

**ANALISIS PENGGUNAAN PENDEKATAN TUKANG SAYUR DAN
PENDEKATAN *LENDING RATE* DALAM NEGOSIASI ANTARA BANK
DAN NASABAH PADA PRODUK BSM GRIYA DI BANK SYARIAH
MANDIRI CABANG CILACAP**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam
STAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md.)

Oleh:

HERY PRATAMA

1123204001

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
PURWOKERTO
2015**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hery Pratama
NIM : 1123204001
Jenjang : D III
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi/Semester : D III Manajemen Perbankan Syari'ah (MPS)/VII

Menyatakan bahwa Naskah Tugas Akhir berjudul "**Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur Dan Pendekatan *Lending Rate* Dalam Negosiasi Antara Bank Dan Nasabah Pada Produk BSM Griya Di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap**" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam Tugas Akhir ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 9 Januari 2015



Hery Pratama
NIM. 1123204001



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A PURWOKERTO 53126
Tlp. 0281-635624, 628250 fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir dari mahasiswa :

Nama : Hery Pratama
NIM : 1123204001
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi/ Semester : Diploma III MPS/ VII
Angkatan Tahun : 2011
Judul Tugas Akhir : Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur Dan Pendekatan *Lending Rate* Dalam Negosiasi Antara Bank Dan Nasabah Pada Produk BSM Griya Di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

Menerangkan bahwa laporan Tugas Akhir mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan setelah yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik yang telah ditetapkan.


Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk menjadikan maklum dan mendapatkan penyelesaian sebagaimana mestinya.


Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Di buat di : Purwokerto
Pada Tanggal : 9 Januari 2015

Mengetahui,
Ketua Jurusan,

Dosen Pembimbing,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005


H. Akhmad Faozan, Lc, M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
Alamat: Jl.Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto, 53126
Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 www.stainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir

ANALISIS PENGGUNAAN PENDEKATAN TUKANG SAYUR DAN PENDEKATAN LENDING RATE DALAM NEGOSIASI ANTARA BANK DAN NASABAH PADA PRODUK BSM GRIYA DI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CILACAP

yang disusun oleh saudara/i: **Hery Pratama**, NIM. 1123204001, Program Studi: **D III Manajemen Perbankan Syari'ah**, Jurusan **Syari'ah dan Ekonomi Islam** STAIN Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **30 Januari 2015** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A. Md.)** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

Penguji I

Dr. H. Ridwan, M.Ag.
NIP. 19720105 200003 1 003

Penguji II

Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M. Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Pembimbing/Penguji III

H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 1919741217 2000312 1 006

Purwokerto, 30 Januari 2015

Mengetahui,

Ketua Jurusan,



Dr. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Ketua Program Studi,

Ahmad Dahlan, M.S.I.
NIP. 19731014 200312 1 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Ketua STAIN Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan Tugas Akhir saudara:

Nama : Hery Pratama

NIM : 1123204001

Jurusan/Prodi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / DIII MPS

Yang berjudul : **Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur dan Pendekatan *Lending Rate* Dalam Negosiasi Antara Bank dan Nasabah Pada Produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap**

Saya berpendapat bahwa Tugas Akhir di atas sudah dapat diajukan kepada Ketua STAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 9 Januari 2015

Pembimbing



H. Akhmad Faozan. Lc, M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

MOTTO

“Jangan Tunda sampai Besok Apa Yang Bisa Engkau Kerjakan Hari Ini”



PERSEMBAHAN

Karya tulis yang sederhana ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Achmad Mustofik dan Ibu Chudjiah (Alm), atas do'a dan kasih sayangnya.
2. Kedua orang tua wali penulis, Bapak Saliman Jidan dan Ibu Siti Barokah, atas do'a, dukungan dan kasih sayangnya. Saya ucapkan banyak terima kasih dan maaf atas segala kesalahan penulis.
3. Ibu Chamimah dan Bapak Rokhman, maaf kalau selama ini mungkin penulis selalu merepotkan. Saya ucapkan banyak terima kasih atas perhatian dan kasih sayangnya dan maaf segala kesalahan penulis.
4. Terimakasih kepada Laili Hidayati yang selalu memberikan semangat atas segala dukungan yang diberikan selama penulisan laporan Tugas Akhir ini.
5. Keluarga besar lainnya, atas segala dukungan dan semangat yang diberikan selama penulisan laporan Tugas Akhir ini.
6. Teman-teman D III MPS Angkatan 2011 dan persahabatan AMPERA
Semoga kebersamaan dan persahabatan yang kita lalui selalu menyatu dalam
indahny persaudaraan.
7. Serta para pembaca sekalian.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah *abil'amin*, segala puji syukur senantiasa penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini yang berjudul “Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur Dan Pendekatan *Lending Rate* Dalam Negosiasi Antara Bank Dan Nasabah Pada Produk BSM Griya Di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap”. Tak lupa pula shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat hingga akhir zaman.

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi mahasiswa yang telah menyelesaikan studinya di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto untuk program D III Manajemen Perbankan Syariah.

Penulis menyadari bahwa kesempurnaan hanya milik Allah SWT, kekurangan merupakan bagian dari kehidupan manusia yang tak terbantahkan, begitu pula dengan karya-karyanya. Namun manusia wajib berusaha menuju kearah mendekati kesempurnaan. Demikian dengan sajian penulis ini tentu masih banyak hal yang perlu disempurnakan. Tetapi untuk melangkah sampai disini, penulis tidaklah berjalan sendiri, melainkan dengan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang sangat berjasa dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.

Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. H. A Luthfi Hamidi, M.Ag. Ketua STAIN Purwokerto.
2. Drs. H. Munjin, M. Pd.I. Wakil Ketua I STAIN Purwokerto.
3. Drs. Asdlori, M. Pd.I. Wakil Ketua II STAIN Purwokerto.
4. H. Supriyanto, Lc., M.S.I. Wakil Ketua III STAIN Purwokerto.
5. Dr. H. Syufa'at, M.Ag. Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam.
6. Ahmad Dahlan, M.S.I. Ketua Program Diploma III Manajemen Perbankan Syari'ah.
7. H. Sochimim, Lc. M.Si. Pembimbing Akademik Program Diploma III Manajemen Perbankan Syari'ah angkatan 2011.
8. H. Akhmad Faozan. Lc. M. Ag. selaku dosen pembimbing tugas akhir.
9. Yoiz Shofwa Shafrani, SP. M.Si. selaku DPL (Dosen Pembimbing Lapangan) di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.
10. Agung Wibowo, S.T. selaku Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Cilacap yang telah menyediakan tempat Praktik Kerja bagi penulis.
11. Lestiyo, S.E. selaku Pembimbing Lapangan dari Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap yang telah memberikan bimbingan dan arahan di dunia lapangan kerja khususnya bidang perbankan.
12. Segenap pimpinan dan karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap yang selalu memberikan pengarahan selama Praktik Kerja.
13. Seluruh dosen STAIN Purwokerto atas Ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan.

14. Kepada keluarga tercinta atas semangat dan dukungannya baik spiritual maupun materiil.

15. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Secara khusus terima kasih yang tak terhingga disampaikan kepada semua teman-teman D III MPS yang telah memberikan semangat, dukungan, saran dan masukannya atas terselesaikannya laporan Tugas Akhir ini. Semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat memberi manfaat bagi penulis sendiri dan bagi pembaca sekalian serta mampu meningkatkan mutu dan efektivitas pembelajaran.

Akhir kata, semoga dukungan, dorongan, bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini, mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Amiin.

Purwokerto, 23 Desember 2014

IAIN PURWOL



Hery Pratama
NIM. 1123204001

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	kadan ha
د	dal	d	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	za	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	esdan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain ‘.....	koma terbalik keatas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef

ق	qaf	q	ki
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wawu	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya	y	ye

2. Vokal

1) Vokal Tunggal (Monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
ـَ	Fathāh	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Ḍamah	U	U

Contoh:

كَتَبَ - *kataba* يَذْهَبُ - *yaẓhabu*
 فَعَلَ - *fa'ala* سَمِلَ - *su'ila*

2) Vokal Rangkap (Diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
عِي	<i>Fathah dan ya</i>	<i>Ai</i>	a dan i
و	<i>Fathah dan wawu</i>	<i>Au</i>	a dan u

Contoh:

كَيْفَ - *kaifa*

هَوَّلَ - *hauḷa*

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...	<i>fathah dan alif</i>	<i>Ā</i>	a dan garis di atas
ي	<i>Kasrah dan ya</i>	<i>Ī</i>	i dan garis di atas
و -----	<i>ḍamah dan wawu</i>	<i>Ū</i>	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla* قِيلَ - *qīla*

رَمَى - *ramā* يَقُولُ - *yaqūlu*

4. Ta Marbūḥah

Transliterasi untuk *ta marbūḥah* ada dua:

1) *Ta marbūḥah* hidup

ta marbūḥah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakat fathah, kasrah dan ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat ḥarakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *tamarbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h)

contoh:

روضۃ الأطفال	<i>Raudah al- Aṭfāl</i>
المدينة المنورة	<i>al- Madīnah al- Munawwarah</i>
طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

رَبَّنَا - *rabbanā*

نَزَّلَ - *nazzala*

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرجل - al- rajulu

القلم - al- qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop.

Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	أكل	<i>akala</i>
Hamzah di tengah	تأخذون	<i>ta'khuzūna</i>
Hamzah di akhir	النوء	<i>an-nau'u</i>

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dua cara; bias dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله هو خير الرازقين : *wainnallaḥalahuwakhairar-rāziqīn*
فاوفوا الكيل والميزان : *faaufū al-kailawaal-mīzan*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam system tulisan arab huruf capital tidak dikenal, transliterasi huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

وما محمد الا رسول Wa mā Muḥammadun illā rasūl.
ولقد راه بالافق المبين Wa laqad raāhu bi al-ulfuq al-mubīn

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR.....	iii
HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir	9
D. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	10
1. Metode Penulisan.....	10
2. Teknik Pengumpulan Data.....	10
E. Lokasi dan Waktu Penelitian Laporan Tugas Akhir	13
1. Lokasi Penelitian.....	13
2. Waktu Penelitian.....	13
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	14
A. Kedudukan dan Koordinasi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap	14
1. Sejarah Singkat Bank Syari'ah Mandiri Cabang Cilacap.....	14
2. Spiritual Fondation Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap..	17

3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.....	17
4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap .	19
B. Sistem Operasional Dan Produk – produk Bank Syariah Mandiri	
Cabang Cilacap	29
1. Konsep Operasional	29
2. Produk-produk Bank Syariah Mandiri	30
a. Produk Penghimpunan Dana.....	30
b. Produk Penyaluran Dana	31
c. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah Mandiri	
Cabang Cilacap	32
3. Produk Jasa Layanan Lainnya Pada Jasa Operasional.....	33
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Hasil	42
1. Pembiayaan <i>Murābahah</i>	42
a. Pengertian <i>Murābahah</i>	42
b. Tujuan Pembiayaan <i>Murābahah</i>	44
c. Fungsi Pembiayaan <i>Murābahah</i>	44
d. Jenis-Jenis Pembiayaan <i>Murābahah</i>	45
e. Syarat-syarat Pembiayaan <i>Murābahah</i>	45
f. Penerapan pembiayaan <i>murābahah</i> di Bank Syariah	
Mandiri Cabang Cilacap	46
2. Alur Skema Pembiayaan <i>Murābahah</i> Di Bank Syariah	
Mandiri Cabang Cilacap.....	47
3. Penggunaan pendekatan dalam memperoleh keuntungan	
<i>margin murābahah</i>	48
a. Pendekatan tukang sayur	48
b. Pendekatan <i>lending rate bank konvensional</i>	
(menggunakan persentase).....	49
c. Fungsi dan tujuan pendekatan pendekatan tukang sayur	
dan pendekatan <i>lending rate</i>	50
B. Pembahasan.....	50

1. Mekanisme Pembiayaan <i>Murābahah</i> Pada Produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.....	50
2. Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur dan Pendekatan <i>Lending Rate</i> dalam Negosiasi Antara Bank dan Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.....	53
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
BIODATA MAHASISWA	



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR TABEL

Tabel: 1.1 Komposisi Jumlah Nasabah Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap Per 31 Januari 2014	5
---	---



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap	21
Gambar 3.1 Alur Skema Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap	48



DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara
2. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL)
3. Contoh Memorandum Analisis Pembiayaan
4. Syarat-syarat Permohonan Pembiayaan
5. Daftar Asset BSM
6. Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)
tentang *Murābahah*
7. Contoh Daftar Angsuran
8. Formulir Aplikasi Pembiayaan Mikro
9. Formulir Permohonan Pembiayaan
10. Formulir Permohonan Pembiayaan Konsumtif
11. Kartu Contoh Tanda Tangan
12. Permohonan Pembukaan Rekening
13. Surat Sanggup
14. Sertifikat-Sertifikat

IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi pada suatu bangsa memerlukan pola pengaturan pengolahan sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu serta dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Lembaga-lembaga perekonomian bahu-membahu mengelola dan menggerakkan semua potensi ekonomi agar berdaya dan berhasil guna secara optimal. Lembaga keuangan, khususnya lembaga perbankan mempunyai peranan yang utama dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara.¹

Lembaga keuangan bank di Indonesia terdiri dari dua jenis yaitu, bank syariah dan bank konvensional. Bank syariah sistem operasionalnya yang tergantung pada sistem bagi hasil (*profit looss sharing*) sedangkan bank konvensional tergantung pada sistem bunga (*riba*). Bank syariah kegiatan operasionalnya tidak tergantung pada sistem bunga seperti bank konvensional, tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan syariat Islam.²

Adapun tata cara bermuamalat sesuai dengan syariat Islam tersebut praktiknya dijauhkan dari unsur-unsur yang mengandung riba (*bunga*), untuk di sisi dengan kegiatan investasi dan atas sistem bagi hasil dalam pembiayaannya.³

¹ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), hlm. 1.

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 1.

³ Karnaen Perwataatmadja & Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), hlm. 2.

Adapun peran bank syariah juga sama dengan bank konvensional, yaitu sebagai (*financial intermediary*) adalah mengimpun dana dari masyarakat karena kelebihan dana atau sering disebut dengan istilah (*surplus*) dan menyalurkan dana kepada nasabah karena kekurangan dana atau sering disebut dengan istilah (*deficit*).⁴

Pembiayaan di dalam perbankan syariah adalah kegiatan yang paling utama sekaligus sebagai sumber pendapatan di bank syariah tersebut. Jenis-jenis usaha di bank syariah dengan prinsip syariah antara lain:⁵

1. Melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi, antara lain:
 - a. Giro berdasarkan prinsip *wad'iah*.
 - b. Tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan atau *mudhārabah*.
 - c. Deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudhārabah*.
2. Melakukan penyaluran dana atau pembiayaan meliputi:
 - a. Prinsip jual beli berdasarkan akad antara lain:
 - 1) *Murābahah*
 - 2) *Istishna'*
 - 3) *Salam*
 - b. Prinsip bagi hasil berdasarkan akad antara lain:
 - 1) *Mudhārabah*
 - 2) *Musyarakah*

⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, hlm. 43.

⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 8-9.

c. Prinsip sewa-menyewa berdasarkan akad antara lain:

1) *Ijārah*

2) *Ijārah Muntahiya Bit Tamlik*

Diantara produk-produk tersebut, produk yang paling banyak di aplikasikan di perbankan syariah, baik di Bank Umum Syariah maupun di BPR syariah adalah produk *murābahah*. *Murābahah* adalah suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.⁶ Pada sistem perbankan syariah mengambil *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murābahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur: harga membeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan).⁷

Adapun dasar hukum jual beli *murābahah* dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 telah dijelaskan secara jelas sebagai berikut:

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

Lebih dari 50 % produk dengan akad *murābahah* di aplikasikan dalam perbankan syariah. Khususnya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap per 1 Januari 2014 pembiayaan dengan akad *murābahah* mencapai 52,06%, yaitu dengan jumlah nasabah keseluruhan mencapai 1023 nasabah. Alasan produk

⁶Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008), hlm. 71.

⁷Saleh, *Unlawful Gain*, hlm. 94.

murābahah paling banyak diaplikasikan di bank syariah karena risiko *murābahah* bagi bank syariah kecil.⁸ Bahkan hampir semua bank syariah transaksinya di*murābahahkan*.⁹

Pada transaksi *murābahah*, bank syariah sudah dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima, karena dalam transaksi *murābahah* hutang nasabah adalah harga jual sedangkan harga dalam jual terkandung porsi pokok dan porsi keuntungan (*margin*). Sehingga dalam keadaan normal, bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima. Pada aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah sebagai pembeli atas objek barang. Hal yang harus diperhatikan dalam jual beli *murābahah* adalah bank harus mengatakan harga perolehan barang tersebut kepada nasabah dan tawar menawar untuk menentukan *profit* (keuntungan) sesuai yang disepakati antara bank dan nasabah.

Pembiayaan dengan akad *murābahah* di bank syariah khususnya di Indonesia adalah pembiayaan yang paling *popular* dan menjadi *primadona* karena menguntungkan bagi bank syariah juga mudah di pahami oleh nasabah. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan *popularitas* pembiayaan dengan akad *murābahah* dalam investasi perbankan Islam adalah suatu mekanisme jangka pendek dan dibandingkan dengan *Profit Loss Sharing*, cukup memudahkan. *Margin* dalam *murābahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang

⁸ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), hlm. 168.

⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 56.

sebanding dengan keuntungan bank-bank yang berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah.

Murābahah menjauhkan dari sistem ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis dengan system PLS, dan *murābahah* tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan manajemen mereka dalam *murābahah* hanya hubungan antara kreditur dengan debitur.¹⁰

Adapun komposisi jumlah nasabah pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap per 31 Januari 2014 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Daftar tabel: 1.1

Komposisi Jumlah Nasabah Pembiayaan

Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap Per 31 Januari 2014

Jenis Pembiayaan	Jumlah Nasabah	Persentase (%)
<i>Murābahah</i>	1023	52.06
<i>Qarḍ</i>	722	36.74
<i>Rahn</i>	158	8.04
<i>Musyarakah</i> Pembiayaan Dana Berputar (PDB)	28	1.42
<i>Muḍārabah</i>	19	0.97
<i>Musyarakah</i>	15	0.76
Jumlah	1965	100

¹⁰Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Terj. Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm. 121.

Sumber: Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

Berdasarkan tabel di atas, dapat dikatakan bahwa trend produk pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap masih didominasi oleh produk pembiayaan dengan akad *murābahah*. Dari total keseluruhan nasabah pembiayaan sebanyak 1965 nasabah per 31 Januari 2014, untuk pembiayaan *murābahah* berada pada porsi yang paling banyak yaitu sebesar 52.06% atau 1023 nasabah, dibandingkan pembiayaan *qard* dengan 722 nasabah (36.74%), 158 nasabah (8.04%) untuk pembiayaan *rahn*, 28 nasabah (1.42%) untuk *musyarakah* Pembiayaan Dana Berputar (PDB), 19 nasabah (0.97%) untuk pembiayaan *muḍhārabah*, serta 15 nasabah (0.76%) untuk pembiayaan *musyarakah*.

Salah satu pembiayaan dengan akad *murābahah* yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap adalah produk BSM Griya dengan jumlah nasabahnya per 31 Januari 2014 sebanyak 13 nasabah dengan prosentase mencapai 1,27% dari seluruh produk pembiayaan dengan akad *murābahah*.

Pembiayaan BSM Griya adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan pemilikan rumah tinggal.¹¹ Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap juga menyediakan rumah siap huni yang sudah bekerja sama dengan Perseroan Terbatas (PT) yang bergerak dibidang perumahan dan juga ada program khusus dari Pemerintah melalui Kementerian Perumahan Rakyat untuk masyarakat dengan persyaratan dan kriteria tertentu.

¹¹Brosur BSM Griya.

Dalam pembiayaan dengan akad *murābahah* harus ada kesepakatan dalam menentukan *margin* antara bank dan nasabah. Adapun dua pendekatan yang digunakan dalam menentukan *margin murābahah* yaitu pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate*. Dalam pendekatan tukang sayur, transaksi jual beli *murābahah* yang diperjualbelikan adalah komoditi bank syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan nasabah yang bertindak sebagai pembeli.

Sedangkan pendekatan *lending rate* pada saat ini bank syariah dalam menentukan keuntungan *murābahah* menggunakan pendekatan "base *lending rate*" bank konvensional (yang dinyatakan dalam bentuk presentase). Banyak yang mengatakan bahwa perhitungan keuntungan dengan cara sistem *flat*, dengan sistem anuitas dan sistem lain yang dipergunakan oleh bank konvensional saat ini merupakan teknik matematik dan teknik ini digunakan dalam menghitung keuntungan *murābahah*. Yang sangat penting dan merupakan esensi dalam keuntungan *murābahah* adalah adanya kata sepakat antara penjual dan pembeli dan tidak merugikan satu dan yang lain, tidak menimbulkan kemudharatan dan tidak menimbulkan penganiayaan satu dengan yang lain. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penentuan tingkat bunga kredit.¹²

Dalam pendekatan tukang sayur, pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok barang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

¹²Wiros, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), hlm. 78-79.

