkan dengan Bank Muamalat.

B. Saran-Saran

Untuk menambah kesempurnaan kegiatan penelitian dan penulisan studi perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Disarankan kepada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Pekanbaru, selaku pihak ketiga dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah untuk senantiasa menegakkan prinsip-prinsip ajaran Islam yang berhubungan dengan konsekuensi pembiayaan, yakni tolong-menolong, dan dalam perjanjian akad pembiayaan murabahah harus diterapkan suka sama suka dengan praktek jual beli. Hendaknya Bank Syariah Mandiri menerapkan praktek Muamalah

Madiyah yaitu aturan-aturan yang ditinjau dari segi objeknya. Oleh karena itu jual beli benda bagi muslim bukan hanya sekedar memperoleh untung yang sebesar-besarnya, tetapi secara vertikal bertujuan untuk memperoleh ridha Allah dan secara horizontal bertujuan untuk memperoleh keuntungan, sehingga benda-benda yang diperjualbelikan akan senantiasa dirujukkan kepada aturan Allah. Benda-benda yang haram diperjualbelikan menurut syara' tidak akan diperjualbelikan, karena tujuan jual beli bukan semata ingin memperoleh keuntungan, tetapi juga ridha Allah.

2. Penulis menyarankan kepada Bank Muamalat agar memberikan pembiayaan kepada nasabah jangan terlalu tinggi skala pembiayaannya, bisa diberikan kepada nasabah mulai dari Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000,- agar kelompok kecil dan menengah dapat mempergunakan pembiayaan murabahah melalui Bank Muamalat. Hal ini diharapkan agar Bank Muamalat lebih berkembang seperti yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dan prosedur pembiayaan murabahah di Bank Muamalat jangan terlalu berbelit-belit. Terapkanlah Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW, Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an :

“Barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, maka Allah akan mengembalikannya berlipat-ganda untuknya, dan baginya pahala yang mulia,

Pada hari engkau akan melihat orang-orang yang beriman laki-laki dan perempuan, betapa cahaya mereka bersinar di depan dan di samping kanan mereka, (dikatakan kepada mereka), “Pada hari ini ada berita gembira untukmu, (yaitu) surga-surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai,

mereka kekal di dalamnya. Demikian itulah kemenangan yang agung”
(Al-Hadid : 57: 11-12)

3. Penulis menyarankan kepada nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat yang menggunakan jasa pembiayaan murabahah hendaknya menjunjung tinggi nilai kejujuran dan berusaha secara optimal memenuhi kewajiban (mengembalikan biaya murabahah) secara tepat waktu sehingga tidak merugikan pihak bank yang telah bersedia membantu menyediakan dana untuk memperoleh suatu barang yang dibutuhkan.
4. Penulis menyarankan dalam memberikan layanan kepada nasabah usahakan cepat seperti yang dilakukan oleh bank konvensional. Karena menurut data Bank Indonesia tahun 2011 market share Bank Syariah di Provinsi Riau berkisar 5 %, untuk itu Bank Syariah hendaknya jangan terlalu kaku dalam mengambil keputusan, usahakan seefisien dan seefektif mungkin agar market share Bank Syariah di Provinsi Riau meningkat terus menyaingi bank konvensional
5. Prinsip Amanah Bank Syariah harus dijalankan sesuai dengan Syariat Islam, usahakan agar Bank Syariah tetap sehat menurut standar pengukuran Bank Indonesia.

Penulis menyadari bahwa tulisan atau penelitian ini terdapat kekurangan-kekurangan, hal ini disebabkan kemampuan penulis yang terbatas. Kritik dan saran yang sangat berharga secara konstruktif dari pembaca demi kesempurnaan penulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku dan Artikel

- Abdul Aziz Muhammad, 2010, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Amzah.
- Abdullah, M. Ma'ruf. 2006. *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Banjarmasin, Antasari Press.
- Ahmad, 2010. *Pembiayaan Bank Syariah*, <http://www.wed>, 13 Desember 2011.
- Adiwarman, A.Karim. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Amin, Summa Muhammad. 2004. *Himpunan Undang-Undang Perdata Islam dan Pelaksanaannya*, Jakarta, P.T. Raja Grafindo Persada.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2000. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- _____, 2000. *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Insitute
- _____, 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Antonio, Syafi'i , 2006, *Bank Syariah Analisis Kekuatan Peluang Kelemahan dan Ancaman*, Yogyakarta, Ekonisia.
- Ansori, Abdul Ghofur. 2006. *Gadai Syariah di Indonesia, Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press.
- _____, 2007. *Payung Hukum Perbankan Syariah (UU di Bidang Perbankan, Fatwa DSN-MUI, dan Peraturan Bank Indonesia)*. Yogyakarta : UII Press.
- _____, 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Anwar Muhammad. *Fiqh Islam*. Bandung, P.T. Al Maarif.
- Ascarya, 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asyhadie, Zeeni. 2005. *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

- Atort, Nasser. Desember 1999. “*Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah, Produk-Produk dan Tantangannya: Overview*”, dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan. Volume 2. Nomor 3*. Jakarta: Bank Indonesia
- Aziz M. Amin. 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia Buku 1*. Jakarta: Bangkit
- _____, 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia Buku 2*. Jakarta: Bangkit
- Bank Indonesia. April 2007. “*Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah)*”, dalam *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan, Volume 5 Nomor 1*, Jakarta, Direktorat Hukum Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. 2010. *Kajian Perekonomian Masyarakat Provinsi Riau*, Pekanbaru.
- Bank Indonesia, 2011, *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Riau*, Pekanbaru.
- Bank Indonesia, 2002. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- _____, 2004. “*Arsitektur Perbankan Indonesia*”, dalam <http://www.bi.go.id>, Diakses Tanggal 24 Februari 2008.
- _____, 2006. *Booklet Mengenai Operasi Pasar Terbuka dan Fasilitas Pendanaan Bank Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Booklet Perbankan Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Kodifikasi Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Panduan Investasi Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2011. *Buku Panduan Penulisan Tesis dan Disertasi*. Pekanbaru : PPs UIN Suska Riau.
- Bank Muamalat, 2010, *Laporan Tahunan Memperluas Pasar dengan Landasan Bisnis Yang Kokoh*, Jakarta.
- Bank Syariah Mandiri, 2010, *Laporan Tahunan Better Legacy for Better Indonesia*, Jakarta.

- Baraba, Achmad. Desember 1999. "*Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah*", dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Volume 2. Nomor 3. Jakarta: Bank Indonesia
- Basyir, Ahmad Azhar. 1983. *Hukum Islam tentang Riba, Utang Piutang, Gadai*. Bandung: PT AL-Ma'arif
- _____, 2000. *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia
- Chotib, A. 1962. *Bank dalam Islam*. Jakarta: Bulan Bintang
- Dairi, Rizal. 2010. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Pekanbaru, UIR Press.
- Darmawi, Herman. 2006. *Pasar Finansial dan Lembaga-lembaga Finansial*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Dewi, Gemala. 2004. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Persada.
- Dimiyati, Hartono. 1994. "*Sejarah Lahirnya BAMUI*", dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia Kerja Sama dengan Bank Muamalat.
- Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dan Institut Pertanian Bogor. 2004. *Ringkasan Eksekutif Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Kalimantan Selatan*. Jakarta: Bank Indonesia dan Institut Pertanian Bogor.
- Djamil, Faturrahman. 2001. "*Hukum Perjanjian Syariah*", dalam *Kompilasi Hukum Perikatan*, Mariam Darus Badruzaman. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Djumhana, Muhamad. 1993. *Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Fachruddin, Fuad Mohd. 1983. *Riba dalam Bank, Koperasi, Perseroan dan Asuransi*. Bandung: PT Al-Ma'arif
- Farouk, Peri Umar. 2002. "*Kelembagaan, Operasional dan Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah*", dalam www.inlawnesia.net, Diakses Tanggal 20 Maret 2008.
- _____, 2002. "*Sejarah Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia*", dalam www.inlawnesia.net, diakses tanggal 20 Maret 2008.

- Fuady, Munir. 1999. *Hukum Perbankan Modern Berdasarkan Undang-Undang Tahun 1998 Buku Kesatu*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Hadad, Mualiman D. 16 Juni 2006. “*Perlindungan dan Pemberdayaan Nasabah Bank dalam Arsitektur Perbankan Indonesia*”. Makalah Disampaikan Pada Diskusi Badan Perlindungan Konsumen Nasional. Jakarta: Badan Perlindungan Konsumen Nasional
- Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung. 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Hakim, Cecep Maskanul. Desember 1999. “*Problem Pengembangan Produk dalam Bank Syariah*”, dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Volume 2, Nomor 3. Jakarta: Bank Indonesia.
- Hamid, M. Arfin. 2007. *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia: Aplikasi dan Prospektifnya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hasnah Faizah. 2009. *Menulis Karangan Ilmiah*, Pekanbaru, UNRI Press.
- Hendi Suhendi, 2010, *Fiqh Muamalat*, Jakarta, PT. Raja Grafindi Persada.
- Hermansyah. 2005. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada
- Hidayat Syah, 2010, *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verifikatif*, Pekanbaru, Suska Press.
- Institut bankir Indonesia. 2003. *Konsep dan Implementasi Bank Syariah*. Jakarta: PT Djambatan.
- Kamil, Ahmad dan M. Fauzan. 2007. *Kitab Undang-undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada
- Karim, Adiwarmarman A. 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2000. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lubis, Suhrawardi K. 2000. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: CV Sinar Grafika
- Lubis, Sulaikin, Wismar ‘Ain Marzuki, dan Gemala Dewi. 2006. *Hukum Acara Perdata Peradilan Agama di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada.

