

**PELAKSANAAN PRINSIP MURABAHAH DALAM PEMBIAYAAN  
KONSUMTIF OLEH BANK SYARI'AH MANDIRI UNIT  
PELAYANAN SYARI'AH (UPS) DURI TERHADAP  
PEMBIAYAAN KENDARAAN MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**S K R I P S I**

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.Sy)



**SISKA FAHMI**  
**NIM 10625003877**

**PROGRAM S1**  
**JURUSAN EKONOMI ISLAM**  
**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SULTAN SYARIF KASIM RIAU**  
**1434 H/2013 M**

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul : **Pelaksanaan Prinsip Murabahah Dalam Pembiayaan Konsumtif oleh Bank Syari'ah Mandiri Unit Pelayanan Syari'ah (UPS) Duri Terhadap Pembiayaan Kendaraan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.** Lokasi penelitian pada PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri yang beralamat di Jalan Hangtuah Duri, Cabang Dumai kecamatan Mandau kabupaten Bengkalis berdiri pada Tahun 2005, yaitu untuk memperluas jaringan Bank Syari'ah Mandiri dan memberikan layanan syari'ah yang bergerak dalam berbagai bidang yaitu dalam menghimpun dana masyarakat, menyalurkan dana masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan bergerak dalam bidang jasa melayani kebutuhan masyarakat. Pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri Cabang Dumai selain menghimpun dana, juga menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, salah satunya produk pembiayaan konsumtif.

Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan, bagaimana pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan dan bagaimana tinjauan menurut persepektif ekonomi Islam tentang pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan. Sedangkan yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan, pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan dan bagaimana tinjauan menurut persepektif ekonomi Islam tentang pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan di PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri.

Penelitian ini menggunakan studi lapangan (*field reseach*) dengan sumber data yaitu data primer dan data sekunder dengan metode pengumpulan data yang digunakan adalah *observasi*, *wawancara* dan *studi pustaka*. Setelah data terkumpul penulis melakukan analisa data dengan menggunakan kualitatif. Yang menjadi populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh staf BSM UPS Duri yang terdiri kepala cabang, pembantu dan kepala bagian dengan pengambilan sampel menggunakan teknik *Purposive sampling*.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri bahwa pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan banyak diminati oleh nasabah karena pada BSM UPS Duri memberikan prosedur-prosedur pembiayaan sangat mudah dan tidak berbelit-belit, selain pembiayaan konsumtif masih banyak produk-produk yang ditawarkan juga oleh BSM UPS Duri dan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan masyarakat duri khususnya dan nasabah pada umumnya. Sedangkan dalam ekonomi Islam pembiayaan konsumtif termasuk dalam pembiayaan *Murabahah*. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga asal, dimana harga asal dan keuntungan diketahui oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan antara pihak Bank dan pihak nasabah. penerapan di Bank Syari'ah Mandiri telah sesuai dengan rukun dan syariat Islam.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Alhamdulillah rabbil'alamin, penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya pada penulis, dan disertai usaha yang maksimal serta motivasi yang diberikan oleh berbagai pihak, maka pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam kepada Rasulullah Saw, semoga kita menjadi hamba yang selalu bersyukur dan sabar, serta tawakal kepadanya dalam mengharungi kehidupan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya di dalam penyusunan skripsi ini masih dijumpai adanya kekurangan dan kelemahan sehingga skripsi ini belum mencapai kesempurnaan sebagaimana yang diharapkan. Hal ini tidak terlepas dari keterbatasan kemampuan dan pengalaman penulis dalam menyusun karya tulis ilmiah. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, penulis bersedia menerima kritikan dan saran dari pembaca untuk kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah mendapat berbagai bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Imam Subekti dan bunda Wiwik Widiani tercinta serta saudara/i Wawan Firmanullah, Ita Riawati, Ulfa Fauziah, Aldino dan Eli Sri Yumanik yang telah memberikan do'a dan dukungan yang tiada henti-hentinya untuk kesuksesan penulis.

2. Bapak Prof DR. H. M. Nazir Karim, MA, sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
3. Bapak DR. H. Akbarizan, M. Ag, M. Pd, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Hertina, MA, selaku Pembantu Dekan I Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, yang telah banyak membantu dan member dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Mawardi, S. Ag, M. Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, yang telah mendukung dalam penelitian ini.
6. Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M. Ag, sebagai Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam, yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan penulis dalam perkuliahan maupun dalam penelitian ini.
7. Bapak Amrul Muzan, MA, sebagai Pembimbing yang telah meluangkan waktunya di tengah kesibukannya untuk mengoreksi dan memberikan bimbingan, arahan serta masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak Wahidin, M. Ag, selaku Penasehat Akademis yang telah membantu penulis.
9. Bapak Pimpinan Gani Wiharso, SE, Bapak Andi Satria, Bapak Ricky Wahyudi beserta staf karyawan PT. Bank Syariah Mandiri UPS Duri Cabang

Dumai yang telah membantu penulis selama melakukan penelitian di perusahaan tersebut.

10. Bapak Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, penulis tidak dapat menyebutkan satu persatu namanya.
11. Bapak Kepala Perpustakaan beserta karyawannya yang telah memberikan layanan dan memberikan fasilitas literature dalam kelengkapan penelitian ini.
12. Seluruh teman-teman dan sahabat anak Ekonomi Islam angkatan 2006 kususnya (EI/B) yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu.

Suatu kebahagiaan yang tak terhingga bagi ananda dengan do'a restu dan dukungan keluarga, terutama Ibunda dan Ayahnda tercinta yang telah mengasuh dan mendidik ananda dalam menempuh cita-cita, seluruh keluarga, hanya Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang dapat membalas kebaikan mereka.

Penulis berharap semoga budi baik yang telah diberikan kepada penulis akan mendapat balasan yang tidak terhingga dari Allah SWT. Terakhir diharapkan skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Amin.....

Pekanbaru, 31 Mei 2013

Penulis

SISKA FAHMI  
NIM 10625003877

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	6
E. Metode Penelitian.....	7
F. Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>12</b>
A. Sejarah Singkat PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri .....	12
B. Visi dan Misi PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri.....	14
C. Struktur Organisasi PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri .....	17
D. Uraian Tugas ( <i>Job Discription</i> ).....	19
E. Ruang Lingkup PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri .....	29
<b>BAB III LANDASAN TEORITIS .....</b>	<b>39</b>
A. Pengertian Bank Syari'ah.....	39
B. Pengertian Murabahah .....	45

C. Landasan Hukum .....	54
D. Rukun dan Syarat .....	55

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ..... 60**

A. prinsip murabahah Terhadap Pembiayaan konsumtif .....	60
B. Pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap pembiayaan Kendaraan oleh bank syariah mandiri UPS Duri .....	64
C. Pembiayaan konsumtif murabahah menurut persepektif ekonomi islam .....	75

**BAB IV PENUTUP ..... 80**

A. Kesimpulan .....	80
B. Saran.....	81

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR GAMBAR**

**I-I Skema Murabahah**

**II-I Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri UPS Duri**



## **DAFTAR TABEL**

**I-I    Persyaratan Umum Pengajuan Pembiayaan**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank Indonesia (BI) sebagai pemegang teoritis perbankan nasional mengeluarkan serangkaian kebijakan dalam rangka pembentukan Lembaga Perbankan Syariah (LPS) di Indonesia. Berdasarkan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Selain pendirian Bank Umum Syariah (BUS), layanan Bank Syariah dapat diberikan oleh Bank umum konvensional melalui *Islamic Window* dengan terlebih dahulu membentuk Unit Usaha Syariah (UUS).<sup>1</sup>

Undang-undang nomor 21 Tahun 2008 tentang bank syariah, pasal 1 angka 25 tentang 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*, *istisnak*; d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; e. Transaksi sewa menyewa *ijarah* untuk multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau

---

<sup>1</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2010, hal 1

diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.<sup>2</sup>

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang tidak menghasilkan, artinya sesuatu yang habis untuk dipakai. Akad yang digunakan adalah *murabahah*, yakni akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian menjual kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin tertentu. Dalam pemberian pembiayaan konsumtif ini, bank harus terlebih dahulu melihat keadaan keuangan nasabah sebelum memberikan pembiayaan. Hal ini sangat penting karena bank tidak hanya memberikan pembiayaan sebaik-baiknya tetapi juga menjalankan aspek-aspek lain seperti permohonan pembiayaan dengan menganalisa pembiayaan tersebut, serta menentukan berapa besar penetapan margin pembiayaan yang diberikan.<sup>3</sup>

*Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Penjual harus member tahu harga produk yang dibeli dan menemukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

---

<sup>2</sup> Lihat pasal 1 angka 25 UU No. 21 Tahun 2008

<sup>3</sup> *Brosur-Brosur Bank Syariah Mandiri UPS Duri*, 2010

*Murabahah* bisa dilakukan oleh perusahaan *trading* yang melakukan aktivitas bisnisnya dengan cara membeli barang, kemudian menjual kembali tanpa melakukan perubahan harga barang tersebut. Bank syariah dapat mengadopsi transaksi ini, kaitanya dengan kebutuhan nasabah untuk memiliki barang tertentu, tetapi tidak cukup memiliki dana, sehingga bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan skim *bai' al-murabahah*. Mekanisme transaksi ini, bank syariah melakukan akad dengan nasabah kemudian Bank Syariah membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah kepada *supplier* secara tunai, setelah itu bank syariah menjual kepada nasabah dengan cara angsuran.<sup>4</sup> Misalnya BSM UPS Duri memesan 1 unit sepeda motor dari dealer honda dengan harga Rp.13.000.000.00 kemudian BSM UPS Duri menambahkan keuntungan sebesar Rp.2.000.000.00 selama 3 Tahun dan kemudian BSM UPS Duri menjual kepada nasabah dengan harga Rp.15.000.000.00, pada umumnya BSM UPS Duri tidak akan memesan dari dealer sebelum ada pesanan dari calon pembeli (*nasabah*) dan selain itu pihak bank dengan pihak nasabah sudah saling menyepakati lamanya pembiayaan, besarnya keuntungan yang akan diambil oleh bank, serta besarnya angsuran apa bila pembiayaan tersebut akan dibayar secara angsuran.

Bank Syari'ah Mandiri merupakan salah satu lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dalam operasionalnya. Pembiayaan *murabahah* yang

---

<sup>4</sup> Selamat Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akutansi Syariah*, PT. Grasindo, Jakarta, 2005, hal. 87

dijalankan oleh Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri adalah pembiayaan dengan menggunakan sistem jual beli atas dasar prinsip *murabahah*, yang bermanfaat untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang, yang dipakai untuk keperluan konsumtif seperti pembelian rumah dan kendaraan. Adapun jenis pembiayaan konsumtif dalam pembelian kendaraan, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri mengcover maksimum 80% dari harga beli dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Dalam setiap dunia usaha, tantangan dan rintangan adalah hal yang tidak dapat dipisahkan baik itu usaha yang beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah ataupun yang beroperasi berdasarkan sistem konvensional (*bunga*). Namun yang menjadi tantangan bagi bank yang beroperasi sesuai syari'ah dan bank yang beroperasi dengan sistem konvensional sampai hari ini, adalah meminimalisir tingkat resiko yang bermuara pada kredit macet yang timbul dari pembiayaan usaha. Selain itu, pelaksanaannya juga berpengaruh pada sistem operasional setiap usaha tersebut.

Permasalahan inilah yang sangat menakutkan pihak bank / kreditur setiap kali memberikan pembiayaan kepada nasabah, dan cenderung melakukan analisa yang dapat menguatkan keyakinan bahwa calon debitur memang layak untuk mendapatkan pembiayaan.