Dalam kehidupan sehari-hari hal ini dapat dilihat tawar menawar yang dilakukan oleh tukang sayur. Penjual telah jelas mengetahui harga pokok barang tersebut dan dia mengharapkan keuntungan tertentu. Akan tetapi terjadinya proses tawar menawar antara bank syariah dan nasabah juga terdapat patokan dalam menentukan berapa besarnya *margin* yang akan disepakati yaitu dengan menggunakan pendekatan *lending rate*. Maka dari itu, kedua pendekatan ini tidak dapat dipisahkan dalam menentukan *margin murābahah* yang disepakati.

Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap juga menerapkan dua pendekatan tersebut dalam negosiasi untuk mencapai kesepakatan dalam penentuan *margin* untuk mencapai kesepakatan dan ketentuan jangka waktunya, walaupun pada kenyataannya lebih menekankan dari hati ke hati. Dengan adanya kesepakatan diantara nasabah dengan bank syariah juga menjadi pembeda antara bank syariah dengan bank konvensional.

Dengan demikian, berdasarkan uraian-uraian di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai kesepakatan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada produk BSM Griya dengan akad *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.

Maka melalui laporan penulisan Tugas Akhir ini penulis mengambil judul Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur Dan Pendekatan *Lending Rate* Dalam Negosiasi Antara Bank Dan Nasabah Pada Produk BSM Griya Di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya adalah bagaimana penggunaan pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate* dalam akad *murābahah* pada produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap?

C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Maksud penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk mengetahui bagaimana cara menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah* pada produk BSM Griya dalam pembiayaan pemilikan rumah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap. Dalam hal ini, penulis mencoba untuk membandingkan antara teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lembaga keuangan perbankan syariah, yaitu dengan melakukan *observasi* secara langsung di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap. Selain itu juga dapat menambah pengetahuan khususnya untuk penulis sendiri dan atau untuk pembaca pada umumnya.

Tujuan penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam bidang Manajemen Perbankan Syariah, serta untuk mengembangkan kemampuan penulis dalam menulis laporan hasil pelaksanaan praktek kerja yang sekaligus sebagai tempat penelitian untuk membuat laporan Tugas Akhir, sehingga penulis dapat memaparkan secara mendetail bagaimana pelaksanaan praktek kerja dan penelitian yang dilakukan, dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan

ketetapan yang berlaku di Program D III MPS Jurusan Syariah STAIN Purwokerto.¹³

D. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

1. Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penyusunan penulisan laporan Tugas Akhir adalah metode analisis *deskriptif*. Analisis *deskriptif* yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya dianalisis.¹⁴ Dalam hal ini, penulis menyusun dan menjelaskan data-data yang telah penulis dapat dari *observasi* di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, yang kemudian dianalisis.

2. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan akan digunakan, kecuali untuk keperluan *eksploratif*, untuk menguji *hipotesa* yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup *valid* untuk digunakan.¹⁵

Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

¹³ Jurusan Syariah STAIN Purwokerto, *Panduan Penyusunan Laporan Tugas Akhir D III MPS 2012*, hlm. 3.

¹⁴ Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Aneka, 1999), hlm. 8.

¹⁵ Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 133.

Teknik *observasi* yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.¹⁶ *Observasi* sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi buatan. *Observasi* ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan *observasi* secara langsung terhadap kegiatan bidang marketing yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap lebih khususnya di Bagian *Marketing* sesuai dengan tema judul laporan Tugas Akhir yang penulis ambil.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan *interview* pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Dalam pengertian lain, wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi sumber data orang atau objek penelitian.¹⁷

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan Tugas Akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan maupun para karyawan di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap atau pihak-

¹⁶Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 58.

¹⁷*Ibid.*, hlm. 62-63.

pihak terkait dibidangnya masing-masing seperti melakukan wawancara dengan *Consumer Financing Executive* yang sekaligus menjabat sebagai *Marketing Pembiayaan Pemilikan Rumah*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.¹⁸

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi yang digunakan untuk transaksi pembiayaan pemilikan rumah seperti nota analisa pembiayaan (NAP). Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah-majalah perbankan, *browsing* di internet dan lain sebagainya.

Kesemua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan Tugas Akhir ini.

¹⁸Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

E. Lokasi dan Waktu Penelitian Laporan Tugas Akhir

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian bersamaan dengan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS yaitu bertempat di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap yang beralamat di Jalan A.Yani No. 96 Cilacap.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian juga bersamaan dengan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS dimulai pada hari Senin, tanggal 30 Desember 2013 sampai dengan hari Kamis, tanggal 30 Januari 2014.



IAIN PURWOKERTO

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Kedudukan dan Koordinasi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri.

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri

(Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara

resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.¹

Bank Syariah Mandiri KC Cilacap dulunya adalah Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Mandiri Purwokerto pada tahun 2008. Gedungnya masih nginduk di Bank Mandiri Konvensional Cabang Cilacap, karena hanya melayani layanan syariah saja. Setelah perkembangan yang sangat pesat kemudian pada tahun 2010 bulan Mei menempati gedung yang dulunya adalah Bank Bumi Daya yang tidak terpakai dan di jadikan Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri di Cilacap, Karena Bank Bumi Daya adalah salah satu bank yang merger menjadi Bank Mandiri, sedangkan Bank Syariah Mandiri adalah Unit Usaha Syariahnya Bank Mandiri Konvensional². Adapun jumlah komposisi pembiayaan.

¹ <http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/>, senin 10 februari 2014 jam 13;00

² Wawancara dengan Gizca W R. S.H, Head Teller tanggal 27 Januari 2014.

**Jumlah komposisi pembiayaan
Bank Syariah Mandiri KC Cilacap
Per 31 Desember 2013**

No	Pembiayaan	Jumlah Nasabah	Presenatase
1	<i>Murābahah</i>	1.023	52.06 %
2	<i>Qarḍ</i>	722	36.74 %
3	Rahn	158	8.04 %
4	<i>Musyārahah</i> PDB	28	1.42 %
5	<i>Muḍārabah</i>	19	0.97 %
6	<i>Musyārahah</i>	15	0.76 %
		1.965	100.00%

2. Spiritual Foundation Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

Spiritual Foundantion Bank Syariah Madiri Cabang Cilacap Adalah Bismilah,

Kami berlomba-lomba membangun peradaban ekonomi yang mulia.

3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap dalam menjalankan tujuannya melaksanakan tugas dan wewenangnya sesuai dengan visi dan misinya.

Adapun Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap Adalah³

VISI: “Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia”

MISI:

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dan murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.

³ Dokumen berkas Bank Syariah mandiri KC Cilacap

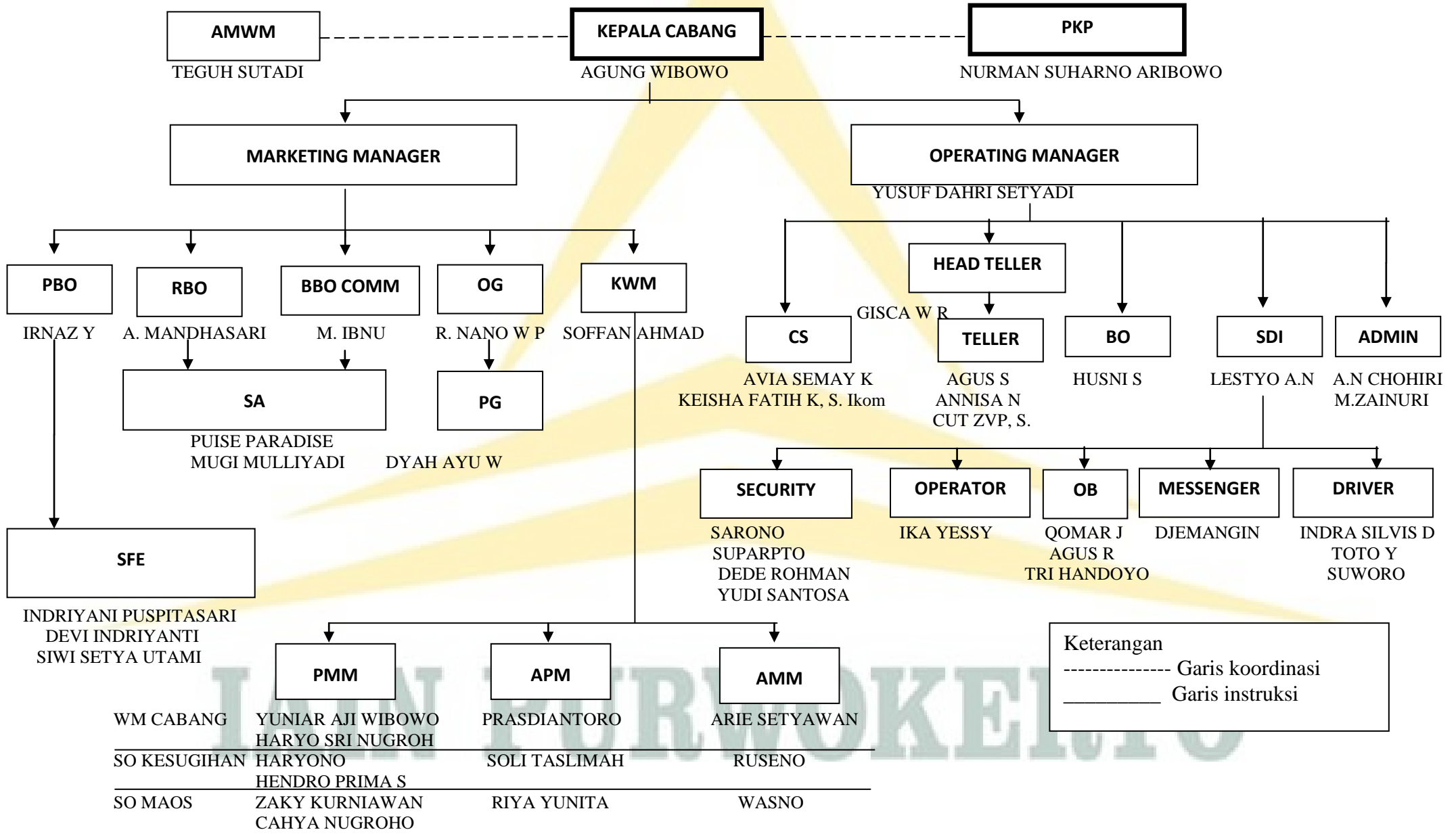
- c. Mengembangkan manajemen talenta dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- e. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.⁴



⁴Dokumen berkas Bank Syariah mandiri KC Cilacap

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap



Berikut ini ringkasan kerja dari struktur diatas:

a. Kepala Cabang (Agung Wibowo. S.T)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Mengatur pengembangan bisnis dan oprasional cabang.
- 2) Melaksanakan pengembangan bisnis dan oprasional cabang.
- 3) Menjaga pengembangan bisnis dan oprasional cabang.⁵

b. PKP : Pengawas kepatuhan (Nurman Suharno Aribowo. S.E. M.Si)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memastikan keputusan atas pemutusan komite pembiayaan.
- 2) Melakukan *review* pembuatan compliance self assetsment (CSA) terhadap pembiayaan.
- 3) Memastikan pengawasan dini terhadap aspek pembiayaan dan non pembiayaan.
- 4) Memastikan *review* atas debitur besar secara oprasional/ cabang.
- 5) Melakukan *review* atas colectibilitas debitur besar yang masuk dalam NPF dan debitur yang mengalami penurunan colectibilitas (risk based sampling).⁶

c. AMSM atau Mentor (Teguh Sutadi. S.H)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
- 2) Penagihan.
- 3) Restructur.
- 4) Melelang jual agunan.