- Mannan, Muhammad Andul. 1993. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam (Dasar-dasar Ekonomi Islam)*, diterjemahkan M. Nastangin. Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf.
- M. Amin Aziz. 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia*, Jakarta, Kelemahan, Peluang Penerbit Bangkit.
- M. Nur Rianto Al Arif, 2010, *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung, Alfabeta.
- M. Luthfi Hamidi, 2003, *Jejak – Jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta, Senayan Abadi Publishing, Jakarta.
- Muhamad. 2006.. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, dan Ancaman*, Yokjakarta
- Muhammad. 2000. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, Yokyakarta, UII Press.
- Muljono, Eugenia Liliawati. 1999. *Susunan dalam Satu Naskah dari Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*. Jakarta: Harvarindo.
- Mujahidin, Ahmad. 2010. *Ekonomi Islam 2*. Pekanbaru : Al Mujtahadah.
- Munawar, Said Agil Husen. 1994. “*Pelaksanaan Arbitrase di Dunia Islam*”, dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.
- Muslehuddin, Muhammad. 1991. *Sistem Perbankan dalam Islam*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pasaribu, Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis. 1994. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: CV Sinar Grafika
- Penyusun Ensiklopedi Hukum Islam. 2001. *Ensiklopedia Hukum Islam Jilid 1*. Jakarta: PT Ichtiar Baru van Hoeve.
- Perwataatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi’i Antonio. 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Pimpinan Pusat Muhammadiyah. 1967. *Himpunan Putusan Tarjih*. Yogyakarta: Pimpinan Pusat Muhammadiyah.
- Rachmadi Usman. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Indonesia Syariah* , Bandung, P.T. Citra Aditya Bakti.

- Rachmawati. 2007. *Analisis Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru*. Pekanbaru, Fakultas Ekonomi ; UIR.
- Ridwan, Muhammad. 2006. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: Citra Media
- _____, 2005. *Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Rijal, Yahya. 2009. *Akutansi Perbankan Syariah*. Jakarta : Salemba Empat.
- Rindjin, Ketut. 2000. *Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai Veithzal. 2010. *Bank and Financial Institution Management, Conventional & Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Rivai Veithzal. 2010. *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Sosuli Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rizal Yahya, 2009, *Akutansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*, Jakarta.
- Sabiq, Sayyid. 1995. *Fikih Sunnah Jilid 13*, alih bahasa Kamaluddin A. Marzuki dan penyunting Syamsudin Manaf. Bandung: Al-Ma'arif.
- _____. 1996. *Fikih Sunnah Jilid 12*, Alih Bahasa Kamaluddin A. Marzuki dan Penyunting Syamsudin Manaf. Bandung: Al-Ma'arif.
- Saleh, Abdul Rahman. 1994. "*Beberapa Catatan tentang Prosedur Beracara BAMUI*", dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia Bekerja Sama Dengan Bank Muamalat Indonesia.
- Sembiring, Sentosa. 2006. *Himpunan Lengkap Peraturan Perundang-Undangan Tentang Badan Peradilan dan Penegakkan Hukum*. Bandung: Yayasan Pusat Pengkajian Hukum.
- Sholahuddin, M. 2007. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta, PT. Raja grafindo Persada.
- Siamat, Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Intermedia

- Sjahdeini, Sutan Remy. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti.
- Sunaryo. 2008. *Hukum Lembaga Pembiayaan* Jakarta, Sinar Grafika
- Sugiono. 1999. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung, CV, Alfabeta
- Sugiono. 2010. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung, CV. Alfabeta
- Sugiono, 2008, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung, CV. Alfabeta.
- Suhendi, Hendi, 2010. *Fiqih Muamalah*. Jakrata, PT RajaGrafindo Persada.
- Sumitro, Warkum. 1996. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suseno, Priyonggo dan Heri Sudarsono (Penghimpun). 2004. *Undang-undang, Peraturan Bank Indonesia dan Surat Keputusan Direksi bank Indonesia tentang Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Press.
- Susilo, Y. Sri, Sigit Triandaru, dan A. Totok Budi Santoso. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suyatno, Thomas, et al. 1994. *Kelembagaan Perbankan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah. 2001. *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djambatan.
- Tim Perundang-Undangan dan Pengkajian Hukum Direktorat Hukum Bank Indoensia. April 2007. “*Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah)*”, dalam *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*. Volume 5 Nomor 1. Jakarta: Direktorat Hukum Bank Indonesia.
- Tim Prima Pena, 2001, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Jakarta, Gita Media Press.
- Undang – Undang RI Nomor 6 Tahun 2009 Tentang bank Indonesia, 2001, Bandung , Citra Umbara.

- Usman, Rahmadi. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Syariah*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.
- Undang – Undang RI Nomor 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, 2011, Bandung, Citara Umbara.
- Usman, Rachmadi. 1997. *Aspek-Aspek Hukum Bank Bagi Hasil*. Banjarmasin: Fakultas Hukum ULAM.
- _____. 2000. *Hukum Ekonomi dalam Dinamika*. Jakarta: PT Djambatan
- _____. 2001. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- _____. 2001. *Dimensi Hukum Surat Berharga: Warkat-Warkat Perbankan dan Pasar Uang*. Jakarta: Djambatan.
- _____. 2002. *Aspek-Apspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- _____. 2003. *Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Wibowo, Edy dan Untung Widodo. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah? (Kedudukan Nasabah Terhadap Bank dalam Hubungannya dengan Penerapan Metode Bunga di Bank Konvensional dan Metode Bagi Hasil di Bank Syariah (Suatu Tinjauan Hukum)*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widiyono, Try. 2006. *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia: Simpanan, Jasa dan Kredit*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widjanarto. 1994. *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia*, Jakarta, PT. Pustaka Utama Grafiti
- Widyaningsih. 2007. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta, Kencana Predana Medi.
- Zuhri, Muh. 1996. *Riba dalam Al-Quran dan Masalah Perbankan (Sebuah Tilikan Antisipatif)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/8/PBI/2000 tentang *Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syariah*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/9/PBI/2000 tentang *Sertifikat Wadiah Bank Indonesia*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/10/PBI/2001 tentang *Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principles) Sebagaimana Telah Diubah Pertama dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/23/PBI/2001 dan Kedua dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/21/PBI/2003.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/3/PBI/2003 tentang *Fasilitas Pembiayaan Jangka Pendek bagi Bank Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/23/PBI/2005*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/23/PBI/2003 tentang *Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer) bagi Bank Perkreditan Rakyat*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/7/PBI/2004 tentang *Sertifikasi Wadiah Bank Indonesia*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 tentang *Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/25/PBI/26.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/24/PBI/2004 tentang *bank Umum Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/35/PBI/2005.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/6/PBI/2005 tentang *Transportasi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/7/PBI/2005 tentang *Penyelesaian Pengaduan Nasabah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/10/PBI/2008*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/24/PBI/2005 tentang *Fasilitas Likuiditas Intrahari bagi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang *Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006 tentang *Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukuan Kantor Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional*

Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/7/PBI/2007.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/5/PBI/2006 tentang *Mediasi Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/1/PBI/2008.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang *Pelaksana Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 6/6/DPM tanggal 16 Februari 2004 perihal *Tata Cara Pelaksanaan Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 6/9/DPM tanggal 16 Februari 2004 perihal *Tata Cara Pemberian Fasilitas Pembiayaan Jangka Pendek Bagi Bank Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/35/DPM tanggal 3 Agustus 2005.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/24/DPM tanggal 18 Juli 2005 perihal *Penyelesaian Pengaduan Nasabah Sebagaimana Telah Diubah dengan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/13/DPNP tanggal 6 Maret 2008.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/36/DPM tanggal 3 Agustus 2005 perihal *Tata Cara Pemberian Fasilitas Likuiditas Intrahari bagi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/37/DPM tanggal 8 Agustus 2005 perihal *Tata Cara Pelaksanaan dan Penyelesaian Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/14/DPNP tanggal 1 Juni 2006 perihal *Mediasi Perbankan*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/7/DPM tanggal 30 Maret 2007 perihal *Pasar Uang antar-Bank berdasarkan Prinsip Syariah.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/8/DPM tanggal 30 Maret 2007 perihal *Sertifikat Investasi Mudharabah antar-Bank*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/DPBS tanggal 17 Maret 2008 perihal *Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah*

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 *tentang Peradilan Agama Sebagaimana telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006*

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang *Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang *Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan*

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang *Perlindungan Konsumen*

Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang *Bank Indonesia Sebagaimana Telah Diubah Dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004*

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang *Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa*

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 tentang *Perubahan atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia*

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah.*

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2009 tentang *Penetapan PERPU Nomor 2 Tahun 2008 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia menjadi Undang-Undang*

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2011 tentang *Transfer Dana*

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2011 tentang *Mata Uang*

C. Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Giro.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Tabungan.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Deposito.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Jual Beli Salam*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Jual Beli Istishna'.*

- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Musyarakah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Ijarah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Kafalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 12/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Hawalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Al-Qardh*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 22/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Jual Beli Istishna' Paralel*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 24/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Safe Deposit Box*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn Emas*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tentang *Al-Ijarah al-Muntahiyah bil al-Tamlik*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 28/DSN-MUI/III/2002 tentang *Jual Beli Mata Uang (Al Sharf)*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit (C/L) Impor Syariah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit (C/L) Ekspor Syariah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 36/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Sertifikat Wadiah Bank Indonesia*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 37/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Pasar Uang antar-Bank Berdasarkan Prinsip Syariah*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 38/DSN-MUI/X/2002 tentang *Sertifikat Investasi Mudharabah antar-Bank*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 42/DSN-MUI/V/2004 tentang *Syariah Charge Card*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 43/DSN-MUI/V/2004 tentang *Ganti Rugi (Ta'widh)*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang *Pembiayaan Multijasa*.