Permasalahan lain juga terdapat pada sebagian masyarakat yang merasa belum yakin terhadap operasional bank khususnya pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri Cabang Dumai, karena dinilai masih dalam tahap awal pengembangan. Sementara pihak perbankan sebagai kreditur selain mengharapkan uang yang dipinjamkan kepada nasabah kembali dan bertambah berupa pendapatan, juga dituntut membuat strategi pemasaran yang cepat dan tepat bagi mendapatkan nasabah debitur sebanyak-banyaknya, karena pendapatan yang paling besar adalah dari debitur, artinya mempunyai harga jual yang tinggi.

Berdasarkan kepada keterangan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang produk yang ada kaitannya dengan masalah ekonomi dan alasan mengapa para nasabah Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri lebih cenderung memilih pembiayaan konsumtif.

Oleh itu, penulis membuat judul penelitian **“Pelaksanaan Prinsip Murabahah Dalam Pembiayaan Konsumtif oleh Bank Syari'ah Mandiri Unit Pelayanan Syari'ah (UPS) Duri Terhadap Pembiayaan Kendaraan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”**

## **B. Batasan Masalah**

Dalam melakukan penelitian ini, agar pembahasannya terfokus pada pokok permasalahan dengan keterbatasan waktu, dana dan tenaga, juga mengikut kemampuan penulis, maka penulis membatasi masalah pada

*“Pelaksanaan Prinsip Murabahah Dalam Pembiayaan Konsumtif oleh Bank Syari’ah Mandiri Unit Pelayanan Syari’ah (UPS) Duri Terhadap Pembiayaan Kendaraan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”.*

## **C. Rumusan Masalah**

Permasalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif pada bank syariah mandiri UPS Duri ?
2. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan konsumtif yang dijalankan pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri terhadap pembiayaan kendaraan ?
3. Bagaiman tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan pembiayaan konsumtif kendaraan pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri ?

## **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui strategi pelaksanaan prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri.

- b. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan konsumtif yang dijalankan pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri terhadap pembiayaan kendaraan.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan pembiayaan konsumtif kendaraan pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri.

## **2. Kegunaan penelitian**

- a. Sebagai sumbangan pemikiran untuk pihak yang memerlukan serta sebagai penambah wawasan bagi penulis tentang perbankan syariah pada umumnya.
- b. Sebagai sumbangan yang positif bagi pembaca dalam menjalankan usahanya agar lebih baik dimasa mendatang.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat menambah daftar bacaan dan referensi untuk suatu karya ilmiah, serta bermanfaat untuk para penulis berikutnya yang akan penelitian tentang kajian yang sama.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Adapun lokasi penelitian yang dilakukan yaitu pada Bank Syari'ah Mandiri Unit Pelayanan Syari'ah (UPS) Duri yang beralamat di Jalan Hangtuah Duri, Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. Pemilihan lokasi ini didasari atas alasan bahwa penulis ingin mengetahui tentang



pelaksanaan prinsip murabahah dan pembiayaan konsumtif serta tinjauan ekonomi Islam pada Bank Syariah Mandiri UPS duri.

## **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri UPS Duri, objek penelitian ini adalah pelaksanaan prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri Unit Pelayanan Syariah (UPS) Duri terhadap pembiayaan kendaraan menurut persepektif ekonomi Islam.

## **3. Populasi dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini sebanyak 12 orang yang terdiri kepala cabang, pembantu dan kepala bagian Bank Syariah Mandiri UPS Duri Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis, sedangkan sampel dalam penelitian ini penulis mengambil sampel sebanyak 12 dari populasi yang ada, dengan tehnik pengumpulan data menggunakan *purposive sampling*. Penelitian ini diambil mulai dari 2009-2011.

## **4. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Adapun jenis data dalam penelitian ini meliputi :

### **a. Data Primer**

Data primer tersebut diambil secara langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan pimpinan Bank Syari'ah Mandiri UPS

Duri umumnya dan kepala bagian pemasaran beserta staf karyawan. Data ini bertujuan untuk mengetahui strategi pelaksanaan prinsip murabahah dalam pembiayaan konsumtif terhadap pembiayaan kendaraan.

b. Data Sekunder

Data Sekunder diperoleh melalui metode kepustakaan dengan bersumberkan bahan bacaan, seperti buku-buku, majalah, koran, tulisan ilmiah, brosur, jurnal, Al-Quran dan hadist yang berhubungan dengan pembahasan, kemudian membandingkan dengan kenyataan yang ditemui dilapangan untuk mengambil kesimpulan tentang pembahasan.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah:

- a. *Observasi*, mengamati dan meninjau secara langsung, jadi data diperoleh langsung penulis dari Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dalam bentuk data yang telah jadi meliputi sejarah singkat, struktur organisasi serta ruang lingkup aktivitas usahanya dari bagian *Operasional Officer*.

- b. *Wawancara (Interview)* : yaitu mengadakan tanya jawab secara langsung pada pimpinan dan kepala bagian berdasarkan daftar pertanyaan yang dibuat.
- c. *Stadi kepustakaan*, penulis menelaah buku-buku yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti.

## **6. Metode Analisa Data**

Untuk menganalisa data-data yang telah dikumpulkan, penulis akan menggunakan metode kualitatif, yaitu setelah data terkumpul dan dikelompokkan didalam bagian-bagian berdasarkan persamaan dari jenis data tersebut, kemudian data tersebut diuraikan dan dihubungkan antara satu data dengan data yang lainnya.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran-gambaran secara menyeluruh dari hasil penelitian ini, maka penulis akan memberi penjelasan secara singkat tentang isi dari masing-masing bab sebagai berikut :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Meliputi latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

## **BAB II : GAMBARAN UMUM BANK SYARI'AH MANDIRI UPS DURI**

Bab ini terdiri dari sejarah singkat, struktur organisasi, serta ruang lingkup usahanya.

## **BAB III : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan tentang pengertian Bank Syari'ah, pengertian *Murabahah*, landasan hukum, rukun dan syarat akad *murabahah*.

## **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan konsep pembiayaan konsumtif secara umum, pelaksanaan prinsip *murabahah* dalam pembiayaan konsumtif dan pelaksanaan pembiayaan konsumtif yang dijalankan terhadap pembiayaan kendaraan dan tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab terdahulu dan saran-saran yang diharapkan bermanfaat bagi Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri, serta bagi para peneliti yang akan melakukan penelitian secara lebih mendalam tentang pembiayaan konsumtif pada masa yang akan datang.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah dan Perkembangan PT. Bank Syari'ah Mandiri**

Kehadiran Bank Syari'ah Mandiri (BSM), yang mulai sejak tahun 24 Juni 1999, merupakan hikmah yang dari krisis yang menerpa di negeri ini. Telah kita ketahui bahwa krisis ekonomi dan moneter yang kita alami sejak bulan Juli 1997, telah terjadinya krisis politik Nasional, yang menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan masyarakat, tidak terkecualinya bagi dunia usaha. Dalam kondisi yang seperti ini, industri Perbankan di Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional yang mengalami krisis luar biasa. Pemerintah Indonesia akhirnya mengambil suatu tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara Dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis yang sama. PT. Bank Susila Bakti (BSB) berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah akan melakukan *merger* 4 (Empat) bank, di antaranya yaitu :

- a. Bank Dagang Negara
- b. Bank Bumi Daya

c. Bank Exim

d. Bapindo

Bahwa empat bank tersebut diatas masuk kedalam PT. Bank Mandiri (Persero) yang dimulai pada tanggal 31 Juli 1999. Salah satu akibat dari *merger* keempat bank ke dalam Bank Mandiri, PT. Bank Susila Bakti (BSB) memperoleh pemilik baru yaitu PT. Bank Mandiri (Persero).

Dalam proses *merger* Bank Mandiri dalam melakukan konsolidasi juga membentuk tim pengembangan Perbankan syari'ah. Adapun pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan syari'ah di group Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya Undang-undang No.10 Tahun 1998 yang memberi peluang bank umum melayani transaksi syari'ah (*dul banking system*).

Dengan keadaan seperti inilah, tim pengembangan Perbankan syari'ah menemukan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti (BSB) dari bank konvensional menjadi Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syari'ah dengan nama PT. Bank Syari'ah Mandiri. Sebagaimana tercantum dalam akta No. 23 tertanggal 8 September 1999, yang dibuat dihadapan Sutjipto, Sarjana Hukum notaris di Jakarta.

Gubernur Bank Indonesia mengukuhkan perubahan kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Umum Syari'ah melalui surat keputusan Gubernur

Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999, kemudian berdasarkan surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, Bank Indonesia menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syari'ah Mandiri.

Pada tahun 2002 Bank membentuk Yayasan Bangun Sejahtera Mitra Ummat (BSM UMMAT) yang salah unit usaha yayasan tersebut adalah Lembaga Amil Zakat (LAZ). Bangun Sejahtera Mitra Ummat (BSM UMMAT) mempunyai tujuan untuk mendorong terwujudnya manajemen akat, infaq dan sadaqah, yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial. Bank meyalurkan penerimaan zakat kepada amil zakat tersebut, sehingga bank tidak secara langsung menjalankan fungsi pengelolaan dana zakat, infaq dan dana qardhul hassan.

Pada tanggal 25 Rajab 1420 Hijriah atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syari'ah Mandiri. Bank ini hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syari'ah Mandiri dalam kiprahnya di Perbankan Indonesia.

## **B. Visi dan Misi PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri**

### **1. VISI**

Sudah menjadi suatu kesepakatan bahwasanya suatu perusahaan yang didirikan da berorientasi kedunia bisnis, baik itu swasta maupun pemerintah,

dalam dunia Perbankan yang mempunyai tujuan utamanya adalah untuk melaksanakan visinya terlebih dahulu agar segala yang diinginkan tepat pada sasarannya yang terarah dengan baik.

Adapun Visi dari Bank Syari'ah Mandiri Unit Pelayanan Syari'ah Duri adalah: **“Menjadi Bank Syari'ah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”**.

## 2. MISI

Misi suatu perusahaan akan terlaksana dengan baik apabila gambar visi pokok tersebut diarahkan kedalam misi, yang selanjutnya menjadi pedoman atau sebagai disipliniasi bagi karyawan/i pada Bank Mandiri Unit Pelayanan Syari'ah Duri pada Kususnya.

Adapun misi Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri yaitu :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syari'ah universal.
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar Perbankan yang sehat.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> *Laporan Tahunan Bank Syariah Mandiri 2007*, h. 4



Selain itu, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri mempunyai budaya perusahaan serta landasan operasional yang selalu menjadi pedoman bagi karyawan dan karyawan dalam melaksanakan tanggung jawabnya.

Adapun landasan operasional yang dimaksud adalah :

1. Keadilan dalam berbagi hasil
2. Kemitraan yang sejajar
3. Keterbukaan informasi
4. Universal untuk semua golongan

Sedangkan budaya perusahaan yaitu :

1. Excellence

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

2. Teamwork

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

3. Humanity

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius.

4. Integrity

Menaati kode etik profesi dan berfikir serta berperilaku teruji.

#### 5. Costomer Focus (Tafdhiilu Al-'Umalaa)

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan ( eksternal dan internal untuk mewujudkan BSM sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.<sup>2</sup>

### C. Struktur Organisasi PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri

Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana. Struktur organisasi memperlihatkan tingkatan-tingkatan manajerial dan *job description* oleh masing-masing orang, siapa yang memerintah, menjalankan, melaksanakan dan siapa yang akan memberikan keputusan dalam organisasi tersebut.

