

**TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK  
MIKRO FAEDAH SEBAGAI STRATEGI BRANDING DI  
BRISYARIAH KCP CILACAP TAHUN 2017-2019**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

**Oleh:**

**IHSAN KURNIAWAN**

**NIM. 1617202102**

**PRODI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

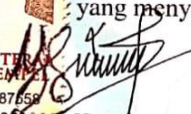
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Ihsan Kurniawan**  
NIM : **1617202102**  
Jenjang : S.1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah  
Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap Tahun  
2017-2019

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 28 Maret 2023  
yang menyatakan,  
  
Ihsan Kurniawan  
NIM.1617202102



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi berjudul

**TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK  
MIKRO FAEDAH SEBAGAI STRATEGI BRANDING  
DI BRISYARIAH KCP CILACAP TAHUN 2017-2019**

Yang disusun oleh Saudara **Ihsan Kurniawan NIM 1617202102** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis** tanggal **6 April 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana **Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.  
NIP. 19730921 200212 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Miftaakhul Amri, S.Sy., M.H.  
NIP. 19920912 202012 1 012

Pembimbing/Penguji

Ubaidillah, S.E., M.E.I  
NIP. 19880924 201903 1 008

Purwokerto, 13 April 2023

Mengetahui/Mengesahkan

Dekan



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada  
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
di-  
Purwokerto.

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Ihsan Kurniawan NIM 1617202102 yang berjudul :


**Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap Tahun 2017-2019**

saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 28 Maret 2023

Pembimbing,



Ubaidillah, S.E., M.E.I

NIP. 19880924 201903 1 008

## MOTTO

*“Ketika seseorang meninggal dunia, maka putuslah amalnya kecuali 3 (perkara):  
Shadaqah Jariyah, Ilmu yang bermanfaat, Doa anak yang shalih”*

**(HR. Muslim)**



**TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK MIKRO  
FAEDAH SEBAGAI STRATEGI BRANDING DI BRISYARIAH KCP  
CILACAP TAHUN 2017-2019**

**IHSAN KURNIAWAN**

**NIM. 1617202102**

E-mail: ihsankurniawan1933@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

Kehadiran produk Mikro Faedah disambut baik oleh masyarakat sebab varian pembiayaan yang tidak terpengaruh oleh tingkat suku bunga seperti yang ada di bank konvensional membuat cicilan produk Mikro Faedah tetap. Nasabah yang mengajukan Mikro Faedah membayar cicilannya sejumlah uang yang dipinjam ditambah oleh margin yang telah disepakati oleh pihak bank. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah sebagai branding di BRISyariah KCP Cilacap.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi di BRISyariah KCP Cilacap, wawancara dengan AOM Mikro Faedah (Account Officer Micro) BRISyariah KCP Cilacap, dan dokumentasi berupa buku Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro, profil perusahaan, modul, dan brosur. Sedangkan analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian kemudian penarikan kesimpulan dan verifikasi pada kegiatan take over yang diberikan BRISyariah KCP Cilacap kepada nasabahnya. Teknik pemeriksaan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi dengan wawancara tidak terstruktur sehingga menghasilkan fakta-fakta terkait take over pada BRISyariah KCP Cilacap.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah pada BRISyariah yang dijadikan branding untuk menarik calon nasabah masih belum maksimal dikarenakan calon nasabah yang menganggap mudah terkait persyaratan take over dari bank konvensional ke BRISyariah KCP Cilacap serta mekanisme yang tidak mudah dari bank konvensional, oleh sebab itu diharapkan untuk kedepannya agar pihak bank lebih memberikan pemahaman lebih kepada calon nasabah terkait penanganan take over dari bank konvensional ke BRISyariah KCP Cilacap.

**Kata Kunci: Take over pembiayaan murabahah, Mikro Faedah, BRISyariah KCP Cilacap**

# **TAKE OVER OF MURABAHAH FINANCING MICRO PRODUCTS AS A BRANDING STRATEGY AT BRISYARIAH KCP CILACAP IN 2017-2019**

**IHSAN KURNIAWAN**

**NIM. 1617202102**

E-mail: ihsankurniawan1933@yahoo.com

Study Program of Sharia Islamic Banking, Faculty of Islamic  
Economics and Business State Islamic University Prof. K.H.

Saifuddin Zuhri Purwokerto

## **ABSTRACT**

The presence of Micro Faedah products is welcomed by the public because the financing variants are not affected by interest rates like those in conventional banks, making Micro Faedah product installments constant. Customers who apply for Micro Faedah pay their installments in the amount of money borrowed plus the margin agreed upon by the bank. The purpose of this research is to find out the take over analysis on murabahah financing of micro faedah products as branding at BRISyariah KCP Cilacap.

This research is a field research (field research) with the type of research is qualitative research with a descriptive analysis approach. Data collection techniques used observation at BRISyariah KCP Cilacap, interviews with AOM Micro Faedah (Account Officer Micro) BRISyariah KCP Cilacap, and documentation in the form of Micro Financing (P3), company profiles, modules, and brochures. While data analysis was carried out by data reduction, presentation then drawing conclusions and verification of the take over activities provided by BRISyariah KCP Cilacap to its customers. The data checking technique in this study used the triangulation method with unstructured interviews to produce facts related to take over at the BRISyariah KCP Cilacap.

The results of this study indicate that the take over of murabahah financing for micro benefit products at BRISyariah which is used as branding to attract potential customers is still not optimal because prospective customers find it easy regarding the take over requirements from conventional banks to BRISyariah KCP Cilacap and the mechanism is not easy from the bank conventional, therefore it is hoped that in the future the bank will provide more understanding to prospective customers regarding the handling of take over from conventional banks to BRISyariah KCP Cilacap.

**Keywords: Take over murabahah financing, Micro Faedah, BRISyariah KCP Cilacap.**

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan tunggal

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	Ĥ	H	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	S	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	Z	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye



2. **Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.**

ح دة	ditulis	'iddah
------	---------	--------

3. **Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.**

حكمة	ditulis	Hikmah	جزية	ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengankata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الولىاء	Ditulis	Karâmah al-auliyâ'
---------------	---------	--------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة لاطر	Ditulis	Zakât al-fitr
-----------	---------	---------------

4. **Vokal pendek**

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U

5. **Vokal panjang**

1.	Fathah + alif جاهلية	Ditulis	A
2.	Fathah + ya' mati تنس	Ditulis	Jâhiliyah Tansa
3.	Kasrah + ya' mati كريم	Ditulis	I Karîm
4.	Dammah + wawu mati فروض	Ditulis	U Furûd

6. **Vokal rangkap**

1.	Fathah + ya' mati بينكم	Ditulis	Ai Bainakum
2.	Fathah + wawu mati قول	Ditulis	Au Qaul

7. **Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof**

أنتم	Ditulis	a'antum
أعدت	Ditulis	u'iddat

8. **Kata sandang alif + lam**

- a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

- b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

**9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	Zawi al-furûd
------------	---------	---------------



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang selalu dinantikan *syafa'at* nya di hari kiamat kelak.

Skripsi yang berjudul “Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap Tahun 2017-2019” ini merupakan karya ilmiah yang diajukan guna persyaratan menyelesaikan studi pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Skripsi ini penulis susun dari berbagai sumber dan penulisan skripsi tidak akan pernah selesai tanpa bantuan dari pihak-pihak yang telah membimbing, memotivasi, dukungan dan saran sepenuhnya kepada penulis selama penulisan skripsi ini berlangsung. Oleh karena itu penulis memberikan ucapan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag, Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag, Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag, Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M, Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si. Selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah.
7. H. Slamet Akhmadi, M.S.I. Selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah.

8. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak. Selaku Koordinator Program Studi Ekonomi dan Keuangan Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Ubaidillah, S.E., M.E.I selaku Dosen Pembimbing, terima kasih karena telah meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Segenap Dosen dan seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Segenap Staff Administrasi Perpustakaan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Orang tua tercinta Almarhum Suharwanto dan Ibu Rusheni serta adik saya Ibnu Dwi Apriliyanto, SP. Terima kasih atas doa, motivasi, dan bimbingannya yang telah kalian berikan sampai saat ini.
13. Sahabat-sahabati Keluarga Besar Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Rayon Febi Komisariat Walisongo UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Keluarga Besar Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
15. Sahabat-sahabati Keluarga Besar Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Komisariat Walisongo UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
16. Keluarga besar Dewan Eksekutif Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
17. Keluarga besar Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Cabang Purwokerto.
18. Dan semua pihak yang telah membantu dalam pengerjaan skripsi ini, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa kagum dan hormat saya.

Penulis hanya bisa mengucapkan terimakasih yang tidak terhingga, semoga Allah SWT senantiasa membalas segala kebaikan, dukungan, arahan dengan sesuatu hal yang lebih baik lagi. Dengan segala kerendahan hati, penulis

amat sangat menyadari dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, dan kesalahan baik dari segi kepenulisan, penjelasan maupun keilmuan. Maka dari itu, penulis tidak menutup diri untuk selalu menerima kritikan serta saran agar penelitian yang akan datang menjadi lebih baik lagi, dan semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk penulis dan semua pihak yang membutuhkan referensi skripsi ini.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Purwokerto, 28 Maret 2023

Penulis



Ihsan Nurriawan  
NIM. 1517202102

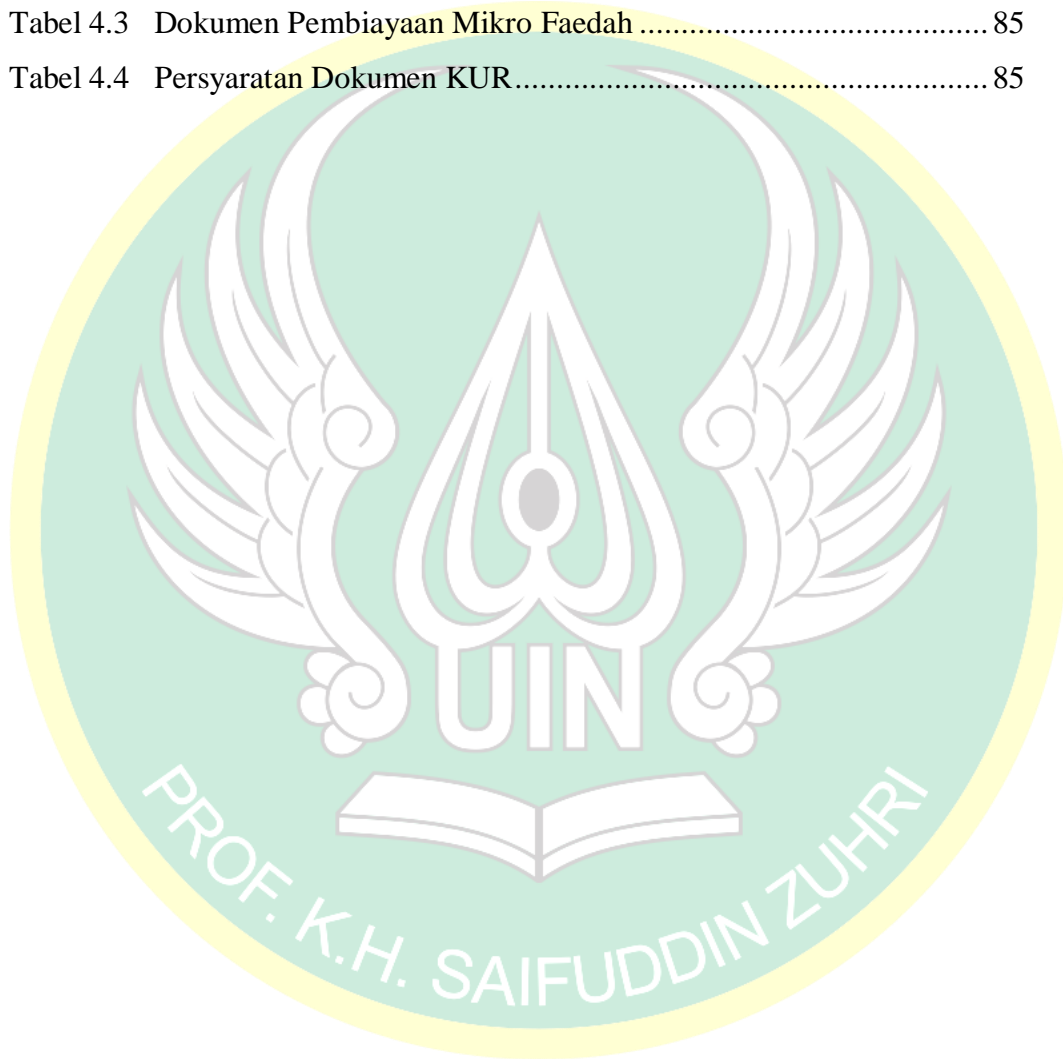
## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN .....	ii
PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iv
MOTTO .....	v
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACT .....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL .....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
<b>BAB I: PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	5
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian .....	8
E. Telaah Pustaka .....	8
F. Sistematika Pembahasan.....	16
<b>BAB II: LANDASAN TEORI</b>	
A. Take Over Pembiayaan di Bank Syariah .....	17
B. Pembiayaan Murabahah .....	23
C. Produk Mikro Faedah.....	59
D. Strategi Branding .....	61
<b>BAB III: METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	64
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	64
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	64
D. Sumber Data Penelitian .....	65
E. Teknik Pengumpulan Data .....	65

F. Teknik Analisi Data .....	66
G. Uji Keabsahan Data .....	67
<b>BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Umum BRISyariah KCP Cilacap .....	69
1. Sejarah BRISyariah KCP Cilacap .....	69
2. Visi dan Misi BRISyariah KCP Cilacap .....	70
3. Motto BRISyariah KCP Cilacap .....	70
4. Budaya Kerja BRISyariah KCP Cilacap .....	70
5. Stuktur Organisasi BRISyariah KCP Cilacap .....	72
B. Sistem Operasional dan Produk .....	76
1. Sistem Operasional .....	76
2. Produk-Produk .....	77
C. Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah .....	91
D. Pelaksanaan Take Over .....	94
E. Faktor Penyebab Take Over .....	104
F. Take Over Pembiayaan Murabahah Sebagai Strategi Branding .....	105
<b>BAB V: PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	106
B. Saran .....	107
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Nasabah Yang Melakukan Take Over.....	6
Tabel 1.2	Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 4.1	Ketentuan Simpanan Faedah BRISyariah iB .....	82
Tabel 4.2	Jenis Pembiayaan Mikro di BRISyariah KCP Cilacap.....	84
Tabel 4.3	Dokumen Pembiayaan Mikro Faedah .....	85
Tabel 4.4	Persyaratan Dokumen KUR.....	85





## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara Dengan Informan .....	iii
Lampiran 2. Foto Wawancara dengan informan .....	iv
Lampiran 3. Surat-Surat	
3.1 Surat Berhak Mengajukan Judul Skripsi.....	v
3.2 Surat Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi .....	vi
3.3 Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Pembimbing Skripsi .....	vii
3.4 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal .....	viii
3.5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif .....	ix
3.6 Surat Rekomendasi Munaqasyah .....	x
Lampiran 4. Sertikat-sertifikat	
4.1 Sertifikat BTA PPI.....	xi
4.2 Sertifikat Bahasa Arab .....	xii
4.3 Sertifikat Bahasa Inggris.....	xii
4.4 Sertifikat Aplikom .....	xiv
4.5 Sertifikat PPL .....	xv
4.6 Sertifikat KKN .....	xvi
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup .....	xvii

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Manusia pada hakikatnya adalah sebagai makhluk sosial dan juga sebagai *Homo Economicus* yang artinya dalam perjalanan hidupnya selalu berjuang dan berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya. Keterbatasan manusia dalam memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam menyebabkan manusia memerlukan bantuan orang lain. Modal adalah salahsatu bentuk bantuan untuk meningkatkan usaha dan daya guna suatu barang dalam memenuhi kebutuhan manusia.

Kondisi ekonomi masyarakat masih saja mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari. Meningkatnya populasi masyarakat di Indonesia serta tinginya harga barang kebutuhan menjadi permasalahan ini menjadi cukup serius. Di tambah lagi penghasilan rata-rata masyarakat yang hanya kisaran Upah Minimum Regional (UMR). Pemerintah, perusahaan swasta, maupun lembaga pembiayaan didorong untuk membantu masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan.

Kerjasama dengan beberapa pihak diharapkan dapat membantu kondisi perekonomian masyarakat Indonesia untuk mengentasi kemiskinan. Menjaga stabilitas keuangan pada perekonomian negara adalah salah satu tujuan hadirnya lembaga keuangan, baik lembaga keuangan perbankan ataupun lembaga keuangan non perbankan yang hadir pada masyarakat kelas atas maupun masyarakat kelas bawah.

Perbankan adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman (Zainal, 2013:34). Hadirnya perbankan syariah sekarang ini mengalami kemajuan dan perkembangan yang sangat pesat. Bank syariah adalah lembaga keuangan syariah yang menjalankan kegiatan usahanya, serta beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dengan tidak adanya bunga untuk menghindari hal-hal yang dilarang Al-Qur'an

dalam transaksi yang dilakukannya, agar sesuai dengan *syara* (Wardiah, 2013:77).

Perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. (Kompasiana, 28 Juli 2018) Bank syariah menjadi tempat untuk menghimpun dan menyalurkan dana bagi masyarakat yang mempunyai misi berlandaskan keadilan, kejujuran, kemanfaatan, kebersamaan yang sesuai dengan syariah (Soemitra, 2009:2).

Berbagai cara dan strategi pemasaran digunakan bank syariah untuk menarik nasabahnya seperti, pembiayaan yang cepat dan mudah, jangka waktu pinjaman yang panjang, penawaran platform yang menarik, dan juga proses pembayaran disesuaikan kemampuan nasabah. Bank Syariah diharapkan dapat menyajikan produk yang inovatif serta pelayanan yang berkesan sesuai dengan yang diinginkan nasabah. Perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali (Kompasiana, 25 Juli 2018).

BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap yang beralamat di Jalan Gatot Subroto no 54 Cilacap memiliki beberapa produk seperti tabungan, deposito, dan giro dengan akad mudharabah dan wadiah, selain itu juga memiliki produk penyaluran dana yang merupakan salah satu bisnis yang strategis karena bersangkutan dengan kebutuhan pokok bagi masyarakat dikenal pembiayaan produk Mikro Faedah yang terdiri dari produk Mikro Faedah 25 iB ( 5 – 25 juta ), Mikro Faedah 75 iB ( 5 – 75 juta ), Mikro Faedah 200 iB ( lebih dari 75 - 200 juta ) yang digunakan untuk memenuhi modal yang biasanya berjangka waktu 3 tahun dan investasi berjangka waktu 5 tahun.

Kehadiran produk Mikro Faedah disambut baik oleh masyarakat sebab varian pembiayaan yang tidak terpengaruh oleh tingkat suku bunga seperti yang ada di bank konvensional sehingga membuat cicilan produk Mikro Faedah tetap. Nasabah yang mengajukan Mikro Faedah membayar cicilannya

sejumlah uang yang dipinjam ditambah oleh margin yang telah disepakati oleh pihak bank.

BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap merupakan salah satu bank di Indonesia yang dalam menarik calon nasabah menggunakan cara *take over* pembiayaan. Pembiayaan *take over* pada BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap menjadi branding yang digunakan bank ini karena strategi bank dalam menarik atau membujuk nasabah yang memiliki kredit di bank konvensional untuk memindahkan kredit yang sedang berjalannya tersebut ke bank syariah, dengan berbagai kelebihan yang ditawarkan bank syariah yang menjadikan *take over* pembiayaan menjadi *strategi branding* pada BRISyariah KCP Cilacap. Selain itu karena transparan atau penjual dan pembeli saling mengetahui harga asalnya atau penjual memberitahukan secara transparan harga pokoknya kepada si pembeli dan pada saat itu penjual mensyaratkan atas laba atau keuntungan yang akan diambilnya.

Pembiayaan di dalam bank syariah nasabah tidak dibebankan bunga kredit seperti pada bank umum, akan tetapi dilakukan dengan prinsip kerjasama yang mana lebih menarik dan memudahkan. Itulah yang menjadi alasan nasabah untuk melakukan *take over* pembiayaan. (Wawancara dengan Pak Riana Kuatman selaku AOM BRI Syariah KCP Cilacap).

Pembiayaan *take over* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah dalam hal ini atas permintaan nasabah (Karim, 2004:248).