DAFTAR ISTILAH

1. Istilah Dalam Bisnis Islam

No	Produk Bank	Pengertian / Makna
1	Hiwalah	<p>Transaksi pengalihan piutang nasabah (muhil) kepada bank (muhalt `alaihj dari nasabah lain (muhal). Muhil meminta muhal `alaih untuk membayarkan terlebih dahulu piutang yang timbul dari jual beli. Pada saat piutang tersebut jatuh tempo muhal akan membayar kepada muhal `alaih. Muhal `alaih memperoleh imbalan sebagai jasa pengalihan. Dalam praktik perbankan Islam, fasilitas hiwalah lazimnya untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, sedangkan bank mendapat ganti biaya atas jasa</p>
2	Ijarah	<p>Transaksi sewa menyewa barang antara bank (muaajir) dengan penyewa (mustajir). Setelah masa sewa berakhir, barang sewaan dikembalikan kepada muaajir. Secara prinsip, ijarah sama dengan transaksi jual beli, hanya saja yang menjadi obyek dalam transaksi ini adalah dalam bentuk manfaat. Pada akhir masa-sewa dapat saja diperjanjikan bahwa barang yang diambil manfaatnya selama masa sewa akan dijual belikan antara bank dengan nasabah yang menyewa (ijarah muntahhiyah bittamlik/sewa yang diikuti dengan berpindah kepemilikan). Jenis kegiatan antara safe deposit box dan jasa pelaksana administrasi dokumen (custodian) dan bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut</p>

3	<i>Ijarah wa iqtina</i>	Transaksi sewa menyewa barang antara bank (muaajir) dengan pepyewa (mustajir) yang diikuti janji bahwa pada saat yang ditentukan kepemilikan barang sewaan akan berpindah kepada mustajir. Skim ini sering juga disebut ijarah muntahiya bittamlik.
4	Istihna'	Transaksi jual beli barang (mashnu) antara pemesan (mustashni') dengan penerima pesanan (shani) (alur transaksi istishana' serupa dengan salam, hanya saja dalam is'tishna', bank dapat memabayar harga pembelian dalam beberapa kali termin pembayaran). Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad dengan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan. Apabila bank bertindak sebagai shani' kemudian menunjuk pihak lain untuk membuat barang (mashnu), maka hal ini disebut istishna paralel.
5	Kafalah	Transaksi pemberian jaminan (makful 'alaih) yang diberikan satu pihak kepada pihak lain ketika pemberi jaminan (kafill) bertanggungjawab atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan (makful). Dalam praktik lebih dikenal dengan Bank Garansi, yang ditujukan untuk menjarnin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai Rahn, bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip wadi'ah dan bank mensapatkan pengganti biaya atas jasa yang

		diberikan.
6	Mudharabah	Transaksi antara pihak pemilik modal (shahibul mael) dengan pengelola (mudharib) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Mudharabah ini adalah salah satu bentuk umum dari usaha bagi hasil. Dalam kerjasama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumberdaya baik yang berwujud ataupun tidak berwujud untuk menjadi modal proyek kerjasama, dan secara bersama-sama mengelola proyek bersama tersebut. Pendapatan atau keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati pada awal akad. Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib, mudharabah dibagi menjadi mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah.
7	Mudharabah Mutlaqah	Transaksi mudharabah ketika mudharib diberikan kekuasaan I penuh untuk mengelola modal. Mudharib tidak dibatasi baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya.
8	Mudharabah Muqayyadah	Transaksi mudharabah ketika shahibul maal menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi mudharib, baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya. Dalam skim ini mudharib tidak diperkenankan untuk mencampurkan dengan modal atau dana lain. Pembiayaan mudharabah muqayyadah antara lain digunakan untuk investasi khusus dan reksadana.

9	Murabahah	Transaksi jual beli antara bank dengan nasabah, di mana bank mendapat sejumlah keuntungan (bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
10	Musyarakah	Sebagai suatu perkongsian dua pihak atau lebih dalam suatu proyek di mana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab akan segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing, atau dikatakan pula sebagai transaksi kerja sama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif. (dalam kerja sama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumber daya baik yang berwujud ataupun yang tidak berwujud untuk menjadi proyek dan secara bersama-sama pula mengelola kerjasama tersebut). Pendapatan atau keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.
11	Qardh	Transaksi pinjaman dari bank (muqridh) kepada pihak tertentu (muqtaridh) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang lama sesuai pinjaman. Muqridh dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada muqtaridh. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus. Dalam praktik qardh dikenal dengan pinjaman uang, misalnya seorang calon haji

		membutuhkan dana pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji, bank memberikan pinjaman kepada nasabah calon haji tersebut dan nasabah melunasinya sebelum keberangkatan hajinya.
12	Qardhul Hasan	Transaksi pinjaman dari bank (mugridh) kepada pihak tertentu (muqtaridh) untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman.
13	Rahn	Transaksi penyerahan barang/harta (marhun) dan nasabah (rahin) kepada bank (murtahin) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Dalam bahasa mum lebih dikenal dengan gadai. Dalam praktik, tujuan akad Rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembayaran.
14	Salam	Transaksi jual beli barang pesanan (<i>muslam fiih</i>) antara pembeli (<i>muslam</i>) dengan penjual (muslam ilaih)(dimana barangnya belum ada, sehingga barang yang menjadi obyek transaksi tersebut diserahkan secara tangguh dan hal ini bank menjadi pembeli dan nasabah menjadi penjual). Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad, dan pembayaran dilakukan di muka secara penuh. Apabila bank bertindak sebagai muslim kemudian-memesan kepada pihak lain untuk menyediakan, barang (<i>muslam fiih</i>), maka hal ini disebut salam paralel.

15	Sharf	Transaksi jual beli suatu valuta dengan valuta lainnya. Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip sharf, sepanjang dilakukan pada waktu yang sama (spot) dan bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing.
16	Ujr	Imbalan yang diberikan atau yang diminta- atas suatu pekerjaan yang dilakukan
17	Wadi'ah	Sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penyimpan mengendaki. Atau dengan kata lain sebagai transaksi penitipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang/uang. Berdasarkan jenisnya, wadi'ah terdiri dari wadi'ah yad amanah dan <i>wadi'ah yad dhamanah</i> .
18	Wadi'ah yad amanah	Transaksi penitipan barang/uang ketika pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang/uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.
19	Wadi'ah yad Dhamanah	Transaksi penitipan barang/uang ketika pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan, dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh

		dalam penggunaan barang/uang tersebut menjadi hak penerima titipan.
20	Wakalah	Pemberian kuasa dari pemberi kuasa (<i>muwakkil</i>) kepada penerima kuasa (<i>wakil</i>) untuk melaksanakan suatu tugas (<i>taukil</i>) atas nama pemberi kuasa. Dalam praktik perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pemukaan L/C, inkaso dan transfer uang
21	Al-Ba'al Ta'jri	Sama dengan <i>Al-Ijarah</i> , tetapi setelah selesai waktu sewa yang telah ditetapkan, maka pemilik barang menjual barang tersebut kepada penyewa, sesuai dengan perjanjian (atau sewa beli).

2. Istilah Bank Indonesia

a. Aktiva Produktif

Adalah penanaman atau penempatan yang dilakukan oleh bank dengan tujuan menghasilkan penghasilan/pendapatan bagi bank, seperti penyaluran kredit, penempatan pada antar bank, penanaman pada sertifikat Bank Indonesia (SBI), dan surat-surat berharga lainnya.

b. Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR)

Adalah pembobotan terhadap aktiva yang dimiliki oleh bank berdasarkan risiko dari masing-masing aktiva. Semakin kecil risiko suatu aktiva, semakin kecil bobot risikonya. Misalnya kredit yang diberikan kepada pemerintah mempunyai

bobot yang lebih rendah dibandingkan dengan kredit yang diberikan kepada perorangan.

c. Kualitas Kredit

Adalah pengelolaan kredit berdasarkan prospek usaha, kinerja debitur dan kelancaran pembayaran bunga dan pokok. Kredit digolongkan menjadi 5 kualitas yaitu lancar, Dalam Perhatian Khusus (DPK), Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.

d. Capital Adequacy Ratio (CAR)

Adalah rasio antara modal (modal ini dan modal pelengkap) terhadap Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR).

e. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Adalah dana yang diterima perbankan dari masyarakat, yang berupa giro, tabungan atau deposito.

f. Financing to Deposito Ratio (FDR)

Adalah rasio antara pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah terhadap dana yang diterima. Konsep ini sama dengan konsep LDR pada bank umum konvensional.

g. Inflasi

Kenaikan harga barang secara umum dan terus menerus (*persistent*)

h. Inflasi Administered Price

Inflasi yang terjadi pergerakan harga barang-barang yang termasuk dalam kelompok barang yang harganya diatur oleh pemerintah (misalnya bahan bakar).

i. Inflasi Inti

Inflasi yang terjadi karena adanya gap penawaran agregat and permintaan agregat dalam perekonomian, serta kenaikan harga barang impor dan ekspektasi masyarakat.

j. Inflasi Volatile Food

Inflasi yang terjadi karena pergerakan harga barang-barang yang termasuk dalam kelompok barang yang harganya bergerak sangat volatile (misalnya beras).

k. Kliring

Adalah pertukaran warkat atau Data Keuangan Elektronik (DKE) antar peserta kliring baik atas nama peserta maupun atas nama nasabah peserta yang perhitungannya diselesaikan pada waktu tertentu.

