

**KONSEP MURABAHAH PADA PT. BPRS AL-WASHLIYAH**

**SKRIPSI MINOR**

Oleh:

**PEBRIANI NUR AULIYAH**

**NIM: 54154110**



**A D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA**

**2018**

**KONSEP MURABAHAH PADA PT. BPRS AL-WASHLIYAH**

**SKRIPSI MINOR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madyah (D-III) Dalam Ilmu Perbankan Syariah Pada Program D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara**

Oleh:

**PEBRIANI NUR AULIYAH**

**NIM: 54154110**



**A D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA**

**2018**

LEMBAR PERSETUJUAN  
KONSEP MURABAHAH DI PT. BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN

Oleh:

PEBRIANI NUR AULIYAH

NIM: 54154110

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI  
D III PERBANKAN SYARIAH

Tuti Anggraini, MA

NIP: 197705312005012007

Zuhrinal M. Nawawi, MA

NIP:19768182007101001

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul “**Konsep Murabahah Pada PT. (BPRS) Al-Washliyah.**” telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal Maret 2018

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 3 Juli 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Minor Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Dr.Hj. Marliyah, M Ag

NIP. 197601262003122003

Kusmilawati, M. Ak

NIP. 198006142015032001

Anggota

Penguji I

Penguji II

Dr.Hj. Marliyah, M Ag

NIP. 197601262003122003

Tuti Anggraini, MA

NIP. 197705312005012007

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam UIN  
Sumatera Utara

DR.Andri Soemitra,MA

NIP.197605072006041002

## IKHTISAR

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya margin (keuntungan yang diperoleh). Oleh karena itu, pembiayaan yang diberikan kepada nasabah atas suatu jenis barang tentu dengan harga yang disepakati bersama. Nasabah membayar kepada bank secara angsur selama jangka waktu yang disepakati dengan memperhatikan kemampuan mengangsur nasabah. Umumnya, dalam menentukan atau menetapkan margin keuntungan sudah berdasarkan ketetapan dari bank syariah, namun untuk menentukan persentase margin dalam harga jual beli itu adalah berdasarkan dari hasil negosiasi antara bank dan nasabah atas barang yang ingin dibeli oleh nasabah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep akad *murabahah* dan aplikasinya di PT. BPRS Al-Washliyah. Metode yang digunakan adalah kualitatif yaitu menggambarkan dan menguraikan data-data yang dikumpulkan dengan cara wawancara dari lembaga tersebut. Selain itu, peneliti ini ditunjang oleh adanya data primer dan sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur yang terkait dengan permasalahan yang ada. Objek dalam penelitian ini tertuju pada akad *murabahah* dengan menggunakan akad *wakalah*. Karena, tidak adanya persediaan terhadap barang yang diinginkan oleh calon nasabah *murabahah*. Maka dengan digunakannya akad *wakalah* tersebut, BPRS Al-Washliyah Medan baru bisa melaksanakan akad *murabahah* setelah barang *murabahah* selesai dibeli dan bank mendapatkan kepemilikan serta penguasaan atas barang *murabahah*. Namun dalam konsep akadnya BPRS Al-Washliyah Medan melakukan akad *wakalah* dengan akad *murabahah* pada waktu yang sama.

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirahim

Alhamdulillah Wasyukurillah, senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hambaNya, sehingga sampai saat ini kita masih mendapatkan ketetapan Iman dan Islam. Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW sehingga kita diberi kesehatan dan keselamatan dan semoga kita senantiasa mendapat syafa'at dikemudian hari.

Pada penyusunan Tugas Akhir ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik dalam ide, kritik, saran, maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih sebagai penghargaan atau peransertanya dalam penyusunan Tugas Akhir ini kepada:

1. Rektor UIN-SU Bapak Prof. Dr. KH. Saidurrahman, M.Ag.
2. Bapak Dr. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, Ma selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU.
4. Ibu Tuti Anggraini, MA selaku pembimbing skripsi minor penulis yang telah bersedia memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk untuk menyelesaikan skripsi minor ini.