Faktor yang mendasari nasabah memilih pembiayaan *take over* produk Mikro Faedah adalah kekhawatiran nasabah dengan besarnya cicilan di bank konvensional yang berubah meningkat dan juga ingin tambahan plafond dari kredit sebelumnya.

**Jumlah nasabah yang melakukan *take over* pembiayaan untuk produk Mikro Faedah pada BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap tahun 2017 - 2019**

Tahun	Nasabah take over
2017	13
2018	19
2019	23

Tabel 1.1

Sumber : Buku Register Pembiayaan Mikro UMS Cilacap

Diawal tahun 2020 ini tercatat ada 3 nasabah pembiayaan *take over* di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap. (Wawancara dengan Pak Riana Kuatman selaku AOM BRI Syariah KCP Cilacap).

Perkembangan pembiayaan *take over* di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap dari 3 tahun terakhir dapat dikatakan mengalami kenaikan. Namun jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak sebanding dengan nasabah yang di setuju pembiayaannya .

Meskipun *take over* menjadi *strategi branding* di BRISyariah KCP Cilacap yang mana memiliki keunggulan yang cukup menguntungkan bagi nasabah dan dianggap telah sesuai, namun jika dilihat dari jumlah nasabahnya dan diprosentasekan masih sangat kecil. Salah satu alasannya yaitu karena sebagian besar masyarakat belum memahami terkait mekanisme yang digunakan pada pembiayaan *take over* di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap.

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai *take over* sebagai *strategi branding*, mekanisme *take over*, faktor menyebabkan *take over*, serta keuntungan nasabah dalam pelaksanaan *take over* pada pembiayaan murabahah. Maka dari itu, penulis menarik kesimpulan dengan mengambil judul **“TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK**

## MIKRO FAEDAH SEBAGAI STRATEGI BRANDING DI BRISYARIAH KCP CILACAP TAHUN 2017-2019”.

### A. Definisi Operasional

#### 1. Take Over

*Take over* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah dalam hal ini atas permintaan nasabah (Karim, 2004:248).

Proses *take over*, bank syariah bertindak sebagai pihak yang akan melakukan *take over* terhadap kredit yang dimiliki calon nasabahnya di bank konvensional. Bertindak sebagai wakil dari calon nasabahnya untuk melunasi sisa kredit yang terdapat di bank asal, mengambil bukti lunas, surat asli agunan, perizinan, polis asuransi, sehingga barang (yang dikreditkan) menjadi milik nasabah secara utuh ( Karim, 2004:258).

#### 2. Pembiayaan Murabahah

##### a. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas Bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain Bank berdasarkan prinsip syari'ah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana (Drs.Ismail,2011:105-106).

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank syari'ah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya, masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

##### b. Murabahah

Murabahah adalah salah satu akad muamalah dalam bentuk jual beli. Secara etimologis, Murabahah berasal dari kata dasar *ribh* yang berarti "keuntungan, laba, tambahan (*margin*)". Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi Murabahah yaitu "jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan". Secara umum rukun dan syarat sah

akad diatur dalam pasal 22 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah) yang meliputi: subyek akad (*al'aqidain*), obyek akad (*mahallul 'aqad*), tujuan akad (*maudhu'ul aqad*), dan *sighatul akad* (kesepakatan atau ijab dan kabul) (Dr. Siregar, 2016: 7).

Jual beli Murabahah dalam perspektif ekonomi Islam memiliki beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi, terdiri dari:

1. Pihak yang berakad (*Al-'aqidain*)

a. Penjual (Bank)

b. Pembeli (Nasabah)

c. Pemasok (*Supplier*)

2. Obyek yang diakadkan (*Mahallul 'Aqad*)

a. Adanya wujud barang yang diperjualbelikan

b. Harga barang

3. Tujuan Akad (*Maudhu'ul Aqad*)

4. Akad (*Sighat al-'Aqad*)

a. Serah (*ijab*)

b. Terima (*qabul*)

**3. Produk Mikro Faedah**

Produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan seluruh tota exposure seluruh pembiayaan produk mikro dengan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini tidak memerlukan agunan. (Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro PT BANK BRISYARIAH Desember 2014)

**4. Strategi Branding**

Strategi adalah kerangka acuan yang terintegrasi dan komprehensif yang mengarahkan pilihan – pilihan yang menentukan bentuk dan arah aktivitas - aktivitas organisasi menuju pencapaian tujuan tujuannya (Simamora, 1997: 38).

*Branding* berarti suatu pernyataan mengenai siapa (identitas), apa yang dilakukan (produk/jasa yang ditawarkan), dan mengenai kenapa

suatu merek layak dipilih (keistimewaan). *Brand* adalah reputasi, merek yang memiliki reputasi adalah merek yang menjanjikan, sehingga publik mempercayai dan memilih merek tersebut (Neumeier, 2003:54).

Strategi *branding* adalah suatu manajemen brand yang bertujuan untuk mengatur semua elemen brand dalam kaitannya dengan sikap dan perilaku konsumen.

## 5. BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap

Bank BRI Syariah Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Terhadap bank jasa arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan berdasarkan izin Bank Indonesia tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 november 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi sekaligus merubah kegiatan usahanya dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam, PT. Bank BRI Syariah (kantor pusat) terletak di Gd. BRI II Lt. 5 Jl. Jend. Sudirman Kav. 44-46 Jakarta (Sumber: <http://www.brisyariah.co.id>). Kantor Cabang yang berada di Purwokerto terletak di Jl. Jend. Sudirman No. 393 ruko Kranji megah, Kantor Cabang Purwokerto memiliki 4 kantor cabang pembantu, salah satunya adalah Kantor Cabang Pembantu Cilacap yang berada di Jl. Jend Gatot Subroto No. 57.

### B. Rumusan masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mekanisme *take over* pada pembayaran Murabahah produk Mikro Faedah yang dilakukan oleh BRISyariah KCP Cilacap tahun 2017-2019 ?
2. Faktor – faktor apa yang menyebabkan terjadinya *take over* pada pembiayaan Murabahah produk Mikro Faedah di BRISyariah KCP Cilacap tahun 2017-2019 ?



3. Bagaimana pelaksanaan *Take Over* pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap 2017-2019 ?

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah :
  - a. Untuk memahami mekanisme *take over* pada pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah BRISyariah KCP Cilacap tahun 2017-2019.
  - b. Untuk mengetahui faktor – factor apa yang menyebabkan terjadinya *take over* pada pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah di BRISyariah KCP Cilacap 2017-2019.
  - c. Untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh nasabah dalam pelaksanaan *take over* pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah pada BRISyariah KCP Cilacap tahun 2017-2019.
2. Manfaat dari penelitian di atas adalah :
  - a. Bagi akademik, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan tentang mekanisme *take over*, faktor – factor terjadinya *take over*, dan keuntungan nasabah dalam pelaksanaan *take over*.
  - b. Bagi praktik, penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan informasi tentang *take over* kepada masyarakat umum serta memberikan masukan untuk Bank Syariah agar semakin baik lagi.

### D. Telaah Pustaka

#### 1. Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian sejenis ini telah dilakukan sebelumnya, untuk membandingkan penelitian ini maka perlu dilakukan studi terdahulu karena untuk menghindari kesamaan pembahasan yang akan diteliti, jadi studi terdahulu merupakan hal yang penting. Berikut adalah salah satu kasus yang akan dilakukan penelitian: “Take Over Pada Pembiayaan Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap Tahun 2017-2019”. Penelitian pertama berjudul, “Analisis Kinerja Pembiayaan Take Over pada BTN Syariah tahun 2014 – 2015”. Penelitian ini menjelaskan tentang pengaruh secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan. Design akad yang

digunakan BTN Syariah adalah menggunakan akad Hiwalah dan Murabahah. Penerapan PBI no17/10/PBI/2015 pada pembiayaan *Take Over* memiliki pengaruh yang signifikan baik secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan yaitu adanya penambahan jumlah pembiayaan di tahun 2015 serta adanya perbaikan nilai NPF.

Penelitian kedua berjudul, “Pelaksanaan Take Over di Bank Syariah Mandiri Cabang Medan”. Penelitian ini menjelaskan tentang akad yang digunakan serta pengaruh secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan. Pembiayaan *take over* menggunakan akad *qard* dan murabahah sesuai dengan fatwa DSN MUI nomer 31 tahun 2002.

Penelitian ketiga berjudul, “Pelaksanaan Take Over Dalam Perjanjian Jual Beli Rumah Secara Kredit (Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus)”. Penelitian ini menjelaskan tentang faktor kendala take over dalam jual beli rumah dan penyelesaian permasalahan hukum. Faktor-faktor yang menjadi kendala pelaksanaan Take Over dalam jual beli rumah secara kredit pada KPR PT. Bank Syariah Mandiri Kudus, dan penyelesaian permasalahan hukum yang terjadi pada pelaksanaan *Take Over* dalam jual beli rumah secara kredit pada KPR PT. Bank Syariah Mandiri Kudus.

Penelitian keempat berjudul, “Prosedur Pembiayaan Take Over di PT Bank Syariah Mandiri Branch Medan Ahmad Yani”. Penelitian ini menjelaskan tentang aplikasi akad dan prosedur pembiayaan. Bank Syariah Mandiri Branch Medan Ahmad Yani untuk pembiayaan *take over* yaitu ada dua akad, akad pertama adalah akad *kafalah bil wakalah* dan akad yang kedua adalah *murabahah/musyarakah*.

Penelitian kelima berjudul, “Analisa Perjanjian Take Over di Bank DKI Syariah”. Penelitian ini menjelaskan aplikasi *take over* dan prosedur *take over*. Mendapatkan beberapa aspek yang belum sesuai dengan aplikasi *take over* dengan teori akad pengalihan hutang ( *hiwalah* ), dan menerangkan prosedur pembiayaan *take over* di Bank DKI Syariah sampai

dengan penyelesaian prosedur dengan pembuatan rangkap minimal 2 rangkap ( pihak bank dan nasabah ).

Penelitian keenam berjudul, “Komparasi Pelaksanaan Take Over Pada Bank Negara Indonesia Syariah Dan Bank Rakyat Indonesia di Pare Pare”. Penelitian ini menjelaskan faktor yang mempengaruhi take over. Take Over pada Bank BNI Syariah KC Mikro Parepare dan Bank BRI KCP Parepare (Unit Hasanuddin), memiliki beberapa persamaan diantaranya menjalin hubungan emosional antara pihak bank dan nasabah, kemudian nisbah bagi hasil yang akad perjanjiannya berupa pembayaran tetap sama dengan bunga flat yang ditawarkan oleh bank BRI akan tetapi bank BRI memberikan discount pada pelunasan awal yang dilakukan nasabah dan biaya asuransi untuk *take over* itu sendiri ditanggung oleh pihak bank BRI, kemudian kecenderungan utama nasabah memilih bank BNI syariah karena akad yang dijalankan berupa akad syariah.

Penelitian ketujuh berjudul, “Studi Analisis terhadap Pelaksanaan Take Over di PT. Federal Internationa Finance Syariah Cabang Kudus”. Penelitian ini menjelaskan akad pengalihan hak dan kewajiban (*take over*) yang dilakukan. Akad pengalihan hak dan kewajiban ( *take over* ) yang dilakukan di PT. FIF Syariah Cabang Kudus kurang sesuai dengan prinsip dasar *hiwalah* karena sebelumnya penerima fasilitas baru tidak mempunyai tanggungan hutang kepada pihak utama. Dari segi akad, telah sesuai dengan ketentuan hukum islam karena para pihak yang melakukan transaksi di majelis dan mengucapkan kata sepakat tanpa adanya paksaan dari pihak maupun.

No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Juwita Anggraini (2016), “Analisis	Design akad yang digunakan BTN	Perbedaan dalam penelitian adalah

	<p>Kinerja Pembiayaan Take Over pada BTN Syariah tahun 2014 – 2015”</p>	<p>Syariah adalah menggunakan akad Hiwalah dan Murabahah. Penerapan PBI no 17/10/PBI/2015 pada pembiayaan Take Over memiliki pengaruh yang signifikan baik secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan yaitu adanya penambahan jumlah pembiayaan di tahun 2015 serta adanya perbaikan nilai NPF</p>	<p>objek penelitian. Juwita lebih fokus pada pengaruh secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah</p>
<p>2.</p>	<p>Muhammad Rizadi (2013), “Pelaksanaan Take Over di Bank Syariah Mandiri Cabang Medan”</p>	<p>Pembiayaan take over menggunakan akad qard dan murabahah sesuai dengan fatwa DSN MUI nomer 31 tahun 2002</p>	<p>Perbedaan dalam penelitian adalah objek penelitian. Muhammad Rizadi lebih fokus pada akad yang digunakan serta pengaruh secara kualitas maupun kuantitas pembiayaan sedangkan penelitian ini membahas strategi branding</p>

			take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.
3.	Bayu Ari Wibowo (2013), “Pelaksanaan Take Over Dalam Perjanjian Jual Beli Rumah Secara Kredit (Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus)’	Faktor-faktor yang menjadi kendala pelaksanaan Take Over dalam jual beli rumah secara kredit pada KPR PT. Bank Syariah Mandiri Kudus, dan penyelesaian permasalahan hukum yang terjadi pada pelaksanaan Take Over dalam jual beli rumah secara kredit pada KPR PT. Bank Syariah Mandiri Kudus.	Perbedaan dalam penelitian adalah objek penelitian. Bayu Ari Wibowo lebih focus membahas faktor kendala take over dalam jual beli rumah dan penyelesaian permasalahan hukum sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.
4.	Sauqih Miranda	Bank Syariah Mandiri	Perbedaan dalam

	(2018), “Prosedur Pembiayaan Take Over di PT Bank Syariah Mandiri Branch Medan Ahmad Yani	Branch Medan Ahmad Yani untuk pembiayaan take over yaitu ada dua akad, akad pertama adalah akad kafalah bil wakalah dan akad yang kedua adalah murabahah musyarakah.	penelitian adalah objek penelitian. Sauqih Miranda lebih focus membahas aplikasi akad dan prosedur pembiayaan sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.
5.	M. Koni Rumaini Aziz (2011), “Analisa Perjanjian Take Over di Bank DKI Syariah	Mendapatkan beberapa aspek yang belum sesuai dengan aplikasi take over dengan teori akad pengalihan hutang ( hiwalah ), dan menerangkan prosedur pembiayaan take over di Bank DKI Syariah sampai dengan penyelesaian prosedur dengan pembuatan rangkap minimal 2 rangkap ( pihak bank dan nasabah )	Perbedaan dalam penelitian adalah objek penelitian. M. Koni Rumaini Aziz lebih focus membahas aplikasi take over dan prosedur take over sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.

6.	<p>Zufhaidz Husain (2019), “Komparasi Pelaksanaan Take Over Pada Bank Negara Indonesia Syariah Dan Bank Rakyat Indonesia di Pare Pare”</p>	<p>Faktor yang mempengaruhi Take Over pada Bank BNI Syariah KC Mikro Parepare dan Bank BRI KCP Parepare (Unit Hasanuddin), memiliki beberapa persamaan diantaranya menjalin hubungan emosional antara pihak bank dan nasabah, kemudian nisbah bagi hasil yang akad perjanjiannya berupa pembayaran tetap sama dengan bunga flat yang ditawarkan oleh bank BRI akan tetapi bank BRI memberikan discount pada pelunasan awal yang dilakukan nasabah dan biaya asuransi untuk take over itu sendiri ditanggung oleh pihak bank BRI, kemudian kecenderungan utama</p>	<p>Perbedaan dalam penelitian adalah objek penelitian. Zufhaidz lebih focus membahas faktor yang mempengaruhi take over sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.</p>

		nasabah memilih bank BNI syariah karena akad yang dijalankan berupa akad syariah.	
7.	Abdillah Chamidun (2009), “Studi Analisis terhadap Pelaksanaan Take Over di PT. Federal Internationa Finance Syariah Cabang Kudus”	<p>Akad pengalihan hak dan kewajiban ( take over ) yang dilakukan di PT. FIF Syariah Cabang Kudus kurang sesuai dengan prinsip dasar hiwalah karena sebelumnya penerima fasilitas baru tidak mempunyai tanggungan hutang kepada pihak utama.</p> <p>Dari segi akad, telah sesuai dengan ketentuan hukum islam karena para pihak yang melakukan transaksi di majelis dan mengucapkan kata sepakat tanpa adanya paksaan dari pihak maupun.</p>	Perbedaan dalam penelitian adalah objek penelitian. Abdillah Chamidun lebih focus akad pengalihan hak dan kewajiban ( take over ) yang dilakukan membahas sedangkan penelitian ini membahas strategi branding take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah.

Tabel 1.2 : Daftar Peneliti Terdahulu



## **E. Sistematika Pembahasan**

Guna mempermudah penulisan ini, maka disusun sistematika pembahasan skripsi sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**, yang terdiri dari latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

**BAB II LANDASAN TEORI**, yang terdiri dari landasan teori terkait dengan pembahasan penelitian yang meliputi tentang take over, pembiayaan murabahah, dan strategi branding.

**BAB III METODOLOGI PENELITIAN**, yang berisi tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta uji keabsahan yang digunakan penulis dalam penelitian ini.

**BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**, yang berisi tentang hasil penelitian dari take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap serta gambaran umum dan penemuan lainnya pada BRISyariah KCP Cilacap.

**BAB V PENUTUP**, yang berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian, serta kata penutup sebagai akhir dari isi pembahasan. Pada bagian akhir peneliti mencantumkan daftar pustaka yang menjadi referensi dalam penulisan skripsi ini beserta lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Take Over

#### 1. Pengertian Take Over

*Take over* secara bahasa Indonesia dapat diartikan sebagai mengambil alih (Echols, 2005:578). *Take over* adalah pengambilalihan atau dalam lingkup suatu perusahaan adalah perubahan kepentingan pengendalian suatu perseroan (Ahmad Antonio, 2003:331)

Yang dimaksud *take over* dalam skripsi ini adalah *take over* yang berada dalam lingkup perbankan syariah yang mengenai pembiayaan. *Take over* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah dalam hal ini atas permintaan nasabah (Karim, 2004:248).

Bank syariah pada proses *take over* bertindak sebagai pihak yang akan melakukan *take over* terhadap kredit yang dimiliki calon nasabah di bank konvensional untuk melunasi sisa kredit yang terdapat di bank asal, mengambil surat asli agunan, bukti lunas, poliasuransi, perizinan, sehingga barang yang dikreditkan menjadi milik nasabah secara utuh (Karim, 2008:258).

Menurut Fatwa DSN-MUI yang dimaksud pengalihan hutang ( *take over* ) adalah pemindahan hutang nasabah dari bank/lembaga keuangan konvensional ke bank/lembaga keuangan syariah. Jadi yang dimaksud pembiayaan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari pengalihan transaksi non syariah yang telah berjalan di lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah (DSN-MUI, 2000:185).

Dalam proses *take over*, bank syariah bertindak sebagai pihak yang akan melakukan *take over* terhadap kredit yang dimiliki calon nasabahnya di bank konvensional. Bertindak sebagai wakil dari calon

nasabahnya untuk melunasi sisa kredit yang terdapat di bank asal, mengambil bukti lunas, surat asli agunan, perizinan, polis asuransi, sehingga barang (yang dikreditkan) menjadi milik nasabah secara utuh (Karim, 2004:258) .

## 2. Tujuan Take Over

Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah *take over*. Disini bank berusaha untuk memfasilitasi masyarakat yang ingin memindahkan transaksi hutangnya yang telah berjalan beralih ke transaksi hutang yang sesuai syariah. *take over* bertujuan untuk membantu mengalihkan transaksi non syariah menjadi transaksi yang sesuai syariah.