l. Kliring Debet

Adalah kegiatan kliring untuk transfer debet antar bank yang disertai dengan penyampaian fisik warkat debet seperti cek, bilyet giro, nota debet kepada penyelenggara kliring lokal (unit kerja di Bank Indonesia atau bank yang memperoleh persetujuan Bank Indonesia sebagai penyelenggara kliring lokal) dan hasil perhitungan akhir kliring debet dikirim ke Sistem Sentral Kliring (unit kerja yang menangani SKNBI di KP Bank Indonesia) untuk diperhitungkan secara nasional.

m. Kliring Kredit

Adalah kegiatan kliring untuk transfer kredit antar bank yang dikirim langsung oleh bank peserta ke Sistem Sentral Kliring di KP Bank Indonesia tanpa menyampaikan fisik warkat (*paperless*).

n. Loan to Deposit Ratio (LDR)

Adalah kredit/pembiayaan yang termasuk dalam kualitas Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.

o. Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP)

Adalah suatu pencadangan untuk mengantisipasi kerugian yang mungkin timbul dari tidak tertagihnya kredit yang diberikan oleh bank. Besaran PPAP ditentukan dari kualitas kredit. Semakin buruk kualitas kredit, semakin besar PPAP yang dibentuk. Misalnya, PPAP untuk kredit yang tergolong Kurang Lancar adalah 15% dari jumlah kredit Kurang Lancar (setelah dikurangi agunan), sedangkan untuk kredit Macet, PPAP yang harus dibentuk adalah 100% dari total kredit macet (setelah dikurangi agunan).

p. Rasio Non Performing Loans/Financing (NPLs/Fs)

Adalah rasio kredit/pembiayaan yang tergolong NPLs/Fs terhadap total kredit/pembiayaan. Rasio ini juga sering disebut rasio NPLs/Fs gross. Semakin rendah rasio NPLs/Fs, semakin baik kondisi bank yang bersangkutan.

q. Rasio Non Performing Loans (NPLs) – Net

Adalah rasio kredit tergolong NPLs, setelah dikurangi pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP), terhadap total kredit.

r. Sistem Bank Indonesia Real Time Settlement (BI RTGS)

Adalah proses penyelesaian akhir transaksi pembayaran yang dilakukan seketika (*real time*) dengan mendebet maupun mengkredit rekening peserta pada saat bersamaan sesuai perintah pembayaran dan penerimaan pembayaran.

s. Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKN – BI)

Adalah sistem kliring Bank Indonesia yang meliputi kliring debit dan kliring kredit yang penyelesaian akhirnya dilakukan secara nasional.

FATWA MURABAHAH

A. FATWA DAN PENAFSIRAN IMPLEMENTATIFNYA DALAM REGULASI

Salah satu penyebab munculnya penafsiran yang berbeda-beda antara satu Bank Syariah dengan Bank Syariah lain adalah adanya perbedaan antara ketentuan-ketentuan yang ada dalam Fatwa DSN-MUI menjadi regulasi Bank Indonesia.

Berikut ini adalah gambaran ketentuan-ketentuan yang ada dalam fatwa DSN-MUI dan aplikasinya dalam bentuk regulasi BI.

1. Kredit VS Pembiayaan

KREDIT (UU Perbankan NO. 10/1998)	PEMBIAYAAN (UU Perbankan Syariah No. 21/2008)
<p>Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan <i>pinjam meminjam</i> antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan <i>pihak peminjam untuk melunasi utangnya</i> setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.</p> <p>Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan <i>pinjam meminjam</i> antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan <i>pihak peminjam untuk melunasi utangnya</i> setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.</p>	<p>Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>; b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk <i>Ijarah</i> atau sewa beli dalam bentuk <i>ijarah muntahiya bittamlik</i>; c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang <i>murabah, salam, dan istishna'</i> d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang <i>qardh</i>; dan e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk <i>ijarah</i> untuk transaksi multijasa <p>Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan <i>ujrah</i>, tanpa imbalan, atau bagi hasil</p>

2. *Pembiayaan*

a. *Pembiayaan Murabahah*

a.1. Definisi dan Landasan Hukum Pembiayaan Murabah

	FATWA DSN-MUI	PBI & SEBI
DEFINISI	<i>Murabahah</i> adalah menjual suatu barang dengan <u>menegaskan</u> harga belinya kepada pembeli dan pemebeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. (Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/200)	Pembiayaan Murabahah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi jual beli dalam bentuk piutang <i>Murabahah</i> (PBI 10/16/PBI/2008)
LANDASAN HUKUM	<ul style="list-style-type: none"> a. No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000, tentang Murabahah b. No. 13/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Uang Muka dalam Murabahah c. No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Diskon dalam Murabahah; d. No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran. e. No. 43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (<i>Ta'widh</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> a. PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah b. PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007 c. SEBI 14/10/DpbS/2007 tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta pelayanan Jasa Bank Syariah.

a.2. Pokok-pokok Aturan Pembiayaan Murabahah
perspektif Fatwa dan SEBI

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
PELAKU	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. (Fat-wa No. 04/IV/2000 Ps 1:4) <input type="checkbox"/> Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. (Fatwa No. 04/IV/2000 Ps 1:6) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang. (III.3.1.a)
OBJEK	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:2) <input type="checkbox"/> Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:3) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya III.3.1.b <input type="checkbox"/> Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya (III.3.1e) <input type="checkbox"/> Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah (III.3.1.f)
HARGA	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya (Fatwa No. 04/IV/2000 Ps 1:6) <input type="checkbox"/> Harga dalam jual beli <i>murabahah</i> adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan (Fatwa No. 16/IX/2000, Ps 1:2) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar <i>Murabahah</i> dan tidak berubah selama periode Pembiayaan
JANGKA WAKTU	Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. (Fatwa No. 04/IX/2000, Ps 1:7)	

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
AKAD	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika Bank menerima permohonan-an nasabah, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya <u>secara sah</u> dengan pedagang. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:2) <input type="checkbox"/> Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat: kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:9) <input type="checkbox"/> Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, akad jual beli <i>murabahah</i> harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:9) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar <i>Murabahah</i>. (III.3.1.h)
UANG MUKA	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Dalam jual beli ini, bank bolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:4) 	
JAMINAN	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jaminan dalam <i>Murabahah</i> di bolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 3:1) 	
DISKON	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika dalam jual beli <i>Murabahah</i> LKS mendapat diskon dari <i>supplier</i>, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu diskon adalah hak nasabah. (Fatwa No.16/IX/ 2000, Ps 1:3) <input type="checkbox"/> Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad. (Fatwa No. 16/IX/2000, Ps 1:4) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka (III.3.2)

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
PELUNASAN DINI	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika nasabah dalam transaksi Murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. (Fatwa No. 23/III/2002 Ps 1:1) <input type="checkbox"/> Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS. (Fatwa No. 23/III/2002 Ps 1:2) 	
DENDA/SANKSI	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi <input type="checkbox"/> Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya <input type="checkbox"/> Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani <input type="checkbox"/> Dana yang berasal dari denda di peruntukan sebagai dana sosial <input type="checkbox"/> (Fatwa No. 17/IX/2002 Ps 1:3-6) 	

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan Penelitian

Berdasarkan uraian data terdahulu yang disajikan dalam Bab hasil penelitian dan analisa data maka dapat ditarik beberapa kesimpulan hasil penelitian yang berhubungan dengan pelaksanaan pembiayaan murabahah dan perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri

Kegiatan Bank Syariah yaitu menghimpun dana dari nasabah, menyalurkan dana dan jasa perbankan lainnya. Bank Syariah dalam operasinya dimulai dari penghimpunan dana masyarakat berupa giro, tabungan dan deposito. Dana yang berhasil dihimpun tersebut disalurkan dalam bentuk pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah, musyarakah, qardh, ijarah dan jasa. Penghimpunan dana itu disalurkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan modal kerja, pembiayaan konsumsi, pembiayaan modal kerja dan investasi.

Pada tahun 2011 pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah di provinsi Riau mencapai 2,21 triliun atau meningkat 12,71% (yoy) dan 12,71% (qtd). Pembiayaan yang disalurkan oleh bank umum di Provinsi Riau utamanya diserap dalam bentuk pembiayaan konsumsi yang mencapai 40,93% terhadap total pembiayaan, diikuti pembiayaan modal kerja dan investasi masing-masing sebesar 29,11%.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pelaksanaan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri, pembiayaan murabahah memiliki

peminat nasabah yang tertinggi dibanding pembiayaan syariah lainnya. Adapun alasan pembiayaan murabahah lebih dominan yaitu murabahah diimplementasikan, karena murabahah dengan cepat, mudah dipahami karena para pelaku Bank Syariah menyamakan murabahah ini dengan kredit investasi konsumtif seperti misalnya kredit kendaraan bermotor, kredit pemilik rumah dan kredit lainnya. Walaupun kedua jenis transaksi ini sangat berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank syariah yang menjalankan transaksi murabahah dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam Murabahah di tentukan berapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Dalam Islam pembiayaan murabahah adalah suatu sistem pembiayaan yang melibatkan pihak ketiga (pihak bank) selain pihak pembeli dan penjual dengan nilai keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (pihak Bank dan pihak pembeli).