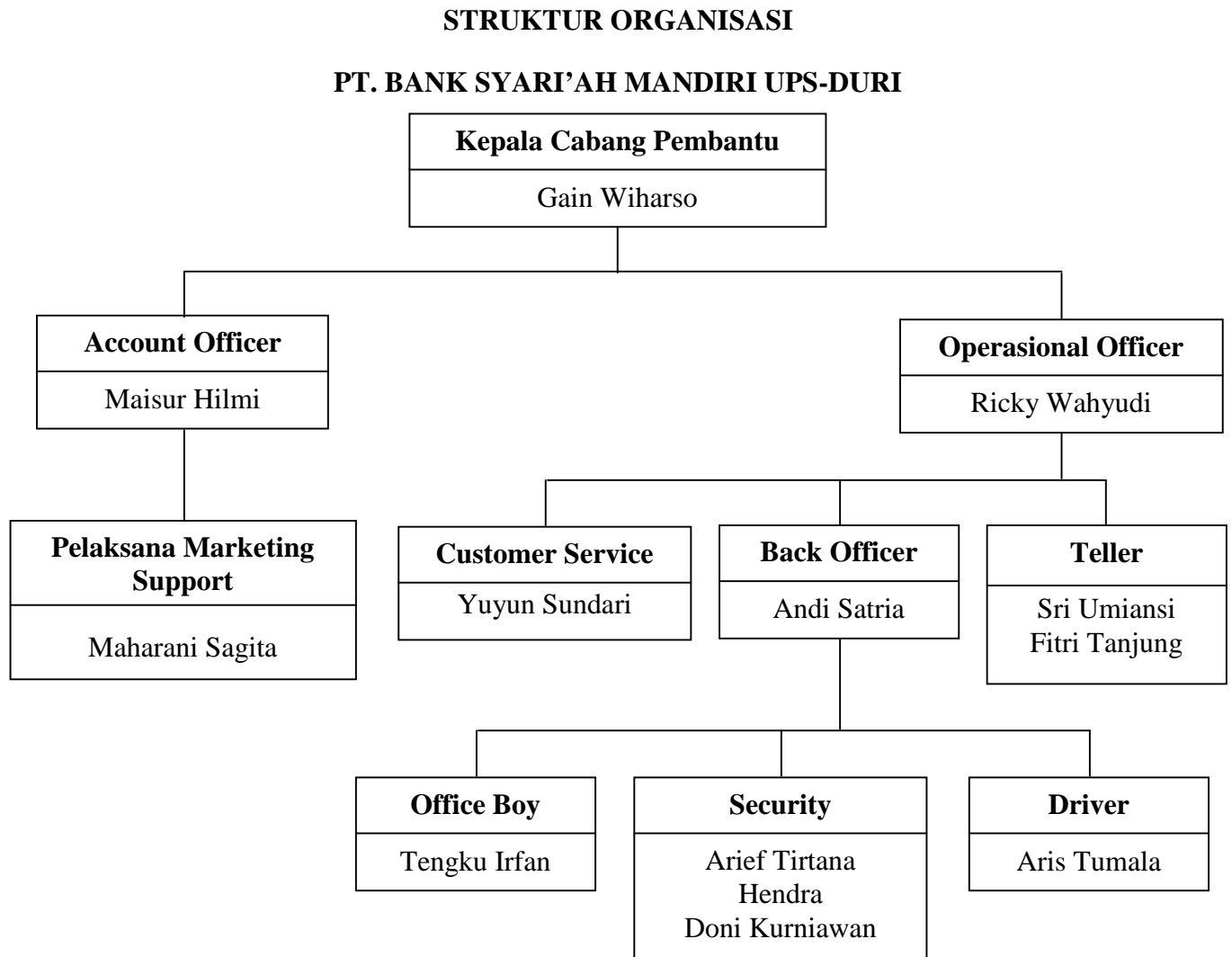
Struktur organisasi pada PT. Bank Syari'ah Mandiri senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis Bank Syari'ah itu sendiri, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. Untuk tujuan itulah maka pada tanggal 12 September 2007 manajemen BSM melakukan restruksi organisasi, tujuannya untuk menyediakan organisasi BSM yang lebih fokus dan efisien.

Struktur organisasi PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dapat dilihat dalam gambar sebagai berikut:

---

<sup>2</sup> *Ibid, Laporan Tahunan BSM, 2007, h. 5-6*

Gambar 1.1 Struktur Organisasi PT. BSM UPS Duri<sup>3</sup>



<sup>3</sup> Struktur Organisasi PT. BSM UPS Duri

## **D. Uraian Tugas (*Job Discription*)**

### **1. Kepala Cabang Pembantu (CAPEM)**

#### a. Tujuan Jabatan

Memimpin, mengelola, mengawasi / mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan saran organisasi Cabang Pembantu / UPS untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan Cabang Pembantu / UPS yang efektif dan efisiensi dengan target yang telah ditetapkan.

#### b. Tanggung Jawab Utama

1. Memastikan tercapainya target bisnis Cabang Pembantu / UPS yang telah ditetapkan meliputi pendanaan, pembiayaan di *fee based* dan laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif.
2. Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan dan frudentialitas seluruh aktivitas cabang pembantu / UPS.
3. Memastikan pengendalian dan pembinaan Capem / UPS.
4. Memasarkan produk asuransi yang dipasarkan oleh Bank, produk investasi dan non Bank lainnya.
5. Memberikan pelayanan khusus dalam setiap interaksi dengan nasabah prioritas.

6. Memastikan laporan (intern & ekstren) dilakukan secara akurat dan tepat waktu.
  7. Memastikan kelengkapan, kerapian dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  8. Memastikan tindak lanjut hasil audit intern atau ekstren.
  9. Melakukan analisis SWOT secara berkala untuk mengetahui posisi cabang pembantu terhadap posisi pesaing diwilayah setempat.
- c. Wewenang
1. Memutuskan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  2. Memberikan persetujuan atau penolakan transaksi operasional sesuai dengan wewenang dan ketentuan yang berlaku.
  3. Mengesahkan dokumen yang berharga bank.
  4. Memberikan teguran lisan terhadap pelanggaran peraturan.
  5. Menyetujui pengeluaran sesuai anggaran.

## **2. Account Officer**

### a. Tujuan Jabatan

Merealisasikan target pembiayaan, pendanaan dan *fee based income* yang didistribusikan oleh kepala Capem/UPS.

### b. Tanggung Jawab Utama

1. Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif.

2. Memastikan Perlengkapan aplikasi dokumen aplikasi pembiayaan.
3. Menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP.
4. Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan dan menindaklanjuti.
5. Memastikan proses pencarian pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan.
6. Memastikan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola agar kolektibilitas lancar.
7. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan yang bermasalah.
8. Memasarkan produk pendanaan dan haji sesuai strategi pemasaran yang telah ditetapkan.
9. Meningkatkan *business relation* antara bank dengan nasabah sesuai dengan target yang ditetapkan.
10. Memutakhirkan dokumen dan data nasabah sesuai pengelolaan.

### **3. Pelaksanaan Marketing Support (PMS)**

#### **a. Tujuan Jabatan**

Tercapainya pelaksanaan kegiatan administrasi pendanaan dan pembiayaan.

b. Tanggung Jawab Utama

1. Memastikan perlengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah.
2. Mendokumentasikan *current file*.
3. Menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.
4. Membuat pengajuan BI/Bank/*trade checking*.
5. Memantau pemenuhan dokument TBO
6. Membuat SP-3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
7. Melakukan korespondensi berkaitan dengan pendanaan baik intern maupun ekstern.
8. Menyusun laporan portfolio dan profitability nasabah, baik pembiayaan maupun pendanaan, sesuai dengan target Capem / UPS.
9. Memelihara data profil nasabah pendanaan.
10. Menyusun laporan pencapaian target Ka Capem dan AO.

**4. *Operational Officer***

a. Tujuan Jabatan

Memastikan kepatuhan aktifitas operasional Capem/UPS terkelola sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan pencapaian target bidang operasional Capem/UPS sesuai ketetapan cabang induk atau kantor pusat.

b. Tanggung Jawab Utama

1. Memastikan terkendalinya biaya operasional Capem/UPS dengan efisien dan efektif.
2. Memastikan dan mengelola transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
3. Memastikan terlaksananya standar pelayanan nasabah yang optimal di kantor Capem/UPS.
4. Memastikan dan mengelola semua kegiatan administrasi dokumentasi dan kewajiban pelaporan dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal atau eksternal).
5. Memastikan ketersediaan dan keamanan dokumen berharga bank, pin kartu ATM maupun *key access* layanan *e-banking* lainnya.
6. Memastikan dan mengelola fungsi-fungsi administrasi kepegawaian, sarana dan prasarana kantor Capem/UPS.
7. Memastikan dan mengelola implementasi KYCP dengan baik.

c. Tanggung Jawab Umum

1. Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan atau bulanan di unitnya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja unit kerjanya.



2. Mengkoordinasi dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja unit.
3. Melakukan Supervisi terhadap proses pekerjaan diunitnya, untuk memastikan seluruh pekerjaan yang dilaksanakan sesuai dengan rencana atau target kerja dan SOP yang berlaku.
4. Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja unit untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.
5. Memastikan kepatuhan penggunaan wewenang limit transaksi operasional dan bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Memastikan terlaksananya *IT Security Awareness* antara lain tidak *sharing password*, standarisasi aplikasi yang telah ditetapkan.
7. Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaan sesuai standard an SOP.

## **5. Teller**

### **a. Tujuan Jabatan**

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pengambilan / penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya

serta terlenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayanan bank.

b. Tanggung Jawab Utama

1. Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan SOP.
2. Mengelola saldo kas Teller sesuai limit yang ditentukan.
3. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.
4. Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu *specimen* tanda tangan.
5. Melakukan cash sount akhir hari.
6. Mengisi uang tunai di Mesin ATM BSM
7. Menyediakan laporan transaksi harian

c. Wewenang utama

- Memproses transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan batas kewenangannya.

**6. Customer Service**

a. Tujuan Jabatan

Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan.

b. Tanggung jawab utama

1. Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
2. Memproses pemohon pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
3. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah.
4. Melayani permintaan buku Cek/Bilyet giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
5. Mendistribusikan salinan rekening Koran kepada nasabah.
6. Mengimput data *customer and loan facility* yang lengkap dan akurat.
7. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
8. Menyampaikan dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah.
9. Membuat laporan pembukuan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta *stock opname* kartu ATM.
10. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*.
11. Memastikan tersedianya media promosi produk jasa bank di Capem/UPS.