## 3. Dasar Hukum Pelaksanaan Take Over di Indonesia

### a. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Pengalihan hutang (*take over*) sebagai salah satu produk perbankan syariah di bidang jasa, telah mendapatkan dasar hukum dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, *hiwalah* atau pengalihan hutang mendapat dasar hukum yang lebih kokoh. Dalam pasal 19 Undang-Undang Perbankan Syariah disebutkan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah (BUS) atau Unit Usaha Syariah (UUS) antara lain meliputi melakukan pengambilalihan hutang berdasarkan akad *hiwalah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

### b. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Hutang

Landasan hukum selanjutnya adalah DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 31/ DSN-MUI/ VI/ 2008 tentang Pengalihan Hutang. Istilah lain untuk pengalihan hutang dalam bahasa fiqh dikenal dengan istilah *hiwalah*. Dewan syariah merupakan sebuah lembaga yang berperan dalam menjamin ke-Islaman keuangan di seluruh dunia. Di Indonesia,

peran ini dijalankan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

- c. Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/DpBS 17 Maret 2008 Perihal Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

Lebih rinci lagi, praktik pengalihan hutang (*take over*) dijelaskan Dalam Surat Edaran Bank Indonesia No.10/ 14/ DpBS Perihal Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan jasa Bank Syariah pada poin IV.2. dijelaskan lebih rinci mengenai mekanisme pemberian jasa pengalihan hutang atas dasar akad *hiwalah*.

- d. Al – Qur'an

عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا

وَتَعَاوَنُوا...

اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ...

Artinya: *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran'. ( QS Al- Ma i d a h a y a t 2 )*

- e. Al - Hadits

Dalam hadist bukhari dijelaskan landasan hukum pengalihan hutang sebagai berikut:

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أَتَبَعَ أَحَدُكُمْ عَلَىٰ مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

Artinya: *Dari Abu Hurairah , bahwa Rasulullah bersabda: “Memperlambat pembayaran hutang yang dilakukan oleh orang kaya merupakan perbuatan zhalim. Jika salah seorang kamu dialihkan kepada orang yang mudah membayar hutang, maka hendaklah beralih (diterima pengalihan tersebut)”.*(HR. Bukhari

dalam *Shahihnya IV/585 no.2287*, dan *Muslim dalam Shahihnya V/471 no.3978*, dari *hadits Abu Hurairah*.

#### 4. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Take Over

Terjadinya *take over* atau peralihan pembiayaan dapat terjadi dengan adanya faktor internal maupun faktor eksternal, yaitu :

##### a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal bank itu sendiri yang berhubungan dengan kebijakan manajemen tentang pembiayaan, sebagai salah satu sumber pendapatan bank. Kebijakan manajemen dalam pelaksanaan *take over* yaitu: tidak ada penalti, cicilan yang murah dan sama tiap bulannya karena tidak ada bunga yang memberatkan, kemudahan persyaratan, dan promo bank.

##### 1.) Tidak ada pinalti

Dalam pelaksanaan pembiayaan di bank syariah tidak dikenal istilah pinalti terhadap nasabah yang bermasalah, tetapi tetap diupayakan untuk memajukan usaha nasabah sehingga nasabah mampu melunasi utangnya.

##### 2.) Cicilan

Cicilan yang murah dan tetap setiap bulannya karena tidak ada bunga yang memberatkan nasabah. Besarnya cicilan adalah tetap setiap bulan, tidak dipengaruhi oleh fluktuasi suku bunga sebagaimana di bank konvensional. Besarnya cicilan ini telah ditentukan sejak awal pembiayaan.

##### 3.) Kemudahan persyaratan

Untuk meningkatkan nasabah *take over*, bank syariah menentukan syarat yang tidak rumit, perpindahan dilakukan melalui *take over* yang berlaku umum, yaitu sisa pokok pinjaman di bank lama dibeli atau diambil alih bank syariah umumnya akad yang dipakai adalah *Murabahah* (jual-beli dengan pembayaran tertunda).

#### 4.) Promo bank

Dalam upaya menarik nasabah dengan predikat baik dari bank lain, bank syariah juga melakukan promo bank yang pada umumnya dilakukan secara personal, yaitu dengan memberikan informasi dan penjelasan tentang produk pembiayaan syariah melalui *take over*. Hal-hal yang dapat memberikan keuntungan lebih kepada nasabah, baik dari segi sistem dan pola pembiayaan, juga dalam hal proses *take over* tersebut dijelaskan kepada calon nasabah untuk memberikan gambaran kepada nasabah tentang manfaat yang akan diperolehnya jika melakukan *take over* pembiayaan.

##### b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar bank, dalam hal ini berasal dari nasabah maupun lingkungannya. Beberapa faktor yang mendorong nasabah melakukan *take over* pembiayaan di bank syariah adalah : peningkatan suku bunga pada bank sebelumnya, ada hal yang membuat nasabah kecewa, pertimbangan keuntungan, nasabah ingin mengamalkan syariah

##### 1.) Peningkatan suku bunga pada bank sebelumnya.

Suku bunga yang meningkat pada bank sebelumnya akan menambah beban kepada nasabah, sehingga nasabah berusaha untuk mencari cara untuk mengurangi bebannya tersebut. Salah satu caranya adalah melakukan *take over* kredit ke bank syariah.

##### 2.) Ada hal yang membuat nasabah kecewa.

Salah satu alasan nasabah pindah ke bank lain adalah pelayanan yang mungkin kurang baik atau mengecewakan sehingga akan mengurangi kepercayaan nasabah kepada bank.

##### 3.) Pertimbangan keuntungan.

Sistem bagi hasil (margin) yang disepakati berdasarkan besarnya margin yang akan diperoleh selama pelaksanaan pembiayaan menjadi daya tarik nasabah yang mana ini tidak ada

pada bank konvensional dimana pembiayaan selalu diikuti dengan kewajiban pembayaran bunga kredit yang besarnya ditentukan oleh pihak bank.

4.) Nasabah ingin mengamalkan syariah.

Beberapa nasabah melakukan *take over* pembiayaan ke bank syariah dikarenakan nasabah yang ingin mengamalkan syariah Islam dalam menjalankan bisnisnya.

5. Hambatan Pelaksanaan Take Over.

Dalam pelaksanaan *take over* pembiayaan pada bank syariah terkadang juga mengalami hambatan-hambatan sehingga membuat pelaksanaan *take over* tidak berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Dengan adanya hambatan-hambatan tersebut maka dapat memperlambat proses pelaksanaan *take over*, diantaranya:

- 1.) Dipersulit pelunasan nasabah oleh bank sebelumnya. Hal ini membuat sertifikat yang dijadikan sebagai jaminan pembiayaan tidak bisa diakses keluar di hari yang sama, dan apabila debitur tidak sanggup melunasi sisa angsuran yang telah ditentukan.
- 2.) Terlambat melengkapi persyaratan administrasi, dalam hal peralihan jaminan hak tanggungan juga berhubungan dengan pihak lain seperti Badan Pertanahan Nasional yang mana proses administrasi peralihan jaminan hak tanggungan di Kantor Badan Pertanahan Nasional membutuhkan waktu yang terkadang tidak sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan oleh bank syariah dengan debitur. Dengan terjadinya keterlambatan dalam proses *take over* biasanya notaris akan memberikan surat keterangan tentang proses pengurusan peralihan jaminan hak tanggungan dan memberikan jaminan bahwa proses pengurusan dipertanggungjawabkan sampai selesai.
- 3.) Tingkat kelancaran kredit debitur pada bank sebelumnya minimal enam bulan pertama pada bank sebelumnya kredit harus lancar. Hal ini merupakan salah satu syarat yang ditetapkan oleh bank syariah untuk dapat melakukan *take over* dengan melihat kemampuan

nasabah, baik secara pribadi maupun kemampuan usahanya untuk membiayai angsuran pembiayaan yang akan di *take over*.

- 4.) Melakukan survey sebelum melaksanakan proses *take over*, Bank Syariah harus mengecek usaha dan tanggungan nasabah ditempat lain serta kredit yang masih berjalan.

## **B. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhamad, 2016: 41). Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit* (Antonio, 2014: 160). Sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan disebutkan:

*“Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”*(Bank Indonesia, 1998).

### **2. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu, tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk :

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya : masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat



melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berani mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan mikro diberikan dalam rangka untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko

kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, akan tetapi sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Sehubungan dengan aktivitas bank syariah, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni:

- a. Pemilik

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

- b. Pegawai

Para pegawai diharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

- c. Masyarakat

- 1) Pemilik dana

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

## 2) Debitur yang bersangkutan

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

### d. Pemerintah

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

### e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat menemukan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluaskan jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya (Muhamad, 2016:41-43).

## 3. Fungsi Pembiayaan

Menurut Sinungan dalam Muhamad (2016), menjelaskan bahwa pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

### a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

### b. Meningkatkan daya guna barang

Seluruh barang-barang yang dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan *utility* barang itu.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, *bilyet giro*, *wesel*, *promes*, dan sebagainya.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu, berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

e. Stabilitas ekonomi

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

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dari terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan penting.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus (Muhamad, 2016: 41-45).

#### 4. Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur dalam pembiayaan antara lain:

a.) Bank syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b.) Mitra usaha/partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c.) Kepercayaan

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d.) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

e.) Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan risiko kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f.) Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah

jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara satu hingga tiga tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari tiga tahun.

g.) Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank syariah dan nasabah (Ismail, 2011: 107-108).

#### 5. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P.

Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5C pembiayaan adalah sebagai berikut (Ismail, 2011: 120-126) :

##### a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah

dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah antara lain :

1.) BI Checking

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan BI Checking, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang online dengan Bank Indonesia. BI Checking dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

2.) Informasi dari Pihak Lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih meyakinkan bagi bank untuk mengetahui *character* calon nasabah. *Character* merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.

## b. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangatlah penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain :

### 1.) Melihat Laporan Keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.

### 2.) Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan

Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank syariah, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir, maka akan dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapat pembiayaan dari bank syariah.

### 3.) Survei ke Lokasi Usaha Calon Nasabah

Survei ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.



### c. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain :

#### 1.) Laporan Keuangan Calon Nasabah

Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal perusahaan. Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.

#### 2.) Uang Muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk membeli rumah, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar.

d. *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (marketable), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, risikonya rendah.

Secara perinci pertimbangan atas *collateral* dikenal dengan MAST :

1.) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu

2.) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.

3.) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban debitur.

#### 4.) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindahtangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

#### e. Condition of Economy

Merupakan analisis terhadap konsisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Beberapa analisis terkait dengan condition of economy antara lain :

- 1.) Kebijakan pemerintah. Perubahan kebijakan pemerintah digunakan sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.
- 2.) Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi. Bank akan mengkaitkan antara tempat kerja calon nasabah dan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasikan tentang kondisi perusahaan dimana calon nasabah bekerja. Kelangsungan hidup perusahaan dan pekerjaan calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan, telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam analisis 5C yang dilakukan secara terpadu, maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.

Kemudian penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut:

- a. *Personality*, yaitu menilai dari segi kepribadian/tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- b. *Party*, yaitu mengkalsifikasikan nasabah ke dalam kalsifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
- c. *Purpose*, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan untuk lain sebagainya.
- d. *Prospect*, yaitu untuk menilai usaha bank di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa menggunakan prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.
- e. *Payment*, yaitu ukuran bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.
- f. *Profitability*, yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

g. *Protection*, yaitu bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi (Kasmir, 2014: 94-97).

## 6. Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain (Ismail, 2011: 113-119) :

### a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu pembiayaan investasi, modal kerja, dan konsumsi. Perbedaan masing-masing jenis pembiayaan disebabkan karena adanya perbedaan tujuan penggunaannya. Perbedaan ini juga akan berpengaruh pada pencairan, pembayaran angsuran, dan jangka waktunya.

#### 1.) Pembiayaan Investasi

Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Secara umum, pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal besar, serta jangka panjang dan menengah.

#### 2.) Pembiayaan Modal Kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya satu tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama

satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

3.) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

1.) Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

2.) Pembiayaan Jangka Menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga 3 tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

3.) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan, yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha

1.) Sektor Industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang lain yang memiliki faedah lebih tinggi. Beberapa contoh sektor industri antara lain: industri elektronik, pertambangan, kimia, dan tekstil.

## 2.) Sektor Perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

## 3.) Sektor Pertanian, Perternakan, Perikanan, dan Perkebunan

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil di sektor pertanian, perkebunan, dan peternakan, serta perikanan.

## 4.) Sektor Jasa

Beberapa sektor jasa sebagaimana tersebut dibawah ini yang dapat diberikan kredit oleh bank antara lain:

### a.) Jasa Pendidikan

Pada kurun waktu beberapa tahun terakhir ini, jasa pendidikan merupakan jasa yang menarik bagi bank, karena jenis usaha ini mudah diestimasikan pendapatannya.

### b.) Jasa Rumah Sakit

Bank dapat memberikan pembiayaan kepada rumah sakit apabila agunan yang diberikan tidak memiliki banyak risiko, sehingga apabila terjadi masalah, maka bank dapat menjual agunan ini sebagai sumber pelunasan utang.

### c.) Jasa Angkutan

Pembiayaan yang diberikan untuk sektor angkutan, misalnya pembiayaan kepada pengusaha taksi, bus, angkutan darat, laut, dan udara termasuk di dalamnya adalah pembiayaan yang diberikan untuk biro perjalanan, pergudangan, komunikasi, dan lainnya.

### d.) Jasa Lainnya

Pembiayaan yang diberikan kepada jasa lainnya, misalnya pembiayaan untuk profesi, pengacara, dokter, insiyur dan akuntan.

#### 5.) Sektor Perumahan

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan. Pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan konstruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan. Cara pembayaran kembali yaitu dipotong dari rumah yang telah terjual.

#### d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan

##### 1.) Pembiayaan dengan Jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud.

##### a.) Jaminan Perorangan

Jaminan perorangan jenis pembiayaan yang di dukung dengan jaminan seorang (*personal securities*) atau badan sebagai pihak ketiga yang bertindak sebagai penanggungjawab apabila terjadi wanprestasi dari pihak nasabah. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar atau melunasi pembiayaannya, maka pembayarannya dijamin oleh pihak penjamin. Penjamin berkewajiban untuk melakukan pelunasannya.

##### b.) Jaminan Benda Berwujud

Merupakan jaminan kebendaan yang terdiri dari barang bergerak maupun tidak bergerak, misalnya kendaraan bermotor, mesin dan peralatan, inventaris kantor, dan barang dagangan. Jaminan yang bersifat barang tidak bergerak antara lain, tanah, dan gedung yang berdiri di



atas tanah atau sebidang tanah tanpa gedung, dan kapal api dengan ukuran 20 m<sup>3</sup>.

c.) Jaminan Benda Tidak Berwujud

Beberapa jenis jaminan yang dapat diterima adalah jaminan benda tidak berwujud. Benda tidak berwujud antara lain, promes, obligasi, saham, dan surat berharga lainnya. Barang-barang tidak berwujud dapat diikat dengan cara pemindahtanganan atau *cessie*.

2.) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa di dukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini risikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wanprestasi. Dalam hal nasabah tidak mampu membayar dan macet, maka tidak ada sumber pembayaran kedua yang dapat digunakan untuk menutup risiko pembiayaan. Bank tidak memiliki sumber pelunasan kedua karena bank tidak memiliki jaminan yang dapat dijual.

e. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya

Dilihat dari jumlahnya, pembiayaan dibagi menjadi pembiayaan retail, menengah, dan korporasi.

1.) Pembiayaan Retail

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada individu atau pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Jumlah pembiayaan yang dapat diberikan hingga Rp 350.000.000,-. Pembiayaan ini dapat diberikan dengan tujuan konsumsi, investasi kecil, dan pembiayaan modal kecil.

2.) Pembiayaan Menengah

Pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha pada level menengah, dengan batasan antara Rp 350.000.000,- hingga Rp 5.000.000.000,-.

### 3.) Pembiayaan Korporasi

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jumlah nominal yang besar dan diperuntukkan kepada nasabah besar (korporasi). Misalnya, jumlah pembiayaan lebih dari Rp 5000.000.000,- dikelompokkan dalam pembiayaan korporasi. Dalam praktiknya, setiap bank mengelompokkan pembiayaan korporasi sesuai dengan skala bank masing-masing, sehingga tidak ada ukuran yang jelas tentang batasan minimal pembiayaan korporasi.

#### h. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain : manfaat pembiayaan bagi bank, debitur pemerintah, dan masyarakat luas (Ismail, 2011: 110-113).

##### a. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

1. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).
2. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
3. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening (giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, atau tabungan *mudharabah*) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank.

4. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

b. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

1.) Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.

1.) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.

2.) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

3.) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.

4.) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.

c. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

1.) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi teralirkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.

- 2.) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana bank berlebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang di masyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah. Sebaliknya, dalam hal peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan dibatasi, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.
- 3.) Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapat pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya ialah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. Penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.
- 4.) Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain, pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.

d. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

- 1.) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
- 2.) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.

- 3.) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- 4.) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya letter of credit, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya.

### C. Murabahah

#### 1. Pengertian Murabahah

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam suatu perniagaan. Dalam istilah syariah terdapat pengertian yang berbeda-beda menurut beberapa para ahli. Menurut Karim (2004: 88), *murabahah* yang berasal dari *ribhu* (Keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya, bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).

*Murabahah* adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungannya (*margin*) yang diinginkan (Ascarya, 2015: 81-82)

Menurut Mohammad Hoessein (2006: 182), *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pokok produk yang ia jual dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual beli dimana bank membiayai atau memberikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Pembayaran nasabah dilakukan secara mencicil atau mengangsur dalam jangka waktu yang ditentukan.

*Murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang (possession) telah dialihkan kepada nasabah. Agar transaksi yang demikian itu secara hukum, bank harus menandatangani 2 (dua) perjanjian yang terpisah. Perjanjian yang satu dengan pemasok barang dan perjanjian yang lain dengan nasabah. Adalah tidak sah bagi bank untuk hanya memiliki satu perjanjian saja, yaitu dengan pemasok saja, dimana bank hanya bertindak sebagai pembayar harga barang kepada pemasok barang untuk dan atas nama pembeli atau nasabah (Sjahdeini, 1999: 64).

Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan pada transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu (Ismail, 2011: 140). Dalam undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah juga memberikan definisi tentang *murabahah* dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf D, yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

*Murabahah* sebagai bentuk jual beli atas dasar kepercayaan, karena penjual akan percaya kepada pembeli dengan cara memberikan harga pokok barang yang akan dijual beserta keuntungannya kepada pembeli (Fathurrahman, 2012: 108). Karakteristik *murabahah* adalah penjual harus menginformasikan kepada pembeli besarnya harga pembelian barang dan besarnya jumlah keuntungan yang ditambahkan (Adiwarman, 2004: 113). Berdasarkan akad *murabahah* bank bertindak sebagai penyedia dana sehingga dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati. Apabila ada kesepakatan antara bank dan nasabahnya, maka bank harus menyediakan dana untuk merealisasikan

penyediaan barang yang dipesan nasabah (Wangsawidjaja, 2012: 201).

Beberapa alasan transaksi *murabahah* menjadi idola ataupun mendominasi pembiayaan di bank syariah (Wiroso, 2005:12) adalah :

- a. Jual beli *murabahah* mudah diimplementasikan dan dipahami karena para pelaku bank syariah menyamakan *murabahah* ini dengan kredit investasi konsumtif seperti misalnya kredit kendaraan bermotor, kredit kepemilikan rumah, dan kredit lainnya. Walaupun kedua jenis transaksi ini sangat jauh berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank syariah yang menjalankan transaksi *murabahah* dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.
- b. Pendapatan bank dapat diprediksi karena dalam transaksi *murabahah* hutang nasabah adalah harga jual, sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok dan porsi keuntungan. Sehingga dalam keadaan yang normal, bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima.
- c. Tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam karena hubungan bank dan nasabah adalah hubungan hutang piutang, sehingga dalam keadaan bagaimanapun nasabah harus membayar hutang harga barang yang diperjualbelikan. Bank tidak perlu menganalisa dan mencari sumber pengembaliannya secara khusus, tetapi cukup secara singkat dan global.
- d. Menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Jika diperhatikan, sepintas memang terdapat persamaan antara jual beli dengan pembiayaan konsumtif. Misalnya saja pembiayaan yang diberikan adalah komoditi (barang) bukan uang, dan pembayarannya dapat dilakukan dengan cara tangguh atau cicilan atau cara lainnya. Namun jika dilihat ketentuan Fatwa yang ada dan dijalankan sesuai dengan konsep syariahnya, keduanya mempunyai karakteristik yang berbeda.