Dari hasil penelitian perbedaan dan persamaan Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

1. Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat dalam pelaksanaannya memberikan beberapa syarat untuk peminjaman pembiayaan murabahah, syarat tersebut antara lain :

- WNI cakap hukum
- Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
- Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

Sedangkan dokumen yang diperlukan adalah sebagai berikut :

- (a) Fotokopi KTP pemohon, (b) Fotokopi Kartu Keluarga, (c) Fotokopi Surat Nikah, (d) Asli slip gaji dan Surat Keterangan Kerja, (e) Fotokopi Tabungan/Rekening Koran 3 bulan terakhir, (f) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp. 50 juta, (g) Fotokopi rekening telepon dan listrik, (h) Fotokopi SHM/ SHGB, dan (i) Fotokopi IMB dan Denah Bangunan, (j) Rencana Anggaran Biaya

Setelah syarat dan dokumen nasabah dimasukkan ke Bank Syariah, maka pihak Bank Syariah meneliti dan mempertimbangkan permohonan nasabah dengan beberapa aspek penilaian yaitu : (a) Analisa aspek yuridis, (b) Analisa aspek usaha, (c) Analisa aspek pembiayaan, (d) Analisa aspek keuangan, (e) Analisa aspek agunan, dan (f) Analisa Risiko

Setelah hal ini dianalisa dengan baik, maka pihak Bank Syariah menentukan pembiayaan akad kredit, biaya notaris, biaya administrasi, biaya asuransi kebakaran, biaya asuransi jiwa, biaya materai, checking, SKMHT, APHT, PNBPN dan akta pembiayaan.

2. Perbedaan total pembiayaan murabahah Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2010 adalah sebesar 6.596,21 triliun, sedangkan total pembiayaan Bank Syariah Mandiri 12.681,133 triliun. Total rincian biaya proses pembiayaan

Bank Syariah Mandiri dengan Bank Muamalat juga mengalami perbedaan. Total biaya proses untuk pembiayaan murabahah Griya selama 5 tahun dengan total pembiayaan murabahah Rp. 100.000.000,- maka Bank Muamalat menetapkan Rp. 6.324.000,-, sedangkan Bank Syariah Mandiri menetapkan rincian biaya sebesar Rp. 5.994. 900,-. Berarti ada perbedaan sebanyak Rp.437.100,-. Angsuran perbulannya juga berbeda.

Penulis menyimpulkan bahwa dalam memberikan pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat sama-sama memberikan syarat yang diterapkan oleh Bank Indonesia, dan dalam proses rincian pembiayaan murabahah terdapat perbedaan jumlah total rincian biaya. Bank Syariah Mandiri lebih murah pembiayaan murabahah dibandingkan dengan Bank Muamalat.

B. Saran-Saran

Untuk menambah kesempurnaan kegiatan penelitian dan penulisan studi perbandingan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri cabang Pekanbaru, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Disarankan kepada Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri Pekanbaru, selaku pihak ketiga dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah untuk senantiasa menegakkan prinsip-prinsip ajaran Islam yang berhubungan dengan konsekuensi pembiayaan, yakni tolong-menolong, dan dalam perjanjian akad pembiayaan murabahah harus diterapkan suka sama suka dengan praktek jual beli. Hendaknya Bank Syariah Mandiri menerapkan praktek Muamalah

Madiyah yaitu aturan-aturan yang ditinjau dari segi objeknya. Oleh karena itu jual beli benda bagi muslim bukan hanya sekedar memperoleh untung yang sebesar-besarnya, tetapi secara vertikal bertujuan untuk memperoleh ridha Allah dan secara horizontal bertujuan untuk memperoleh keuntungan, sehingga benda-benda yang diperjualbelikan akan senantiasa dirujukkan kepada aturan Allah. Benda-benda yang haram diperjualbelikan menurut syara' tidak akan diperjualbelikan, karena tujuan jual beli bukan semata ingin memperoleh keuntungan, tetapi juga ridha Allah.

2. Penulis menyarankan kepada Bank Muamalat agar memberikan pembiayaan kepada nasabah jangan terlalu tinggi skala pembiayaannya, bisa diberikan kepada nasabah mulai dari Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000,- agar kelompok kecil dan menengah dapat mempergunakan pembiayaan murabahah melalui Bank Muamalat. Hal ini diharapkan agar Bank Muamalat lebih berkembang seperti yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dan prosedur pembiayaan murabahah di Bank Muamalat jangan terlalu berbelit-belit. Terapkanlah Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW, Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an :

“Barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, maka Allah akan mengembalikannya berlipat-ganda untuknya, dan baginya pahala yang mulia,

Pada hari engkau akan melihat orang-orang yang beriman laki-laki dan perempuan, betapa cahaya mereka bersinar di depan dan di samping kanan mereka, (dikatakan kepada mereka), “Pada hari ini ada berita gembira untukmu, (yaitu) surga-surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai,

mereka kekal di dalamnya. Demikian itulah kemenangan yang agung”
(Al-Hadid : 57: 11-12)

3. Penulis menyarankan kepada nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat yang menggunakan jasa pembiayaan murabahah hendaknya menjunjung tinggi nilai kejujuran dan berusaha secara optimal memenuhi kewajiban (mengembalikan biaya murabahah) secara tepat waktu sehingga tidak merugikan pihak bank yang telah bersedia membantu menyediakan dana untuk memperoleh suatu barang yang dibutuhkan.
4. Penulis menyarankan dalam memberikan layanan kepada nasabah usahakan cepat seperti yang dilakukan oleh bank konvensional. Karena menurut data Bank Indonesia tahun 2011 market share Bank Syariah di Provinsi Riau berkisar 5 %, untuk itu Bank Syariah hendaknya jangan terlalu kaku dalam mengambil keputusan, usahakan seefisien dan seefektif mungkin agar market share Bank Syariah di Provinsi Riau meningkat terus menyaingi bank konvensional
5. Prinsip Amanah Bank Syariah harus dijalankan sesuai dengan Syariat Islam, usahakan agar Bank Syariah tetap sehat menurut standar pengukuran Bank Indonesia.

Penulis menyadari bahwa tulisan atau penelitian ini terdapat kekurangan-kekurangan, hal ini disebabkan kemampuan penulis yang terbatas. Kritik dan saran yang sangat berharga secara konstruktif dari pembaca demi kesempurnaan penulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku dan Artikel

- Abdul Aziz Muhammad, 2010, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Amzah.
- Abdullah, M. Ma'ruf. 2006. *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Banjarmasin, Antasari Press.
- Ahmad, 2010. *Pembiayaan Bank Syariah*, <http://www.wed>, 13 Desember 2011.
- Adiwarman, A.Karim. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Amin, Summa Muhammad. 2004. *Himpunan Undang-Undang Perdata Islam dan Pelaksanaannya*, Jakarta, P.T. Raja Grafindo Persada.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2000. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- _____, 2000. *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Insitute
- _____, 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Antonio, Syafi'i , 2006, *Bank Syariah Analisis Kekuatan Peluang Kelemahan dan Ancaman*, Yogyakarta, Ekonisia.
- Ansori, Abdul Ghofur. 2006. *Gadai Syariah di Indonesia, Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press.
- _____, 2007. *Payung Hukum Perbankan Syariah (UU di Bidang Perbankan, Fatwa DSN-MUI, dan Peraturan Bank Indonesia)*. Yogyakarta : UII Press.
- _____, 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Anwar Muhammad. *Fiqh Islam*. Bandung, P.T. Al Maarif.
- Ascarya, 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asyhadie, Zeeni. 2005. *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

- Atort, Nasser. Desember 1999. “*Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah, Produk-Produk dan Tantangannya: Overview*”, dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan. Volume 2. Nomor 3*. Jakarta: Bank Indonesia
- Aziz M. Amin. 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia Buku 1*. Jakarta: Bangkit
- _____, 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia Buku 2*. Jakarta: Bangkit
- Bank Indonesia. April 2007. “*Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah)*”, dalam *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan, Volume 5 Nomor 1*, Jakarta, Direktorat Hukum Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. 2010. *Kajian Perekonomian Masyarakat Provinsi Riau*, Pekanbaru.
- Bank Indonesia, 2011, *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Riau*, Pekanbaru.
- Bank Indonesia, 2002. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- _____, 2004. “*Arsitektur Perbankan Indonesia*”, dalam <http://www.bi.go.id>, Diakses Tanggal 24 Februari 2008.
- _____, 2006. *Booklet Mengenai Operasi Pasar Terbuka dan Fasilitas Pendanaan Bank Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Booklet Perbankan Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Kodifikasi Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2007. *Panduan Investasi Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia
- _____, 2011. *Buku Panduan Penulisan Tesis dan Disertasi*. Pekanbaru : PPs UIN Suska Riau.
- Bank Muamalat, 2010, *Laporan Tahunan Memperluas Pasar dengan Landasan Bisnis Yang Kokoh*, Jakarta.
- Bank Syariah Mandiri, 2010, *Laporan Tahunan Better Legacy for Better Indonesia*, Jakarta.

- Baraba, Achmad. Desember 1999. "*Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah*", dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Volume 2. Nomor 3. Jakarta: Bank Indonesia
- Basyir, Ahmad Azhar. 1983. *Hukum Islam tentang Riba, Utang Piutang, Gadai*. Bandung: PT AL-Ma'arif
- _____, 2000. *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia
- Chotib, A. 1962. *Bank dalam Islam*. Jakarta: Bulan Bintang
- Dairi, Rizal. 2010. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Pekanbaru, UIR Press.
- Darmawi, Herman. 2006. *Pasar Finansial dan Lembaga-lembaga Finansial*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Dewi, Gemala. 2004. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Persada.
- Dimiyati, Hartono. 1994. "*Sejarah Lahirnya BAMUI*", dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia Kerja Sama dengan Bank Muamalat.
- Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dan Institut Pertanian Bogor. 2004. *Ringkasan Eksekutif Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Kalimantan Selatan*. Jakarta: Bank Indonesia dan Institut Pertanian Bogor.
- Djamil, Faturrahman. 2001. "*Hukum Perjanjian Syariah*", dalam *Kompilasi Hukum Perikatan*, Mariam Darus Badruzaman. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Djumhana, Muhamad. 1993. *Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Fachruddin, Fuad Mohd. 1983. *Riba dalam Bank, Koperasi, Perseroan dan Asuransi*. Bandung: PT Al-Ma'arif
- Farouk, Peri Umar. 2002. "*Kelembagaan, Operasional dan Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah*", dalam www.inlawnesia.net, Diakses Tanggal 20 Maret 2008.
- _____, 2002. "*Sejarah Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia*", dalam www.inlawnesia.net, diakses tanggal 20 Maret 2008.