⁵ Wawancara dengan Agung Wibowo, Kepala Cabang Cilacap tanggal 28 Januari 2014

⁶ Wawancara dengan Nurman Suharno Ariwibowo, Selaku PKP tanggal 28 Januari 2014

d. Operation Manager (Yusuf Dahri Setyadi. S.Psi)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memastikan terkendalinya biaya oprasional cabang dengan efisien dan efektif.
- 2) Memastikan transaksi oprasional harian dan SOP yang telah ditetapkan.
- 3) Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.
- 4) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- 5) Memastikan kebenaran dan kewajaran pencatatan laporan keuangan cabang.⁷

e. Head Teller (Gisca W R. S.H)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memonitor dan mensuplai permintaan uang dari teller.
- 2) Menkoordinir dan mengawasi tugas teller.
- 3) Memberikan persetujuan penarikan di atas penarikan wewenang teller.
- 4) Mengelola uang persediaan uang tunai di clus atau di ATM.
- 5) Melakukan seropnam setiap akhir hari dan mepertanggung jawab atas seluruh uang yang ada di cluis.⁸

⁷ Wawancara dengan Yusuf Dahri Setyadi, Selaku Manager Operasional tanggal 28 Januari 2014

⁸ Wawancara dengan Gizcha W R, Selaku Kepala Teller tanggal 28 Januari 2014

f. Customer Service (Avia Semay K. S.S, Keshia Faith K. S.I.Kom)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memberikan penjelasan tentang produk kepada calon nasabah.
- 2) Memberikan pelayanan prima kepada nasabah yang akan membuka buku rekening.
- 3) Meregistrasi data nasabah, menginput data nasabah pada program/sistem.
- 4) Membuat laporan bulanan sesuai intruksi kepala bagian operasional.⁹

g. Teller (Agus S. S.Kom, Annisa N M. S.Pd, Cut Zusrida S.E)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam counter teller.
- 2) Memeriksa seluruh transaksi harian teller dan semua tiket serta dokumen lainnya yang dibuat pada seksi kas.
- 3) Melaksanakan cash count akhir hari pada seksi kas atau pada saat pergantian teller.
- 4) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada main vault.
- 5) Mencatat/membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.¹⁰

⁹ Wawancara dengan Avia Semay dan Keisha Faith, Selaku Customer Service tanggal 28 Januari 2014

¹⁰ Wawancara dengan Agus, Annisa, dan Cut Zusrida, Selaku Teller tanggal 28 Januari 2014

h. Back Office (Husni S. A.Md)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Mensupport transaksi teller.
- 2) Transfer kliring.
- 3) Mencetak Cek dan Bilyet Giro.¹¹

i. SDI (Listyo A N. S.E)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Menginventarisasi kebutuhan karyawan dan atau perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.
- 2) Pengawasan terhadap pengadaan inventaris kantor dan penyusutan serta pengendalian biaya.
- 3) Melakukan pembayaran gaji, uang jasa, pesangon, lembur dan lainnya sesuai ketentuan.
- 4) Membuat laporan bulanan.
- 5) Membawahi langsung personalia, perlengkapan, pengemudi, satuan pengamanan dan pramubhakti.¹²

j. Admin (A.N Chohiri. S.E, M. Zainuri. S.P)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Melakukan pencairan pembiayaan.
- 2) Membuat laporan bulanan kepada pihak terkait baik eksternal maupun internal.
- 3) Maintenance pembayaran asuransi dan notaris setiap pembiayaan.

¹¹ Wawancara dengan Husni S, Selaku Back Office tanggal 28 Januari 2014

¹² Wawancara dengan Lesty, Selaku SDI tanggal 28 Januari 2014

4) Pengarsipan dokumen pembiayaan.¹³

k. Securiti (Sarono, Suprpto, Dede Rohman, Yudi Santosa)

Ringkasan pekerjaan:

1) Melakukan penjagaan gedung dan seisinya serta bertanggung jawab pada keamanan bank.

2) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.¹⁴

l. Operator (Ika Yessy)

Ringkasan pekerjaan:

1) Menerima telepon.

2) Memberikan informasi tentang produk yang ada di BSM produk tabungan dan jasa.¹⁵

m. OB (Qomar Jaelani, Agus Riyanto, Tri Handoyo)

Ringkasan pekerjaan:

1) Bersih-bersih kantor.

2) Menganter surat.

3) Beli makan karyawan.¹⁶

n. Mesenger (Djemangin)

Ringkasan pekerjaan:

1) Kirim surat tagihan ke instansi-instansi pemerintah.

2) Kirim surat rekening koran.

¹³ Wawancara dengan Chohiri dan Zainuri, Selaku Admin tanggal 28 Januari 2014

¹⁴ Wawancara dengan Sarono, Suprpto, Dede Rohman, dan Yudi Santosa , Selaku Security tanggal 28 Januari 2014

¹⁵ Wawancara dengan Ika Yessy, Selaku Operator tanggal 28 Januari 2014

¹⁶ Wawancara dengan Qomar Jaelani, Agus Riyanto, dan Tri Handoyo , Selaku OB tanggal 28 Januari 2014

3) Kliring.

o. Driver (Indra Silvis D, Toto Y, Suworo)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Merawat mobil/ kendaraan.
- 2) Mengantar karyawan yang berkepentingan dinas luar kantor.¹⁷

p. PBO : Prioriti Banking Officer (Irnas Y. S.E)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Nasabah *priority*, yang dimaksud adalah menjaga/ *memaintance* agar dan hanya tetap terjaga di BSM.
- 2) Mengatur *pick up* service yang di maksud adalah menabung di bank BSM.
- 3) Memberikan pelayanan prima kepada nasabah *priority*.
- 4) Fileng dokumen nasabah *priority*.
- 5) Mengkoordinasi laporan keuangan terpadu.¹⁸

q. RBO: Retail Banking Officer (A. Mandhasari. S.T)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Melakukan pemasaran produk pembiayaan sesuai kebijakan bank.
- 2) Melakukan survei analisis pembiayaan.
- 3) Membuat nota analisa pembiayaan.¹⁹

¹⁷ Wawancara dengan Toto Y, Suworo, dan Indra Silvis, Selaku Driver tanggal 29 Januari

¹⁸ Wawancara dengan Irnas Y, Selaku PBO tanggal 29 Januari 2014

¹⁹ Wawancara dengan Mandhasari, Selaku RBO tanggal 29 Januari 2014

r. BBO: Bisnis Banking Officer (M.Ibnu. S.E)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Melakukan pemasaran produk pembiayaan sesuai kebijakan bank.
- 2) Melakukan survei analisis pembiayaan.
- 3) Membuat nota analisa pembiayaan.²⁰

s. SA: Sales Assistan (Puisse Paradise M. S.Psi, Mugi Mulliyadi. S.E)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Melakukan pemasaran produk pembiayaan sesuai kebijakan bank.
- 2) Melakukan survei analisis pembiayaan.
- 3) Membuat nota analisa pembiayaan.
- 4) Membantu RBO dan BBO dalam memasarkan produk pembiayaan.²¹

t. OG: Officer Gadai (Raden Nano W P. S.P.T)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memastikan kualitas barang jaminan yang di gadai benar-benar asli.
- 2) Memberikan nilai taksiran emas itu sesuai dengan harga pasar sehingga tidak merugikan bank.
- 3) *Mereview* hasil taksiran dari penaksir gadai asli atau tidak.
- 4) Mementoring nasabah gadai jatuh tempo atau belum.

²⁰ Wawancara dengan M Ibnu, Selaku Bisnis Banking Officer tanggal 29 Januari 2014

²¹ Wawancara dengan Puisse Paradise dan Mugi Mulliyadi, Selaku Sales Assisten tanggal 29 Januari 2014

- 5) memastikan keamanan barang gadai/ jaminan di khasanah dan telah di kover asuransi.
- 6) Memastikan kelengkapan dan keamanan file gadai (dokumentasi).
- 7) Membuat laporan Gadai.²²

u. PG: Pelaksana Gadai (Dyah Ayu W. S.S)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Memastikan kualitas barang jaminan yang di gadai benar-benar asli.
- 2) Memberikan nilai taksiran emas itu sesuai dengan harga pasar sehingga tidak merugikan bank.
- 3) *Mereview* hasil taksiran dari penaksir gadai asli atau tidak.
- 4) Mementoring nasabah gadai jatuh tempo atau belum
- 5) memastikan keamanan barang gadai/ jaminan di khasanah dan telah di kover asuransi.
- 6) Memastikan kelengkapan dan keamanan file gadai (dokumentasi).
- 7) Membuat laporan PWD.²³

v. KWM: Kepala Warung Mikro (Soffan Ahmad. S.H.I)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Melakukan oprasional unit mikro.
- 2) Pencapaian target bisnis mikro meliputi:
 - a) Target pembiayaan dan kualitas pembiayaan.
 - b) Target pendapatan.