Adapun menurut (Abdullah Saeed, 2004:140), alasan mengapa transaksi *murabahah* begitu dominan dalam pelaksanaan investasi perbankan syariah, yaitu sebagai berikut :

- 1.) *Murabahah* tidak mengizinkan bank syariah untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan kreditur dan debitur.
- 2.) *Murabahah* menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem PLS ( *Profit and Loss Sharing*).
- 3.) *Mark-up* (keuntungan atau margin) dalam *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank syariah sangat kompetitif.
- 4.) *Murabahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil (*profit and loss sharing*).

## 2. Landasan Murabahah

- a. Pengaturan dalam Hukum Positif (Bagya Agung Prabowo, 2012:29):
  - 1.) Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.
  - 2.) PBI No. 9/19/PBI/2007 jo. PBI No. 10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghipunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
  - 3.) Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.
  - 4.) Ketentuan pembiayaan *murabahah* dalam praktik perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
  - 5.) Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha



Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.

b. Landasan Syariah

*Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di bank syariah. Jual beli dalam Islam sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang di ridhai oleh Allah SWT

5.) Al Qur'an

a.) Al- Qur'an surat An-Nisa (4) ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Penyayang kepadamu (QS. An Nisa [4]: 29).*

b.) Al- Qur'an Surat Al-Baqarah (2) Ayat 275

.....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya : *Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*

c.) Al- Qur'an Surat Al-Baqarah (2) Ayat 278

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : *Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman.*

d.) Al- Qur'an Surat Al Ma'idah (5) Ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : "Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu ...".

e.) Al- Qur'an Surat Al – Baqarah (2) Ayat 280

كَانَ دُوْعُسْرَةٍ فَنَظِرَةً إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ .....  
وَإِنْ

Artinya : "Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan..."

6.) Hadits

a.) Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syaib :

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهَا الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ  
أَنَّ النَّبِيَّ

Artinya : "Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan : menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual" (HR. Ibnu Majah).

b.) Hadits Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibnu Majah, dan Ahmad :

لَيْ أَلُوَ اجِدُ يُجَلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتُهُ

Artinya : "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya."

c.) Hadits Nabi riwayat jama'ah :

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ ...

Artinya : "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman ..."

d.) Hadits Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam :

أَنَّهُ سُنِّلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرَبَانِ فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ

Artinya : "Rasulullah SAW. ditanya tentang 'urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya."

e.) Hadits Nabi riw ayat Tirmidzi :

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

Artinya : "Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram" (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).

f.) Hadits Nabi al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya : Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

7.) Ijma

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat tanpa ada yang mengingkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya. Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *Murabahah* (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161; lihat pula al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i*, juz 5 Hal. 220-222).

8.) Kaidah fiqh:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها.

Artinya : “*Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.*”

### 3. Ketentuan Hukum Akad Pembiayaan Murabahah

Ketentuan *murabahah* dalam praktik perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariaah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah (Bagya Agung Prabowo, 2012: 51) sebagai berikut :

#### a. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

- 1.) *Ba'i* dan *musytari* harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2.) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3.) *Ba'i* membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4.) *Ba'i* membeli barang yang diperlukan *musytari* atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5.) *Ba'i* harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6.) *Ba'i* kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini *ba'i* harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada *musytari* berikut biaya yang diperlukan.
- 7.) *Musytari* membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8.) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak *ba'i* dapat mengadakan perjanjian khusus dengan *musytari*.

- 9.) Jika *ba'i* hendak mewakilkan kepada musytari untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* milik *ba'i*.
- b. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah :
- 1.) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
  - 2.) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - 3.) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
  - 4.) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
  - 5.) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
  - 6.) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
  - 7.) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka
    - a.) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
    - b.) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

c. Jaminan dalam Murabahah:

- 1.) *Dhomman* dalam *murabahah* dibolehkan, agar *musytari* serius dengan pesanannya.
- 2.) *Ba'i* dapat meminta *musytari* untuk menyediakan *dhomman* yang dapat dipegang.

d. Hutang dalam Murabahah:

- 1.) Secara prinsip, penyelesaian hutang *musytari* dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan *musytari* dengan pihak ketiga atas barang tersebut jika *musytari* menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada *ba'i*.
- 2.) Jika *musytari* menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3.) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, *musytari* tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- 1.) *Musytari* yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- 2.) Jika *musytari* menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f. Bangkrut dalam Murabahah :

Apabila musytari telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, *ba'i* harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. Berdasarkan Fatwa DSN No.17/DSN-MUI /IX/2000, bahwa seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis terkadang menunda nunda kewajiban pembayaran, baik dalam akad jual beli maupun akad yang lain pada waktu yang telah ditentukan berdasarkan kesepakatan diantara kedua belah pihak. Di dalam fatwa tersebut terdapat sanksi yaitu sanksi yang dikenakan Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda nunda pembayaran dengan sengaja. Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan diluar kemampuan nasabah (*force majeure*) tidak boleh dikenakan sanksi. Bagi nasabah yang mampu namun menunda nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan berdasarkan kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani. Untuk selanjutnya dana yang berasal dari denda dipergunakan untuk dana sosial dan bukan sebagai pendapatan dari Lembaga Keuangan Syariah.

4. Keabsahan Akad Pembiayaan Murabahah

Dalam ajaran Islam untuk sahnya suatu akad harus dipenuhi rukun dan syarat dari suatu akad. Rukun akad adalah unsur mutlak yang harus ada dan merupakan esensi dalam setiap akad. Jika salah satu rukun tidak ada, secara syariah akad dipandang tidak pernah ada. Sedangkan syarat adalah suatu sifat yang harus ada pada setiap rukun , tetapi bukan merupakan esensi akad (Hasanudin, 2006:150)

Rukun akad yang utama adalah ijab dan qabul. Syarat yang harus ada dalam rukun bisa menyangkut subyek dan obyek dari suatu perjanjian (Abdul Ghofur Anshori, 2007:52). Jumhur ulama mengatakan bahwa ijab dan qabul merupakan salah satu unsur penting dalam suatu akad, disamping unsur-unsur lain yang juga termasuk rukun akad. Unsur-nsur tersebut terdiri dari :

a. Shighat (*ijab dan qabul*)

*Ijab* dan *qabul* dapat diwujudkan dengan ucapan lisan maupun dengan tulisan. Sedangkan menurut (Ahmad Azhar Basyir, 1982:66) isyarat dapat dilakukan sebagai shighat hanya oleh mereka yang harus dipenuhi agar *ijab* dan *qabul* mempunyai akibat hukum :

- 1.) *Ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh orang yang sekurang-kurangnya telah mencapai umur *tamyiz* yang menyadari dan mengetahui isi perkataan yang diucapkan hingga ucapannya itu benar-benar menyatakan keinginan hatinya. Dengan kata lain dilakukan oleh orang yang cakap melakukan tindakan hukum.
- 2.) *Ijab* dan *qabul* harus tertuju pada suatu obyek yang merupakan obyek perjanjian.
- 3.) *Ijab* dan *qabul* harus berhubungan langsung dalam suatu majlis apabila dua belah pihak sama-sama hadir. Satu majlis akad adalah kondisi bukan fisik dimana kedua belah pihak yang akad terfokus perhatiannya untuk melakukan akad.

b. Pelaku akad

Menurut mazhab Syafi'i dan Hambali pelaku akad diisyaratkan harus orang *mukallaf* (*aqil baligh*), sedangkan mazhab Hanafi dan Maliki hanya mensyaratkan *tamyiz* (minimal berusia tujuh tahun). Syarat lain yang harus dipenuhi oleh pelaku akad adalah memiliki kewenangan (hak) terhadap obyek akad, baik kewenangan asli maupun kewenangan sebagai wakil atau wali.

c. Sesuatu yang menjadi obyek akad

Obyek akad harus memiliki empat (4) syarat, yaitu :



- 1.) Ia harus sudah ada secara konkret ketika akad dilangsungkan, atau diperkirakan akan ada pada masa akan datang dalam akad-akad tertentu seperti dalam akad *salam, istishna, ijarah, dan mudharabah*.
  - 2.) Ia harus merupakan sesuatu yang menurut hukum Islam sah dijadikan obyek akad, yaitu harta yang dimiliki serta halal dimanfaatkan.
  - 3.) Ia harus dapat diserahkan ketika terjadi akad, namun tidak berarti harus dapat diserahkan seketika. Jika pelaku akad tidak mampu menyerahkan obyek akad, seperti burung di udara, meskipun barang itu miliknya, akad dipandang batal.
  - 4.) Ia harus jelas (dapat ditentukan, diketahui) oleh kedua pihak. Ketidakjelasan obyek akad selain dilarang oleh Nabi, mudah menimbulkan sengketa di kemudian hari.
- b. *Maudhu al-'aqd* (tujuan akad)

*Ma'udhu al 'aqd* adalah tujuan utama untuk apa akad itu dilakukan. Menurut ulama fiqh, tujuan dari suatu akad harus sejalan dengan kehendak syara', sehingga apabila tujuannya bertentangan dengan syara' maka berakibat pada ketidakabsahan dari akad yang dibuat dan karena itu tidak menimbulkan akibat hukum.

Sedangkan menurut (Khairuman Pasaribu, 2004:2) mengenai syarat sahnya suatu akad secara umum dapat dikemukakan sebagai berikut :

- 1.) Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya.  
Perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan ketentuan hukum syariah adalah tidak sah, dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau melaksanakan perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan

yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum.

Dasar hukum tentang kebatalan suatu perjanjian yang melawan hukum ini dapat merujuk pada ketentuan hukum yang terdapat dalam Hadits Rasulullah SAW yang artinya sebagai berikut, “*Segala bentuk persyaratan yang tidak ada dalam kitab Allah adalah bathil, sekalipun seribu syarat*”.

2.) Harus sama ridha dan ada pilihan

Perjanjian yang diadakan oleh para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut, jadi harus merupakan kehendak bebas pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.

3.) Harus jelas dan gamblang

Sesuatu yang diperjanjikan oleh para pihak harus jelas tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman di antara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjika di kemudian hari.

Pihak yang mengadakan perjanjian atau yang mengikatkan diri dari perjanjian, pada saat pelaksanaan atau penerapan perjanjian haruslah mempunyai interpretasi yang sama tentang apa yang telah mereka perjanjikan, baik terhadap isi maupun akibat yang ditimbulkan oleh perjanjian itu.

Dalam teknis perbankan syariah khususnya dalam aplikasi akad pembiayaan *murabahah*, maka harus terpenuhi rukun dan syarat akad *murabahah*, yaitu sebagai berikut (Wahyu Wiryono, 2006: 10) :

a. Rukun akad pembiayaan *murabahah* :

1.) Pihak yang berakad

2.) Obyek yang diadakan

a.) Barang yang diperjualbelikan

- b.) Harga
  - a.) Serah (*ijab*)
  - b.) Terima (*qabul*)
- b. Syarat akad pembiayaan murabahah :
- 1.) Pihak yang berakad
    - a.) Cakap hukum
    - b.) Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa atau terpaksa atau dibawah tekanan.
  - 2.) Obyek yang diperjualbelikan
    - a.) Tidak termasuk diharamkan
    - b.) Bermanfaat
    - c.) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
    - d.) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
    - e.) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
  - 3.) Akad / *Sighot*
    - a.) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
    - b.) Antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun barang yang disepakati.
    - c.) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan kebasahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
    - d.) Tidak membatasi waktu, misal : saya jual kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu jadi milik saya kembali.

#### **D. Produk Mikro Faedah**

##### 1. Pengertian Produk Mikro Faedah

Produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan seluruh total *exposure*

seluruh pembiayaan produk mikro dengan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif. Produk pembiayaan ini diperuntukkan ke masyarakat yang memiliki usaha dengan tujuan pembiayaan untuk tujuan modal usaha, investasi dan konsumsi dan take over bagi wiraswata atau pengusaha (Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro PT BANK BRISYARIAH Desember 2014).

Produk Pembiayaan Usaha Mikro Faedah pada BRI Syariah merupakan produk pembiayaan usaha yang diperuntukkan bagi masyarakat menengah yang memiliki usaha kecil (mikro) untuk dijadikan tambahan modal seperti masyarakat yang memiliki usaha sembako baik itu di lapak pasar, di toko, maupun usaha sembako di rumahan, selain itu juga usaha bengkel, makanan, pakaian, dan yang lainnya (Kuat Riana, Wawancara, 2020).

## 2. Varian Produk Mikro Faedah

### a. Produk Mikro 25 iB

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan total exposure seluruh pembiayaan produk Mikro 25 iB maksimal Rp 25 juta per nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk produktifnya maupun konsumtif, produk ini tidak memerlukan agunan. Dipasarkan dengan prinsip kehati-hatian dan lebih ditekankan pada sisi karakter calon nasabah, seperti tidak ada issue negatif terhadap calon nasabah mengingat produk Mikro 25 iB merupakan produk tanpa agunan. Produk ini menggunakan penjaminan sebagai langkah mitigasi risiko jika nasabah default atau wanprestasi yang diatur dalam ketentuan tersendiri.

### b. Produk Mikro 75 iB

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan total exposure seluruh pembiayaan produk Mikro 75 iB maksimal Rp 75 juta per nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya

maupun untuk konsumtif, produk ini memerlukan agunan. Produk ini menggunakan penjaminan sebagai langkah mitigasi risiko jika nasabah default atau wanprestasi yang diatur dalam ketentuan tersendiri.

c. Produk Mikro 500 Ib

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan plafon pembiayaan produk Mikro 500 Ib dari Rp.75 juta dan maksimal Rp 500 juta dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini menggunakan agunan (Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro PT BANK BRISYARIAH Desember 2014).

3. Persyaratan Pembiayaan Produk Mikro Faedah

a. Persyaratan Umum :

- 1) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia diatas >18 tahun.
- 3) Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah.
- 4) Lama usaha calon nasabah: untuk Mikro 75iB dan Mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun dan untuk Mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun.
- 5) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.
- 6) Memiliki usaha tetap.
- 7) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- 8) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
- 9) Persyaratan Dokumen Umum

Persyaratan dokumen umum merupakan persyaratan dokumen nasabah yang harus dipenuhi oleh nasabah pada semua pembiayaan mikro BRISyariah baik Mikro 25iB, Mikro 75iB serta Mikro 500iB.

- a.) Foto copy KTP calon nasabah dan pasangan.
- b.) Kartu keluarga dan akta nikah.
- c.) Akta cerai / surat kematian (pasangan).
- d.) Surat izin usaha / surat keterangan usaha.

## E. Strategi Branding

### 1. Pengertian Strategi Branding

Strategi adalah kerangka acuan yang terintegrasi dan komprehensif yang mengarahkan pilihan – pilihan yang menentukan bentuk dan arah aktivitas - aktivitas organisasi menuju pencapaian tujuan tujuannya (Simamora, 1997: 38). *Brand* adalah reputasi, merek yang memiliki reputasi adalah merek yang menjanjikan, sehingga publik mempercayai dan memilih merek tersebut. Branding berarti suatu pernyataan mengenai siapa (identitas), apa yang dilakukan (produk/jasa yang ditawarkan), dan mengenai kenapa suatu merek layak dipilih (keistimewaan). (Neumeier, 2003:54). Branding adalah kegiatan membangun sebuah brand atau merk, mengkomunikasikan sebuah merek untuk memperoleh brand positioning yang kuat dipasar. Branding merupakan proses menginteraksi simbol-simbol yang diwujudkan ke dalam bentuk bahasa, suara (intonasi), *gesture*, dan *visualisasi* untuk mengkonstruksi sebuah makna yang kemudian menjadi identitas atau ciri khas sebuah obyek baik itu individu, produk, atau institusi (Novri Susan, 2014)

Strategi *branding* adalah suatu manajemen brand yang bertujuan untuk mengatur semua elemen *brand* dalam kaitannya dengan sikap dan perilaku konsumen.

### 2. Faktor yang mempengaruhi Strategi Branding

Faktor – faktor yang mempengaruhi kesuksesan strategi *branding* menurut Leif E Ham Et al (2001) adalah :

#### a.) *Similarity*

Yang dimaksud *similarity* adalah kesamaan, faktor yang mempengaruhi kesuksesan strategi *branding* dalam suatu

perusahaan salah satunya adalah kesamaan karakter dengan perusahaan lain. Apabila suatu perusahaan memiliki dengan kesamaan dengan perusahaan lain maka yang harus dilakukannya adalah menemukan pembedanya. Dengan kata lain sebuah perusahaan harus memiliki keunikan, karakter, yang membedakan dengan perusahaan lain.

*b.) Reputation*

Perusahaan yang memiliki reputasi baik dimata konsumen akan memudahkan proses *branding*. Citra baik dari suatu perusahaan menjadi awal yang baik dalam mem-*branding* suatu perusahaan. Dalam sebuah buku karya John Faley dan Julie Kendrick yang berjudul “*Balanced Brand*” yang mengatakan bahwa : “*a strong brand is only the start of a balanced brand. Without the support provided by a strong reputation, it can topple easily*”. Yang artinya sebuah brand yang kuat adalah awal dari keseimbangan brand. Tanpa adanya dukungan dari citra baik atau reputasi yang baik dari suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan mudah dijatuhkan dan akan terkalahkan eksistensinya oleh perusahaan lain.

*c.) Perceived risk*

Dalam proses *branding* suatu perusahaan, perusahaan tersebut harus

mempertimbangkan resiko yang akan datang pada saat proses *branding* nantinya. Karena akan ada banyak resiko yang dihadapi seperti masyarakat yang bersifat acuh, lingkungan yang tidak mendukung yang mampu mempengaruhi proses branding dan kendala kendala lainnya. Maka dari itu, suatu perusahaan apabila hendak melakukan *branding* terhadap perusahaannya harus memikirkan resikonya nanti kedepan dan berusaha untuk meminimalisir terjadinya resiko tersebut.

d.) *Innovativeness*

Suatu inovasi selalu dibutuhkan dalam proses *branding* suatu perusahaan agar tidak membosankan dan selalu ada yang baru. Bentuk dari suatu inovasi sangat beragam, seperti sebelumnya perusahaan ini hanya memiliki satu bentuk usaha lalu lambat laun perusahaan ini mengembangkan usahanya dengan membuka usaha lain. Pengembangan *branding* suatu perusahaan dibutuhkan suatu kreativitas, inovasi dan ide ide dengan tujuan agar perusahaan ini akan tetap eksis dan main dikenal dimasa mendatang.

e.) *Strategi Positioning*

Definisi *positioning* menurut pakar pemasaran Hermawan Kertajaya, *positioning* adalah sebagai proses menempatkan keberadaan perusahaan di benak pelanggan. Pengertian tersebut memiliki arti bahwa perusahaan harus memiliki kredibilitas agar *positioning* perusahaan dapat mudah melekat di benak pelanggan.

Dalam suatu perusahaan sangat penting untuk mengetahui posisi perusahaan tersebut seperti apa agar perusahaan tersebut dapat menentukan *branding* yang seperti apa yang tepat. Dalam hal ini strategi *positioning* sangat berpengaruh dalam keberhasilan suatu proses *branding* karena apabila strategi yang digunakan tidak sesuai dengan posisi perusahaan tersebut dilingkungkannya maka akan menghambat proses *branding* perusahaan tersebut.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian dengan mengandalkan pengamatan, tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah (J. Moleong, 2012: 26).

Dalam penelitian ini penulis secara langsung datang ke lokasi penelitian di BRISyariah KCP Cilacap untuk mengamati, menggambarkan dan menceritakan keseluruhan situasi yang ada, mulai dari gambaran umum mengenai lokasi penelitian sampai dengan mekanisme *take over* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BRISyariah KCP Cilacap.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap yang beralamat di Jalan Gatot Subroto No. 57, Gunungsimping, Cilacap Tengah, Tambaksari, Sidanegara, Kec. Cilacap Tengah, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah 53211 pada bulan Februari 2020 sampai dengan Bulan September 2020.

#### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek penelitian adalah benda, hal atau orang yang tempat data penelitian yang dipermasalahkan (Arikunto, 2000: 200). Subjek dalam penelitian ini adalah karyawan bagian AOM (Account Officer Mikro) dan UH (Unit Head) di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap yang terletak di Jl. Gatot Subroto No. 57, Cilacap Tengah, Kabupaten Cilacap untuk dimintai keterangan terkait penelitian. Objek penelitian adalah variable yang diteliti oleh penulis. Objek dalam penelitian ini adalah *take over* pada pembiayaan *murabahah* produk mikro faedah sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap.

#### **D. Sumber Data**

Menurut Sugiyono (2015: 137), bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber *primer* dan sumber *sekunder*.