- Fuady, Munir. 1999. *Hukum Perbankan Modern Berdasarkan Undang-Undang Tahun 1998 Buku Kesatu*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Hadad, Mualiman D. 16 Juni 2006. “*Perlindungan dan Pemberdayaan Nasabah Bank dalam Arsitektur Perbankan Indonesia*”. Makalah Disampaikan Pada Diskusi Badan Perlindungan Konsumen Nasional. Jakarta: Badan Perlindungan Konsumen Nasional
- Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung. 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Hakim, Cecep Maskanul. Desember 1999. “*Problem Pengembangan Produk dalam Bank Syariah*”, dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Volume 2, Nomor 3. Jakarta: Bank Indonesia.
- Hamid, M. Arfin. 2007. *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia: Aplikasi dan Prospektifnya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hasnah Faizah. 2009. *Menulis Karangan Ilmiah*, Pekanbaru, UNRI Press.
- Hendi Suhendi, 2010, *Fiqh Muamalat*, Jakarta, PT. Raja Grafindi Persada.
- Hermansyah. 2005. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada
- Hidayat Syah, 2010, *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verifikatif*, Pekanbaru, Suska Press.
- Institut bankir Indonesia. 2003. *Konsep dan Implementasi Bank Syariah*. Jakarta: PT Djambatan.
- Kamil, Ahmad dan M. Fauzan. 2007. *Kitab Undang-undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada
- Karim, Adiwarmarman A. 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2000. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lubis, Suhrawardi K. 2000. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: CV Sinar Grafika
- Lubis, Sulaikin, Wismar ‘Ain Marzuki, dan Gemala Dewi. 2006. *Hukum Acara Perdata Peradilan Agama di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada.

- Mannan, Muhammad Andul. 1993. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam (Dasar-dasar Ekonomi Islam)*, diterjemahkan M. Nastangin. Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf.
- M. Amin Aziz. 1992. *Mengembangkan Bank Islam di Indonesia*, Jakarta, Kelemahan, Peluang Penerbit Bangkit.
- M. Nur Rianto Al Arif, 2010, *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung, Alfabeta.
- M. Luthfi Hamidi, 2003, *Jejak – Jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta, Senayan Abadi Publishing, Jakarta.
- Muhamad. 2006.. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, dan Ancaman*, Yokjakarta
- Muhammad. 2000. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, Yokyakarta, UII Press.
- Muljono, Eugenia Liliawati. 1999. *Susunan dalam Satu Naskah dari Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*. Jakarta: Harvarindo.
- Mujahidin, Ahmad. 2010. *Ekonomi Islam 2*. Pekanbaru : Al Mujtahadah.
- Munawar, Said Agil Husen. 1994. “*Pelaksanaan Arbitrase di Dunia Islam*”, dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.
- Muslehuddin, Muhammad. 1991. *Sistem Perbankan dalam Islam*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pasaribu, Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis. 1994. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: CV Sinar Grafika
- Penyusun Ensiklopedi Hukum Islam. 2001. *Ensiklopedia Hukum Islam Jilid 1*. Jakarta: PT Ichtiar Baru van Hoeve.
- Perwataatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi’i Antonio. 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Pimpinan Pusat Muhammadiyah. 1967. *Himpunan Putusan Tarjih*. Yogyakarta: Pimpinan Pusat Muhammadiyah.
- Rachmadi Usman. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Indonesia Syariah* , Bandung, P.T. Citra Aditya Bakti.

- Rachmawati. 2007. *Analisis Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri di Pekanbaru*. Pekanbaru, Fakultas Ekonomi ; UIR.
- Ridwan, Muhammad. 2006. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: Citra Media
- _____, 2005. *Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Rijal, Yahya. 2009. *Akutansi Perbankan Syariah*. Jakarta : Salemba Empat.
- Rindjin, Ketut. 2000. *Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai Veithzal. 2010. *Bank and Financial Institution Management, Conventional & Sharia System*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Rivai Veithzal. 2010. *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Sosuli Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rizal Yahya, 2009, *Akutansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*, Jakarta.
- Sabiq, Sayyid. 1995. *Fikih Sunnah Jilid 13*, alih bahasa Kamaluddin A. Marzuki dan penyunting Syamsudin Manaf. Bandung: Al-Ma'arif.
- _____. 1996. *Fikih Sunnah Jilid 12*, Alih Bahasa Kamaluddin A. Marzuki dan Penyunting Syamsudin Manaf. Bandung: Al-Ma'arif.
- Saleh, Abdul Rahman. 1994. "*Beberapa Catatan tentang Prosedur Beracara BAMUI*", dalam *Arbitrase Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia Bekerja Sama Dengan Bank Muamalat Indonesia.
- Sembiring, Sentosa. 2006. *Himpunan Lengkap Peraturan Perundang-Undangan Tentang Badan Peradilan dan Penegakkan Hukum*. Bandung: Yayasan Pusat Pengkajian Hukum.
- Sholahuddin, M. 2007. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta, PT. Raja grafindo Persada.
- Siamat, Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Intermedia

- Sjahdeini, Sutan Remy. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti.
- Sunaryo. 2008. *Hukum Lembaga Pembiayaan* Jakarta, Sinar Grafika
- Sugiono. 1999. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung, CV, Alfabeta
- Sugiono. 2010. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung, CV. Alfabeta
- Sugiono, 2008, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung, CV. Alfabeta.
- Suhendi, Hendi, 2010. *Fiqh Muamalah*. Jakrata, PT RajaGrafindo Persada.
- Sumitro, Warkum. 1996. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suseno, Priyonggo dan Heri Sudarsono (Penghimpun). 2004. *Undang-undang, Peraturan Bank Indonesia dan Surat Keputusan Direksi bank Indonesia tentang Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Press.
- Susilo, Y. Sri, Sigit Triandaru, dan A. Totok Budi Santoso. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suyatno, Thomas, et al. 1994. *Kelembagaan Perbankan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah. 2001. *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djambatan.
- Tim Perundang-Undangan dan Pengkajian Hukum Direktorat Hukum Bank Indoensia. April 2007. “*Kebijakan Bank Indonesia dalam Pembangunan Perbankan Syariah (Menyongsong Kehadiran Undang-Undang Perbankan Syariah)*”, dalam *Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*. Volume 5 Nomor 1. Jakarta: Direktorat Hukum Bank Indonesia.
- Tim Prima Pena, 2001, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Jakarta, Gita Media Press.
- Undang – Undang RI Nomor 6 Tahun 2009 Tentang bank Indonesia, 2001, Bandung , Citra Umbara.

- Usman, Rahmadi. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Syariah*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.
- Undang – Undang RI Nomor 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, 2011, Bandung, Citara Umbara.
- Usman, Rachmadi. 1997. *Aspek-Aspek Hukum Bank Bagi Hasil*. Banjarmasin: Fakultas Hukum ULAM.
- _____. 2000. *Hukum Ekonomi dalam Dinamika*. Jakarta: PT Djambatan
- _____. 2001. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- _____. 2001. *Dimensi Hukum Surat Berharga: Warkat-Warkat Perbankan dan Pasar Uang*. Jakarta: Djambatan.
- _____. 2002. *Aspek-Apspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- _____. 2003. *Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Wibowo, Edy dan Untung Widodo. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah? (Kedudukan Nasabah Terhadap Bank dalam Hubungannya dengan Penerapan Metode Bunga di Bank Konvensional dan Metode Bagi Hasil di Bank Syariah (Suatu Tinjauan Hukum)*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widiyono, Try. 2006. *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia: Simpanan, Jasa dan Kredit*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widjanarto. 1994. *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia*, Jakarta, PT. Pustaka Utama Grafiti
- Widyaningsih. 2007. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta, Kencana Predana Medi.
- Zuhri, Muh. 1996. *Riba dalam Al-Quran dan Masalah Perbankan (Sebuah Tilikan Antisipatif)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/8/PBI/2000 tentang *Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syariah*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/9/PBI/2000 *tentang Sertifikat Wadiah Bank Indonesia*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/10/PBI/2001 *tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principles) Sebagaimana Telah Diubah Pertama dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/23/PBI/2001 dan Kedua dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/21/PBI/2003.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/3/PBI/2003 *tentang Fasilitas Pembiayaan Jangka Pendek bagi Bank Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/23/PBI/2005*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/23/PBI/2003 *tentang Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer) bagi Bank Perkreditan Rakyat*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/7/PBI/2004 *tentang Sertifikasi Wadiah Bank Indonesia*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 *tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/25/PBI/26.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/24/PBI/2004 *tentang bank Umum Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/35/PBI/2005.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/6/PBI/2005 *tentang Transportasi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/7/PBI/2005 *tentang Penyelesaian Pengaduan Nasabah Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/10/PBI/2008*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/24/PBI/2005 *tentang Fasilitas Likuiditas Intrahari bagi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 *tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006 *tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukuan Kantor Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional*

Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/7/PBI/2007.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/5/PBI/2006 tentang *Mediasi Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/1/PBI/2008.*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang *Pelaksana Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 6/6/DPM tanggal 16 Februari 2004 perhal *Tata Cara Pelaksanaan Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 6/9/DPM tanggal 16 Februari 2004 perihal *Tata Cara Pemberian Fasilitas Pembiayaan Jangka Pendek Bagi Bank Syariah Sebagaimana Telah Diubah dengan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/35/DPM tanggal 3 Agustus 2005.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/24/DPM tanggal 18 Juli 2005 perihal *Penyelesaian Pengaduan Nasabah Sebagaimana Telah Diubah dengan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/13/DPNP tanggal 6 Maret 2008.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/36/DPM tanggal 3 Agustus 2005 perihal *Tata Cara Pemberian Fasilitas Likuiditas Intrahari bagi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 7/37/DPM tanggal 8 Agustus 2005 perihal *Tata Cara Pelaksanaan dan Penyelesaian Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/14/DPNP tanggal 1 Juni 2006 perihal *Mediasi Perbankan*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/7/DPM tanggal 30 Maret 2007 perihal *Pasar Uang antar-Bank berdasarkan Prinsip Syariah.*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/8/DPM tanggal 30 Maret 2007 perihal *Sertifikat Investasi Mudharabah antar-Bank*

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/DPBS tanggal 17 Maret 2008 perihal *Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah*

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 *tentang Peradilan Agama Sebagaimana telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006*

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang *Perbankan Sebagaimana Telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang *Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan*

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang *Perlindungan Konsumen*

Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang *Bank Indonesia Sebagaimana Telah Diubah Dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004*

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang *Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa*

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 tentang *Perubahan atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia*

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah.*

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2009 tentang *Penetapan PERPU Nomor 2 Tahun 2008 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia menjadi Undang-Undang*

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2011 tentang *Transfer Dana*

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2011 tentang *Mata Uang*

C. Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Giro.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Tabungan.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Deposito.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah.*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Jual Beli Salam*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Jual Beli Istishna'.*

- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Musyarakah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Ijarah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Kafalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 12/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Hawalah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Al-Qardh*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 22/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Jual Beli Istishna' Paralel*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 24/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Safe Deposit Box*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn Emas*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tentang *Al-Ijarah al-Muntahiyah bil al-Tamlik*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 28/DSN-MUI/III/2002 tentang *Jual Beli Mata Uang (Al Sharf)*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit (C/L) Impor Syariah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit (C/L) Ekspor Syariah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 36/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Sertifikat Wadiah Bank Indonesia*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 37/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Pasar Uang antar-Bank Berdasarkan Prinsip Syariah*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 38/DSN-MUI/X/2002 tentang *Sertifikat Investasi Mudharabah antar-Bank*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 42/DSN-MUI/V/2004 tentang *Syariah Charge Card*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 43/DSN-MUI/V/2004 tentang *Ganti Rugi (Ta'widh)*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang *Pembiayaan Multijasa*.

DAFTAR ISTILAH

1. Istilah Dalam Bisnis Islam

No	Produk Bank	Pengertian / Makna
1	Hiwalah	<p>Transaksi pengalihan piutang nasabah (muhil) kepada bank (muhalt `alaihj dari nasabah lain (muhal). Muhil meminta muhal `alaih untuk membayarkan terlebih dahulu piutang yang timbul dari jual beli. Pada saat piutang tersebut jatuh tempo muhal akan membayar kepada muhal `alaih. Muhal `alaih memperoleh imbalan sebagai jasa pengalihan. Dalam praktik perbankan Islam, fasilitas hiwalah lazimnya untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, sedangkan bank mendapat ganti biaya atas jasa</p>
2	Ijarah	<p>Transaksi sewa menyewa barang antara bank (muaajir) dengan penyewa (mustajir). Setelah masa sewa berakhir, barang sewaan dikembalikan kepada muaajir. Secara prinsip, ijarah sama dengan transaksi jual beli, hanya saja yang menjadi obyek dalam transaksi ini adalah dalam bentuk manfaat. Pada akhir masa-sewa dapat saja diperjanjikan bahwa barang yang diambil manfaatnya selama masa sewa akan dijual belikan antara bank dengan nasabah yang menyewa (ijarah muntahhiyah bittamlik/sewa yang diikuti dengan berpindah kepemilikan). Jenis kegiatan antara safe deposit box dan jasa pelaksana administrasi dokumen (custodian) dan bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut</p>

3	<i>Ijarah wa iqtina</i>	Transaksi sewa menyewa barang antara bank (muaajir) dengan pepyewa (mustajir) yang diikuti janji bahwa pada saat yang ditentukan kepemilikan barang sewaan akan berpindah kepada mustajir. Skim ini sering juga disebut ijarah muntahiya bittamlik.
4	Istihna'	Transaksi jual beli barang (mashnu) antara pemesan (mustashni') dengan penerima pesanan (shani) (alur transaksi istishana' serupa dengan salam, hanya saja dalam is'tishna', bank dapat memabayar harga pembelian dalam beberapa kali termin pembayaran). Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad dengan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan. Apabila bank bertindak sebagai shani' kemudian menunjuk pihak lain untuk membuat barang (mashnu), maka hal ini disebut istishna paralel.
5	Kafalah	Transaksi pemberian jaminan (makful 'alaih) yang diberikan satu pihak kepada pihak lain ketika pemberi jaminan (kafill) bertanggungjawab atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan (makful). Dalam praktik lebih dikenal dengan Bank Garansi, yang ditujukan untuk menjarnin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai Rahn, bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip wadi'ah dan bank mensapatkan pengganti biaya atas jasa yang

		diberikan.
6	Mudharabah	Transaksi antara pihak pemilik modal (shahibul mael) dengan pengelola (mudharib) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Mudharabah ini adalah salah satu bentuk umum dari usaha bagi hasil. Dalam kerjasama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumberdaya baik yang berwujud ataupun tidak berwujud untuk menjadi modal proyek kerjasama, dan secara bersama-sama mengelola proyek bersama tersebut. Pendapatan atau keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati pada awal akad. Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib, mudharabah dibagi menjadi mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah.
7	Mudharabah Mutlaqah	Transaksi mudharabah ketika mudharib diberikan kekuasaan I penuh untuk mengelola modal. Mudharib tidak dibatasi baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya.
8	Mudharabah Muqayyadah	Transaksi mudharabah ketika shahibul maal menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi mudharib, baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya. Dalam skim ini mudharib tidak diperkenankan untuk mencampurkan dengan modal atau dana lain. Pembiayaan mudharabah muqayyadah antara lain digunakan untuk investasi khusus dan reksadana.

9	Murabahah	Transaksi jual beli antara bank dengan nasabah, di mana bank mendapat sejumlah keuntungan (bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
10	Musyarakah	Sebagai suatu perkongsian dua pihak atau lebih dalam suatu proyek di mana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab akan segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing, atau dikatakan pula sebagai transaksi kerja sama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif. (dalam kerja sama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumber daya baik yang berwujud ataupun yang tidak berwujud untuk menjadi proyek dan secara bersama-sama pula mengelola kerjasama tersebut). Pendapatan atau keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.
11	Qardh	Transaksi pinjaman dari bank (muqridh) kepada pihak tertentu (muqtaridh) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang lama sesuai pinjaman. Muqridh dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada muqtaridh. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus. Dalam praktik qardh dikenal dengan pinjaman uang, misalnya seorang calon haji

		membutuhkan dana pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji, bank memberikan pinjaman kepada nasabah calon haji tersebut dan nasabah melunasinya sebelum keberangkatan hajinya.
12	Qardhul Hasan	Transaksi pinjaman dari bank (<i>mugridh</i>) kepada pihak tertentu (<i>muqtaridh</i>) untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman.
13	Rahn	Transaksi penyerahan barang/harta (<i>marhun</i>) dan nasabah (<i>rahin</i>) kepada bank (<i>murtahin</i>) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Dalam bahasa mum lebih dikenal dengan gadai. Dalam praktik, tujuan akad Rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembayaran.
14	Salam	Transaksi jual beli barang pesanan (<i>muslam fiih</i>) antara pembeli (<i>muslam</i>) dengan penjual (<i>muslam ilaih</i>)(dimana barangnya belum ada, sehingga barang yang menjadi obyek transaksi tersebut diserahkan secara tangguh dan hal ini bank menjadi pembeli dan nasabah menjadi penjual). Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad, dan pembayaran dilakukan di muka secara penuh. Apabila bank bertindak sebagai muslim kemudian-memesan kepada pihak lain untuk menyediakan, barang (<i>muslam fiih</i>), maka hal ini disebut salam paralel.

15	Sharf	Transaksi jual beli suatu valuta dengan valuta lainnya. Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip sharf, sepanjang dilakukan pada waktu yang sama (spot) dan bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing.
16	Ujr	Imbalan yang diberikan atau yang diminta- atas suatu pekerjaan yang dilakukan
17	Wadi'ah	Sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penyimpan mengendaki. Atau dengan kata lain sebagai transaksi penitipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang/uang. Berdasarkan jenisnya, wadi'ah terdiri dari wadi'ah yad amanah dan <i>wadi'ah yad dhamanah</i> .
18	Wadi'ah yad amanah	Transaksi penitipan barang/uang ketika pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang/uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.
19	Wadi'ah yad Dhamanah	Transaksi penitipan barang/uang ketika pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan, dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh

		dalam penggunaan barang/uang tersebut menjadi hak penerima titipan.
20	Wakalah	Pemberian kuasa dari pemberi kuasa (<i>muwakkil</i>) kepada penerima kuasa (<i>wakil</i>) untuk melaksanakan suatu tugas (<i>taukil</i>) atas nama pemberi kuasa. Dalam praktik perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pemukaan L/C, inkaso dan transfer uang
21	Al-Ba'al Ta'jri	Sama dengan <i>Al-Ijarah</i> , tetapi setelah selesai waktu sewa yang telah ditetapkan, maka pemilik barang menjual barang tersebut kepada penyewa, sesuai dengan perjanjian (atau sewa beli).