**7. Back Office**

a. Tujuan Jabatan

Memenuhi pelayan operasional, administrasi pembiayaan dan kepegawaian dengan cepat dan benar, serta menyediakan saran dan prasarana kantor Capem secara memadai.

b. Tanggung Jawab utama

a) Domestik & Clearing

1. Melaksanakan transaksi transfer keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
2. Melaksanakan transaksi kliring keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan SOP yang berlaku.
3. Melaksanakan transaksi inkaso keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan SOP yang berlaku
4. Melaksanakan transaksi domestic dan kliring lainnya (*payroll, payment point, pelimpahan transaksi valas*) sesuai dengan ketentuan SOP yang berlaku
5. Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi.
6. Menjaga keserasian *password* yang menjadi wewenangnya.
7. Menggunakan wewenang limit transaksi operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b) *Loan Admin*

1. Memastikan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
2. Memelihara dokumen pencairan dan dokumen legal.

3. Memutakhirkan data-data nasabah dan persyaratan pembiayaan pasca pencairan.
4. Memenuhi data dan informasi jaminan.
5. Membebankan biaya administrasi pembiayaan dan biaya.
6. Membebankan biaya administrasi pembiayaan dan biaya lain yang terkait.
7. Menindaklanjuti proses pecairan pembiayaan kepada nasabah.

c) SDI & GA

1. Menatausahakan gaji pegawai, data lembur pegawai, dan fasilitas pegawai lainnya.
2. Menatausahakan absensi harian pegawai (padi dan sore) dan cuti pegawai.
3. Melakukan proses administrasi kepegawaian ke Cabang.
4. Membuat profit atas tiket-tiket KRR yang berada dalam akhir bulan atau akhir periode.
5. Melaksanakan pemeliharaan sarana dan prasarana kantor.
6. Memastikan pengamanan gedung dan inventaris kantor cabang pembantu/UPS.
7. Membuat laporan realisasi biaya-biaya yang berkaitan dengan logistik, a.i. biaya telepon, air, kendaraan bermotor, keberhasilan, alat tulis kantor, barang cetakan dan berupaya untuk menekannya.

8. Mengatur laporan *Proofsheet* bulanan atas rekening persediaan barang cetakan / alat tulis, biaya dibayar dimuka, dan biaya yang akan dibayar.
9. Melakukan pengurusan keizinan yang dikelola oleh Cabang Pembantu / UPS.

d) *Accounting*

1. Melakukan pelaporan kepada BI.
2. Melakukan perhitungan, pelaporan dan pembayaranan perpajakan.
3. Melakukan penginputan data untuk pelaporan cabang ke kantor pusat.
4. Menyusun laporan rincian akun-akun tertentu dalam laporan keuangan (*profsheet*).
5. Melakukan rekonsiliasi dan penyelesaian posisi *open item*.
6. Melakukan administrasi dan pengarsipan terhadap seluruh dokumen terkait pelaporan.<sup>4</sup>

**E. Ruang Lingkup PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri**

Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri adalah badan usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan Perbankan. Kegiatan operasionalnya adalah penghimpunan dana dari masyarakat yang juga menyalurkan dana berupa pembiayaan kepada

---

<sup>4</sup> Laporan BSM UPS Duri, *op.cit.*, h. 15-25

masyarakat dengan prinsip syari'ah yang juga memberikan jasa-jasa Perbankan lainnya.

### **1. Dari Segi Pendanaan / *Funding***

- a) Tabung BSM merupakan tabungan berdasarkan prinsip *mudharabah muthaqah*, dalam hal ini tabungan dari nasabah diperlakukan sebagai investasi, dan BSM memanfaatkan secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat secara profesional dengan prinsip syari'ah dan bagi hasil usaha akan dibagikan sesuai dengan porsi / nisbah yang disepakati.

#### Keunggulan *mudharabah muthaqah*:

1. On Line System di seluruh cabang.
2. Biaya administrasi ringan.
3. Kartu ATM dapat menarik dana pada jaringan di ATM Syri'ah Mandiri, ATM Mandiri (tanpa biaya), dan STM Bersama.
4. Tabungan dapat dipergunakan sebagai pembayaran seperti listrik, telkom, dan telepon seluler.
5. Penyaluran zakat, infaq dan shodaqoh dengan debet rekening.

#### Syarat Pembukaan Rekening *mudharabah muthaqah*:

1. Membawa KTP / SIM / Paspor (KIMS untuk WNA) asli dan foto copynya
2. Setoran awal minimal Rp. 80.000,-

3. Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-
  4. Saldo minimum Rp. 50.000,-
  5. Biaya tutup rekening Rp. 20.000,-
- b) Tabungan Invesata Cendikia (TIC) merupakan tabungan berjangka dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap yang disertai dengan pemberian manfaat perlindungan asuransi.

Keunggulan Tabungan Invesata Cendikia (TIC):

1. Setoran fleksibel mulai dari (Rp. 100.000,- hingga Rp. 4.000.000,-)
2. Keikutsertaan asuransi otomatis dengan premi terendah (2,5% s/d 6,5%)
3. Penerima manfaat asuransi tidak harus ahli waris
4. Santunan manfaat asuransi hingga 328 kali setoran bulanan (sesuai ketentuan Asuransi Takaful Keluarga)
5. Jangka waktu menabung mulai dari (1 tahun hingga 20 tahun)
6. Bebas biaya administrasi

Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Invesata Cendikia (TIC):

1. Membawa KTP / SIM / Paspor (KIMS untuk WNA) asli dan foto copynya
2. Membuka rekening tabungan BSM
3. Mengisi Formulir Pembukaan Tabungan Investa Cendikia



- c) Tabungan Mabrur merupakan tabungan bagi umat Islam yang berencana untuk menunaikan ibadah haji dan umrah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah* atau *wadiah*.

Keunggulan Tabungan Mabrur:

1. On Line dengan SISKOHAT
2. Bebas biaya administrasi bulanan
3. On Line Antar Cabang untuk setoran tunai
4. Penukaran Arab Saudi Riyal

Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Mabrur:

1. Membawa KTP / SIM / Paspor (KIMS untuk WNA) asli dan foto copynya
  2. Setoran awal minimal Rp. 500.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
  3. Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT Rp. 20.500.000,- atau sesuai ketentuan Departemen Agama RI.
- d) Giro BSM merupakan tabungan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja, akan tetapi tidak bisa ditarik dengan tunai dan hanya bisa ditarik serta dipindah bukukan.

Keunggulan Giro:

1. On Line System di seluruh cabang.

2. Memperoleh Buku cek atau bilyet giro kecuali Giro BSM Valas.
3. Dilengkapi fasilitas Autosave, yaitu fasilitas pemindahan dana antar rekening giro dan tabungan secara otomatis.
4. Bank sesuai dengan kebijakannya dapat memberikan bonus.

Syarat Pembukaan Rekening Giro:

Dokumen	Perorangan KTP/SIM/Paspor (asli &copy)	Perusahaan KTP/SIM/Paspor/Akte Pendirian /SIUP / NPWP (asli &copy)
Setoran awal minimal	Rp. 500.000,-	Rp. 1.000.000,-
Biaya Administrasi	Rp. 10.000,-	Rp, 15.000,-
Biaya Tutup Rek.	Rp. 20.000,-	Rp. 20.000,-
Biaya tutup Rek. Karena pelanggaran	Rp. 30.000,-	Rp. 30.000,-
Biaya cetak warkat Cek/bilyet giro	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-

- e) Deposito merupakan tabungan investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Akad yang digunakan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, antara pemilik modal dengan pengelola modal yang hasilnya akan dibagikan berdasarkan kesepakatan bersama.

Keunggulan:

1. Deposito anda diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
2. Bagi hasil kompetitif sampai dengan 60%, yang dapat menambah pokok deposito, diambil tunai, dipindahbukukan, atau ditransfer ke bank lain.

Syarat Pembukaan Deposito:

Perorangan

1. Membawa KTP / SIM / Paspor asli dan foto copynya
2. Setoran minimum Rp. 2.000.000,-

Perusahaan

1. Membawa KTP / SIM / Paspor asli dan foto copynya dari pimpinan perusahaan
  2. Membawa SIUP, Akte Pendirian Usaha, NPWP, asli dan copynya
- f) Tabungan BSM Dollar merupakan tabungan dalam mata uang dollar yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.
- g) Tabungan BSM Simpatik adalah tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.
- h) Tabungan BSM Berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil yang berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan dengan perlindungan asuransi gratis.

Keunggulan Tabungan BSM Berencana:

1. Penabung dilindungi dengan asuransi jiwa
2. Nisbah bagi hasil dengan pola berjenjang
3. Bebas biaya administrasi dan premi asuransi
4. Setoran bulanan bersifat pilihan bagi nasabah dengan jumlah minimum sebesar Rp. 100.000,-
5. Maksimum manfaat asuransi Rp. 200.000.000,-

Syarat Pembukaan Rekening Tabungan BSM Berencana:

1. Membawa KTP / SIM / Paspor (KIMS untuk WNA) asli dan foto copynya
2. Membuka rekening tabungan BSM
3. Mengisi Formulir Pembukaan Tabungan Berencana

**2. Dari Segi Pembiayaan *Funding*:**

- a) *Murabahah* (Jual Beli) merupakan pembiayaan konsumtif yang dilakukan antara pihak bank dan nasabah, dimana bank terlebih dahulu membeli barang yang diinginkan oleh nasabah kepada *supplier* secara tunai dan menjualnya lagi kepada nasabah secara tunai maupun cicilan, dan menjualnya lagi kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati.

Adapun syarat-syarat yang diminta oleh bank dalam mengajukan pembiayaan adalah :

- 1) Foto copy KTP /identitas diri dan pasangan
  - 2) Foto copy kartu keluarga dan surat nikah
  - 3) Slip gaji 2 bulan terakhir
- b) *Musyawahah* (Bagi Hasil) merupakan akad kerjasama antara pihak bank dan nasabah dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana, dan hasil pendapatan dari usaha tersebut akan dibagi berdasarkan kesepakatan yang disepakati bersama.
- c) *Mudharabah* (Bagi Hasil) adalah kerjasama antara dua belah pihak dimana pihak bank menyediakan modal sedangkan pihak kedua bertindak selaku pengelola dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama.

### **3. Dari Segi Jasa - Jasa**

a) Jasa Produk

1) *BSM Card / ATM*

Merupakan sarana untuk melakukan transaksi pada ATM Syari'ah Mandiri dengan fasilitas dapat ditarik melalui jaringan ATM Mandiri dan ATM bersama diseluruh Indonesia, layanan informasi saldo dan pin, serta layanan pembayaran tagihan telpon dan listrik.

2) *BSM B - Payer*

Merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan, fasilitas yang diberikan bisa dilakukan secara tunai, auto debit, SMA banking atau melalui ATM Bank Syari'ah Mandiri

3) *Bank Garansi BSM*

Merupakan surat berharga berupa jaminan pelaksana yang diberikan kepada bank oleh perusahaan guna kelancaran proyek yang jalankan perusahaan tersebut.

4) *BSM Electronic Payroll*

Merupakan pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini pada Bank Syari'ah secara mudah, aman, dan fleksibel yang hanya dimiliki oleh perorangan saja.

5) *BSM Letter of Credit (LC)*

Merupakan janji tertulis berdasarkan permintaan nasabah yang mengikat Bank Syari'ah Mandiri sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima order, menerima dan membayar wesel.

6) *BSM Mobile Banking*

Merupakan salah satu fasilitas yang ada di Bank Syariah Mandiri UPS Duri dimana produk layanan Perbankan yang berbasis teknologi saluran yang memberikan kemudahan berbagai transaksi Perbankan.