##### **a. Data Primer**

Sumber *primer* adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer dalam penelitian ini adalah berupa hasil wawancara mendalam dan observasi di BRISyariah KCP Cilacap.

##### **b. Data Sekunder**

Sumber data *sekunder* adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan mikro dan buku nasabah pembiayaan mikro di BRISyariah KCP Cilacap.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan (Sugiyono, 2013: 307).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

##### **a. Observasi**

*Observasi* sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam yang lain (Sugiyono, 2015: 145). Peneliti melakukan observasi di BRISyariah KCP Cilacap.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil (Sugiyono, 2015: 137). Dalam melakukan penelitian ini, peneliti mewawancarai dari pihak AOM Mikro Faedah (Account Officer Mikro) Bapak Riana Kumatman.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. Metode ini dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen resmi seperti: monografi, catatan-catatan serta buku-buku peraturan yang ada (Tanzeh, 2009: 66). Dokumentasi dalam penelitian ini adalah berupa buku Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro, *company profile*, modul, dan brosur.

**F. Teknik Analisis Data**

Menurut Milles and Huberman dalam Sugiyono (2015: 246) menjelaskan bahwa teknik analisis data dibagi dalam beberapa langkah sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan (Sugiyono, 2014: 247).

Dalam aktivitas pemberian pembiayaan di BRISyariah KCP Cilacap terdapat banyak sekali kegiatan didalamnya. Sehingga penulis memfokuskan penelitian khusus pada kegiatan take over pada produk murabahah yang diberikan BRISyariah KCP Cilacap kepada nasabahnya

serta beberapa kegiatan lain seperti mekanisme take over yang masih memiliki keterkaitan dengan hal pokok yang penulis teliti.

## 2. *Data Display* (Penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian *kualitatif*, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk, uraian tingkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini, Miles and Huberman (1984) menyatakan “the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian *kualitatif* adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2014: 249).

Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

## 3. *Conclusion Drawing/ Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data *kualitatif* menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2014: 252).

Dalam penelitian ini berarti diperoleh kesimpulan mengenai take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah sebagai strategi branding pada BRISyariah KCP Cilacap.

## G. Uji Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang terkumpul, peneliti menggunakan metode (*triangulasi*), baik *triangulasi* sumber, *triangulasi* teknik dan *triangulasi* waktu. *Triangulasi* sumber untuk mengecek

kreditabilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda. *Triangulasi* teknik untuk menguji kreditabilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. *Triangulasi* waktu adalah pengujian kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh pada satu waktu, kemudian dicek lagi pada waktu yang lain (Sugiyono, 2014: 372-374).

Dalam teknik *triangulasi*, peneliti mendapatkan data dari observasi partisipatif, wawancara tidak terstruktur dan dokumentasi sehingga menghasilkan fakta-fakta terkait take over pada pembiayaan murabahah produk mikro faedah sebagai strategi branding pada BRISyariah KCP Cilacap.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum BRISyariah KCP Cilacap**

##### **1. Sejarah Singkat BRISyariah KCP Cilacap**

BRISyariah resmi beroperasi pada tanggal 17 November 2008 setelah mengakuisisi Bank Jasa Arta dan mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat Nomor: 10/67/KEP.GBI/DpG/2008. BRISyariah beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan pelayanan prima dan menawarkan beraneka produk yang sesuai dengan harapan nasabah.

BRISyariah melebur dari Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk ke PT. BRISyariah pada tanggal 1 Januari 2009. Akta pemisahan ditandatangani oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Memiliki logo yang menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat kepada BRISyariah diharapkan mampu melayani masyarakat sesuai dengan perkembangan zaman. Warna biru dan putih adalah benang merah dari PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

PT. Bank BRISyariah membuka kantor cabang pembantu di Cilacap Provinsi Jawa Tengah yang berdiri pada tahun 2012. Kantor Cabang Pembantu Bank Rakyat Indonesia Syariah beralamat di Jalan Gatot Subroto No. 57, Kelurahan Gunung Simpang, Kecamatan Cilacap Tengah, Kabupaten Cilacap berada dibawah wilayah kerja Kantor Cabang Purwokerto.

## 2. Visi dan Misi BRISyariah

### a. Visi

“Menjadi bank *ritel modern* terkemuka dengan ragam layanan *financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna”.

### b. Misi :

- 1.) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *financial* nasabah.
- 2.) Menyediakan produk dan layanan yang mendapatkan etika yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3.) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- 4.) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran (*BRI Syariah*, 12 Januari 2017).

## 3. Motto BRISyariah

- *Motto* dari BRISyariah adalah “Solusi Keuangan yang Amanah”.

- *Motto* BRISyariah KCP Cilacap

*Motto* dari BRISyariah KCP Cilacap adalah “Bersama Wujudkan Harapan Bersama”.

## 4. Budaya kerja BRISyariah KCP Cilacap

Budaya kerja BRISyariah adalah melakukan doa pagi, dilanjutkan pembahasan kinerja, dan pembahasan terkait informasi terbaru. BRISyariah memiliki jargon “PASTI OKE” yang merupakan singkatan dari 7 sifat yang harus diaplikasikan oleh karyawan BRISyariah dalam aktifitas pekerjaannya, antara lain:

### a. Profesional

Karyawan BRISyariah dituntut untuk bersungguh-sungguh dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika telah ditetapkan.

b. Antusias

Karyawan BRISyariah harus diharapkan selalu semangat dan terdorong untuk berperan aktif dan mendalam dalam setiap aktivitasnya.

c. Penghargaan SDM

Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya optimal melalui perencanaan, perekrutan, pengembangan, dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, adil, terbuka, dan menghargai.

d. Tawakal

Optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, yang dimanifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

e. Integritas

Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan, dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

f. Orientasi Bisnis

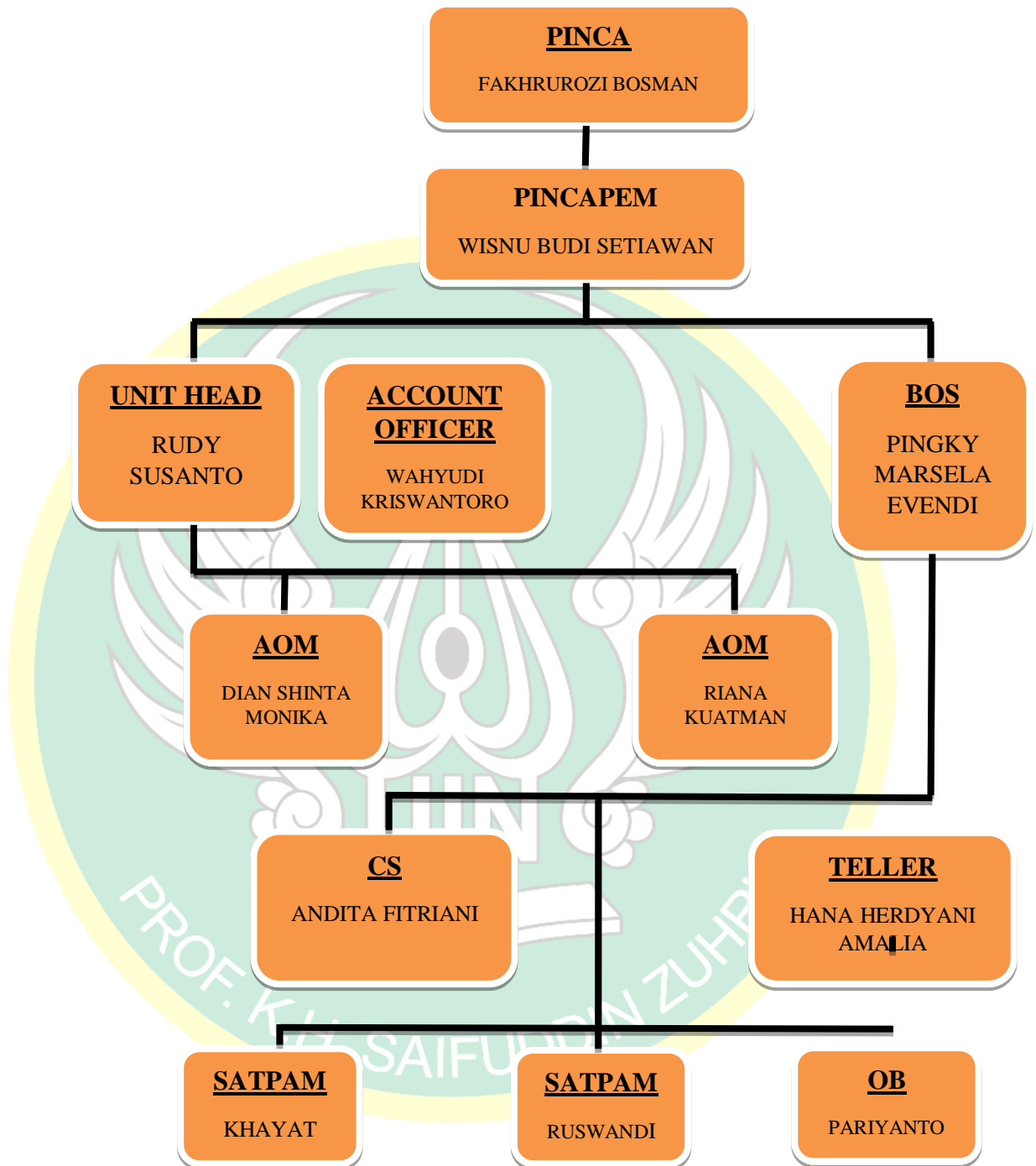
Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam setiap pekerjaannya.

g. Kepuasan Pelanggan

Memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan pelanggan (Dokumen BRISyariah KCP Cilacap, 12 Februari 2020).



5. Struktur Organisasi dan Gambaran Kerja di BRISyariah KCP Cilacap



Berikut adalah pembagian tugas dari masing-masing jabatan di BRISyariah KCP Cilacap :

a. Pincapem (Pimpinan Cabang Pembantu)

Tugas dari Pimpinan Cabang Cabang Pembantu adalah mengawasi operasional KCP, mengawasi peningkatan bisnis KCP, mengawasi manajemen resiko KCP, mengawasi kegiatan *financing*, mengawasi pengembangan SDM, dan meningkatkan kualitas keuangan KCP.

b. BOS (*Branch Operation Supervision*)

Tugas dari *Branch Operation Supervision* adalah sebagai berikut:

- 1.) Bertanggungjawab melakukan persetujuan transaksi operasional.
- 2.) Membimbing dan mengarahkan *Customer Service dan Teller* agar melaksanakan tugasnya dengan baik.
- 3.) Mengawasi kegiatan operasional Kantor Cabang Pembantu.
- 4.) Membangun kerja tim operasional Kantor Cabnag Pembantu yang solid.
- 5.) Bersedia menjadi narasumber dalam layanan operasional internal dan eksternal.
- 6.) Mengawasi kebersihan dan kelengkapan Kantor Cabang Pembantu.
- 7.) Membangun komunikasi yang efektif dengan tim operasional Kantor Cabang Pembantu.

c. UH (*Unit Head*) Mikro

*Unit Head* mikro merupakan koordinator dari seluruh AOM (*Account Officer Micro*). UH memiliki tugas menyetujui target pasar yang diajukan oleh AOM. Selain itu, UH juga memiliki tanggungjawab mengawasi target pasar dan mengawasi kinerja dari AOM, serta mengambil keputusan terkait pembiayaan AOM dengan didampingi dan disetujui oleh Pimpinan Cabang Pembantu.

d. *Teller*

Tugas dari *Teller* adalah sebagai berikut:

- 1.) Melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- 2.) Melayani nasabah dalam transaksi setor dan penarikan tunai maupun non tunai.
- 3.) Membangun komunikasi yang efektif dengan tim operasional Kantor Cabang Pembantu.
- 4.) Membangun kerja tim operasional Kantor Cabang Pembantu yang solid.
- 5.) Mengawasi dan menjaga kebersihan terutama di *counter teller*.
- 6.) Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi *teller*.

e. *Customer Service*

Tugas dari *Customer Service* adalah sebagai berikut:

- 1.) Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening, serta melaksanakan transaksi operasional lainnya.
- 2.) Memberikan informasi produk dan layanan kepada nasabah terkait dengan customer service.
- 3.) Mengatasi keluhan nasabah sesuai dengan baik.
- 4.) Membangun komunikasi yang efektif dengan tim operasional Kantor Cabang Pembantu.
- 5.) Membangun kerja tim operasional Kantor Cabang Pembantu yang solid.
- 6.) Mengawasi dan menjaga kebersihan terutama di counter *customer service* .

f. *Account Officer Generalis*

*Account Officer Generalis* memiliki tugas sebagai ujung tombak perusahaan, yaitu mencari nasabah baik nasabah pendanaan maupun nasabah pembiayaan dengan segmen

menengah keatas (pembiayaan > Rp. 500 juta/bulan, pendanaan > Rp. 250 juta/bulan). Selain itu, AO juga bertugas seperti UH untuk dirinya sendirinya sendiri, yaitu mengawasi kinerja AO, menganalisis pembiayaan AO, dan bertanggung jawab atas kebijakan pembiayaan AO tentunya dengan dampingan dari Pincapem.

g. *Account Officer Mikro*

*Account Officer Micro* memiliki tugas yang sama dengan AO, hanya berbeda segmen yaitu segmen menengah kebawah (pembiayaan <Rp.500 juta/bulan, pendanaan <Rp. 250 juta/bulan). Dengan perbedaan dimana AOM memiliki garis koordinasi dengan UH.

h. *Office Boy*

*Office Boy* memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1.) Menjalankan perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan.
- 2.) Membuatkan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor.
- 3.) Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat kantor dan gedung kantor
- 4.) Mengoperasikan mesin foto copy jika dibutuhkan.

i. *Security*

*Security* memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1.) Menjaga dan memelihara semua asset yang ada di lingkungan kantor dari ancaman kejahatan.
- 2.) Melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan keamanan atau kejahatan.
- 3.) Menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang memmbuat keonaran lingkungan kantor.

- 4.) Memelihara dan menjaga kebersihan serta ketertiban lingkungan.
- 5.) Mengatur parkir kendaraan dan mempersilahkan nasabah yang datang.
- 6.) Membantu karyawan kantor BRI Syariah Medan melayani customer di saat jam kantor.
- 7.) Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor, lampu, AC atau semua peralatan yang menggunakan listrik saat karyawan selesai bekerja.
- 8.) Mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan dimulai.

## **B. Sistem Operasional dan Produk-produk BRISyariah KCP Cilacap**

### **1. Sistem Operasional**

BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap merupakan BRISyariah Pembantu yang berada di wilayah kerja BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto. BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto memiliki 5 Kantor Cabang Pembantu yakni BRISyariah KCP Cilacap, BRISyariah KCP Purbalingga, BRISyariah KCP Kebumen, BRISyariah KCP Banjarnegara, dan BRISyariah KCP Ajibarang. Dalam menjalankan operasionalnya BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap mengikuti sesuai dengan ajaran Al- Qur'an dan hadits, serta mengacu pada UU No. 21 Tahun 2008 dan Fatwa MUI tentang Perbankan Syariah. BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap menerapkan sistem komando mandiri, yaitu sistem yang diseragamkan dan berpusat pada kantor pusat Jakarta, sedangkan untuk pengembangan disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

## 2. Produk-produk BRISyariah KCP Cilacap

### a. Produk *Funding* (Pendanaan)

#### 1.) Simpanan dengan prinsip *wadiah*

Simpanan *wadiah* adalah simpanan yang berupa titipan dana pada bank syariah yang berasal dari nasabah dengan menggunakan akad *wadiah yad amanah*, yang mana bank diperbolehkan memanfaatkan dana tersebut. Pada simpanan *wadiah*, nasabah diperbolehkan mengambil dananya sewaktu – waktu dan mendapat bonus sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Produk penghimpunan dana yang menggunakan prinsip *wadiah* di BRISyariah KCP Cilacap meliputi Tabungan Faedah, TabunganKU, Simpanan Pelajar BRISyariah iB, dan Giro BRI Syariah iB.

#### a.) Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabungan Faedah BRISyariah iB adalah produk simpanan bagi nasabah BRISyariah yang menggunakan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* atau titipan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Pengelolaan dana dari produk Tabungan Faedah BRISyariah sesuai dengan syariah sehingga lebih berkah dan nasabah mendapat rasa kenyamanan dan ketenangan. Persyaratan yang dibutuhkan hanya Fotocopy E-KTP yang masih berlaku. Beberapa fasilitas yang dapat diberikan, meliputi:

- (1) Mendapatkan penjaminan dari progam penjaminan pemerintah.
- (2) Mendapatkan kemudahan dalam transaksi diseluruh kantor dan elektronik BRISyariah.
- (3) Biaya setoran awal yang ringan sebesar Rp 100.000,-
- (4) Bebas biaya administrasi bulanan.

- (5) Bebas biaya kartu ATM bulanan.
- (6) Biaya cek saldo yang murah di jaringan ATM BRI, Bersama, & Prima).
- (7) Biaya tarik tunai murah diseluruh jaringan ATM BRI, Bersama & Prima).
- (8) Mendapatkan biaya debit prima murah).

b.) SimPel BRISyariah iB

SimPel BRISyariah iB atau yang biasa disebut dengan Simpanan Pelajar iB adalah tabungan untuk pelajar yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia. Tabungan SimPel BRISyariah iB ini hadir dengan fitur yang menarik untuk mendukung para pelajar agar menciptakan budaya menabung sejak dini. Persyaratan dari tabungan ini cukup mudah, hanya dengan perjanjian kerja sama antara BRISyariah dengan sekolah kemudian mengisi kelengkapan Aplikasi Pembukaan Rekening SimPel iB dan melengkapi dokumen pembukaan rekening. Beberapa fasilitas dari Simpel iB, meliputi:

- (1) Biaya setoran awal yang ringan minimum sebesar Rp 1.000,- dan setoran selanjutnya minimum Rp 1.000,-
- (2) Minimum saldo mengendap Rp 1.000,-
- (3) Limit penarikan Rp 500.000,-/hari.
- (4) Mendapatkan buku tabungan.
- (5) Bebas biaya administrasi bulanan.
- (6) Bebas biaya kartu ATM bulanan.
- (7) Biaya cek saldo yang murah di jaringan ATM BRI, Bersama, & Prima).
- (8) Biaya tarik tunai murah diseluruh jaringan ATM BRI, Bersama & Prima).

## 2.) Simpanan dengan Prinsip *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* adalah simpanan dana nasabah dengan prinsip bagi hasil dan hanya diperbolehkan mengambil dananya pada saat jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan. Produk simpanan yang menggunakan prinsip *mudharabah* meliputi Tabungan Haji, Tabungan Impian, dan Deposito BRISyariah iB.

### a.) Tabungan Haji

Tabungan Haji iB adalah tabungan yang bersifat investasi untuk calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil *mudharabah muthalaqah*. Pengelolaan dana tabungan haji yang sesuai syariah sehingga membuat ibadah lebih berkah. Biaya setoran awal yang ringan hanya sebesar Rp 50.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-. Fasilitas dari tabungan haji antara lain:

- (1) Mendapatkan penjaminan dari program penjaminan pemerintah.
- (2) Mendapatkan kemudahan dalam transaksi diseluruh kantor dan elektronik BRISyariah.
- (3) Bebas biaya administrasi tabungan.
- (4) Bebas biaya asuransi jiwa dan kecelakaan.
- (5) Adanya sistem bagi hasil yang kompetitif.
- (6) Adanya pemotongan zakat secara otomatis.
- (7) Adanya aplikasi yang bernama SSKOHAT (Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu).