5. Bapak Zuhri M. Nawawi, MA selaku ketua Prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Ibu Rahmi Syahriza, MA selaku sekretaris prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Seluruh pengajar dan staff administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membimbing dan membantu kelancaran selama kuliah.
7. Bapak Bambang Risbagio selaku Direktur Utama di BPRS Al-Washliyah dan seluruh staff pegawai didalamnya.
8. Buat ayah dan mama selaku orang tua tercinta terimakasih buat dukungan selama ini, yang selalu memberikan semangat dan motivasi , adik-adikku tersayang Isna Nurul ‘Ain, Aisyah Nurul Lail, dan Najma Nurul Hayati.
9. Untuk teman satu kamar, Linda Sari Siregar dan teman-teman satu kost yang selalu mengingatkan dan memberi semangat.
10. Untuk sahabat saya Widya Arianty yang tak pernah bosan memberi dukungan, dan semangat, membantu dan menemani dalam menyusun skripsi minor ini hingga selesai.
11. Untuk orang terdekat saya Dedy Muzaini, yang selalu memberikan dukungan, semangat dan menemani dalam menyusun skripsi minor ini.
13. Untuk ketua HIMALA (Himpunan Mahasiswa Langkat), Arif Prastyo yang telah membantu dalam menyusun skripsi minor ini.

14. Rekan-rekan kelas A D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU atas kerja samanya.
15. Dan untuk teman-teman yang selalu memberikan saya semangat dan dukungan.

Penulis menyadari banyak kekurangan yang terdapat dalam pembuatan skripsi ini. Untuk kritik dan saran kiranya lebih dapat memperbaiki skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dalam menambah wawasan khususnya bagi umat manusia, serta bagi perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia. Semoga Allah SWT senantiasa meridhoi aktivitas kita dan berjuang dijalanNya serta menjadikan kita semua sebagai hambaNya yang berbahagia didunia dan diakhirat.

Medan, 04 April 2018

Penulis

Pebriani Nur Auliyah

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
IKHTISAR.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vii

### BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Metode Penelitian .....	6
1. Pendekatan Penelitian .....	6
2. Langkah-langkah Penelitian .....	6
F. Sistematika Pembahasan .....	6

### BAB II : LANDASAN TEORI

A. Murabahah.....	8
1. Pengertian Murabahah.....	8
2. Landasan Syariah Tentang Murabahah.....	11
3. Skema Pembiayaan Murabahah.....	14
B. Peraturan Fatwa Tentang Murabahah.....	15

### BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan BPRS Al-Washliyah .....	20
1. Sejarah Perusahaan .....	20
2. Moto, Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan .....	21

3. Produk Perusahaan.....	21
4. Logo Perusahaan.....	24
B. Struktur Organisasi Perusahaan dan Job Description.....	22
1. Struktur Organisasi Perusahaan .....	24
2. Job Description Perusahaan .....	26
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN</b>	
A. Konsep Murabahah Di PT. BPRS Al-Washliyah Medan.....	46
1. Akad Murabahah .....	46
2. Konsep Murabahah di BPRS Al-Washliyah .....	46
B. Aplikasi Murabahah di PT BPRS Al-Washliyah Medan.....	52
1. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah.....	52
2. Prosedur Umum Pembiayaan .....	52
3. Alur Pembiayaan.....	53
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	55
B. Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>57</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>58</b>

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Akhir-akhir ini banyak bermunculan di Indonesia lembaga-lembaga keuangan yang berprinsip syariah. Diantaranya adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah atau yang sering disebut BPRS. Keberadaan BPRS merupakan suatu usaha untuk memenuhi keinginan, khususnya sebagian umat Islam yang menginginkan jasa layanan lembaga keuangan syariah dalam mengelola perekonomiannya. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan salah satu model lembaga keuangan yang paling sederhana yang saat ini banyak muncul di Indonesia bahkan hingga ribuan BPRS, yang bergerak di kalangan masyarakat ekonomi bawah dan berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi bagi pengusaha kecil yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan.<sup>1</sup>