²² Wawancara dengan Raden Nano W P, Selaku Officer Gadai tanggal 29 Januari 2014

²³ Wawancara dengan Dyah Ayu W, Selaku Pelaksana Gadai tanggal 29 Januari 2014

- c) Target fe based in come.
- 3) Bertanggung jawab melakukan kerja sama dengan pihak lain dan menjaga serta membina hubungan pihak lain yaitu:
 - a) Notaris.
 - b) BPN dan Notaris.²⁴
- w. PMM: Pelaksana Marketing Mikro (Yuniar Aji W. S.P.T, Haryo Sri Nugroho, Haryono. S.E, Hendro Prima S. S.E, Zaky Kurniawan. S.Sy, Cahya Nugroho.S.E)

Ringkasan pekerjaan:

 - 1) Memasarkan produk pembiayaan mikro.
 - 2) Mencari nasabah untuk mengajukan pembiayaan mikro.²⁵
- x. APM: Administrasi pelaksana Mikro (Prasdiantono. A.Md, Soli Taslimah. A.Md, Riya Yunita. A.Md)

Ringkasan pekerjaan:

 - 1) Menyiapkan berkas pencairan.
 - 2) Melakukan BI cecking.
 - 3) Arsip file pencairan.
 - 4) Maintenance nasabah mikro.
 - 5) Mengurus pemberkasan calon nasabah yang mendaftar haji.²⁶

²⁴ Wawancara dengan Soffan Ahmad, Selaku Kepala Warung Mikro Cabang tanggal 29 Januari 2014

²⁵ Wawancara dengan Yuniar Aji W, Haryo Sri Nugroho, Hendro Prima, Zaky Kurniawan, dan Cahya Nugroho, Selaku Marketing Mikro tanggal 29 Januari 2014

²⁶ Wawancara dengan Prasdiantoro, Selaku Administrasi Pembiayaan Mikro tanggal 29 Januari 2014

y. AAM: Analis Marketing Mikro (Wasno. S.H.I, Ruseno. S.T, Arie Setiyawan. A.Md)

Ringkasan pekerjaan:

- 1) Menganalisa calon nasabah yang mengajukan pembiayaan,
- 2) Membuat Nota Analisa Pembiayaan.
- 3) Melakukan maintenance nasabah.²⁷

B. Sistem Operasional Dan Produk – produk Bank Syariah Mandiri Cabang

Cilacap

1. Konsep Operasional

Bank syariah mandiri mempunyai banyak kantor cabang di Indonesia. Khusus di cilacap BANK Syariah Mandiri mempunyai satu kantor cabang di Cilacap yang membawahi 2 sales outlet yaitu SO Kesugihan dan SO Maos dan satu kantor cabang pembantu di Majenang. Untuk setiap kantor cabang memiliki kebijakan sendiri-sendiri dan untuk sistem operasional Bank Syariah Mandiri diterapkan sistem komando-mandiri yakni seluruh sistemnya diseragamkan dan berpusat di kantor pusat jakarta, namun untuk pengembangannya disesuaikan dengan kebutuhan lokal penduduk di sekitar kantor cabang.

Dalam menjalankan operasionalnya Bank Syariah Mandiri mengikuti tata cara berusaha dan perjanjian sesuai ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits namun juga mengacu pada UU No. 21 Tahun 2008 dan

²⁷Wawancara dengan Wasno, Ruseno, dan Arie Setiyawan, Selaku Analis Pembiayaan Mikro tanggal 29 Januari 2014

Fatwa MUI tentang Perbankan Syariah. Bank Syariah Mandiri merupakan Unit Usaha Syariah dari Bank Mandiri. Karena mengusung konsep Syariah, Bank Syariah Mandiri menggunakan sistem bagi hasil bukan sistem bunga Bank serta menggunakan konsep jual beli dan sewa-menyewa.

2. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

a. Produk Penghimpunan Dana

Bank Syariah Mandiri hadir untuk memberikan layanan transaksi perbankan sesuai dengan syariah dalam bentuk tabungan dan deposito dengan menerapkan prinsip *wadi'ah* dan *muḍārabah*

1) Tabungan *wadi'ah*

Wadi'ah adalah titipan dana nasabah di Bank Syariah, dimana untuk sementara waktu bank boleh memanfaatkan dana tersebut, dan dapat diambil setiap saat. Bank diperkenankan memberikan bonus pada tabungan *wadi'ah*.²⁸

2) Tabungan *muḍārabah*.

Muḍārabah adalah simpanan dana nasabah di Bank Syariah yang bersifat investasi, sehingga nasabah berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah atau porsi bagi hasil yang disepakati. Ketentuan penarikan maksimal 4x dalam satu bulan, diluar ketentuan tersebut penarikan harus mendapat persetujuan pejabat bank yang berwenang.

²⁸ Dokumen Berkas BSM Cabang Cilacap

3) Deposito *muḍārabah*.

Muḍārabah adalah simpanan dana nasabah yang bersifat investasi dan dapat ditarik berdasarkan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan dan dapat diperpanjang secara otomatis. Nasabah berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah disepakati.²⁹

Syarat-Syarat Pembukaan Rekening:

- ✓ Fotocopy KTP/Paspor/SIM, Uang tunai.

b. Produk Penyaluran Dana

Penyaluran Dana Bank Syariah Mandiri kepada para Nasabahnya adalah untuk membiayai Sektor Mikro dan Non Mikro. Dari sektor Mikro tersebut dibagi menjadi berbagai jenis penggunaan dana, seperti:

- 1) Modal Kerja
- 2) Investasi
- 3) Konsumsi

Sedangkan dari sektor Non-Mikro tersebut dibagi menjadi 2 jenis penggunaan dana, yaitu:

- 1) Konsumtif, dan
- 2) Produktif

²⁹ *Ibid*

c. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap

meliputi:

1) *Murābahah* (Jual Beli)

Murābahah adalah jenis pembiayaan untuk transaksi jual beli barang dimana pihak penjual (bank) dan pembeli (nasabah) masing-masing mengetahui harga pokoknya dan tambahan keuntungan/margin sesuai dengan kesepakatan serta sistem pembayaran dilakukan secara tangguh atau angsuran.

2) *Musyārahah* (Kerjasama Permodalan)

Musyārahah adalah kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung sesuai dengan kesepakatan dimuka.

3) *Muḍārabah*.

Muḍārabah adalah kerjasama usaha antara dua pihak yaitu pihak pemilik dana (bank) dengan pihak pengelola usaha (nasabah). Pembagian keuntungan (bagi hasil) sesuai dengan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah disepakati.

4) *Qarḍ*

Qarḍ adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali tanpa mengharapkan imbalan.³⁰

³⁰Antonio, Syafi'i. Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), cetakan 1hlm. 131.

5) *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta dari si pemilik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.³¹

3. Produk Jasa Layanan Lainnya pada jasa operasional

a. BSM Western Union

Adalah jasa pengiriman atau penerimaan uang baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Akan tetapi pelayanan jasa Western Union di Bank Syariah Mandiri hanya bisa untuk penerimaan uang saja, belum bisa untuk melakukan pengiriman uang, dengan nomor pengirimnya atau MTCN adalah 10 digit, lebih dari 10 digit belum bisa dilayani atau lebih baik langsung ke kantor pos saja. Bank Syariah Mandiri (BSM) untuk melakukan pelayanan jasa tersebut.³²

Syarat-Syarat:

- 1) Fotocopy KTP
- 2) Memberikan nomor pengirim uang/MTCN

b. BSM Kliring

Adalah penagihan warkat bank lain dimana lokasi bank tertariknya berada dalam suatu wilayah kliring. Karakteristik hasil kliring dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain berupa, Valuta Rupiah, bank hanya menerima amanat dan mewakili (wakalah) nasabah, bila warkat tersebut ditolak bank tertarik,

³¹*Ibid*, hlm. 128.

³² Brosur BSM Cabang Cilacap

maka dalam Bank syariah Mandiri tidak bertanggung jawab. Dalam peruntukannya ini ialah perorangan, badan usaha/ badan hukum.

Syarat-syarat:

- 1) Memiliki rekening di Bank syariah Mandiri.
- 2) Mengisi slip setoran.
- 3) Dikenakan biaya kliring BSM sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri.

c. BSM Inkaso

Penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.³³

Karakteristik:

Nasabah harus memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri. Mata uang rupiah atau valuta asing lainnya (USD, SGD). Hasil inkaso BSM dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain. Bank hanya penerima amanat dan mewakili (wakalah) nasabah, bila terjadi kesalahan/keterlambatan hasil inkaso BSM, maka Bank Syariah Mandiri tidak bertanggung jawab.

Syarat-syarat:

- 1) Memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
- 2) Mengisi slip inkaso BSM
- 3) Biaya inkaso rupiah Rp10.000,- + biaya koresponden
- 4) Biaya inkaso luar negeri lihat SE tarif Devisa.

³³ *Ibid*

d. BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)

Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real time. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.³⁴

Karakteristik:

- 1) Dapat dilakukan di seluruh cabang Bank Syariah Mandiri
- 2) Pengiriman hanya dalam bentuk mata uang rupiah
- 3) Batas waktu transfer sesuai waktu yang ditentukan Bank Syariah Mandiri.

Syarat-syarat:

- 1) Mengisi slip transfer.
- 2) Dikenakan biaya RTGS sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri

e. BSM Transfer Dalam Kota (LLG)

Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.

Karakteristik :

- 1) Dana berasal dari pembayaran tunai atau pendebitan rekening
- 2) Pengiriman hanya dalam bentuk mata uang rupiah
- 3) Batas waktu transfer sesuai dengan jadwal kliring yang ditentukan Bank Syariah Mandiri.

Syarat-syarat:

- 1) Diharapkan memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
- 2) Mengisi slip transfer
- 3) Dikenakan biaya transfer sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.

³⁴ *Ibid*

f. BSM Transfer Valas

Transfer valas terdiri dari:

- 1) Transfer ke luar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri
- 2) Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah baik lain baik dalam maupun luar negeri ke nasabah BSM.³⁵

Karakteristik:

- 1) Dana transfer berasal dari pembayaran tunai atau pendebitan rekening dalam bentuk rupiah atau valuta asing lainnya (sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri).
- 2) Batas waktu transfer sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri (atau paling lambat jam 14.00 waktu setempat).

Syarat-syarat:

- 1) Diharapkan memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri.
- 2) Mengisi slip transfer.
- 3) Dikenakan biaya administrasi, telex/SWIFT, Bank Koresponden

g. BSM Pajak Online

Memberikan kemudahan kepada wajib pajak yaitu:

- 1) Pajak (SSP).
- 2) Penerimaan Negara Bukan Pajak (SSBP).
- 3) Pengembalian Belanja (SSPB).
- 4) Pajak Import / PIB (SSPCP).

³⁵ *Ibid*

- 5) Pungutan Export (STBS).
- 6) Cukai Dalam Negeri (SSCP).