### b.) Tabungan Impian

Tabungan Impian adalah simpanan berjangka yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya seperti pendidikan, belanja, liburan, qurban, dll. Tabungan impian dikelola dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* dan



mekanisme *autodebet* setoran rutin bulanan. Tabungan impian memiliki beberapa keunggulan, meliputi:

- (1) Dikelola dengan prinsip syariah.
- (2) Biaya setoran awal yang ringan minimum sebesar Rp 50.000,- dan setoran selanjutnya minimum Rp 50.000,-
- (3) Adanya sistem *autodebet* sehingga nasabah tidak perlu datang ke kantor.
- (4) Nasabah bebas memilih jangka waktu setoran rutin.
- (5) Bebas biaya administrasi tabungan.
- (6) Bebas biaya *autodebet* setoran rutin.
- (7) Dilindungi asuransi jiwa.
- (8) Mendapatkan perencanaan pengelolaan yang baik untuk mewujudkan impian seperti, pendidikan, liburan, belanja, umrah, qurban, dan lain sebagainya.

c.) Giro *Faedah Mudharabah BRISyariah iB*

Giro *Faedah Mudharabah BRISyariah iB* adalah simpanan investasi yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dan penarikannya dilakukan menggunakan cek, bilyet, giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan. Giro *Faedah Mudharabah BRISyariah iB* memiliki keunggulan antara lain:

- (1) Mendapatkan kemudahan dalam transaksi diseluruh kantor dan elektronik BRISyariah.
- (2) Biaya setoran awal yang ringan minimum sebesar Rp 2.500.000,- untuk individu dan Rp 5000.000,- untuk non individu.
- (3) Biaya setoran selanjutnya minimum Rp 50.000,-.
- (4) Minimum saldo mengendap Rp 500.000,-.
- (5) Mendapatkan buku cek bilyet sebagai media penarikan.

- (6) Mendapatkan layanan *e-channel* berupa *CMS*.
- (7) Adanya pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang diterima.

d.) Deposito BRISyariah iB

Deposito BRISyariah iB adalah produk investasi berjangka bagi perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan dengan menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Deposito BRISyariah iB memiliki fasilitas antara lain:

- (1) Adanya pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang diterima
- (2) Adanya sistem bagi hasil yang kompetitif.
- (3) Mendapatkan kemudahan dalam pemindah bukuan bagi hasil secara otomatis ke rekening tabungan atau giro
- (4) Mendapatkan kemudahan dalam memperpanjang dengan nisbah bagi hasil sesuai dengan yang disepakati.
- (5) Biaya Minimum penempatan Rp 2.500.000,-
- (6) Pilihan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.
- (7) Biaya *break* deposito BRISyariah iB.

e.) Simpanan Faedah BRISyariah iB

Simpanan Faedah BRISyariah iB adalah simpanan dana pihak ketiga dengan akad *mudharabah mutlaqah* di mana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan pembagian usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati antara bank dengan nasabahnya.

**Tabel 4.1**  
**Ketentuan Simpanan Faedah BRISyariah iB**

Item	Rupiah (IDR)
Mata uang	Rp 5000.000.000,- (lima ratus juta rupiah)
Minimal penempatan	7, 14,21, dan 28 hari
Biaya administrasi	Tidak ada
Biaya <i>break</i> penempatan sebelum jatuh tempo	Rp 100.000,-
Media informasi transaksi	<i>Bilyet</i> untuk penempatan awal & adpis untuk bukti perpanjang

b. Produk Pembiayaan (Penyaluran Dana)

1) *Murabahah* (Jual-Beli)

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan untuk transaksi jual beli barang antara pihak bank sebagai penjual dan pihak nasabah sebagai pembeli. Kedua pihak tersebut sudah mengetahui harga pokok dan margin sesuai dengan yang telah disepakati bersama. Produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* pada BRISyariah antara lain: Pembiayaan Mikro, Pembiayaan KUR, Pembiayaan KPR, KKB (Kredit Kendaraan Bermotor), dan Employee Benefit Program (EmPB).

a.) Pembiayaan Mikro

Dalam pembiayaan mikro di BRISyariah KCP Cilacap terdapat produk Mikro Faedah iB dan KUR iB.

(1) Produk Mikro Faedah iB

Produk Mikro Faedah iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk investasi, modal kerja, dan konsumtif. Pembiayaan pada produk Mikro

Faedah iB berkisar dari Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 200.000.000,-.

Produk Mikro Faedah iB antara lain:

(a) Mikro 25 iB

Produk Mikro 25 iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 25.000.000,- dengan tenggang waktu antara 3 sampai 12 bulan dengan margin 1,2 %. Syarat khusus bagi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan ini adalah memiliki usaha yang tempat usahanya sudah milik sendiri dan sudah berjalan minimal 3 tahun, tidak masuk dalam DHN dari BI, jika mempunyai pembiayaan di bank lain minimal sudah berjalan 6 bulan.

(b) Mikro 75 iB

Produk Mikro 75 iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 75.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 sampai 36 bulan untuk modal kerja, dan 6 bulan sampai 60 bulan untuk investasi dengan margin 1%. Jaminan pada pembiayaan ini atas nama milik sendiri atau pasangan, orangtua atau anak kandung.

(c) Mikro 200 iB

Produk Mikro 200 iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal lebih dari Rp. 75.000.000,- sampai dengan Rp. 200.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 sampai 60 bulan dengan margin 0,9 %.

(2) Produk KUR iB

Produk KUR iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 200.000.000,-. Produk KUR iB dibagi menjadi 2 yaitu:

3 Produk KUR Mikro iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 25.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 bulan sampai 36 bulan dengan margin 0,2%.

4 Produk KUR Kecil iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi dengan nominal lebih dari Rp. 25.000.000,- sampai dengan Rp. 200.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 bulan sampai 60 bulan dengan margin 0,2%.

**Tabel 4.2**

**Jenis Pembiayaan Mikro di BRISyariah KCP Cilacap**

<b>Produk</b>	<b>Plafond</b>	<b>Tenor</b>
Mikro Faedah 25 iB	5 – 25	3 – 12
Mikro Faedah 75 iB	5 – 75	6 – 36
Mikro Faedah 200 iB	>75 – 200	6 – 60
KUR Kecil iB	>5 – 200	48 – 60
KUR Mikro iB	>5 – 25	36 – 60

**Tabel 4.3**  
**Persyaratan Dokumen Pembiayaan Mikro Faedah di**  
**BRISyariah KCP Cilacap**

Persyaratan	Mikro Faedah 25 iB	Mikro Faedah 75 iB	Mikro Faedah 200 iB
FC KTP Calon Nasabah & pasangan	✓	✓	✓
Kartu Keluarga dan Akta Nikah (Bila ada)	✓ T a b	✓	✓
Akta Cerai atau Surat Kematian Pasangan (Bila ada)	e l ✓ 4	✓	✓
Surat Izin Usaha/Surat Keterangan Usaha	✓	✓	✓

**Tabel 4.4**  
**Persyaratan Dokumen Pembiayaan KUR**  
**BRISyariah KCP Cilacap**

Persyaratan	KUR Kecil iB	KUR Mikro iB
Identitas diri dan pasangan (jika telah menikah) wajib KTP elektronik	✓	✓

Copy KK/surat nikah/atau surat keterangan menikah dari kelurahan	✓	✓
Surat izin Usaha Mikro dan Kecil (UMK) atau surat izin/keterangan usaha dari pemerintah setempat	✓	✓
Surat Keterangan Lunas/ROYA dengan lampiran cetakan rekening koran dari bank pemberi pembiayaan sebelumnya bagi nasabah yang pernah memiliki pembiayaan produktif	✓	✓
Wajib menyerahkan surat pernyataan tentang fasilitas KUR dan pembiayaan produktif	✓	✓
Wajib menyerahkan Daftar Rencana Pembiayaan (DRP) untuk tujuan pembiayaan modal kerja dan Rencana Anggaran Biaya (RAB) untuk tujuan pembiayaan investasi	✓	✓

b.) KPR BRISyariah iB

KPR BRISyariah iB adalah produk pembiayaan kepemilikan rumah untuk memenuhi kebutuhan rumah nasabah dengan prinsip jual beli atau *murabahah* dan sewa atau *ijarah* dimana angsuran dibayar setiap bulan sesuai dengan yang telah disepakati.

c.) KPR Sejahtera BRISyariah iB

KPR Sejahtera BRISyariah iB adalah produk pembiayaan kepemilikan rumah untuk memenuhi kebutuhan rumah nasabah dengan bantuan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat menengah kebawah dalam rangka kepemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang.

d.) KKB BRISyariah iB (Kredit Kepemilikan Kendaraan Bermotor)

KKB BRISyariah iB adalah produk pembiayaan kepemilikan mobil untuk memenuhi kebutuhan kendaraan nasabah dengan prinsip jual beli atau *murabahah* dengan akad *murabahah bill wakalah* dimana dimana angsuran dibayar setiap bulan sesuai dengan yang telah disepakati.

e.) Pembiayaan Umrah BRISyariah iB

Pembiayaan Umrah BRISyariah iB adalah produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam beribadah dan berziarah ke *Baitullah*.

f.) KMF Purna BRISyariah iB

KMF Purna BRISyariah iB adalah produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang atau jasa dengan prinsip jual beli atau *murabahah* dan sewa atau *ijarah* dimana angsuran dibayar setiap bulan sesuai dengan yang telah disepakati.



g.) KMF BRISyariah iB

KMF BRISyariah iB atau singkatan dari Kepemilikan Multi Faedah BRISyariah iB adalah istilah penamaan gabungan dari produk KMG (akad pembelian barang) dan KMJ (akad pembelian paket jasa) yang merupakan pembiayaan khusus untuk karyawan guna memenuhi kebutuhan barang atau jasa yang bersifat konsumtif.

h.) Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan Kepemilikan Emas adalah produk pembiayaan untuk tujuan kepemilikan emas dengan prinsip jual beli atau murabahah dimana angsuran dibayar setiap bulan sesuai dengan yang telah disepakati.

2.) *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan kerja sama usaha antara dua pihak pemilik dana atau bank dengan pihak pengelola usaha atau nasabah. Prosentase keuntungan atau bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Akad *mudharabah* pada BRISyariah menerapkan pembiayaan *Linkpage* atau pembiayaan untuk koperasi atau BPRS yang membutuhkan tambahan dana maksimal 3 kali modal koperasi atau BPRS.

3.) *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung sesuai dengan kesepakatan dimuka. Pada BRISyariah akad ini digunakan untuk pembiayaan modal kerja (Dokumen BRISyariah KCP Cilacap, 12 Februari 2020).

### 3. Produk Jasa Layanan Lainnya

#### a. MobileBRIS dan SMS BRIS

MobileBRIS dan SMS BRIS menerangkan bahwa fasilitas layanan berbasis ponsel yang dapat memuadahkan masyarakat untuk melakukan pembayaran seluruh tagihan rutin bulanan, transfer, isi ulang pulsa, sampai pembayaran zakat, infaq dan shadaqah (ZIS). Dengan hanya mengunduh (men-download) aplikasi MobileBRIS menjadikan semua transaksi perbankan semakin mudah dilakukan kapan dan dimana saja, tidak tergantung dengan jam operasional bank dan dapat diakses selama 24 jam. Biaya sms tergantung masing- masing telco provider dan saat ini layanan dapat digunakan oleh pengguna operator: Telkomsel, Indosat dan XL. Untuk menggunakan mobile BRIS Terlebih dahulu nasabah dapat mendaftarkan layanan smsBRIS di ATM BRIS atau kantor cabang BRISyariah terdekat (Brosur MobileBRIS dan SMSBRIS BRI Syariah, 2019).

#### b. Call BRIS 1500-789

Layanan call center BRISyariah merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi BRISyariah melalui telepon. Cukup dengan menghubungi 1500-789 yang dapat diakses dari seluruh tempat di Indonesia kapanpun dan dimanapun anda berada tanpa harus datang ke bank. Ragam layanan callBRIS 1500-789 melayani informasi produk dana, informasi produk pembiayaan, informasi jasa perbankan, informasi transaksi rekening dan penyelesaian keluhan nasabah(BRI Syariah, 12 Januari 2017).

#### c. Cash Management System

Cash Management System (CMS) BRISyariah adalah layanan manajemen keuangan yang ditunjukan untuk membantu nasabah institusi/corporate BRISyariah dalam melakukan aktivitas pengelolaan keuangan secara langsung, real time online, kapanpun,

dimanapun melalui aplikasi berbasis web tanpa harus bergantung kepada jam operasional bank. Cash Management System (CMS) akan memudahkan untuk melakukan berbagai jenis transaksi keuangan perusahaan secara elektronik langsung dari lokasi dengan didukung oleh handalan dan keamanan jaringan sistem perbankan elektronik Bank BRISyariah (Brosur Cash Management System BRI Syariah).

### **C. Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah pada BRISyariah KCP Cilacap**

Produk Mikro Faedah iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk investasi, modal kerja, dan konsumtif. Pembiayaan pada produk Mikro Faedah iB berkisar dari Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 200.000.000,-. Produk Mikro Faedah iB antara lain:

#### **1. Mikro 25 iB**

Produk Mikro 25 iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 25.000.000,- dengan tenggang waktu antara 3 sampai 12 bulan dengan margin 1,2 %. Syarat khusus bagi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan ini adalah memiliki usaha yang tempat usahanya sudah milik sendiri dan sudah berjalan minimal 3 tahun, tidak masuk dalam Daftar Hitam Nasional dari BI, jika mempunyai pembiayaan di bank lain minimal sudah berjalan 6 bulan.

#### **2. Mikro 75 iB**

Produk Mikro 75 iB adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 75.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 sampai 36 bulan untuk modal kerja, dan 6 bulan sampai 60 bulan untuk investasi dengan margin 1%. Jaminan pada pembiayaan ini atas nama milik sendiri atau pasangan, orangtua atau anak kandung.

### 3. Mikro 200 iB

Produk Mikro 200 Ib adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk usaha kecil dengan nominal lebih dari Rp. 75.000.000,- sampai dengan Rp. 200.000.000,- dengan tenggang waktu antara 6 sampai 60 bulan dengan margin 0,9 %.

## **D. Pelaksanaan Take Over Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah di BRISyariah KCP Cilacap**

### 1. Syarat Take Over di BRISyariah KCP Cilacap

BRISyariah KCP Cilacap dalam melakukan kegiatan perbankan berupa penyaluran kredit bank, melakukan pemberian kredit kepada calon nasabah yang mengajukan kredit kepada yang bersangkutan, adapun pemberian kredit tersebut dilakukan dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dengan cara dilakukannya analisa yang teliti kepada para calon nasabahnya. Analisa yang dipakai untuk mengetahui keadaan calon nasabah adalah dengan menerapkan prinsip 5C yaitu analisa terhadap *Capacity, Character, Capital, Condition of economics, dan collateral*. Hal tersebut dilakukan agar mengetahui bagaimana keadaan calon nasabah serta mengantisipasi kejadian yang dapat mengakibatkan kerugian bagi bank.

Pemberian kredit tidak hanya ditujukan kepada nasabah baru atau calon nasabah yang tidak memiliki hubungan dengan bank lain, akan tetapi fasilitas pemberian kredit juga diberikan kepada para calon nasabah yang notabene secara bersamaan sedang terikat perjanjian kredit dengan bank lain. Fasilitas pemberian kredit ini dalam lingkup perbankan disebut dengan *take over*.

Beberapa alasan dari BRISyariah melakukan *take over* adalah sebagai berikut:

#### a.) Nasabah yang baik.

Alasan dari suatu bank melakukan *take over* adalah mencari informasi awal dari nasabah dengan teliti agar mendapat nasabah dengan jejak rekam atau track record yang baik dalam hal *take*

*over*. BRISyariah KCP Cilacap akan memberikan kredit kepada orang yang memiliki karakter yang baik seperti taat membayar kewajiban angsuran kredit (berupa pokok dan bunga). Beberapa cara untuk mengerti bagaimana karakter dari nasabah yaitu dengan cara melakukan wawancara dengan calon debitur, melakukan *trade checking* dan melakukan *BI Checking* melalui data bank Indonesia melalui Sistem Informasi Debitur. *BI Checking* adalah fasilitas yang diberikan oleh Bank Indonesia yang digunakan untuk penyediaan informasi mengenai semua debitur dari semua lembaga keuangan dan lembaga pembiayaan di Indonesia. Lembaga tersebut mendaftarkan melalui fasilitas Sistem Informasi Debitur pada Bank Indonesia. Dari *BI Checking* bank dapat melihat data awal dari calon debitur apakah pernah mempunyai tunggakan pembayaran atau bahkan macet, dan apakah calon debitur adalah orang yang taat dalam melakukan aktifitas pembayaran kredit atau justru sebaliknya. Jadi dengan adanya *BI Checking*, bank dapat mengerti posisi kolektibilitas dari calon nasabah apakah calon nasabah dalam posisi baik lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan atau macet.

b.) Menghindari kredit macet.

Bank yang mengetahui jejak rekam kredit dari calon nasabah mengharapkan bahwa calon nasabah nantinya dapat taat dalam melakukan kewajibannya yakni pembayaran angsuran sehingga posisi kolektibilitasnya dalam posisi lancar sama seperti halnya yang dilakukan nasabah tersebut kepada kreditur asal dalam hal pembayaran angsuran kredit. Dengan semakin banyaknya debitur bank yang masuk, maka prosentase kredit macet pada bank akan menurun seiring dengan hadirnya debitur – debitur yang baik.

c.) Tidak ada plafond tambahan dari bank asal.

Dalam perjalanan kreditnya terkadang nasabah yang memiliki usaha yang lancar akan membutuhkan tambahan modal untuk pengembangan usahanya. Namun tidak banyak juga bank atau lembaga keuangan yang memberikan persetujuan untuk penambahan plafond. Hal tersebut dikarenakan jaminan dari calon nasabah tidak sesuai dengan apa yang diharapkan dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Hal ini yang membuat debitur mencari alternatif untuk penambahan modal yaitu melakukan *take over* ke bank atau lembaga keuangan lainnya.

d.) Nasabah kurang cocok dengan fasilitas yang diterima dari kreditur asal.

Alasan yang membuat nasabah melakukan *take over* ke bank atau lembaga keuangan lainnya yaitu dengan adanya perubahan suku bunga mendadak, serta kurang puasnya pelayanan yg diterima.

Dalam praktiknya BRISyariah KCP Cilacap memberikan fasilitas-fasilitas tambahan berupa:

a.) Pemberian plafond kredit yang lebih tinggi.

Dalam menentukan plafond kredit yang diberikan kepada nasabah, setiap bank memiliki cara penilaian yang berbeda. BRISyariah KCP Cilacap memiliki analisa kredit yang dapat membuktikan bahwa plafond kredit yang lebih tinggi dari kreditur asal layak diberikan kepada nasabah. Hal ini yang membuat bank akan berani dan yakin dalam memberikan plafond kredit yang lebih tinggi kepada nasabah.

b.) Proses kredit yang singkat dan pick up.

BRISyariah KCP Cilacap dalam proses pemberian kredit berusaha untuk selalu memberikan pelayanan yang lebih singkat. Pelayanan ini dilakukan untuk membuat debitur terkesan dan tertarik untuk melakukan *take over* dari bank lain.

Fasilitasnya adalah proses kredit dari pengajuan hingga pencairan yang tidak lebih dari 1 minggu. Selain itu pelayanan pick up atau antar jemput pengambilan angsuran di rumah debitur sehingga menghemat waktu nasabah. Dengan sistem seperti ini akan debitur juga dapat menabung pada hari tertentu sebelum jatuh tempo sehingga memperingan angsuran pada saat jatuh tempo.

c.) Pelunasan sebagian.

Untuk memperingan angsuran setiap bulannya, debitur diijinkan untuk melakukan pelunasan sebagian. Pada proses *take over* BRISyariah terbuka dengan adanya negosiasi potongan biaya seperti biaya provisi, administrasi, dan bunga yang bersaing dengan yang didapat di kreditur asal. Selain itu juga mengurangi biaya administrasi hingga 0 rupiah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Hal ini dilakukan untuk menarik simpati dari nasabah.

Pembiayaan *take over* menjadi salah satu alternatif pilihan bagi nasabah yang akan memindahkan kredit dari bank konvensional ke bank syariah. Seperti halnya yang diterapkan pada BRISyariah KCP Cilacap bagi nasabah yang akan memindahkan kredit dari bank konvensional ke BRISyariah KCP Cilacap dapat melakukan *take over*. Salah satu langkah awal yang dilakukan nasabah dalam mekanisme *take over* adalah melakukan komunikasi kepada pihak BRISyariah KCP Cilacap.

BRISyariah KCP Cilacap memberikan dana kepada nasabah sebesar sisa pokok untuk melunasi hutang kepada bank asal. Nasabah melanjutkan pembiayaan di BRISyariah dengan akad *murabahah*.