Tumbuhnya BPRS juga merupakan tuntutan dari masyarakat muslim yang menginginkan bermuamalah secara syariah untuk menjauhi dari praktek bermuamalah secara ribawi. Pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah diantaranya menggunakan prinsip kerjasama (*partnership*), yakni bentuk pembiayaan kepada anggota atau nasabah BPRS akan menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk meningkatkan produktivitas usaha. Atas dasar transaksi ini BPRS akan bersepakat dalam nisbah

---

<sup>1</sup> Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Balai Pustaka Cetak Pertama, 2001) hal. 67.

bagi hasil.<sup>2</sup> Pembiayaan prinsip tersebut guna memperlancar roda perekonomian umat, sebab dianggap mampu menekan terjadinya inflasi karena tidak adanya ketetapan bunga yang harus dibayarkan ke bank, selain itu juga dapat merubah haluan kaum muslimin dalam setiap transaksi perdagangan dan keuangan yang sejalan dengan ajaran syariah Islam.

Untuk mencapai pertumbuhan dan perkembangan secara pesat, BPRS Al-Washliyah melakukan kegiatan penghimpunan dana dan juga penyaluran dana. Pada sisi penghimpunan dana BPRS Al-Washliyah menghimpun dana dari anggota (nasabah) dengan akad *Wadi'ah* dan *Mudaharab*. Sedangkan pada sisi penyaluran dana atau pembiayaan, BPRS Al-Washliyah menggunakan sistem bagi hasil yaitu akad *Murabahah* dan *Ijarah*.

Pada bank konvensional dan bank syariah memiliki perbedaan dalam menyalurkan dana kepada nasabahnya. Pada bank konvensional, pemberian pinjaman uang terhadap nasabah yang membutuhkan disebut dengan kredit. Berbeda dengan bank syariah, dimana pemberian pinjam dana terhadap nasabahnya disebut dengan pembiayaan. Keuntungan yang diperoleh dari pemberian pembiayaan tersebut tidak berdasarkan suku bunga tetapi berdasarkan bagi hasil yang telah disepakati bersama. Selain itu, hubungan antara pihak bank dan nasabah pada bank syariah tidak hanya terbatas pada kreditor dan debitor. Tetapi menggunakan sistem kemitraan dalam menyalurkan pembiayaannya.

Salah satu prinsip operasional bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya ialah prinsip jual beli (*bai'*). Jual beli adalah (*bai'*) suatu pertukaran

---

<sup>2</sup> Ridwan M, *Manajemen Bank Pembiayaan Rakyat Syariah(BPRS)*, (Yogyakarta: UII Press,2004), hal. 169

(*exchanging*) antara suatu komoditas dengan uang atau antara komoditas dan komoditas yang lain.<sup>3</sup> Jual beli merupakan salah satu kegiatan transaksi ekonomi, dimana kegiatan tersebut mengakibatkan penjualan suatu produk oleh pihak penjual terhadap pihak pembeli. Jual beli terjadi karena adanya penawaran dari pihak penjual atau permintaan dari pihak pembeli pada suatu tempat tertentu. Transaksi jual beli antara pihak penjual dan pembeli terjadi karena adanya kesepakatan. Pihak pembeli sepakat untuk membeli barang yang ditawarkan oleh penjual dengan membayar seharga barang tersebut dan pihak penjual sepakat untuk menyerahkan barang yang diinginkan oleh pembeli.

Jual beli (*bai'*) adalah akad *mu'awadhah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik merupakan uang maupun barang. Transaksi jual beli antara pihak penjual dan pembeli terjadi karena adanya kesepakatan. Pihak pembeli sepakat untuk membeli barang yang ditawarkan oleh pihak penjual dengan membayar seharga barang yang diinginkan oleh pembeli.<sup>4</sup>

Pada beberapa bank syariah terjadi praktik yang berbeda dengan teori yang ada, bank selaku pihak penjual mencari barang yang diinginkan atau dipesan oleh pihak nasabah selaku pembeli. Sedangkan dalam praktiknya, bank selaku penjual memberikan kebebasan terhadap pihak nasabah untuk mencari sendiri barang/kendaraan yang diinginkannya.