Yang langsung diterima oleh kantor pajak secara online. Pembayaran dapat dilakukan dengan *mendebet* rekening atau secara tunai.³⁶

Karakteristik:

- 1) Wajib pajak harus mengisi secara lengkap Surat Setoran.
- 2) Pembayaran dilakukan dengan menggunakan uang tunai, cek, pemindahbukuan.
- 3) Wajib pajak mendapatkan bukti pembayaran pajak.
- 4) Wajib pajak tetap harus melaporkan ke Kantor Pajak setempat dengan membawa bukti pembayarannya (kecuali PIB).
- 5) Jam operasional pajak online di teller dari jam 08.00 – 15.00 waktu setempat.

Syarat-syarat:

- ✓ Mengisi dan menyerahkan Surat Setoran Pajak.

h. BSM Referensi Bank

Surat Keterangan yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.

Karakteristik:

- 1) Khusus diberikan untuk nasabah Bank Syariah Mandiri
- 2) Surat referensi dapat diterbitkan dalam bahasa Indonesia ataupun bahasa Inggris.
- 3) Surat referensi tidak mengikat Bank Syariah Mandiri.

³⁶ *Ibid*

Syarat-syarat:

- 1) Memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri.
- 2) Membuat surat permohonan pembuatan referensi bank.

i. BSM Standing Order

Fasilitas kemudahan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang dalam transaksi financialnya harus memindahkan dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.³⁷

Karakteristik:

- 1) Khusus diberikan kepada nasabah yang dinilai baik oleh Bank Syariah Mandiri.
- 2) Instruksi pemindahbukuan dilaksanakan selama saldonya mencukupi.
- 3) Instruksi harus diberikan dalam bentuk surat instruksi/kuasa bermaterai cukup.

Syarat-syarat:

- 1) Memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri.
- 2) Membuat surat permohonan pembuatan referensi bank.

j. BSM Standing Order

Fasilitas kemudahan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang dalam transaksi financialnya harus memindahkan

³⁷ *Ibid*

dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.

Karakteristik:

- 1) Khusus diberikan kepada nasabah yang dinilai baik oleh Bank Syariah Mandiri
- 2) Instruksi pemindahbukuan dilaksanakan selama saldonya mencukupi.
- 3) Instruksi harus diberikan dalam bentuk surat instruksi/kuasa bermaterai cukup.

Syarat-syarat:

- ✓ Memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri

k. BSM Payment Point

Layanan transaksi Payment Point di Bank Syariah Mandiri dapat dilakukan oleh nasabah di setiap outlet Bank Syariah Mandiri atau di ATM. Pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (cash). Layanan yang terkait Payment Point di Bank Syariah Mandiri meliputi:³⁸

- 1) Pembayaran Tagihan listrik.
- 2) Pembayaran Tagihan telepon.
- 3) Pembelian voucher Listrik Pra Bayar.
- 4) Pembelian voucher Ponsel Pra Bayar (SIMPATI, IM3, XL).
- 5) Pembayaran Premi Asuransi Takaful.

³⁸ *Ibid*

- 6) Pembayaran Tiket Garuda.
- 7) Pembayaran Pasca Bayar Indosat – IM2.

Syarat-syarat:

- 8) Nasabah dapat langsung datang ke teller maupun ATM di lokasi nasabah terdekat.
- 9) Menjalankan sesuai instruksi.
- 10) Membuat surat standing order kepada bank

1. Reksadana

- 1) Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD)

Bank Syariah Mandiri telah terdaftar sebagai Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD) berdasarkan Surat Tanda Terdaftar Nomor: 25/BL/STTD/APERD/2007 dari Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan tanggal 24 April 2007.³⁹

- 2) Produk Reksadana yang Dipasarkan Melalui Bank Syariah Mandiri

Reksadana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi. Berdasarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal, Reksa Dana dapat berbentuk Perseroan Tertutup atau Terbuka dan Kontrak Investasi Kolektif. Bentuk hukum Reksa Dana yang dipasarkan melalui Bank Syariah Mandiri adalah Kontrak Investasi Kolektif.

³⁹ Dokumen Berkas BSM

Adapun produk Reksa Dana yang ditawarkan melalui Bank Syariah Mandiri adalah Reksadana Mandiri Investa Syariah Berimbang (MISB)

Produk Reksa Dana Syariah yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI), jenis Reksa Dana Campuran (balanced fund) yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh Manajer Investasi dalam portofolio Efek Saham Syariah, Efek Pasar Uang Syariah dan Obligasi Syariah.

Manfaat:

- 1) Memberikan alternatif investasi bagi nasabah
- 2) Memberikan tingkat pertumbuhan investasi jangka menengah yang menarik melalui investasi pada Efek Saham Syariah, Efek Pasar Uang Syariah dan Obligasi Syariah.

IAIN PURWOKERTO

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Pembiayaan *Murābahah*

a. Pengertian *Murābahah*

Murābahah didefinisikan oleh para *Fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murābahah* adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.¹

Berdasarkan Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murābahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.²

Dalam kamus istilah ekonomi, pengertian *murābahah* yaitu pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah untuk menalangi kebutuhan dana yang akan digunakan untuk membeli suatu barang/jasa (modal kerja), di mana nasabah hanya diwajibkan membayar cicilan keuntungannya setiap bulan untuk modal kerja yang dibiayai bank dan

¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 13.

² DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI: Edisi Revisi Tahun 2006*, (Jakarta: DSN MUI dan BI, 2006), hlm. 20.

cicilan harga beli oleh bank (pokok pinjaman) baru dibayar pada saat pelunasan (jatuh tempo).³

Berikut ini merupakan beberapa landasan syariah *murābahah*:

1) Al-Qur'an

a) QS. Al-Baqarah [2]: 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."⁴

b) QS. An-Nisa [4]: 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ...

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu..."⁵

2) Al-Hadits

Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكََةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطَ الْبُرَّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: "Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudarabah), dan

³ Eti Rochaety & Ratih Tresnawati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 225.

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2011), hlm. 47.

⁵ *Ibid.*, hlm. 83.

mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)⁶

b. Tujuan Pembiayaan *Murābahah*

Tujuan pembiayaan bagi bank syariah pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan, yaitu:⁷

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

c. Fungsi Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan mempunyai peran penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adalah:⁸

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang atau modal.
- 2) Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang.
- 3) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
- 4) Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat.
- 5) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi.

⁶ DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI: Edisi Revisi Tahun 2006*, hlm. 21.

⁷ Veithzal Rivai & Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 711.

⁸ *Ibid.*, hlm. 712-715.

6) Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

7) Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

d. Jenis-Jenis Pembiayaan *Murābahah*

Secara umum, *murābahah* sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam dua jenis, yaitu:⁹

1) *Murābahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang.

2) *Murābahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan. Sedangkan *murābahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam dua sifat, yaitu:

a) Sifatnya mengikat artinya *murābahah* berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.

b) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

e. Syarat-syarat Pembiayaan *Murābahah*

Adapun syarat-syarat pembiayaan *murābahah* adalah sebagai berikut:¹⁰

⁹ Sofyan S. Harahap, dkk., *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2004), hlm. 93-94.

¹⁰ Muammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama Dan Cendekiawan*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), hlm. 122.

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
 - 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang di tetapkan.
 - 3) Kontrak harus bebas dari riba.
 - 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
 - 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Penerapan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri.
- 1) Adapun produk yang menggunakan akad *murābahah* adalah:¹¹
 - a) BSM Griya

BSM Griya adalah fasilitas yang disediakan oleh bank untuk pembiayaan pemilikan rumah tinggal.
 - b) BSM Oto

BSM Oto adalah fasilitas yang disediakan oleh bank untuk pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor.
 - c) Pembiayaan produktif

Fasilitas pembiayaan yang di berikan oleh BSM untuk kegiatan usaha.
 - d) Pembiayaan konsumtif

Fasilitas pembiayaan yang di berikan oleh BSM untuk investasi kepentingan nasabah.

¹¹ Brosur BSM

2. Alur Skema Pembiayaan *Murābahah* Di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.

Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap merupakan salah satu dari sekian banyak Bank Umum Syariah (BUS) di mana jenis pembiayaan yang paling banyak dilakukan yaitu pembiayaan dengan menggunakan akad *murābahah* dengan prosentasenya pada bulan Januari 2014 mencapai 52,06% dari keseluruhan produk pembiayaan yang ada di bank ini.¹²

Pada dasarnya pembiayaan *murābahah* dilakukan pada saat ada pesanan dari nasabah (*murābahah* pesanan mengikat), di mana bank sebagai pihak penjual mengadakan pemesanan barang sesuai dengan yang dipesan oleh nasabah sebagai pihak pembeli.

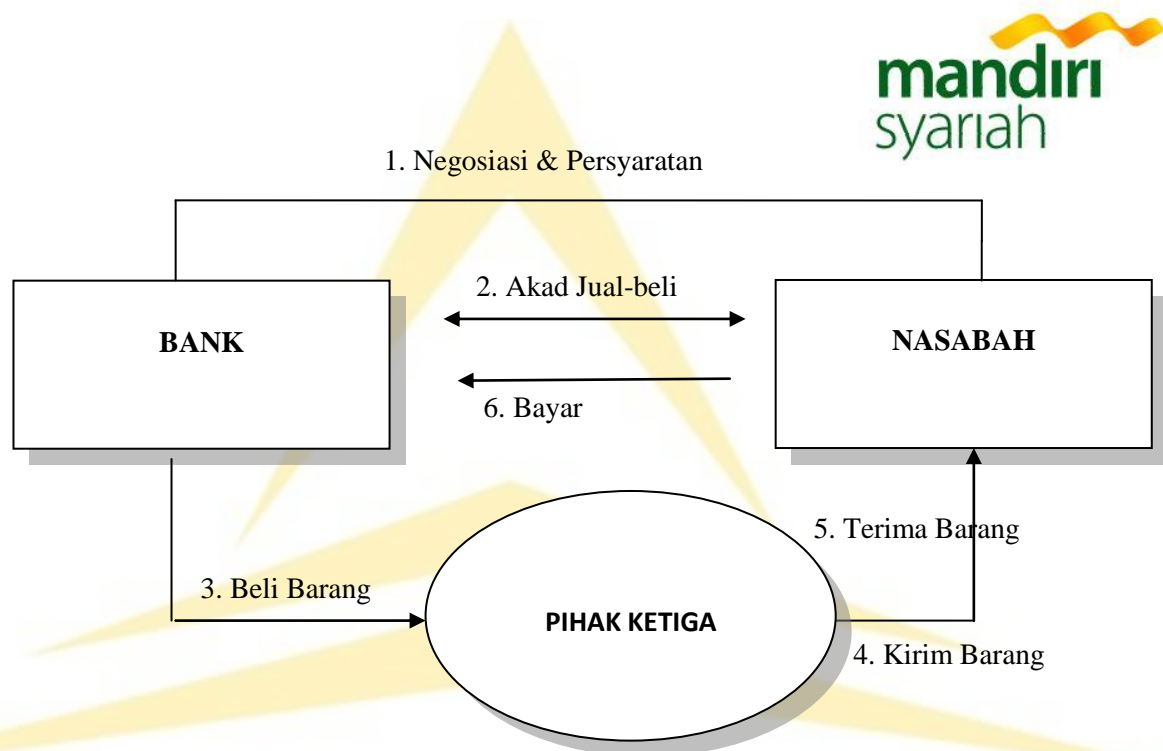
Namun kenyatannya, dikarenakan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap belum mempunyai gerai syariah sendiri untuk menyimpan persediaan barang-barang pesanan nasabah, maka penerapan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap dilakukan dengan memberikan pembiayaan berupa sejumlah uang sesuai dengan pembiayaan yang dibutuhkan kepada nasabah. Pemberian sejumlah uang ini disebut dengan akad *wakalah*, yaitu adanya pemberian kuasa atas dana dan nama bank kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang sendiri sesuai