1. Prosedur Pengajuan *Take Over* BRISyariah KCP Cilacap

Dalam pengajuan pembiayaan oleh nasabah, karyawan bank tidak boleh memberikan pembiayaan secara cuma-cuma kepada nasabah, akan tetapi harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Bank membuat prosedur cara untuk

mendapatkan pembiayaan yang mana ini juga merupakan proses penyeleksian bagi nasabah. Dengan begitu pihak bank akan mengetahui apakah nasabah yang mengajukan pembiayaan merupakan nasabah yang layak atau tidak untuk menerima pembiayaan tersebut.

Beberapa tahapan yang dilakukan nasabah dan pihak bank dalam pembuatan kontrak *take over* adalah

- a.) Nasabah berkomunikasi dengan marketing pembiayaan Mikro Faedah BRISyariah KCP Cilacap untuk mengajukan permohonan pembiayaan *take over*, jika sudah ada kesepakatan antara nasabah dan marketing pembiayaan Mikro Faedah BRISyariah KCP Cilacap maka dilanjutkan dengan mengajukan permohonan pelunasan kredit ke bank asal.
- b.) BRISyariah KCP Cilacap dalam hal ini AOM (Account Officer Micro) melakukan verifikasi data yang diajukan oleh nasabah.
- c.) BRISyariah KCP Cilacap dalam hal ini AOM (Account Officer Micro) menganalisis nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Analisis yang digunakan oleh BRISyariah KCP Cilacap adalah analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*. Dari analisis ini dapat digunakan oleh BRISyariah KCP Cilacap untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah untuk menerima pembiayaan. Maka dari itu analisis ini digunakan oleh BRISyariah KCP Cilacap sebagai dasar dalam memutuskan permohonan pembiayaan.
- d.) Jika sudah ada persetujuan dari bank asal, maka dilanjutkan oleh nasabah untuk melengkapi berkas persyaratan pembiayaan *take over* pada BRISyariah KCP Cilacap. Beberapa persyaratan pembiayaan *take over* adalah
  - (1) Calon nasabah adalah Warga Negara Indonesia .
  - (2) Calon nasabah berusia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.



- (3) Calon nasabah termasuk nasabah yang lancar pada bank atau lembaga keuangan lainnya.
- (4) Memiliki jangka waktu kredit di bank asal yang akan di *take over* minimal 6 bulan.
- (5) Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 3 tahun dengan usaha yang sama, jika usaha adalah warisan dari orangtua maka dihitung sejak mengambil alih usaha tersebut.
- (6) Memiliki plafond di bank sebelumnya minimal Rp. 50.000.000.
- (7) Memiliki hasil BI Checking dengan kolektibilitas lancar.
- (8) BI Checking atas nama badan huum usaha untuk calon nasabah dengan legalitas berupa PT atau CV.
- (9) Melampirkan rincian omset pendapatan.
- (10) Mengisi aplikasi permohonan take over sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh bank
- (10) Photo copy Kartu Tanda Penduduk dan memperlihatkan dokumen aslinya.
- (11) Photo copy Kartu Keluarga dan memperlihatkan dokumen aslinya.
- (12) Photo copy Akta nikah dan memperlihatkan dokumen aslinya (jika sudah menikah).
- (13) Foto berwarna 4 x 6 (yang terbaru).
- (14) Photo copy Nomor Pokok Wajib Pajak dan memperlihatkan dokumen aslinya untuk kredit sebesar atau lebih dari Rp 100.000.000,-
- (15) Photo copy Surat Ijin Usaha Perdagangan dan memperlihatkan dokumen aslinya untuk kredit sebesar atau lebih dari Rp 100.000.000,-

- (16) Photo copy Tanda Daftar Perusahaan dan memperlihatkan dokumen aslinya untuk kredit sebesar atau lebih dari Rp 100.000.00,-
- (17) Photo copy Surat Keterangan Usaha dan memperlihatkan dokumen aslinya untuk kredit kurang dari Rp 100.000.000,-.
- (18) Photo copy surat kepemilikan jaminan dan memperlihatkan dokumen aslinya.
- (19) Melampirkan print out rekening bank 6 bulan terakhir.
- (20) Melampirkan keterangan sisa hutang pada bank asal.
- e.) Setelah verifikasi kelengkapan berkas dan hasil *BI Checking* maka dilanjutkan penilaian terhadap agunan atau jaminan.
- f.) Menunggu persetujuan dari Pimpinan Cabang Pembantu BRISyariah KCP Cilacap.
- g.) Pihak bank melakukan persetujuan pembiayaan jika nasabah dinyatakan layak untuk mendapatkan pembiayaan.
- h.) Pengecekan kembali kelengkapan dokumen nasabah.
- i.) Pengecekan jaminan dan memastikan bahwa jaminan tidak bermasalah.
- j.) Nasabah melunasi hutangnya kepada bank asal.
- k.) Membuat kontrak yang disepakati bersama oleh pihak nasabah dan pihak bank.

Setelah mendapatkan persetujuan pembiayaan dari BRISyariah KCP Cilacap maka nasabah melanjutkan berkomunikasi dengan bank asal untuk kepentingan *take over*. Nasabah akan melunasi sisa pinjaman yang ada di bank asal dan dilanjutkan memindahkan pembiayaan ke BRISyariah KCP Cilacap. Setelah itu dilanjutkan perjanjian akad antara pihak nasabah dengan pihak bank. Alur perjanjian akadnya adalah sebagai berikut:

- a.) Nasabah dan pihak BRISyariah KCP Cilacap sepakat akan adanya *take over*.
- b.) Nasabah mengajukan permohonan *take over* kepada bank asal nasabah melakukan pembiayaan.
- c.) Bank asal setuju secara legal akan adanya *take over* dari nasabah.
- d.) Nasabah dan bank asal melakukan negosiasi terkait sisa hutang yang masih harus nasabah bayar kepada bank asal.
- e.) Nasabah meminjam uang ke BRISyariah KCP Cilacap sebesar sisa hutang nasabah di bank asal.
- f.) Nasabah melunasi hutangnya ke bank asal.
- g.) Nasabah melanjutkan angsuran setiap bulannya ke BRISyariah KCP Cilacap.

Mekanisme selanjutnya sudah fokus kepada BRISyariah KCP Cilacap dan menggunakan akad murabahah yang mana pihak BRISyariah KCP Cilacap harus melakukan pencatatan pada setiap transaksi yang dilakukan agar mempunyai payung hukum sehingga jika nantinya nasabah melakukan wanprestasi maka pihak BRISyariah KCP Cilacap dengan mudah mengatasi permasalahan tersebut dengan cara mediasi. Penerapan *take over* pada BRISyariah KCP Cilacap telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang.

## 2. Contoh *Take Over* pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah pada BRISyariah KCP Cilacap.

Nasabah datang dan mengajukan permohonan pembiayaan *take over* ke BRISyariah KCP Cilacap. Nasabah mengambil pembiayaan untuk modal usaha pada bank asal sebesar Rp 100.000.000,- dengan jangka waktu 5 tahun atau 60 bulan. Suku bunga pada tahun pertama sebesar 2 % dan meningkat di tahun kedua sampai kelima dengan angsuran perbulan sebesar Rp 1.666.666.67. Pembiayaan di bank asal sudah berjalan 2 tahun dengan sisa pokok sebesar Rp 60.000.000,- dan nasabah ingin mengalihkan kreditnya

atau yang biasa dikenal dengan *take over* ke BRISyariah KCP Cilacap. Dengan adanya *take over* nasabah dikenakan biaya penalti sebesar Rp 833.333,33. Kemudian nasabah mengajukan pembiayaan ke BRISyariah KCP Cilacap sebesar Rp. 60.000.000,-. Pihak BRISyariah KCP Cilacap melakukan analisis terlebih dahulu dari berkas dokumen yang diajukan oleh nasabah. Analisis adalah faktor yang penting untuk mengambil keputusan dalam pembiayaan. Menurut Riatna Kumatman (2020), analisis yang digunakan pada BRISyariah KCP Cilacap adalah menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition of economic, Collateral*.

a.) *Character*

Penilaian karakter digunakan untuk mengetahui kepribadian calon nasabah. Dengan penilaian ini diharapkan pihak BRISyariah KCP Cilacap mendapatkan nasabah yang mempunyai akhlak yang baik seperti bukan orang yang suka berjudi, menipu, minum alkohol, dan hal negatif lainnya. Dengan mengetahui kepribadian dari nasabah maka dapat mengukur kejujuran serta kemampuan dari calon nasabah untuk dapat mengembalikan pinjaman. Dalam menganalisa karakter calon nasabah pada BRISyariah KCP Cilacap, pihak bank yang diwakili oleh *Account Officer Micro* (AOM) melakukan tanya jawab dengan calon nasabah. *Account Officer Micro* (AOM) dapat menganalisis karakter calon nasabah dengan melihat sikap dari calon nasabah saat wawancara, melihat dari keyakinan jawaban calon nasabah ketika diberi pertanyaan. Pertanyaan yang dilontarkan oleh *Account Officer Micro* (AOM) adalah yang berkaitan dengan tempat tinggal calon nasabah, riwayat dari usaha calon nasabah, tempat usaha dari calon nasabah, riwayat pembiayaan calon nasabah di bank atau lembaga keuangan lainnya. Pihak BRISyariah lebih mengutamakan untuk calon

nasabah yang sudah memiliki tempat tinggal dan tempat usaha sendiri.

BRISyariah KCP Cilacap juga melakukan *BI Checking* untuk mengetahui jejak rekam riwayat pembiayaan dari calon nasabahnya. Selain itu pihak BRISyariah KCP Cilacap juga dapat memperoleh informasi dari pihak ketiga seperti tokoh masyarakat, pihak Rukun Tetangga atau Rukun Warga, ataupun tetangga dekat untuk lebih menyakinkan dengan menanyakan beberapa hal seputar calon nasabah sekaligus mengecek keabsahan jawaban dari calon nasabah. Setelah selesai melakukan survei lapangan *Account Officer Micro* (AOM) meneruskan laporan ke *Unit Head* (UH) dan langsung disurvei bersama Pimpinan Cabang Pembantu (Pincapem) untuk memberikan penilaian layak atau tidaknya calon nasabah untuk diberi pembiayaan.

**Studi Kasus:**

Calon nasabah usaha dibidang kuliner yaitu Warung Makan Seafood yang terletak di sekitar Pantai Teluk Penyau. Usaha kuliner dari calon nasabah tersebut sudah berjalan selama 3 tahun lebih dan memiliki omset kurang lebih Rp 30.000.000 perbulannya. Calon nasabah memiliki 3 karyawan untuk membantu melayani konsumen. Setelah menghitung omset penjualan yang masih harus dibagi dengan pembelian bahan baku seafood yang cukup mahal, pemberian gaji kepada 3 karyawannya, dan angsuran pembiayaan serta bunga di bank asal yang cukup tinggi maka untuk tetap mengembangkan usahanya calon nasabah mengajukan take over pembiayaan Mikro Faedah iB ke BRISyariah KCP Cilacap sebesar Rp 60.000.000. Calon nasabah mempunyai tempat tinggal pribadi, akan tetapi masih menyewa tempat usaha sebesar Rp 2.000.000 perbulan. Calon nasabah menggunakan sertifikat tanah dan rumah yang ditaksir seharga Rp 300.000.000 untuk memenuhi persyaratan take over

pembiayaan Mikro Faedah 200 iB di BRISyariah KCP Cilacap. Calon nasabah membayar angsuran ditambah margin pada BRISyariah KCP Cilacap sebesar Rp 2.266.666,67,- perbulan dengan jangka waktu 36 bulan. Menurut Account Officer Micro BRISyariah KCP Cilacap Riana Kuatman (2020) calon nasabah merupakan orang yang bisa dipercaya melihat dari jawaban yang meyakinkan dan tanggapan dari beberapa tetangga terkait kepribadiannya. Selain itu juga dari hasil BI Checking yang mempunyai jejak rekam pembayaran yang lancar. Menurut Riana Kuatman (2020) selaku Account Officer Micro (AOM) BRISyariah KCP Cilacap, dari analisis character Bapak Ilham merupakan orang yang jujur dan bertanggungjawab dibuktikan dengan konsistensi beliau ketika menjawab pertanyaan yang diajukan oleh Account Officer Micro (AOM) pada saat wawancara dan tanggapan tetangga mengenai kepribadian beliau. Lalu diperkuat ketika melakukan BI Checking bahwa beliau mempunyai track record pembayaran lancar.

*b.) Capacity*

*Capacity* menurut Muhamad (2016: 198), merupakan kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pembiayaan yang diterima. Prinsip *capacity* yang diterapkan oleh BRISyariah KCP Cilacap menurut Rudi Susanto (2020) adalah dengan melakukan pertimbangan untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya kepada bank dapat dilihat melalui dua cara. Pertama, melihat asset yang dimiliki calon nasabah yakni untuk mengukur sejauh mana keberhasilan pengelolaan usaha dari calon nasabah tersebut. Kedua, penghasilan nasabah yakni untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memperoleh laba. Kemampuan itu dilihat dari catatan operasional atau dari laporan keuangan setiap bulannya.

Menurut Rudi Susanto (2020), *Account Officer Micro (AOM)* juga harus mengetahui total pembelian perbulan. Semakin sering calon nasabah membeli barang ke *supplier* maka semakin banyak barang yang dijual. Artinya, semakin tinggi pula kapasitas calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya terhadap bank. Data pembelian bisa didapat dari pihak ketiga yaitu *supplier*. *Account Officer Micro (AOM)* dapat membandingkan antara harga beli barang dari *supplier* dengan harga jual calon nasabah yang nantinya akan menghasilkan rata-rata/laba yang diperoleh calon nasabah.

**Studi Kasus:**

Analisa keuangan ini merupakan penjumlahan dari pemasukan dan pengeluaran usaha calon nasabah.

a. Analisa Keuangan Bapak Nabil

1) Pemasukan (Per Bulan)

Pendapatan Usaha : Rp. 30.000.000,-

2) Pengeluaran (Per Bulan)

Pengeluaran Usaha : Rp. 7.000.000,-

Kebutuhan Anak : Rp. 1.000.000,-

Telepon, Listrik & Air : Rp. 500.000,-

Transportasi : Rp. 200.000,-

Sewa Tempat Usaha : Rp. 2.000.000,-

Angsuran kepada Bank : Rp. 2.266.000,-

Gaji 3 Karyawan (2 Juta) : Rp. 6.000.000,-

Belanja Rumah Tangga : Rp. 2.500.000,-

Total Pengeluaran : Rp. 21.466.000,-

Laba Bersih = Total Pemasukan – Total pengeluaran

= Rp. 30.000.000 – Rp. 21.466.000

= Rp. 8.534.000,-

Menurut Riana Kuatman (2020), dari analisis diatas dapat disimpulkan bahwa Bapak Nabil memiliki laba bersih

perbulan sebesar Rp. 8.534.000,- hal tersebut semakin meyakinkan *Account Officer Micro (AOM)* dalam memberikan pembiayaan kepada Bapak Nabil karena dari analisis laporan keuangan tersebut menunjukkan bahwa Bapak Nabil mampu membayar angsuran kepada pihak bank.

c.) *Capital*

*Capital* adalah besarnya modal yang dimiliki oleh nasabah. Artinya jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah yang disertakan dalam usaha yang dijalankan (Muhamad, 2016: 198). BRISyariah KCP Cilacap menerapkan prinsip *capital* untuk melihat penggunaan modal yang dimiliki oleh calon nasabah apakah efektif atau tidak. *Capital* ini dapat juga dilihat dari barang produksi yang dimiliki oleh calon nasabah. Menurut Rudi Susanto (2020), penilaian terhadap *capital* yaitu untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan bagaimana penggunaannya.

d.) *Condition*

*Condition* adalah kondisi perekonomian atau usaha penerima pembiayaan (Muhamad, 2016: 198). Menurut Rudi Susanto (2020), penilaian kondisi ekonomi harusnya benar-benar memiliki prospek usaha yang baik kedepannya sehingga kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah relatif kecil.

**Studi Kasus :**

Dari segi *condition of economy*, warung makan seafood Bapak Nabil memiliki prospek usaha yang bagus dilihat dari omset penjualan perbulan mencapai Rp.30.000.000,-. Selain itu juga warung makan seafood Bapak Nabil berada di tempat yang cukup strategis dan ramai.

Menurut Riana Kuatman (2020), dilihat dari segi *condition of economy*, Bapak Nabil telah memenuhi kriteria prinsip analisis



*condition of economy* karena usaha yang sedang dijalani beliau memiliki prospek kedepan yang bagus dibuktikan dengan omset yang didapatkan perbulannya.

e.) *Collateral*

*Collateral* merupakan suatu agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan atau dikenal sebagai sumber pembiayaan kedua apabila pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut tidak dilaksanakan (Muhamad, 2016: 198). Penilaian *collateral* (jaminan) merupakan senjata terakhir ketika menangani pembiayaan bermasalah.

Studi Kasus :

Menurut Riana Kuatman (2020), Bapak Nabil memenuhi kriteria prinsip analisis *collateral* karena dari jaminan yang mereka berikan kepada pihak bank sudah mencakup seluruh pembiayaan yang mereka ajukan.

**E. Faktor yang melatarbelakangi nasabah dalam melakukan take over dari bank konvensional ke BRISyariah KCP Cilacap**

Faktor yang melatarbelakangi nasabah melakukan *take over* dari bank konvensional ke BRISyariah KCP Cilacap yaitu bunga yang relatif meningkat, sehingga banyak nasabah yang justru melakukan proses *take over* ke BRISyariah yang dilihat mudah dan angsuran yang tidak tinggi. Namun kemudahan itu justru seringkali tidak diimbangi dengan kepehaman dari calon nasabah, seperti syarat bahkan sampai proses *take over*. Hal inilah yang membuat calon nasabah yang ingin *take over* malah gagal melakukan proses *take over*.

Pemberian proses *take over* di BRISyariah dilihat dari dokumen, bukti fisik, dan laporan keuangannya sesuai dengan kriteria dari BRISyariah KCP Cilacap maka pihak BRISyariah KCP Cilacap akan memberikan pembiayaan sebesar yang telah disepakati bersama nasabah.

Selanjutnya dana dari BRISyariah KCP Cilacap langsung dicairkan ke nasabah untuk melunasi sisa hutangnya ke bank asal. Setelah

nasabah sudah melunasi hutangnya maka nasabah bersama pihak BRISyariah KCP Cilacap mengambil agunan sertifikat yang ada pada bank asal. Kemudian BRISyariah KCP Cilacap meroya agunan tersebut dan mengganti sertifikat atas nama BRISyariah KCP Cilacap. Sertifikat akan menjadi atas nama nasabah kembali ketika nasabah sudah melunasi seluruh angsuran pada BRISyariah KCP Cilacap.

BRISyariah KCP Cilacap dalam pembiayaan Mikro Faedah iB memiliki *margin* sebesar 1 % perbulan yang mana lebih kecil daripada bank asal. Setelah proses *take over* dari bank asal ke BRISyariah KCP Cilacap selesai maka nasabah memiliki kewajiban untuk melunasi hutangnya pada BRISyariah KCP Cilacap. Nasabah membayar hutangnya dengan angsuran yang sama pada setiap bulannya. Selain itu ada biaya lain dalam proses *take over* ini yang harus dibayarkan oleh nasabah sebelum pencairan seperti biaya asuransi dan biaya administrasi.

Pelayanan yang kurang baik juga menjadi faktor yang membuat nasabah ingin melakukan *take over*, karena pelayanan merupakan hal yang penting dalam merawat nasabah agar tetap bertahan. Selain itu beberapa nasabah melakukan *take over* pembiayaan dikarenakan ingin mengamalkan syariah Islam dalam menjalankan bisnisnya.

#### **F. Take Over Pembiayaan Murabahah Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap**

Pembiayaan *take over* pada BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap menjadi branding yang digunakan bank ini karena strategi bank dalam menarik atau membujuk nasabah yang memiliki kredit di bank konvensional untuk memindahkan kredit yang sedang berjalan tersebut ke bank syariah. Calon nasabah juga tertarik karena adanya transparansi atau antara pihak bank dan calon nasabah saling mengetahui harga asalnya atau pihak bank memberitahukan secara transparan harga pokoknya kepada calon nasabah dan pada saat ini pihak bank mensyaratkan atas laba atau keuntungan yang akan diambilnya.