7) Western Union (WU)

Merupakan salah satu produk yang melayani pengiriman dan penerimaan uang keseluruh dunia dalam waktu yang cepat / dalam hitungan menit.

b) Jasa Operasional

BSM RTGS

Merupakan jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real dan hasil transfer efektif dalam hitungan menit dan dapat dilakukan diseluruh cabang Bank Syari'ah Mandiri.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> *Laporan Tahunan BSM UPS Duri, (2007), h.72-74*

### BAB III

#### LANDASAN TEORITIS

##### 1. Pengertian Bank Syari'ah

Kata bank berasal dari bahasa Prancis *banque*, dan dari bahasa Italia *banco*, yang berarti peti / lemari. Kata peti atau lemari menyiratkan fungsi sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga, seperti peti emas, peti berlian, peti uang dan sebagainya. Dalam Al-Qur'an, istilah bank tidak disebutkan secara eksplisit, tetapi jika yang dimaksud adalah sesuatu yang memiliki unsur-unsur seperti struktur, manajemen, fungsi hak dan kewajiban maka itu disebutkan dengan jenis, seperti zakat, sadaqah, *ghanimah* (rampasan perang), *ba'i* (jual beli), *dayn* (utang dagang), *maal* (harta), dan sebagainya, yang memiliki fungsi dilaksanakan oleh peran tertentu dalam kegiatan ekonomi.<sup>1</sup>

Pengertian Bank Syariah atau Bank Islam adalah Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Bank ini tata cara operasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan hadist.<sup>2</sup>

Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam maksudnya adalah bank yang beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan

---

<sup>1</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Alvabet. Jakarta, h.3

<sup>2</sup> Edy Wibowo, *Mengapa memilih Bank Syariah*, Cet I, Jakarta, 2005, h. 33.



syariat Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dalam tata cara bermuamalat itu dijauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur riba, untuk di isi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan atau praktik-praktik usaha yang dilakukan di zaman Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya, tetapi tidak dilarang oleh beliau.<sup>3</sup>

Falsafah dasar beroperasinya Bank Syraiah yang manjiwai seluruh hubungan transaksinya adalah efesiensi, keadilan, dan kebersamaan. Efesiensi mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untung memperoleh keuntungan sebesar mungkin. Keadilan mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas dengan persetujuan yang matang atas proporsinya masukan dan keluarannya. Kebersamaan mengacu pada prinsip saling menawarkan bantuan dan nasihat untuk saling meningkatkan produktifitasnya.<sup>4</sup>

Bank Syari'ah adalah bank yang tata cara beroperasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadist yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islami. Dalam bermuamalat tersebut di jauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur riba yang diisi dengan kegiatan atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

---

<sup>3</sup> *Ibid*

<sup>4</sup> *Ibid*

Dalam ensiklopedi Islam dijelaskan bahwa Bank Syari'ah adalah lembaga keuangan yang pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam.<sup>5</sup> Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang menjadi barang dagangan utamanya.

Menurut Karnaen A. Perwataatmadja, Bank Syari'ah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syari'ah Islam. Salah satu unsur yang harus dihindari adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba.<sup>6</sup>

Sedangkan Warkum Sumitro mengatakan bahwa Bank Syari'ah berarti bank yang tata cara operasinya didasarkan pada tata cara bermuamalah secara islami, yakni mengacu kepada ketentuan Al-Quran dan hadist. Dalam operasionalnya, Bank Syari'ah harus mengikuti atau berpedoman kepada praktik-praktik usaha yang dilakukan pada zaman Rasulullah, bentuk-bentuk yang sudah ada sebelumnya tetapi tidak dilarang oleh Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha baru sebagai hasil ijtihad para ulama atau cendekiawan Muslim yang tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan Al-Quran dan hadist.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Warkum Soemanto. *Bank Islam*, Jakarta. 1996, h.5

<sup>6</sup> Sofiniyah Gufon. *Bank syariah Konsep Dan Implementasi*, Renaisan, Jakarta, h.18

<sup>7</sup> *Ibid*, h. 19

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud Bank Syari'ah adalah sebuah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Di mana sistem, tata cara dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan pada syari'at Islam, yaitu Al-Quran dan hadist.

Dalam Bank Syariah hubungan antara bank dan nasabahnya bukan hubungan debitur dengan kreditur, melainkan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana (*mudhorib*). Oleh karena itu tingkat laba bank syariah tidak saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah menyimpan dana. Hubungan kemitraan ini merupakan bagiannya yang khas dari proses berjalannya mekanisme Bank Syariah.<sup>8</sup>

Prinsip utama Bank Syariah adalah harus menuju pada pengembangan kesejahteraan masyarakat yang bermuara kepada kondisi sosial masyarakat yang menentramkan. Itulah sebabnya mengapa salah satu Bank Syari'ah adalah mengutamakan mobilisasi dana dari golongan menengah dan ritel, memperbesar portopolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong

---

<sup>8</sup> Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ekonisia, Yogyakarta, 2005, h. 56.

terwujudnya manajemen zakat, infak dan sedekah yang lebih efektif sebagai cerminan kepada kepedulian sosial.<sup>9</sup>

Pelayanan perbankan syari'ah merupakan gabungan antara aspek moral dan aspek bisnis. Dalam operasionalnya selalu bertujuan untuk mendapatkan profit dan terbebas dari unsur perjudian (*maysir*), ketidakpastian (*gharar*) dan riba. Oleh karena itu, bank syari'ah tidak bebas bertransaksi semauanya, melainkan harus mengintegrasikan nilai-nilai moral dengan tindakan-tindakan ekonomi yang berdasarkan syari'ah. Uang dan kekayaan menjadi alat terpadu untuk mencapai kebaikan dalam masyarakat dan keridhaan Allah swt.<sup>10</sup>

Landasan utama perbankan syariah adalah keyakinan, kebebasan, kejujuran, dan kegigihan untuk meraih sukses. Sedangkan penentu utamanya adalah sumber dana, sumber daya manusia, mitra usaha, dan perkembangan teknologi.

Landasan hukum Bank Syariah menjadi jelas setelah diberlakukannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, yang mencakup segi kelembagaan maupun landasan operasional syariahnya. Perbankan Syariah di Indonesia menunjukkan perkembangan yang cepat sejak dikeluarkannya Undang-Undang tersebut.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Sofiniyah Gufon. *Loc. Cit.*, h. 13.

<sup>10</sup> *Ibid.*

<sup>11</sup> *Ibid.*

Ciri-ciri Bank Syariah adalah :

1. Keuntungan dengan biaya yang disepakati tidak kaku dan ditentukan berdasarkan kelayakan tanggungan resiko dan pengorbanan masing-masing.
2. Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontak.
3. Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena persentase bersifat melekat pada sisi hutang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
4. Dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti ditetapkan dimuka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang untung ruginya suatu proyek yang di biyai oleh bank hanyalah Allah SWT.
5. Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan.
6. Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertugas untuk mengawasi operasionalisasi bank Islam dari sudut syariah.

7. Fungsi kelembagaan Bank Syariah selain menjembatani antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi kusus yaitu amanah.<sup>12</sup>

Tujuan didirikannya Bank Syari'ah :

1. Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat banyak.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat luas dalam proses pembangunan, terutama dalam bidang ekonomi.
3. Menyediakan perbankan sesuai dengan kebutuhan masyarakat Islam, yang pada awalnya enggan berhubungan dengan bank.
4. Berkembangnya lembaga dan sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan, sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi masyarakat.
5. Untuk mendidik masyarakat agar berpikir secara ekonomis, berperilaku bisnis dalam meningkatkan kualitas hidup mereka.<sup>13</sup>

## 2. Pengertian Murabahah

Salah satu skim fiqh yang paling populer oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi murabahah ini lazim digunakan oleh Rasulullah Saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, h. 28.

<sup>13</sup> *Ibid.*, h. 27

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 presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>14</sup>

*Murabahah* adalah istilah dalam fikih Islam yang berarti bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga-harga dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (*tunai*) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*deferred payment*), seperti yang umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syari'ah.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 2010. h. 113.

<sup>15</sup> Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2006, h. 81.

Jual beli secara *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.<sup>16</sup>

*Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Murabahah* adalah salah satu jual beli yang bersifat amanah. Dalam transaksi jual beli tersebut penjual harus menyebut dengan jelas barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram.<sup>17</sup>

*Murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun dan seterusnya) yang memberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi. *Murabahah* adalah salah satu aplikasi jual beli dengan keuntungan yang jelas.<sup>18</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan

---

<sup>16</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Prenada Media Group, 2012.h. 136

<sup>17</sup> Zainul Arifin, *op. cit.*, h. 22

<sup>18</sup> Adi Warman Karim, *Bank Islam*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 2004. h. 113.



dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga asal, ditambah keuntungan yang disepakati.

Menurut Heri Sudarsono *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara nasabah dan bank.<sup>19</sup>

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang, dan nasabah berkewajiban mengembalikan dana tersebut seluruhnya, ditambah keuntungan bank pada waktu jatuh tempo. Bank memperoleh (*margin*) keuntungan berupa selisih harga jual beli dari pemasok dengan harga jual bank kepada nasabah.<sup>20</sup>

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam fatwa DSN No-04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* yaitu sebagai berikut :

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembebanan yang telah disepakati.

---

<sup>19</sup> Heri Sudarsono, *Op. Cit*, h. 58

<sup>20</sup> Widya Ningsih, *Bank dan Ansuransi Islam di Indonesia*, Cet I, Prenada Media. 2005, h.131

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 pembelian dilakukan secara ulang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemisah) dengan harga jual senilai harga plus keuntungan, 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 penyelenggaraan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan pinjaman 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.<sup>21</sup>

Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan

---

<sup>21</sup> Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Edisi II, Cet II, PT. Intermedia, 2003.

demikian, yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.<sup>22</sup>

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan Syri'ah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi 5 (lima), yaitu :

1. Pembiayaan konsumen akad *Murabahah*
2. Pembiayaan konsumen akad IMBT
3. Pembiayaan konsumen akad Ijarah
4. Pembiayaan konsumen akad Istishna'
5. Pembiayaan konsumen akad Qard + Ijarah.<sup>23</sup>

Dalam menetapkan akad pembiayaan konsumtif, langkah-langkah yang diperlukan Bank adalah sebagai berikut :

1. Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kebutuhan konsumtif semata, harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa.
2. Jika untuk pembelian barang, factor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut *ready stock* atau *good in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *murabahah*. Namun, jika berbentuk *good in process*, yang harus dilihat berikutnya adalah dari sisi

---

<sup>22</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi 3, Cet 3, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2006, h. 244

<sup>23</sup> *Ibid.*

apakah proses barang tersebut memerlukan waktu dibawah 6 (enam) bulan atau lebih. Jika dibawah 6 (enam) bulan, pembiayaan yang diberikan adalah *salam*. Jika proses barang tersebut memerlukan waktu lebih dari 6 (enam) bulan, pembiayaan yang diberikan adalah *Istishna'*.

3. Jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dibidang jasa, pembiayaan yang diberikan adalah *Ijarah*.<sup>24</sup>

Secara sederhana, pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang tidak menghasilkan, artinya sesuatu yang habis untuk dipakai. Akad yang digunakan adalah *murabahah*, yakni akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian menjual kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin tertentu. Dalam pemberian pembiayaan konsumtif ini, bank harus terlebih dahulu melihat keadaan keuangan nasabah sebelum memberikan pembiayaan. Hal ini sangat penting karena bank tidak hanya memberikan pembiayaan sebaik-baiknya tetapi juga menjalankan aspek-aspek lain seperti permohonan pembiayaan dengan menganalisa pembiayaan tersebut, serta menentukan berapa besar penetapan margin pembiayaan yang diberikan.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibid.*

<sup>25</sup> *Brosur-Brosur Bank Syariah Mandiri UPS Duri, 2011*

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis untuk dipakai memenuhi kebutuhan tersebut. Pada umumnya Bank Syariah membatasi pembiayaan tersebut kepada nasabah untuk pemenuhan kebutuhan dasar seperti rumah untuk dihuni dan kendaraan untuk dipakai. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari pendapatan nasabah yang bersumber dari usaha lain, dan bukan dari hasil eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.<sup>26</sup>

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan konsumsi dengan menggunakan skema jual beli angsuran (*ba'I bi tsaman ajil*) atau sewa beli (*Ijarah muntahia bi tamlik*) atau melalui kemitraan dengan partisipasi menurun (*musyarakah munaqishah*).<sup>27</sup>

Prinsip *murabahah* merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen, bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh bank.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Zainul arifin, *Op. cit.*, h. 200.