¹² Wawancara dengan Bapak M. Zainuri, Admin pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

spesifikasi yang diinginkan kepada pihak *supplier* setelah memperoleh pembiayaan dari pihak bank.¹³

Adapun alur skema pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap sebagai berikut:

Gambar 3.1 Skema Pembiayaan Murabahah¹⁴



3. Penggunaan pendekatan dalam memperoleh keuntungan *margin murābahah*:

a. Pendekatan tukang sayur

Pendekatan tukang sayur dalam transaksi jual beli *murābahah* yang diperjualbelikan adalah barang komoditi. Bank syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang

¹³ Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

¹⁴ Dokumen berkas Bank Syariah Mandiri

telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok barang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah. Dalam kehidupan sehari-hari hal ini dapat dilihat tawar-menawar yang dilakukan oleh tukang sayur.¹⁵ Yang terpenting dalam melakukan tawar-menawar harus transparan dan tidak ada yang menutupi kekurangan atau membohongi dalam tawar-menawar tersebut.

b. Pendekatan *lending rate bank konvensional* (menggunakan persentase)

Pada saat ini bank syariah dalam menentukan keuntungan *murābahah* menggunakan pendekatan "*Base lending rate*" bank konvensional (yang dinyatakan dalam bentuk presentase). Dalam melakukan perhitungan keuntunganpun dilakukan seperti bank konvensional. Banyak yang mengatakan bahwa perhitungan keuntungan dengan cara sistem flat, dengan sistem anuitas dan sistem lain yang di gunakan oleh bank konvensional saat ini merupakan teknik *matematik dan teknik ini digunakan dalam menghitung keuntungan murābahah*.¹⁶

Adapun hal yang sangat penting dan merupakan esensi dalam menghitung keuntungan *murābahah* adalah adanya kata sepakat antara penjual dan pembeli dan tidak merugikan satu dan yang lain, tidak

¹⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 78.

¹⁶ *Ibid*

menimbulkan kemudharatan dan tidak menimbulkan penganiayaan satu dengan yang lain.

c. Fungsi dan tujuan pendekatan pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate*:¹⁷

- 1) Untuk mempermudah komunikasi dalam menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah*.
- 2) Agar mudah di pahami oleh nasabah dalam mencapai kesepakatan untuk menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah*.

B. Pembahasan

1. Mekanisme Pembiayaan *Murābahah* Pada Produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.

a. Syarat-syarat pengajuan pembiayaan produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, sebagai berikut:¹⁸

- 1) Warga Negara Indonesia
- 2) Cakap Hukum
- 3) Usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, sedangkan untuk wiraswasta dan profesional maksimal 60 tahun.

b. Persyaratan dokumen yang di perlukan untuk pengajuan pembiayaan produk BSM Griya, dokumen yang diperlukan sebagai berikut:

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

¹⁸ Brosur BSM Griya.

- 1) Dokumen agunan untuk rumah baru: ¹⁹
 - a) FC Sertifikat Hak Guna Bangunan/ Hak Milik.
 - b) FC Ijin Mendirikan Bangunan dan Denah Bangunan.
- 2) Dokumen agunan untuk rumah bekas:
 - a) FC Sertifikat Hak Guna Bangunan/ Hak Milik.
 - b) FC Ijin Mendirikan Bangunan dan Denah Bangunan.
 - c) FC PBB (Tahun Terakhir).
- 3) Dokumen nasabah seorang karyawan:
 - a) FC KTP Pemohon.
 - b) FC KTP Suami/ Istri.
 - c) FC KK dan Surat Nikah/ Ceai.
 - d) Asli slip gaji dan SK pegawai tetap.
 - e) FC rekening koran atau tabungan tiga bulan terakhir.
 - f) FC NPWP.
- 4) Dokumen nasabah seorang profesional:
 - a) FC KTP Pemohon.
 - b) FC KTP Suami/ Istri.
 - c) FC KK dan Surat Nikah/ Ceai.
 - d) FC laporan keuangan.
 - e) FC ijin praktek.
 - f) FC rekening koran atau tabungan tiga bulan terakhir.
 - g) FC NPWP.

¹⁹ *Ibid*

5) Dokumen nasabah seorang wiraswasta:

- a) FC KTP Pemohon.
 - b) FC KTP Suami/ Istri.
 - c) FC KK dan Surat Nikah/ Cerai.
 - d) FC SIUP, TDP dan akta pendirian perusahaan.
 - e) FC laporan keuangan.
 - f) FC rekening koran atau tabungan tiga bulan terakhir.
 - g) FC NPWP.
- c. Syarat pencairan setelah nasabah mengajukan pembiayaan produk BSM Griya:²⁰
- 1) Sudah memenuhi semua berkas dokumen persyaratan dengan baik dan benar dan tidak memalsukan identitas dengan menggunakan identitas orang lain.
 - 2) Tidak pernah berbuat yang merugikan pihak Bank Syariah Mandiri atau bank lain dengan pengecekan data nasabah di BI cecking.
 - 3) Sudah memenuhi semua akad-akad yang telah ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri.
 - 4) Sudah Memenuhi kriteria 5C.²¹
- d. Syarat-syarat pengangsuran.
- 1) Nasabah datang langsung ke kantor Bank Syariah Mandiri terdekat di cabang atau kantor cabang pembantu.

²⁰Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

²¹5C adalah Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral.

2) Nasabah membayar angsuran tidak melebihi batas waktu yang telah ditentukan.

2. Analisis Penggunaan Pendekatan Tukang Sayur dan Pendekatan *Lending Rate* dalam Negosiasi Antara Bank dan Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.

Sampai saat ini belum ditemukan dan belum ada rumus yang baku dalam menentukan perhitungan keuntungan (*margin*) *murābahah*. Adapun perhitungan keuntungan (*margin*) *murābahah* dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan, antara lain pendekatan tukang sayur dan pendekatan *base lending rate bank konvensional*.²²

Adapun komponen faktor-faktor yang menjadi penentuan *base lending rate bank konvensional* pada tingkat suku bunga, adalah sebagai berikut:²³

- a. *Cost of found*, adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan dana tersebut.
- b. Premi risiko industri yang bervariasi menurut jenis industri, mencerminkan risiko dari industri tertentu, berubah bila kondisi industri itu berubah, dan didasarkan pada latar belakang kolektibilitas serta prakiraan sekarang tentang prospek industri.
- c. Premi risiko perusahaan atau debitur yang mencerminkan risiko berkaitan dengan debitur tertentu, merupakan antisipasi terhadap

²² Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 78.

²³ Kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta:BPFE UGM, 2002), hlm. 305-308.

penghapusan pinjaman, menutupi biaya pinjaman non lancar dan kemungkinan dipengaruhi oleh struktur pinjaman.

- d. Biaya pelayanan termasuk biaya personel dan biaya *overhead*.
- e. *Margin* keuntungan yang disesuaikan dengan risiko kredit yang kemungkinan timbul dan disesuaikan dengan situasi persaingan atau untuk mencapai tujuan-tujuan strategis.

Berikut contoh kasus pembiayaan produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap adalah sebagai berikut.

Pada tanggal 1 Februari 2013, Tuan Hery mengajukan pembiayaan pada produk BSM Griya dengan akad *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap untuk pembelian sebuah rumah second, dengan harga perolehan sebesar Rp 265.500.000,-, dengan menyetorkan uang muka sebesar Rp 80.500.000,-. Atas pembiayaan *murābahah* tersebut disepakati *margin*/keuntungan yang akan diterima oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap yaitu sebesar Rp 234.795.480,- atau setara dengan 88,4%.

Pembayaran akan dilakukan secara berangsur selama 180 bulan/15 tahun, dengan jumlah angsuran per bulannya sebesar Rp 2.332.197,-.

Ketentuan besarnya keuntungan (*margin*) tersebut atas dasar kesepakatan antara kedua belah pihak, dengan asumsi per bulannya adalah 0,49%. Adapun standar dalam menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah* adalah dengan mempertimbangkan barang komoditi atau objek rumah yang diperjualbelikan di mana tempatnya dan jangka waktu yang di ambil dalam pembiayaan pemilikan rumah tersebut. Apabila jangka waktu yang diinginkan

oleh calon nasabah lebih lama maka besarnya keuntungan (*margin*) *murābahah* akan semakin besar. Oleh karena itu, semakin lama jangka waktu yang diinginkan semakin besar pula keuntungan *margin*-nya, akan tetapi semakin sedikit jangka waktu yang diinginkan maka semakin sedikit pula keuntungan (*margin*) tersebut.

Pada dasarnya *murābahah* merupakan akad jual beli barang pada harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati, dan bank syariah selaku penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli/nasabah dengan jujur. Akan tetapi dalam prakteknya, penerapan pembiayaan *murābahah* yaitu dengan menyerahkan uang kepada nasabah (bukan barang) di mana Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri yang sebenarnya hampir sama dengan pemberian kredit pada bank konvensional. Sehingga dalam proses pembuatan akadnya nanti akan ada dua akad yang digunakan yaitu akad *wakalah* dan akad *murābahah*.

Adapun dalam jual beli *murābahah* yang sesuai syariah hal yang harus diperhatikan terhadap barang atau objeknya adalah:

- a. Barang yang diperjualbelikan harus tidak bertentangan dengan syariah seperti minuman khamr dan lain-lain.
- b. Dalam jual beli rumah atau tempat objeknya tidak boleh untuk melakukan aktifitas yang bertentangan dengan syariah seperti untuk membangun diskotik atau tempat hiburan malam, membangun peternakan babi, membangun pabrik miras/narkoba dan lain-lain.