Melakukan transaksi jual beli suatu produk haruslah berada pada pihak penjual terlebih dahulu. Bukan menjual suatu barang yang masih berada ditempat

---

<sup>3</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 185

<sup>4</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2013), hal. 177.

lain atau masih menjadi milik orang lain. Hal ini berdasarkan pada sabda Rasulullah : “ Barang siapa membeli makanan, janganlah dia menjualnya hingga diamenerimanya dengan sempurna” (HR. Muslim).

Secara umum, nasabah pada perbankan syariah mengajukan permohonan pembelian suatu barang. Dimana barang tersebut akan dilunasi oleh pihak bank syariah kepada penjual, sementara nasabah bank syariah melunasi pembiayaan tersebut kepada bank syariah dengan menambah sejumlah margin kepada pihak bank sesuai dengan kesepakatan yang terdapat pada perjanjian murabahah yang disepakati sebelumnya antara nasabah dengan bank syariah.<sup>5</sup>

Dalam konteks ini, bank tidak meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi seharusnya pihak banklah yang berkewajiban untuk membelikan komoditas pesanan nasabah dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang disepakati kedua pihak.

Bentuk kegiatan murabahah ialah pelayanan jasa dalam hal jual beli, dimana pihak bank selaku penjual mencari barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah. Setelah bank menemukan barang yang diinginkan oleh pemesan (nasabah) maka pihak bank akan menghubungi nasabah tersebut dan memberitahukan harga jual.<sup>6</sup> Berdasarkan pendapat tersebut penulis tertarik untuk mengetahui tentang kegiatan murabahah dalam perbankan syariah dan untuk memberitahukan kepada pembaca tentang aplikasi murabahah di perbankan

---

<sup>5</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hal. 246

<sup>6</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal. 105

syariah. Hal inilah yang mendasari penulis untuk menulis skripsi dengan judul  
**“Konsep Murabahah di PT. BPRS AL-WASHLIYAH”**

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Konsep *Murabahah* di PT. BPRS Al-Washliyah?
2. Bagaimana aplikasi *Murabahah* yang terdapat di PT. BPRS Al-Washliyah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Selain dengan rumusan masalah yang telah di uraikan diatas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui konsep Murabahah dalam Islam.
2. Untuk mengetahui aplikasi Murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan pemahaman untuk mengembangkan wawasan dan pengetahuan tentang perbankan syariah dan produk bank syariah khususnya di bidang Pembiayaan Murabahah yang diterapkan pada PT. BPRS Al-Washliyah.
2. Sebagai bahan masukan informasi bagi perusahaan dan juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi PT. BPRS Al-Washliyah dalam mengambil kebijaksanaan dimasa yang akan datang.

3. Agar dapat memperluas ruang lingkup dalam penelitian, agar produk pembiayaan dapat dilihat dari berbagai sudut pandang dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

#### **E. Metodologi Penelitian**

##### **1. Pendekatan Penelitian**

Untuk metode penelitian, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data yang berkaitan dengan akad dalam pembiayaan Murabahah, mengamati, memahami secara mendalam terhadap suatu masalah.

##### **2. Langkah-langkah Penelitian**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan terbagi atas dua, yaitu :

- a. Teknik wawancara yaitu mengumpulkan data secara langsung melalui tanya jawab kepada pegawai BPRS Al-Washliyah dalam mendapatkan keterangan yang penulis butuhkan
- b. Studi kepustakaan yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan mempergunakan dokumen-dokumen, catatan-catatan, buku-buku, media elektronik, dan bahan-bahan relevan dengan permasalahan yang dibahas

#### **F. Sistematika Penulisan**

Secara garis besar penyusunan proposal ini membahas beberapa BAB yang masing-masing sub sesuai dengan kepentingannya untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup akan membahas dan akan mudah untuk difahami.

## **Bab I Pendahuluan**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang latar-belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan

## **Bab II Landasan Teori**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan pengertian murabahah, landasan syariah tentang murabahah, syarat sah jual beli murabahah, skema pembayaran murabahah, serta peraturan dan fatwa tentang murabahah.