<sup>27</sup> *Ibid.*, h. 201

<sup>28</sup> Syafi'I Antonio, *Bank Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta, 2006, h. 18

Selama akad belum berakhir maka harga jual beli tidak boleh berubah. Apabila terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama bisa secara, bisa secara lumpsum ataupun secara angsuran. Melalui akad *murabahah*, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain, nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.<sup>29</sup>

Perbankan Islam memberikan layanan bebas kepada para nasabahnya. Pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua transaksi dimana bunga perbankan Islam berpendapat bahwa bunga adalah riba dan haram hukumnya. Sosialisasi di berbagai media membentuk opini masyarakat Muslim dengan mengatakan bahwa bank syariahlah yang syar'i sementara bank konvensional adalah bank haram.<sup>30</sup>

Dalam hal ini, bank membiayai pembelian suatu barang yang diperlukan oleh nasabah, di mana sistem pembayarannya dilakukan kemudian baik secara tunai maupun cicilan. Dalam pelaksanaannya bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang di perlukan atas nama bank. Selanjutnya, pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga asal ditambah dengan sejumlah keuntungan yang di sepakati, dan

---

<sup>29</sup> Zainul Arifin, *op.cit.*, h. 24.

<sup>30</sup> LATifa M. Algound, *Perbankan Syariah*, Cet II, PT. Serambi Ilmu Semesta Alam, Jakarta, 2001, h. 9.



هَيْدٌ : : لَاتُ فِيهِنَّ ا  
 يَحُ إِلَى أَحْلٍ ء قَارَضَةٌ و  
 لشعير لـ يت يع

Dari Syaib ar-rumi ra bahwa Rasulullah Saw bersabda “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: Jual beli secara tangguh, Muqaradah (Mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual beli” . (HR. Ibnu Majah).<sup>33</sup>

لَأْمِينُ مَعَ بَيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَال هَدَ -

“Pedagang yang jujur dan terpercaya, maka dia bersama nabi, orang-orang yang jujur dan para syuhada”. (HR. Tarmidzi).<sup>34</sup>

#### 4. Rukun dan Syarat

##### a) Rukun dan akad murabahah

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dana untuk membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* ( barang dagangan) dan *tsaman* (harga) dan;
- 3) Sighah, yaitu *Ijab* dan *Qabul* ketika memulai akad jual beli.<sup>35</sup>

<sup>33</sup> Hand Out , *Op. Cit*, hal. 101

<sup>34</sup> Heri sudarsono, *Op.Cit*, h.58



b) Syarat pokok *Murabahah*

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya pembelian barang.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti pengiriman barang, pajak dan sebagainya dimasukkan dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan (*margin*) keuntungan didasarkan pada agregat ini.
- 4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang / komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.<sup>36</sup>

Bentuk pembiayaan *murabahah* memiliki beberapa ciri / elemen dasar, dan yang paling utama adalah bahwa barang dagangan harus tetap dalam tanggungan

---

<sup>35</sup> Ascarya, *op. cit.*, h. 82.

<sup>36</sup> *Ibid.*, h. 83.

selama transaksi antara bank dan nasabah belum selesai. Ciri / elemen pokok pembiayaan *murabahah* menurut Usmani (1999) adalah sebagai berikut :

- a. Pembiayaan *murabahah* bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan diatas biaya perolehan yang disetujui.
- b. Sebagai bentuk jual beli, bukan bentuk pinjaman.
- c. *Murabahah* tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas / barang.
- d. Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas / barang sebelum dijual kepada nasabahnya.
- e. Komoditas / barang harus sudah dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif, dalam arti bahwa resiko yang mungkin terjadi pada komoditas tersebut berada di tangan pemberi pembiayaan meskipun untuk jangka waktu pendek.
- f. Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas / barang yang telah di kuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasaanya. Ketentuan ini berlaku juga untuk *murabahah*.<sup>37</sup>

Bentuk-bentuk akad *murabahah* antara lain :

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, h.85.

a) *Murabahah sederhana*

*Murabahah* sederhana adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah (*margin*) keuntungan yang diinginkan

b) *Murabahah kepada pemesan*

Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan.

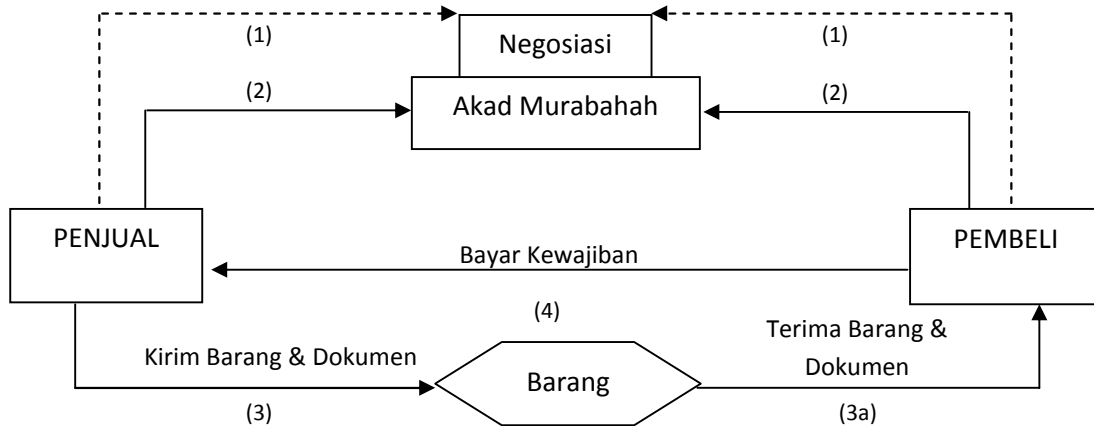
*Murabahah* dalam teknis perbankan :

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembel. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/took) ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
2. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
3. Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Heri Sudarsono, *op. cit.*, h. 58.

Gambar II-I Skema Murabahah<sup>39</sup>



Hubungan bank syariah dan nasabah dengan menjual sesuai barang dengan harga modal di tambah dengan kekurangan menurut kesepakatan. Prinsip *murabahah* umumnya diterapkan di dalam pembiayaan pengadaan barang. Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan menyerupai kredit investasi pada bank konvensional.

*Murabahah* sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak, tetapi kekurangan dana. Ia kemudian meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat barangnya diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga pokok ditambah margin keuntungan yang

<sup>39</sup> Hand Out, *Op. Cit*, h.102

disepakati. Kesepakatan harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak dapat berubah menjadi lebih mahal selama berlakunya akad.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Edy Wibowo, *Ibid.*, h. 44.

## **BAB IV**

### **PELAKSANAAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF TERHADAP PEMBIAYAAN KENDARAAN**

#### **A. Prinsip Murabahah terhadap Pembiayaan Konsumtif**

Prinsip *murabahah* terhadap pembiayaan konsumtif di Bank Mandiri Syariah meliputi penentuan segmentasi pasar, tujuan dan upaya membentuk opini positif konsumen (*positioning*) terhadap produk Bank Syariah Mandiri. Pembiayaan konsumtif kendaraan menggunakan prinsip Murabahah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli kendaraan yang disesuaikan dengan ketentuan pembiayaan dan kemampuan masing-masing calon nasabah dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan.

Adapun segmen pasar yang menjadi sasaran utama dalam pembiayaan konsumtif ini adalah pegawai CPI, Pemda, Petani sawit dan Perusahaan Hailiburton. Namun, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri lebih mengarahkan kepada pegawai khususnya pegawai CPI karena kebutuhan pemakaian kendaraan adalah satu-satunya fasilitas yang mereka butuhkan. Dan dalam hal angsuran mereka lebih baik, karena mereka mempunyai pekerjaan yang tetap.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ketua Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri yang dilakukan secara formal Pada hari senin, tanggal 22 Agustus 2011

Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri merupakan salah satu sumber dana bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan, baik kebutuhan konsumsi maupun untuk memperluas dan meningkatkan usaha masyarakat. Dengan demikian, sangat diharapkan kesejahteraan masyarakat dapat lebih baik dan berkat adanya kegiatan Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dalam menjalankan pembiayaan konsumtif dapat membantu masyarakat kota Duri dalam membutuhkan barang. Peranan Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri ini sangatlah penting karena dapat mendorong pertumbuhan perekonomian.

Kegiatan Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri ini yang sangat dirasakan dan dapat membantu masyarakat terutama masyarakat yang kekurangan modal untuk mendapatkan barang. Kegiatan tersebut antara lain :

1. Bagi masyarakat yang kekurangan dana pembiayaan konsumtif khususnya kendaraan, mereka dapat mengajukan permohonan pembiayaan. Dengan pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syari'ah Mandiri, maka dapat membantu masyarakat dalam pengadaan barang yang diinginkan.
2. Bagi masyarakat yang kelebihan dana, mereka dapat menyimpan uang pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri agar aman.
3. Dengan adanya Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dapat memperlancar lalu lintas pembayaran dengan aman. Praktis dan ekonomis.

Pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dalam memberikan jasa pada nasabah didalam lalu lintas pembayaran dan kegiatan lainnya dilaksanakan sesuai dengan prinsip syari'at Islam.

Di dalam menjalankan kegiatan usaha pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dimana aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam dimana antara kedua belah pihak terjadi sebuah kesepakatan yang dapat dijalankan dan dapat dipatuhi bersama.<sup>2</sup>

Dalam operasional Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri memiliki beberapa tujuan pada pembiayaan konsumtif, antara lain :

1. Meningkatkan peran Bank Syari'ah Mandiri (BSM) pembiayaan di segmen kecil.
2. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, terutama masyarakat ekonomi lemah.
3. Meningkatkan pemasaran produk tabungan syari'ah.
4. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan cara membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki kendaraan yang layak untuk dipakai.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Maisur Hilmi, Ketua *Marketing* yang dilakukan secara formal pada hari kamis, tanggal 11 Agustus 2011

<sup>3</sup> *Ibid.*



Sementara itu untuk mencapai tujuan operasional tersebut, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri memerlukan beberapa strategi yaitu :

1. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan melakukan dan mengadakan sosialisasi atau presentase kepada nasabah yang ingin mengadakan pembiayaan pengadaan barang.
2. Menyebarkan brosur-brosur kepada instansi-instansi, masyarakat atau calon nasabah yang prospek.
3. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) juga tidak mau berkalah saing dengan Perbankan lainnya yang ada di kota Duri. Oleh karena itu Bank Syari'ah Mandiri (BSM) memberikan margin atau pricing yang bersaing.
4. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) harus meminta rekomendasi kepada dealer motor agar antara Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dengan dealer motor bisa bekerjasama dengan baik.
5. Agar Bank Syari'ah Mandiri (BSM) mendapatkan hasil yang terbaik, maka pihak Bank juga mengadakan sosialisasi ke rumah-rumah masyarakat agar bisa dijelaskan dengan teliti.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> *Ibit.*

## **B. Pelaksanaan Pembiayaan Konsumtif terhadap Pembiayaan Kendaraan oleh Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri**

Pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli atas dasar prinsip Murabahah, yang bertujuan dalam hal pengadaan barang.