Adapun dengan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap dalam menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah* juga menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate bank konvensional*.²⁴ Dalam menggunakan pendekatan tukang sayur Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap lebih menekankan ke tawar menawar seperti tukang sayur untuk memperoleh keuntungan (*margin*) *murābahah*, karena cara tersebut mudah dimengerti oleh nasabah saat marketing memasarkan produknya, salah satunya produk BSM Griya. Penggunaan pendekatan tukang sayur di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap digunakan saat marketing melakukan tawar menawar seperti tawar menawar harga perolehan barang dengan *supplier*, tawar menawar *margin* keuntungan *murābahah* dengan calon nasabah.

Selain itu, pada saat marketing pembiayaan produk BSM Griya menawarkan produk ke nasabah dengan menggunakan pendekatan tukang sayur, dalam tawar menawar yang ditekankan adalah seperti tawar menawar harga perolehan, *margin* keuntungan, jangka waktu, besar angsuran pendahuluan, pendapatan perbulan dan lain-lain. Sedangkan pendekatan *lending rate* bank konvensional adalah dengan perhitungan presentase keuntungan (*margin*) *murābahah* yang mengacu pada batas minimum yang sudah ditetapkan oleh bank dalam kedua pendekatan tersebut adalah tidak bisa di pisahkan, karena saling berhubungan.

²⁴ Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

Berikut contoh penggunaan pendekatan tukang sayur pada memorandum analisis pembiayaan *murābahah* produk BSM Griya dengan metode pendekatan tukang sayur, marketing BSM Griya melakukan survey dan tawar menawar, adapun dalam pertanyaan yang ditanyakan kepada calon nasabah.

- a. Data informasi calon nasabah meliputi nama nasabah, alamat nasabah, alamat tempat bekerja, instansi/ perusahaan nasabah bekerja, dll.
- b. objek pembiayaan meliputi pembiayaan yang diajukan, alamat objek, status objek, dll.
- c. aspek pembiayaan meliputi jenis transaksi, nama produk, tujuan pembiayaan, jangka waktu, plafond, dll.
- d. aspek keuangan meliputi data penghasilan nasabah suami istri, fasilitas pinjaman lain, angsuran lain-lain.

Adapun dalam malakukan tawar menawar seperti tukang sayur Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap juga memperhatikan patokan batas maksimum dan minimum untuk menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah*, yaitu dengan menggunakan pendekatan *base lending rate* bank konvensional atau persentase suku bunga bank konvensional. Penggunaan pendekatan *base lending rate* atau prosentase bank konvensional di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap adalah pada saat tawar menawar seperti tukang sayur, marketing produk BSM Griya dalam tawar menawar itu melihat patokan batas minimum dan maksimum *base lending rate* atau prosentase

bank konvensional agar dalam menentukan keuntungan (*margin*) setara dengan tingkat suku bunga bank konvensional.

Berikut contoh perhitungan pembiayaan pada produk BSM Griya pada akad *murābahah* dengan menggunakan metode pendekatan *base lending rate* atau presentase sebagai berikut:

Harga pokok	Rp 265.500.000,-	
<i>Margin</i> (88,4% x Rp 265.500.000,-)	Rp 234.795.480,-	
	<hr/>	+
Harga jual	Rp 500.295.480,-	
Angsuran pendahuluan	Rp 80.500.000,-	
	<hr/>	-
Angsuran ditangguhkan	Rp 419.795.480,-	
Angsuran per bulan = $\frac{\text{Angsuran ditangguhkan}}{\text{Jangka waktu}}$		
	<hr/>	
	= Rp 419.795.480,-	
	<hr/>	
	180	
	<hr/>	
	= Rp 2.332.197,-	

Selain itu, apabila nasabah akan melakukan pelunasan dipercepat sebelum jatuh tempo nasabah juga tidak dikenakan biaya penalti dan yang dibayarkan hanya sisa hutang pokok ditambah *margin* pada bulan tersebut.

Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap juga sudah mengikuti ketentuan dari Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murābahah* dan Peraturan dari Bank Indonesia.

Adapun perbedaan penggunaan pendekatan tukang sayur dan penggunaan pendekatan *lending rate* bank konvensional adalah melakukan

tawar menawar seperti harga perolehan barang yang di tambah dengan keuntungan *margin murābahah*, kesepakatan jangka waktu, plafond pembiayaan, sedangkan penggunaan pendekatan *base lending rate* bank konvensional adalah bank syariah mandiri cabang cilacap melihat tingkat suku bunga bank konvensional dalam bentuk presentase.²⁵

Penentuan keuntungan (*margin*) *murābahah* dengan menggunakan pendekatan *base lending rate bank konvensional* bukanlah hal yang salah, karena pendekatan *base lending rate bank konvensional* hanya sebagai patokan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap dalam menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah*, agar tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah dengan suku bunga bank konvensional. Adapun dalam kenyataan prakteknya yang penulis amati, *margin* keuntungan *murābahah* dibandingkan dengan bunga bank konvensional itu lebih rendah bunga bank konvensional. Sehingga masih banyak masyarakat awam yang memilih menggunakan bank konvensional di karenakan lebih rendah bunganya dibandingkan *margin murābahah* bank syariah.²⁶ Tetapi di sisi lain kelebihan bank syariah adalah sistem angsuranya tetap atau flat dan apabila akan melakukan pelunasan dipercepat tidak di kenakan biaya pinalti atau denda, sedangkan di bank konvensional sistem angsuranya menyesuaikan tingkat suku bunga yang berlaku.²⁷

²⁵ Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

²⁶ Wawancara dengan Bapak Tony, *marketing* KPR Bank Mandiri Konvensional Cabang Purwokerto, Tanggal 3 Febuari 2014.

²⁷ Wawancara dengan Bapak Winarno, *Marketing* pembiayaan BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap, tanggal 27 Januari 2014.

Dalam penentuan *base lending rate* atau presentase bank konvensional yang perlu dicermati adalah data-data atau komponen yang dipergunakan dalam menentukan *base lending rate* tersebut. Jadi yang perlu dicermati bukan hasil akhir yang menghasilkan persentase, tetapi komponen dan proses untuk menghasilkan persentase tersebut.²⁸



²⁸ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 80.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah menganalisis data-data yang diperoleh dan membandingkan antara teori dan praktek sebagaimana telah dipaparkan di bab sebelumnya, penggunaan pendekatan tukang sayur pada akad *murābahah* pada produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap adalah marketing BSM Griya melakukan tawar menawar dengan menjual rumah berdasarkan harga pokok di tambah dengan keuntungan (*margin*) yang diinginkan oleh nasabah. Sedangkan nasabah yang bertindak sebagai pembeli rumah melakukan penawaran keuntungan (*margin*) sekecil mungkin yang diharapkan oleh nasabah. Dalam tawar menawar harga yang dilakukan oleh marketing pembiayaan rumah dan nasabah juga ada patokan/acuan yang sudah ditetapkan oleh pihak bank, yaitu dengan menggunakan pendekatan *base lending rate bank konvensional* atau presentase. Pendekatan *base lending rate* bank konvensional pada akad *murābahah* pada produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang cilacap adalah marketing BSM Griya pada saat melakukan tawar menawar melihat batas minimum atau maksimum suku bunga pada *base lending rate* bank konvensional atau presentase agar tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah dalam menentukan keuntungan (*margin*) *murābahah*

Adapun kedua pendekatan tersebut saling berhubungan dan tidak dapat dipisahkan. Yang terpenting dalam hal jual beli *murābahah* penjual telah jujur

memberitahukan harga perolehan atau harga pokok yang di tambah dengan keuntungan (*margin*) yang di inginkan oleh nasabah dan nasabah maupun pihak bank syariah sama-sama sepakat dan setuju dalam jual beli tersebut. Maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan pemilikan rumah atau produk BSM Griya di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap dalam menggunakan dua pendekatan sudah sesuai dengan teori yang ada.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan, sebagai berikut:

1. Hendaknya marketing BSM Griya di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Cilacap dalam menggunakan pendekatan tukang sayur dan pendekatan *base lending rate* bank konvensional perlu ditingkatkan lagi kinerja yang profesional agar tingkat loyalitas nasabah akan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap semakin tinggi, dan nasabah merasa puas dalam mengajukan pembiayaan rumah di Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.
2. Hendaknya marketing BSM Griya di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Cilacap dalam tawar menawar harga perolehan, harga diberitahukan dengan jujur, dikarenakan semua keputusan yang diambil tidak boleh menyimpang dari syariah Islam yang dapat merugikan masyarakat. Bank syariah diharapkan menghasilkan sebuah keterbukaan, akuntabilitas dan dapat menunjukkan kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan bank-bank konvensional.
3. Hendaknya marketing BSM Griya di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Cilacap mempertahankan dan meningkatkan strategi marketing yang memang

menjadi trik marketing dari Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap yaitu dengan menjaga hubungan silaturahmi dan tingkat keemosionalan dengan nasabah sebagai bentuk rasa kekeluargaan sehingga terjalin hubungan baik yang dapat meningkatkan kepercayaan nasabah akan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Brosur Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Tahun 2014.
- Brosur Syarat-Syarat Permohonan Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Tahun 2014.
- Daniel, Moehar, *Metode Penelitian Sosioal Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2011.
- Dokumen Bank Syariah Mandiri Tahun 2014, *Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri*.
- _____, *Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap*.
- _____, *Analisis Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Cilacap*.
- DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI: Edisi Revisi Tahun 2006*, Jakarta: DSN MUI dan BI, 2006.
- Jurusan Syariah STAIN Purwokerto, *Panduan Penyusunan Laporan Tugas Akhir D III MPS 2014*.
- Karim, Adiwarmanto A., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Majalah Infobank Edisi Bulan Juli 2010, *Keuntungan di Balik Pembiayaan Murabahah*, Jakarta: PT. Infoarta Pratama, 2010.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- _____, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- _____, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- _____, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000.

- Perwataatmadja, Karnaen & Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Rivai, Veithzal & Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Rochaety, Eti & Ratih Tresnawati, *Kamus Istilah Ekonomi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Terj. Arif Maftuhin, Jakarta: Paramadina, 2004.
- Sinungan, Muchdarsyah, *Manajemen Dana Bank*, Jakarta: Bumi Aksara, 1997.
- Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: Aneka, 1999.
- Tanzeh, Ahmad, *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- _____, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE USAKTI, 2011.
- Kuncoro, Mudrajad, Suhardjono, *Manajemen perbankan teori dan aplikasi*, Yogyakarta: BPFE UGM, 2002.



IAIN PURWOKERTO