2. Istilah Bank Indonesia

a. Aktiva Produktif

Adalah penanaman atau penempatan yang dilakukan oleh bank dengan tujuan menghasilkan penghasilan/pendapatan bagi bank, seperti penyaluran kredit, penempatan pada antar bank, penanaman pada sertifikat Bank Indonesia (SBI), dan surat-surat berharga lainnya.

b. Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR)

Adalah pembobotan terhadap aktiva yang dimiliki oleh bank berdasarkan risiko dari masing-masing aktiva. Semakin kecil risiko suatu aktiva, semakin kecil bobot risikonya. Misalnya kredit yang diberikan kepada pemerintah mempunyai

bobot yang lebih rendah dibandingkan dengan kredit yang diberikan kepada perorangan.

c. Kualitas Kredit

Adalah pengelolaan kredit berdasarkan prospek usaha, kinerja debitur dan kelancaran pembayaran bunga dan pokok. Kredit digolongkan menjadi 5 kualitas yaitu lancar, Dalam Perhatian Khusus (DPK), Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.

d. Capital Adequacy Ratio (CAR)

Adalah rasio antara modal (modal ini dan modal pelengkap) terhadap Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR).

e. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Adalah dana yang diterima perbankan dari masyarakat, yang berupa giro, tabungan atau deposito.

f. Financing to Deposito Ratio (FDR)

Adalah rasio antara pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah terhadap dana yang diterima. Konsep ini sama dengan konsep LDR pada bank umum konvensional.

g. Inflasi

Kenaikan harga barang secara umum dan terus menerus (*persistent*)

h. Inflasi Administered Price

Inflasi yang terjadi pergerakan harga barang-barang yang termasuk dalam kelompok barang yang harganya diatur oleh pemerintah (misalnya bahan bakar).

i. Inflasi Inti

Inflasi yang terjadi karena adanya gap penawaran agregat and permintaan agregat dalam perekonomian, serta kenaikan harga barang impor dan ekspektasi masyarakat.

j. Inflasi Volatile Food

Inflasi yang terjadi karena pergerakan harga barang-barang yang termasuk dalam kelompok barang yang harganya bergerak sangat volatile (misalnya beras).

k. Kliring

Adalah pertukaran warkat atau Data Keuangan Elektronik (DKE) antar peserta kliring baik atas nama peserta maupun atas nama nasabah peserta yang perhitungannya diselesaikan pada waktu tertentu.

l. Kliring Debet

Adalah kegiatan kliring untuk transfer debet antar bank yang disertai dengan penyampaian fisik warkat debet seperti cek, bilyet giro, nota debet kepada penyelenggara kliring lokal (unit kerja di Bank Indonesia atau bank yang memperoleh persetujuan Bank Indonesia sebagai penyelenggara kliring lokal) dan hasil perhitungan akhir kliring debet dikirim ke Sistem Sentral Kliring (unit kerja yang menangani SKNBI di KP Bank Indonesia) untuk diperhitungkan secara nasional.

m. Kliring Kredit

Adalah kegiatan kliring untuk transfer kredit antar bank yang dikirim langsung oleh bank peserta ke Sistem Sentral Kliring di KP Bank Indonesia tanpa menyampaikan fisik warkat (*paperless*).

n. Loan to Deposit Ratio (LDR)

Adalah kredit/pembiayaan yang termasuk dalam kualitas Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.

o. Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP)

Adalah suatu pencadangan untuk mengantisipasi kerugian yang mungkin timbul dari tidak tertagihnya kredit yang diberikan oleh bank. Besaran PPAP ditentukan dari kualitas kredit. Semakin buruk kualitas kredit, semakin besar PPAP yang dibentuk. Misalnya, PPAP untuk kredit yang tergolong Kurang Lancar adalah 15% dari jumlah kredit Kurang Lancar (setelah dikurangi agunan), sedangkan untuk kredit Macet, PPAP yang harus dibentuk adalah 100% dari total kredit macet (setelah dikurangi agunan).

p. Rasio Non Performing Loans/Financing (NPLs/Fs)

Adalah rasio kredit/pembiayaan yang tergolong NPLs/Fs terhadap total kredit/pembiayaan. Rasio ini juga sering disebut rasio NPLs/Fs gross. Semakin rendah rasio NPLs/Fs, semakin baik kondisi bank yang bersangkutan.

q. Rasio Non Performing Loans (NPLs) – Net

Adalah rasio kredit tergolong NPLs, setelah dikurangi pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP), terhadap total kredit.

r. Sistem Bank Indonesia Real Time Settlement (BI RTGS)

Adalah proses penyelesaian akhir transaksi pembayaran yang dilakukan seketika (*real time*) dengan mendebet maupun mengkredit rekening peserta pada saat bersamaan sesuai perintah pembayaran dan penerimaan pembayaran.

s. Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKN – BI)

Adalah sistem kliring Bank Indonesia yang meliputi kliring debit dan kliring kredit yang penyelesaian akhirnya dilakukan secara nasional.

FATWA MURABAHAH

A. FATWA DAN PENAFSIRAN IMPLEMENTATIFNYA DALAM REGULASI

Salah satu penyebab munculnya penafsiran yang berbeda-beda antara satu Bank Syariah dengan Bank Syariah lain adalah adanya perbedaan antara ketentuan-ketentuan yang ada dalam Fatwa DSN-MUI menjadi regulasi Bank Indonesia.

Berikut ini adalah gambaran ketentuan-ketentuan yang ada dalam fatwa DSN-MUI dan aplikasinya dalam bentuk regulasi BI.

1. Kredit VS Pembiayaan

KREDIT (UU Perbankan NO. 10/1998)	PEMBIAYAAN (UU Perbankan Syariah No. 21/2008)
<p>Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan <i>pinjam meminjam</i> antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan <i>pihak peminjam untuk melunasi utangnya</i> setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.</p> <p>Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan <i>pinjam meminjam</i> antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan <i>pihak peminjam untuk melunasi utangnya</i> setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.</p>	<p>Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>; b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk <i>Ijarah</i> atau sewa beli dalam bentuk <i>ijarah muntahiya bittamlik</i>; c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang <i>murabah, salam, dan istishna'</i> d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang <i>qardh</i>; dan e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk <i>ijarah</i> untuk transaksi multijasa <p>Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan <i>ujrah</i>, tanpa imbalan, atau bagi hasil</p>

2. *Pembiayaan*

a. *Pembiayaan Murabahah*

a.1. Definisi dan Landasan Hukum Pembiayaan Murabah

	FATWA DSN-MUI	PBI & SEBI
DEFINISI	<i>Murabahah</i> adalah menjual suatu barang dengan <u>menegaskan</u> harga belinya kepada pembeli dan pemebeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. (Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/200)	Pembiayaan Murabahah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi jual beli dalam bentuk piutang <i>Murabahah</i> (PBI 10/16/PBI/2008)
LANDASAN HUKUM	<ul style="list-style-type: none"> a. No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000, tentang Murabahah b. No. 13/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Uang Muka dalam Murabahah c. No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Diskon dalam Murabahah; d. No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran. e. No. 43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (<i>Ta'widh</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> a. PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah b. PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007 c. SEBI 14/10/DpbS/2007 tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta pelayanan Jasa Bank Syariah.

a.2. Pokok-pokok Aturan Pembiayaan Murabahah
perspektif Fatwa dan SEBI

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
PELAKU	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. (Fat-wa No. 04/IV/2000 Ps 1:4) <input type="checkbox"/> Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. (Fatwa No. 04/IV/2000 Ps 1:6) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang. (III.3.1.a)
OBJEK	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:2) <input type="checkbox"/> Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:3) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya III.3.1.b <input type="checkbox"/> Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya (III.3.1e) <input type="checkbox"/> Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah (III.3.1.f)
HARGA	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya (Fatwa No. 04/IV/2000 Ps 1:6) <input type="checkbox"/> Harga dalam jual beli <i>murabahah</i> adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan (Fatwa No. 16/IX/2000, Ps 1:2) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar <i>Murabahah</i> dan tidak berubah selama periode Pembiayaan
JANGKA WAKTU	Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. (Fatwa No. 04/IX/2000, Ps 1:7)	

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
AKAD	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika Bank menerima permohonan nasabah, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya <u>secara sah</u> dengan pedagang. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:2) <input type="checkbox"/> Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat: kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:9) <input type="checkbox"/> Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, akad jual beli <i>murabahah</i> harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 1:9) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar <i>Murabahah</i>. (III.3.1.h)
UANG MUKA	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Dalam jual beli ini, bank bolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 2:4) 	
JAMINAN	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jaminan dalam <i>Murabahah</i> di bolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. (Fatwa No.04/IV/2000 Ps 3:1) 	
DISKON	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika dalam jual beli <i>Murabahah</i> LKS mendapat diskon dari <i>supplier</i>, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu diskon adalah hak nasabah. (Fatwa No.16/IX/ 2000, Ps 1:3) <input type="checkbox"/> Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad. (Fatwa No. 16/IX/2000, Ps 1:4) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka (III.3.2)

	FATWA DSN-MUI	SEBI 10/14/2008
PELUNASAN DINI	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Jika nasabah dalam transaksi Murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. (Fatwa No. 23/III/2002 Ps 1:1) <input type="checkbox"/> Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS. (Fatwa No. 23/III/2002 Ps 1:2) 	
DENDA/SANKSI	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi <input type="checkbox"/> Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya <input type="checkbox"/> Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani <input type="checkbox"/> Dana yang berasal dari denda di peruntukan sebagai dana sosial <input type="checkbox"/> (Fatwa No. 17/IX/2002 Ps 1:3-6) 	