Pembiayaan konsumtif ini telah ada sejak Bank Syari'ah Mandiri (BSM) berdiri pada tahun 2005, dan penulis mengambil penelitian dari 2009-2011 dengan jumlah nasabah pembiayaan Murabahah sebanyak 398 nasabah. Adapun nasabah pembiayaan kendaraan sebanyak 111 orang, nasabah pembiayaan rumah sebanyak 61 orang, nasabah pembiayaan kebun sawit sebanyak 101 orang dan sisanya sebanyak 125 orang adalah nasabah modal kerja lainnya.

### **1. Manfaat Pembiayaan Konsumtif**

Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri melaksanakan pembiayaan konsumtif dengan manfaat dapat membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang seperti kendaraan yang diperuntukkan untuk perorangan dan perusahaan.

### **2. Prosedur Pembiayaan Konsumtif terhadap Pembiayaan Kendaraan**

Permohonan pembiayaan konsumtif terhadap pembiayaan kendaraan :

- a) Nasabah datang ke Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Di sini nasabah diberikan penjelasan tentang

bagaimana prosedur yang harus dijalankan dan apa saja yang harus dipenuhi oleh nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan.

- b) Kemudian nasabah dikenakan persyaratan yang harus dilengkapi, antara lain :
- Membawa KTP / SITU / Pasport asli dan foto copy.
  - Membawa kartu keluarga asli dan foto copy.
  - Memiliki rekening di Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri
- c) Kepala bagian pemasaran kemudian menjelaskan berapa yang harus dicover oleh Bank Syari'ah Mandiri (BSM) terhadap pembiayaannya. Jika nasabah mengcover sebanyak 80% dengan jangka waktu selama 5 tahun dan jika nasabah menginginkan kendaraan lama, maka pihak Bank hanya mengcover sebanyak 70% dengan jangka waktu 10 tahun.
- d) Pembiayaan tersebut diproses dengan membuat NAP (Nota Analisa Pembiayaan)
- e) Kemudian antara nasabah dan pihak Bank melakukan akad pembiayaan diatas materi 6000.
- f) Setelah semuanya diproses dan dianggap baik oleh Kepala Bagian Pemasaran, maka pembiayaan tersebut melakukan pencairan.

Sebelumnya telah dijelaskan bahwa untuk pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan ini Bank hanya bisa mengcover pembiayaan kendaraan baru maksimal 80% dari harga kendaraan yang sebenarnya dan 20% lagi

harus dari nasabah sendiri karena nasabah harus mempunyai modal sendiri maupun sedikit.

Uang muka untuk kendaraan baru sebesar 20%, dan untuk kendaraan bekas sebesar 30%. Artinya dari harga jual kendaraan yang sebenarnya hanya bisa dicover oleh Bank sebesar 80% atau 70% tersebut. Adapun yang menjadi jaminan untuk kendaraan tersebut adalah BPKB dan akad yang digunakan adalah akad Murabahah atau jual beli. Jadi Bank boleh mendapatkan keuntungan dan nasabah akan mencicil setiap bulannya.

Apabila nasabah akan melunaskan pembiayaan sebelum jatuh tempo, perhitungan total berkewajiban memberikan potongan sebesar Rp. 100.000,- yang mengacu kepada ketentuan mengenai pelunasan sebelum jatuh tempo oleh Bank. Bank akan memberikan potongan pelunasan, namun tidak menjanjikan dalam akad. Yang menjadi asuransi dalam pembiayaan tersebut adalah asuransi kendaraan yaitu ALL RISK / TLO.<sup>5</sup>

**TABEL I-I : Persyaratan Umum Pengajuan Pembiayaan**

No	Keterangan	Badan Usaha	Perorangan
1	Identitas diri dan pasangan	-	
2	Kartu keluarga dan surat nikah	-	
3	Slip gaji 2 bulan terakhir	-	

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Maisur Hilmi yang dilakukan secara formal Pada tanggal 23 Agustus 2011, hari selasa.

4	SK Pengangkatan terakhir	-	
5	Copy rekening 3 bulan terakhir		
6	Akta Pendirian Usaha		-
7	Identitas Pengurus		-
8	SIUP, TDP, SITU		-
9	Laporan keuangan 2 tahun terakhir		-
10	Rencana usaha 12 Yad		
11	Copy NPWP		

Sumber : Brosur-brosur Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri, Tahun 2011

### 3. Pelaksanaan Pembiayaan Konsumtif terhadap Pembiayaan Kendaraan

Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri memiliki sifat kejujuran sehingga nilai berwujud rasa percaya masyarakat terhadap lembaga tersebut menjadi tinggi. Kejujuran Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri berarti kepercayaan masyarakat kepada lembaga ini berkaitan dengan dana titipan yang mereka amanatkan dan dana pinjaman yang mereka manfaatkan.

Pelaksanaan pembiayaan konsumtif pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri umumnya dicakup dalam bagian pemasaran, yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu pimpinan dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Di samping itu juga berfungsi sebagai supervisi dan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan manajemen.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ketua Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri yang dilakukan secara formal Pada hari senin, tanggal 22 Agustus 2011

Adapun tugas pokok bidang pemasaran adalah berkaitan dengan tugas-tugas sebagai berikut:

- a) Melakukan organisasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dan pembiayaan dari unit / bagian yang berada dibawah supervisinya.
- b) Melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan tugas dan fungsi bidang pemasaran pembiayaan yang ada dibawah supervisinya.
- c) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan.
- d) Melakukan evaluasi terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan dalam rangka pengamanan atas setiap pembiayaan yang diberikan.
- e) Aktif menyampaikan pendapat, saran dan opini kepada pimpinan.
- f) Melayani, menerima tamu (calon nasabah atau nasabah) secara aktif.
- g) Memelihara dan membina hubungan baik dengan nasabah.
- h) Menyusun strategi dalam pemberian pembiayaan dan penghimpunan dana secara efektif dan terarah.
- i) Berkewajiban untuk meningkatkan mutu pelayanan Perbankan terhadap nasabah maupun calon nasabah.

Adapun pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri UPS Duri, yaitu melalui :

- a) Kerjasama

Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri dalam melaksanakan pembiayaan konsumtif tersebut salah satunya melalui kerjasama dengan dealer motor untuk pembelian kendaraan atau pembiayaan kendaraan. Namun Bank Syari'ah Mandiri tidak melakukan semua kerjasama dengan dealer motor/mobil yang ada di Kota Duri, tetapi Bank Syari'ah Mandiri harus melihat terlebih dahulu apakah dealer tersebut melakukan aktivitasnya dengan baik atau tidak.

- b). Memberi angsuran yang rendah kepada nasabah apabila dibandingkan dengan Perbankan lainnya yang ada di kota Duri

Sebelum Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri berdiri terlebih dahulu telah ada Bank-bank konvensional yang telah berdiri di kota Duri, dan semua nasabah yang dimiliki oleh Bank tersebut dan Bank Syari'ah Mandiri harus memberikan angsuran yang rendah guna pembiayaan tersebut bisa dijalankan dengan baik.

- c). Memaksimalkan petugas pemasaran AO untuk menawarkan pembiayaan konsumtif kepada nasabah maupun ekstra nasabah untuk mendapatkan nasabah pembiayaan konsumtif lainnya.

Pada penjelasan sebelumnya telah dijelaskan bahwa sasaran pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan ini pada pegawai CPI, Pemda, petani sawit, dan perusahaan Halliburton. Namun Bank Syari'ah Mandiri lebih mengarahkan pada pegawai CPI karena kebutuhan yang untuk dipakai

dan kendaraan mobil adalah satu-satunya fasilitas yang mereka butuhkan, lagi pula dalam hal angsuran mereka lebih baik karena mereka mempunyai pekerjaan yang tetap.

Keberadaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri Cabang Dumai ini mendapat dukungan yang banyak dari pihak masyarakat dan calon nasabah maupun dari perusahaan-perusahaan dan instansi-instansi lainnya.

Menurut Ibu Yuyun Sundari, salah seorang karyawan Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri bagian Pemasaran menyatakan bahwa nasabah menyambut positif adanya pembiayaan untuk pengadaan barang tersebut seperti kendaraan, apalagi bagi nasabah yang membutuhkan tetapi kekurangan dana.<sup>7</sup>

Menurut Bapak Ir. Sutopo, salah seorang nasabah pembiayaan konsumtif, bahwa produk pembiayaan konsumtif ini lebih unggul jika dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya, yaitu dari segi angsuran yang murah, kenyamanan dan keamanan mereka dalam mengajukan permohonan pembiayaan, ini karena jika barang pembiayaan mereka terjadi kerusakan maka akan diasuransikan dengan PT. Asuransi Perum Sarana yang telah bekerjasama dengan pihak Bank. Kemudian biaya yang dikeluarkan atau

---

<sup>7</sup> Keterangan dari Ibu Yuyun Sundari, Bagian pelayanan nasabah, pada hari kamis, tanggal 11 Agustus 2011.



ditanggulangi oleh Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri sebesar 80% dengan jangka waktu selama 5 tahun dan dengan angsuran yang rendah.<sup>8</sup>

Namun demikian, menurut Ibu Gita maharani bukan berarti tidak ada kendala yang dihadapi. Kendala-kendala tersebut antara lain:

1. Sulitnya memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai bahaya bunga yang sudah mengakar dan menguntungkan bagi segelintir orang.
2. Sebagian masyarakat masih menganggap bahwa keberadaan Bank Syari'ah hanya diperuntukkan bagi umat Islam.
3. Belum banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan Bank Syari'ah dan produk yang dikeluarkan.
4. Belum terbiasanya masyarakat Kota Duri untuk melakukan pembiayaan dalam pengadaan barang yang mereka inginkan.
5. Calon nasabah sudah banyak mendapatkan fasilitas di Bank lain sehingga tidak memungkinkan Bank Syari'ah Mandiri memberikan pembiayaan karena sulit dalam melakukan pembayaran angsurannya.
6. Tidak semua dealer motor pada saat sekarang mau mengeluarkan surat keterangan atau cover note dari dealer.

Adapaun solusi yang di berikan oleh BSM UPS Duri dari kendala yang terjadi yaitu ikut serta dalam setiap acara dengan sosialisasi kerumah-rumah masyarakat kota Duri serta menyebarkan brosur-brosur BSM. Dan

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan nasabah, Bpak Ir. Sutopo. Pada hari jum'at, tanggal 12 Agustus 2011.

meyakinkan calon nasabah bahwa BSM diperuntukkan untuk semua bukan untuk umat Islam saja.<sup>9</sup>

Selain dari kendala, terdapat juga beberapa resiko yang dihadapi oleh pihak Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri yaitu nasabah tidak sanggup membayar angsuran setiap bulan yang akibatnya macet sehingga agunannya diambil oleh pihak Bank untuk dilelang. Kemudian resiko terhadap barang yang dibeli terkena musibah, hilang atau terjadi kerusakan, sehingga pihak Bank Syari'ah Mandiri mempunyai cara tersendiri untuk mengatasi resiko tersebut yaitu dengan mengklaim pada perusahaan asuransi yang telah bekerjasama dengan Bank Syari'ah Mandiri. Jika sumber pembiayaan nasabah tidak bisa diteruskan, maka barang jaminannya akan dijual. Yang ketiga, ketika pembiayaannya tidak punya jaminan, maka akan dicover oleh asuransi yang telah bekerjasama dengan Bank Syari'ah Mandiri adalah PT. Asuransi Perum Sarana.

Secara ringkas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan konsumtif terhadap kendaraan selama 4 tahun terakhir ini berjalan dengan baik. Hanya saja untuk saat ini tidak semua dealer mau mengeluarkan surat keterangan atau cover note dealer untuk menyerahkan BPKB ke Bank Syari'ah Mandiri yang menyatakan bahwa dealer bersedia memberikan ke Bank Syari'ah Mandiri BPKB asli jika telah selesai pengurusannya.