Menurut Riana Kuatman (2020), Pelaksanaan take over pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap masih belum maksimal. Sebenarnya pada praktiknya, pembiayaan take over sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap sudah cukup tepat untuk menarik calon nasabah. Banyak calon nasabah yang tergiur dengan beberapa kemudahan dan tawaran lainnya. Namun ternyata banyak calon nasabah yang mengajukan pembiayaan take over tetapi tidak sebanding dengan jumlah nasabah yang lolos dalam pembiayaan take over. Banyak calon nasabah hanya tergiur dengan kemudahan dan tawaran lainnya tanpa memahami betul persyaratan, mekanisme, dan alur yang lainnya. Dan harapannya ke depan branding take over di BRISyariah KCP Cilacap bisa lebih maksimal dan menjadi salah satu ujung tombak akan menarik lebih banyak lagi calon nasabah.



## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

1. Ada lima tahapan dalam melakukan prosedur pembiayaan pada BRISyariah KCP Cilacap. Pertama, tahap pengajuan permohonan pembiayaan. Pada tahap ini calon nasabah mengajukan permohonan *take over* pembiayaan *murabahah* produk mikro faedah kepada BRISyariah KCP Cilacap. Kedua, tahap analisis pembiayaan. Pada tahap ini pihak *Account Officer Micro (AOM)* melakukan penilaian terhadap calon nasabah/debitur apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan. Analisis dilakukan dengan mengacu pada prinsip 5C (*character, capacity, capital, condition of economy dan collateral*). Ketiga, tahap pemberian putusan pembiayaan. Pada tahap ini pemberian putusan mengenai persetujuan pencairan pembiayaan dilakukan oleh *Unit Head (UH)*, setelah disetujui *Account Officer Micro (AOM)* membuat akad, kemudian dilanjutkan dengan proses penandatanganan akad. Keempat, tahap pencairan/akad pembiayaan. Pada tahap ini dana akan dicairkan kemudian dikirimkan ke rekening tabungan. Kelima, tahap pemantauan pembiayaan. Pada tahap ini dilakukan monitoring oleh *Account Officer Micro (AOM)* secara berkala.
2. Adapun faktor yang melatarbelakangi calon nasabah melakukan take over adalah cicilan yang tetap setiap bulannya, ada pelayanan yang kurang baik di bank sebelumnya, pertimbangan keuntungan, dan nasabah ingin mengamalkan syariah.
3. Pelaksanaan take over pembiayaan murabahah produk Mikro Faedah sebagai strategi branding di BRISyariah KCP Cilacap masih belum maksimal. Sebenarnya pada praktiknya, pembiayaan take over sebagai strategi branding di BRISyariah sudah cukup tepat untuk menarik calon nasabah. Banyak calon nasabah yang tergiur dengan beberapa kemudahan dan tawaran lainnya. Namun ternyata banyak calon nasabah

yang mengajukan pembiayaan take over tetapi tidak sebanding dengan jumlah nasabah yang lolos dalam pembiayaan take over. Banyak calon nasabah hanya tergiur dengan kemudahan dan tawaran lainnya tanpa memahami betul persyaratan, mekanisme, dan alur yang lainnya. Dan harapannya ke depan branding take over di BRISyariah KCP Cilacap bisa lebih maksimal dan menjadi salah satu ujung tombak akan menarik lebih banyak lagi calon nasabah.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan mengenai “Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah Sebagai Strategi Branding Di BRISyariah KCP Cilacap Tahun 2017-2019”, penulis menyarankan kepada

1. Bagi BRISyariah KCP Cilacap, selalu memperhatikan prinsip 5C dalam memberikan pembiayaan take over serta benar-benar memberikan edukasi kepada calon nasabah agar calon nasabah teliti dan cermat dalam melakukan proses take over ke BRISyariah KCP Cilacap sehingga pada saat melakukan proses take over tidak ada kendala apapun.
2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan hendaknya untuk meneliti variabel lainnya yang dapat memberi gambaran lebih luas lagi terkait take over kepada calon nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah Chamidun. 2009. *Studi Analisis terhadap Pelaksanaan Take Over di PT. Federal Internasional Finance Syariah Cabang Kudus*.
- Alamat kantor bank.blogspot.com. 2018. "Alamat Bank BRI Syariah Cilacap Gatot Subroto", diakses pada tanggal 14 Maret 2020 Pukul 10.37 WIB dari: <https://alamatkantorbank.blogspot.com/2018/10/alamat-bank-bri-syariah-cilacap-gatot.html?m=1>.
- Ascarya. 2006. *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Prakteknya di Beberapa Negara*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bayu Ari Wibowo. 2013. *Pelaksanaan Take Over Dalam Perjanjian Jual Beli Rumah Secara Kredit (Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus)*. Skripsi. Fakultas Hukum. Universitas Muria Kudus: Kudus.
- Brisyariah.co.id. 2017. "Detail Produk Mikro BRI Syariah", diakses pada tanggal 18 Februari 2020 Pukul 10.08 WIB dari: <https://www.brisyariah.co.id/detailproduk.php?&f=10>.
- Buku Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro BRISyariah.
- Buku Register Pembiayaan Mikro UMS BRISyariah KCP Cilacap.
- Dokumen AOM BRISyariah KCP Cilacap 2020.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Juwita Anggraini. 2016. *Analisis Kinerja Pembiayaan Take Over pada BTN Syariah tahun 2014-2015*. Skripsi. UIN Raden Fatah: Palembang.
- Karim, Adiwarmanto. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhamad. 2016. *Manajemen Pembiayaan Bank Syaria"ah Edisi Kedua, Cetakan Pertama*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- M. Koni Romaini Aziz. 2011. *Analisa Perjanjian Take Over di Bank DKI Syariah*.
- Sauqih Miranda. 2018. *Prosedur Pembiayaan Take Over di PT Bank Syariah Mandiri Branch Medan Ahmad Yani*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. UIN Medan: Medan.
- Simamora, Henry. 1997. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: STIE TKPN.

- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. 2015. *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sutan, Remy Sjahdeini. 1999. *Perbankan Islam Dan Kedudukannya dalam Tata Hukum*, Jakarta: PT Pustaka Utama Grafitim.
- Tanzeh, Ahmad. 2009. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras.
- Wardiah, Mia Lasmi. 2013. *Dasar-Dasar Perbankan*, Bandung: Pustaka Setia.
- Wawancara Bapak Riana Kumatman (AOM) BRISyariah KCP Cilacap, 15 Februari 2021.
- Wawancara Bapak Rudi Susanto (UH) BRISyariah KCP Cilacap, 19 Februari 2021.
- Zainal, Ahmad. 2013. *Mengenal Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, Jakarta: Akasara Pertama Pena



## **Lampiran 1:**

### **Pedoman Wawancara**

#### **A. Identitas Informan**

Nama : Rudi Susanto  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan : S-1  
Jabatan : *Unit Head (UH) Mikro*

#### **B. Pertanyaan Penelitian :**

1. Bagaimana Bagaimana sejarah singkat berdirinya PT. Bank BRI Syariah Tbk., dan awal mula didirikannya BRISyariah Kantor Cabang Pembantu di Cilacap?
2. Produk-produk apa saja yang ada di BRISyariah KCP Cilacap?
3. Apa yang dimaksud dengan *Mikro Faedah* itu?
4. Jelaskan akad pembiayaan yang diterapkan pada *take over* produk pembiayaan *Mikro Faedah* BRISyariah dan Bagaimana mekanismenya?
5. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dalam mengajukan permohonan *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah*?
6. Bagaimana prosedur pemberian *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?
7. Jelaskan tahapan-tahapan dalam prosedur pemberian *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?
8. Bagaimana mekanisme tahapan pengajuan permohonan *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?
9. Bagaimana mekanisme analisis *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?
10. Bagaimana mekanisme pemberian putusan *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?



11. Bagaimana mekanisme pencairan/akad pembiayaan *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?
12. Berapa lama waktu pencairan dana *take over* pembiayaan *murabahah* produk *Mikro Faedah* pada BRISyariah KCP Cilacap?

## **Wawancara II**

### **A. Identitas Informan**

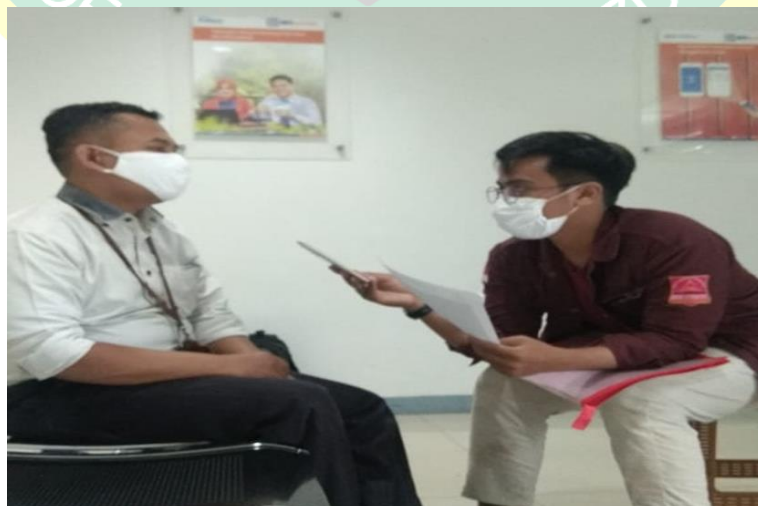
Nama : Riana Kuatman  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan : S-1  
Jabatan : *Account Officer Micro (AOM)*

### **B. Pertanyaan Penelitian**

1. Apakah ada dokumen yang membuktikan bahwa BRISyariah KCP Cilacap selama 2017-2019 menjadi BRISyariah KCP terbaik wilayah BRISyariah KCP Purwokerto?
2. Berikan contoh riil calon nasabah yang layak dan tidak layak untuk dibiayai

### **Lampiran 2:**

#### **Dokumentasi Wawancara**



**Lampiran 3.1:**

**Surat Keterangan Berhak Mengajukan Judul Skripsi**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

**SURAT KETERANGAN**

Nomor: 0691/In.17/FEBI.J./PP.009/V/2020

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Yoiz Shofwa Safrani, S.P., M.Si  
NIP : 197812312008012027  
Jabatan : Ketua Jurusan Perbankan Syariah  
Pada Instansi/lembaga : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Ihsan Kurniawan  
NIM : 1617202102  
Semester / Jurusan : VIII / Perbankan Syariah  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Tahun Akademik : 2019/2020

Menerangkan bahwa mahasiswa tersebut sudah berhak mengajukan judul proposal skripsi. Sebagai bukti berikut ini disertakan transkrip nilai sementara.

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mengajukan judul proposal skripsi dan digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada tanggal : 04 Mei 2020



**Yoiz Shofwa Safrani, S.P., M.Si**  
NIP. 19781231 200801 2 027

### Lampiran 3.2:

## Surat Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 0850/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/V/2020 Purwokerto, 28 Mei 2020  
Lampiran : 1 lembar  
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:  
Yth. Ubaidillah, S.E., M.E.I  
Dosen Tetap IAIN Purwokerto  
Di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto pada tanggal 22 Mei 2020 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 18 Mei 2020 kami mengusulkan Bapak untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Ihsan Kurniawan  
NIM : 1617202102  
Semester : VIII  
Prodi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah  
Sebagai Strategi Branding Di Brisyariah KCP Cilacap

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alikum Wr. Wb.*

Ketua Jurusan Perbankan Syariah  
  
Shafrani, SP., M.Si.  
NIM 1612312008012027

**Lampiran 3.3:**

**Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Pembimbing Skripsi**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 0850/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/V/2020 Purwokerto, 28 Mei 2020  
Lampiran : 1 lembar  
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:  
Yth. Ubaidillah, S.E., M.E.I  
Dosen Tetap IAIN Purwokerto  
Di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto pada tanggal 22 Mei 2020 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 18 Mei 2020 kami mengusulkan Bapak untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Ihsan Kurniawan  
NIM : 1617202102  
Semester : VIII  
Prodi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Produk Mikro Faedah  
Sebagai Strategi Branding Di Brisyariah KCP Cilacap

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesiediaan terlampir. Atas kesiediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alikum Wr. Wb.*

Ketua Jurusan Perbankan Syariah  
  
**Shafriani, SP., M.Si.**  
12312008012027

### Lampiran 3.4:

## Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

### SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR Nomor : 1524/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/VIII/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa :

N a m a : **Ihsan Kurniawan**  
N I M : 1617202102  
Semester : VIII  
Jurusan : Perbankan Syariah / Perbankan Syari'ah (S1)

Berdasarkan Surat Rekomendasi Sidang Seminar Proposal Revisi Substansi dan Metodologi Proposal dengan Judul :

“TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK MIKRO FAEDAH  
SEBAGAI STRATEGI BRANDING DI BRISYARIAH KCP CILACAP”

Pada Tanggal **12 Agustus 2020** dan dinyatakan **LULUS**.

Dengan perubahan proposal /hasil Proposal sebagai berikut :

1. Substansi Masalah
  - Perkuat strategi branding sebagai data variabel
2. Metode Penelitian
  - Masukkan data primer dan sekunder
  - Perjelas teori yang digunakan
3. Teknik Penulisan
  - Disesuaikan lagi dengan buku panduan skripsi FEBI
4. Lain-lain
  - Pertanyaan dari Firman M : Apakah produk pembiayaan Mikro Faedah lb hanya menggunakan akad murabahah?
5. Saran
  - Lebih perkuat data data yang digunakan, gunakan teori yang sesuai
  - Saran dari Fadhil : Disesuaikan lagi dengan panduan penulisan skripsi khususnya penelitian yang bersifat kualitatif

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan Riset penulisan Skripsi program S-1. Terima kasih.

Dibuat di : Purwokerto  
pada Tanggal : 18 Agustus 2020  
Jurusan Perbankan Syariah.



**Yozha S, SP., M.Si.**  
NIP. 812312008012027

*Lampiran 3.5:*

**Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53128  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

**SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF**  
Nomor : 1434/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/VII/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Syariah dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Ihsan Kurniawan  
NIM : 1617202102  
Semester : VIII  
Jurusan : S-1 Perbankan Syariah

Mahasiswa tersebut benar-benar telah melaksanakan Ujian Komprehensif pada Hari Selasa, tanggal **28 Juli 2020** dengan nilai **B**  
Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 30 Juli 2020  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah,



Shafriani, SP., M.Si.  
NIDN. 19781231 200801 2 027

*Lampiran 3.6:*

**Surat Rekomendasi Ujian Munaqasyah**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.uinsaizu.ac.id

**REKOMENDASI MUNAQOOSAH**

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.  
NIP : 19920613 201801 2 001  
Jabatan : Koordinator Prodi Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Ihsan Kurniawan  
NIM : 1617202102  
Semester/ SKS : XIV/ 142 SKS  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar ujian munaqosah dan digunakan sebagaimana mestinya.

Koord. Prodi Perbankan Syariah



**Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.**  
NIP. 19920613 201801 2 001

Dibuat di Purwokerto  
Tanggal 28 Maret 2023  
Dosen Pembimbing



**Ubaidillah, S.E., M.E.I.**

**Lampiran 4.1:**

**Sertifikat BTA-PPI**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

---

# SERTIFIKAT

Nomor: B-206/In.17/UPT.MAJ/Sti.011/VIII/2018

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

**IHSAN KURNIAWAN**  
1617202102

MATERI UJIAN	NILAI
1. Tes Tulis	72
2. Tartil	70
3. Tahfid	70
4. Imla'	75
5. Praktek	50

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).

Purwokerto, 9 Agustus 2018  
Mudir Ma'had Al-Jami'ah,  
  
Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I  
NIP. 19570521 198503 1 002

NO SERI: MAJ-G2-2018-305





Lampiran 4.2

Sertifikat Bahasa Arab



**Lampiran 4.3**

**Sertifikat Bahasa Inggris**

  
**MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS**  
**INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO**  
**LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT**  
IAIN PURWOKERTO  
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia. www.iainpurwokerto.ac.id

---

**CERTIFICATE**

*Number: In.17/ UPT.Bhs/ PP.00/9.2/2017*

This is to certify that :

Name : **IHSAN KURNIAWAN**  
Student Program : **PS**

Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by  
Language Development Unit with result as follows:  
**IAIN PURWOKERTO**

SCORE: 73      GRADE: GOOD

  
Head of Language Development Unit,  
IAIN Purwokerto, January 9<sup>th</sup> 2017  
  
Dr. Sabur, M.Ag.  
NIP. 19670307 199303 1 005



IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA  
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126



## S E R T I F I K A T

Nomor : In.17/UPT-TIPD -2458/XI/2017

Diberikan kepada :

**Ihsan Kurniawan**

NIM : 1617202102

Tempat/Tgl Lahir : Cilacap, 30 Juni 1997

Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir  
Komputer

pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office  
yang diselenggarakan oleh UPT-TIPD IAIN Purwokerto  
pada tanggal 17 November 2017

Purwokerto, 22 November 2017

Kepakt DPT TIPD



**Agus Sriyanto, M. Si**

NIP : 19750907 199903 1 002



### SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
86 - 100	A	4
81 - 85	A-	3,6
76 - 80	B+	3,3
71 - 75	B	3
66 - 70	B-	2,6
61 - 65	C+	2,3

### MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	B+
Microsoft Excel	A
Microsoft Power Point	A-

Lampiran 4.4

Sertifikat Aplikom

*Lampiran 4.5*

**Sertifikat PPL**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, Fax : 0281-636553, www.febi.iainpurwokerto.ac.id

---

## Sertifikat

No. : 0911/In.17/D.FEBI/PP.009/VI/2020

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa :

**Nama : Ihsan Kurniawan**  
**NIM : 1617202102**

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto Pada Semester Genap 2019/2020 di :

**BRI Syari'ah KCP Cilacap**

Periode Bulan Desember 2019 sampai dengan Maret 2020 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai A. Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munaqosyah/Skripsi.

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

Purwokerto, 9 Juni 2020  
Kepala Laboratorium FEBI

  
**H. Sochimir, Lc., M.Si.**  
NIP. 19691009 200312 1 001





IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Telp. 0281-635624 Fax: 636553 Purwokerto 53126

## SERTIFIKAT

Nomor: 0302/K.LPPM/KKN.44/11/2019


Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa :

Nama : **IHSAN KURNIAWAN**  
NIM : **1617202102**  
Fakultas / Prodi : **FEBI / PS**

### TELAH MENGIKUTI

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-44 IAIN Purwokerto Tahun 2019 yang dilaksanakan mulai tanggal 15 Juli 2019 sampai dengan 28 Agustus 2019 dan dinyatakan **LULUS** dengan Nilai **91 (A)**.



Purwokerto, 18 November 2019  
Ketua LPPM,  
  
Dr. H. Ansori, M. Ag.  
NIP. 19650407 199203 1 004

Lampiran 4.6

Sertifikat KKN

## *Lampiran 5*

### **Daftar Riwayat Hidup**

#### **A. Identitas Diri**

1. Nama : Ihsan Kurniawan
2. NIM : 1617202102
3. Tempat/Tgl Lahir : Cilacap, 30 Juni 1997
4. Jenis Kelamin : Laki-laki
5. Golongan : O
6. Agama : Islam
7. Alamat Asal : Jl. Laban no.19 Rt 02/Rw 13 Kelurahan  
Gumilir Kecamatan Cilacap Utara  
Kabupaten Cilacap
8. No. HP : 086716040013
9. Email : ihsankurniawan1933@gmail.com

#### **B. Riwayat Pendidikan**

1. Pendidikan Formal
  - a. SD : SDN GUMILIR 5 CILACAP
  - b. SMP : SMPN 5 CILACAP
  - c. SMK : SMKN 2 CILACAP
  - d. S 1 : UIN Prof Syaifuddin Zuhri Purwokerto
2. Pendidikan Non Formal
  - a. Pondok Pesantren Roudlotul 'Uluum

#### **C. Pengalaman Organisasi**

1. Wakil Ketua DEMA FEBI UIN PURWOKERTO 2018-2019
2. Biro Bakat Minat PMII Rayon FEBI 2018-2019
3. Ketua DEMA FEBI UIN PURWOKERTO 2019-2020

4. Wakil Ketua PMII Rayon FEBI 2019-2020
5. Kemendagri DEMA UIN PURWOKERTO 2020-2021
6. Wakil Ketua 2 PMII Komisariat Walisongo Purwokerto 2020-2021
7. Sekretaris Wakil Ketua 2 PC PMII PURWOKERTO 2021-2023

**Purwokerto, 28 Maret 2023**



**Ihsan Kurniawan**