---

<sup>9</sup> Ibu Gita Maharani, Bagian Pelaksana , pada hari kamis, tanggal 11 Agustus 2011.

Untuk pelaksanaannya Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri telah menjalankan sesuai dengan rukun dan syarat serta landasan hukum syari'at Islam.

#### **4. Perhitungan pembiayaan konsumtif terhadap pembiayaan kendaraan pada Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri**

Perhitungan pembiayaan terlihat pada contoh berikut ini :

Bapak Supardi berkeinginan membeli sebuah mobil untuk kepentingan transportasi kerjanya. Harga mobil sebesar Rp. 150.000.000,-. Pada saat ini Bapak Supardi hanya memiliki dana Rp. 50.000.000,- Untuk mengatasi kekurangan dana tersebut Bapak Supardi menghubungi Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri untuk mendapatkan pemecahan masalah akibat kekurangan dana tersebut Bank Syari'ah Mandiri menawarkan solusi dengan akad Al-Murabahah. Bila Bank Syari'ah Mandiri memperkirakan biaya operasi Rp. 200.000.000,- dalam 1 tahun, perkiraan jumlah pembiayaan Rp. 5 milyar dan mark-up yang ditentukan (hanya sekali saja) 10% dari pembiayaan Al-Murabahah. Lama pembiayaan 2 tahun.

Cara penyelesaiannya :

Jawab :

Data pembiayaan :

Harga pokok mobil : Rp. 150.000.000,-

Dibayar nasabah : Rp. 50.000.000,-

Kekurangan dibayar bank : Rp. 100.000.000,-

1) Hitung cost recovery :

$$= \left( \frac{\text{Pembiayaan Murabahah}}{\text{Estimasi Total Pembayaran}} \right) \times \text{Estimasi biaya operasi 1 tahun}$$

$$\text{cost recovery} = \left( \frac{100.000.000}{5.000.000.000} \right) \times 200.000.000 = \text{Rp. 4.000.000}$$

2) Hitung Mark Up = 10 % x Pembiayaan

$$= 10\% \text{ c Rp. 100.000.000}$$

$$= \text{Rp. 10.000.000}$$

3) Hitung Harga Jual Bank :

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Pembiayaan} + \text{Cost Recovery} + \text{Mark Up}$$

$$= 100.000.000 + (2 \times 4.000.000) + 10.000.000$$

$$= \text{Rp. 118.000.000}$$

4) Hitung Angsuran Pembiayaan

$$\text{Angsuran Pembiayaan} = \frac{118.000.000}{24 \text{ Bulan}}$$

$$= \text{Rp. 4.916.66}$$

### C. Pembiayaan Konsumtif Murabahah Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Dalam sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat munculah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan syariah.

Pembiayaan merupakan kegiatan penyediaan dana yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat baik kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi, serta kebutuhan konsumtif masyarakat.<sup>10</sup> Pembiayaan murabahah dalam istilah teknis perbankan diartikan sebagai suatu pembiayaan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian barang atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

Pembiayaan *murabahah* merupakan skim pembiayaan atau pinjaman yang sangat populer dalam perbankan syariah maupun pada lembaga keuangan syariah yang dapat menjadi solusi untuk transaksi produktif yang bebas riba, berbagai

---

<sup>10</sup> [http://siji.phpnet.us/index.php/Fiqh-Muamalah/pembiayaan murabahah](http://siji.phpnet.us/index.php/Fiqh-Muamalah/pembiayaan_murabahah).

syarat dan ketentuan pun telah ditetapkan untuk itu dengan sebuah harapan pembiayaan *murabahah* adalah cara yang tepat untuk menetapkan prinsip syariah dalam sebuah pembiayaan.

Dalam pelaksanaan produk pembiayaan *murabahah* jenis pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri dengan akad *murabahah* yang diberikan kepada pegawai CPI, Pemda, Petani Sawit dan Perusahaan Hailiburton. Namun, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri lebih mengarahkan kepada pegawai khususnya CPI dimana pembiayaan konsumtif itu merupakan pembiayaan yang habis dipakai, seperti pembelian kendaraan yang habis untuk dipakai tidak untuk menghasilkan.

Pembiayaan *murabahah* jenis pembiayaan konsumtif pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri dilakukan dengan persyaratan yang telah ditentukan dan kesepakatan antara kedua belah pihak, apabila persyaratan telah dilengkapi oleh nasabah maka Bank Syariah Mandiri UPS Duri memberikan pembiayaan dengan tingkat margin (*keuntungan*) yang ditetapkan oleh BSM UPS Duri dan disepakati oleh nasabah. Berbicara masalah pembiayaan berarti berbicara tentang kepercayaan dan kesepakatan. Pembiayaan merupakan dana pihak ke tiga yang terhimpun untuk kemudian di salurkan kepada nasabah yang membutuhkan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan

oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

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. Sedangkan 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.

Sesungguhnya Islam mengakui pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan yang mutlak diperlukan, yang pada dasarnya bersifat fisiologik. Kebutuhan ini timbul dari kenyataan bahwa manusia tidaklah sanggup melengkapi dirinya sendiri. Ia memerlukan sandang pangan, dan rumah untuk hidupnya, dan ini harus diperoleh dengan cara berusaha.<sup>11</sup>

---

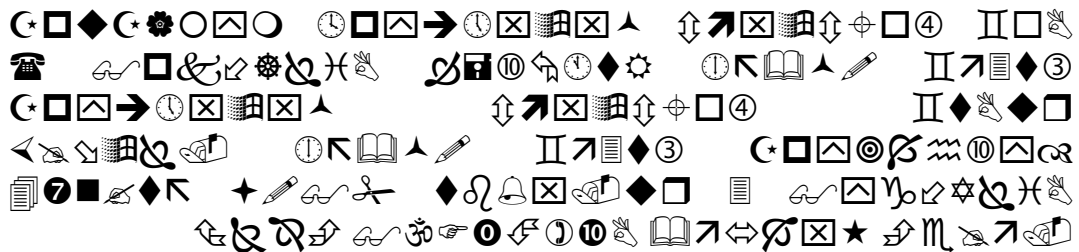
<sup>11</sup> Abdul mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. dana bakti prima yasa, 1997), Edisi Lisensi Seri Ekonomi Islam No. 02, h. 217.





*Artinya: “dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan”( Al-maidah: 2)<sup>12</sup>*

Memahami dalil diatas, penulis menyimpulkan bahwa proses pemberian pembiayaan pada nasabah di BSM boleh dilakukan yang mana pelaksanaannya adalah mendapatkan ridho dari Allah SWT. Firman Allah dalam surat AN-Nisa’ ayat 85 :



*Artinya: “ barang siapa memberikan syafa’at yang baik, niscaya ia akan memperoleh bahagian (pahala) dari padanya, dan barang siapa yang memberikan syafa’at yang buruk, niscaya ia akan memikul (dosa) dari padanya. Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu”. (AN-Nisa’ ayat 85)<sup>13</sup>*

Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan pembiayaan *murabahah* konsumtif pada Bank Syariah Mandiri UPS Duri pelaksanaannya sudah sesuai dengan konsep dan prinsip ekonomi Islam, dan benar-benar sudah dilaksanakan sesuai dengan syariat Islam yang mana telah memberikan peranan penting dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat terutama pada masyarakat duri dan

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, *Al-qur’an dan Terjemahnya*, (bandung : PT. syaamil cipta Media, 2004)

<sup>13</sup> *Ibit.*

sekitarnya. Bank Syariah Mandiri UPS Duri memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menciptakan kesejahteraan umat.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Pelaksanaan prinsip *murabahah* terhadap pembiayaan konsumtif di Bank Syariah Mandiri UPS Duri yang paling utama adalah meliputi penentuan segmentasi pasar, tujuan dan upaya membentuk opini positif konsumen (*positioning*) terhadap produk Bank Syariah Mandiri. Adapun segmen pasar yang menjadi sasaran utama dalam pembiayaan konsumtif ini adalah pegawai CPI, Pemda, Petani Sawit dan Perusahaan Hailiburton, dan BSM UPS Duri mempunyai tujuan untuk mensejahterakan ekonomi masyarakat terutama masyarakat ekonomi yang lemah.
2. Pembiayaan konsumtif merupakan jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Adapun jenis pembiayaan konsumtif dalam pembelian kendaraan, Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri mengcover maksimum 80% dari harga beli dengan jangka waktu 5 tahun dan untuk pembelian rumah 70% dari harga beli dengan jangka waktu 10 tahun. Pelaksanaan pembiayaan konsumtif yang dijalankan oleh Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri terhadap pembiayaan kendaraan dengan cara kerjasama dengan dealer.

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan konsumtif, Sesungguhnya Islam mengakui pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan yang mutlak diperlukan, yang pada dasarnya bersifat fisiologik. Disini Bank Syari'ah bertujuan memberikan pembiayaan kepada nasabah bertujuan menolong nasabah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya supaya bisa membantu ekonomi nasabah.

## **B. Saran**

Sebagai akhir dari tulisan, penulis mencoba memberikan saran-saran sebagai berikut :

- 1) Diharapkan kepada PT. Bank Syari'ah Mandiri UPS Duri untuk lebih gencar mempromosikan produk pembiayaan konsumtif ini agar masyarakat lebih tau akan solusi dana cepat untuk pengadaan barang dalam memenuhi kebutuhan.
- 2) Diharapkan pihak Bank agar bisa mempermudah masyarakat bertransaksi untuk mendapatkan pembiayaan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-quran dan Terjemahan, *Yayasan Penyelenggara Penterjemah*, Jakarta, 1971
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2006
- Arifin, Zainul, *Dasar-Dasar Bank Syariah*, Alvabet, Jakarta, 2003
- Antonio, Syafi'i. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta, 2001
- Antonio, Syafi'i. *Bank Syariah Ekonisia*, Yogyakarta, 2006
- Adiwarman, Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja GrafindoPersada, Jakarta, 2006
- Buku Panduan Skripsi STIE Syariah Bengkalis 2006/2007
- Brosur-Brosur Bank Syariah Mandiri UPS Duri.
- Ghufron, Sofiniyah, *Bank Syariah: Konsep dan Implementasi*, Renaisan, Jakarta, 2005
- Hand Out, *Training Perbankan Syariah*: Muamalat Institute.
- Kastin, Hasan Surtahman, *Ekonomi Islam: Dasar Dan Amalan*, Perpustakaan Negara Malaysia
- Latifa M, Aldound, *Perbankan Syari'ah*, PT. Serambi Ilmu Semesta, Jakarta, 2001
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Ekonisia, Cetakan Pertama dan Kedua, Jakarta, 2004.
- Muhammad, *Bank Syariah : Analisis Kekuatan, Kelemahan dan Ancaman*, Edisi II, Ekonisia, Yogyakarta, 2006
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta, 2005
- Ningsih, Widia, *Bank dan Ansuransi Islam di Indonesia*, Prenada Media, 2005
- Purwatamadja, dkk, *Bank Islam*, PT. Dana Bakti Prima Yasa, Jakarta, 1992

Perwataadmadja, Karnaen dan Antonio, Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, PT. Dana Bhakti Prima Yasa, Yogyakarta, 1992

Rustam, Bambang Antonio, *Perbankan Syari'ah*, Mustaz Cendikia Press, Pekanbaru, 2005

Soemanto, Warkum, *Bank Islam*, Jakarta 1996

Wibowo, Edy, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2005