## **Bab III Gambaran Umum BPRS Al-Washliyah**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan gambar umum perusahaan yaitu mengenai, Sejarah singkat berdirinya unit usaha syariah PT BPRS Al-Washliyah, Visi dan Misi unit PT BPRS AL-Washliyah, Struktur organisasi dan uraian tugas BPRS Al-Washliyah serta produk BPRS Al-Washliyah.

## **Bab IV Pembahasan Dan Hasil Penelitian**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan pembahasan dan hasil penelitian khususnya mengenai konsep murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah.

## **Bab V Penutup**

Dalam bab ini penulis menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang diteliti, kemudian penulis mencoba memberikan kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Murabahah**

##### **1. Pengertian Murabahah**

Secara linguisti, *murabahah* berasal dari kata ribh yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Diantaranya, Ibnu Rusyd al-Maliki mengatakan, *murabahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual member informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

Al-mawardi asy-Syafii menyatakan, *murabahah* adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian ini dengan harga 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.

Dari definisi ini dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk amanah ( atas dasar kepercayaan), sehingga harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan harus diketahui secara jelas. Murabahah adalah jual beli dengan harga jual sama dengan harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan tertentu yang disepakati kedua pihak.

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan dan kegunaannya yaitu :

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap<sup>7</sup>

Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut :

1. Pembiayaan Murabahah

*Murabahah* (al-bai' bi tsamanajil) lebih dikenal sebagai murabahah saja. *Murabahah* yang berasal dari kata ribhu (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sedangkan nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Bai' *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana harga beli penjual (bank) dari pemasok barang dan harga jual penjual (bank) kepada nasabah diketahui oleh pembeli (nasabah) dan harus disepakati pada awal jual beli. Akad ini akan terlaksana jika pembeli menyetujui harga yang diberitahukan oleh pihak bank. Jual beli *murabahah* diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

---

<sup>7</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 87

## 2. Pembiayaan *Salam*

*Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bai' salam biasanya dipergunakan untuk produk-produk pertanian berjangka pendek. Dalam hal ini bank bertindak sebagai pembeli produk dan menyerahkan uangnya terlebih dahulu kepada pihak petani untuk mengelola pertaniannya. Petani akan memberikan hasilnya kepada bank pada saat panen. Biasanya pihak bank akan mencari pembeli kedua sebelum panen tiba agar pihak petani dapat memberikan langsung hasil panennya terhadap pembeli kedua. Jual beli salam diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli salam.

## 3. Pembiayaan *Istishna'*

Produk *istishna'* menyerupai produk salam, tapi dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *Istishna'* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan kontraksi. Jual beli *Istishna'* diatur dalam fatwa DSN MUI N0.6/DSN –MUI/IV/2000 tentang *Istishna'*.<sup>8</sup>

*Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang diperlukan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian), dan tambahan profit yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual. *Murabahah* bukanlah merupakan

---

<sup>8</sup> Andri soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta:Kencana,2009), hal. 79-81)

transaksi dalam bentuk memberikan pinjaman/kredit kepada orang lain dengan adanya penambahan interes/bunga, akan tetapi ia merupakan jual beli komoditas.

*Murabahah* berbeda dengan jual beli biasa (musawamah) dimana dalam jual beli musawamah terdapat proses tawar menawar (bargaining) antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, dimana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Berbeda dengan *murabahah*, harga beli dan margin yang diinginkan harus dijelaskan kepada pemilik.<sup>9</sup>

## 2. Landasan Syariah tentang *Murabahah*

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-Qur'an, sunnah, dan *ijma'* para ulama. Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'

Adapun dasar hukum dari Al-Quran antara lain:

- a. Surah Al-Baqarah (2) ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (٢٧٥)

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275)

- b. Surah An-Nisa (4) ayat 29: )

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

---

<sup>9</sup> Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah* (Jakarta: Alvabet,2000), hal. 200

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 diantara kamu*” (QS. An-Nisa: 29).

Adapun dasar hukum dari as-Sunnah antara lain:

Dari Su’aib Ar Rumi r.a, bahwa Rasulullah bersabda : “Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan yaitu: jual beli secara tangguh, muqaradha (nama lain dari mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk jual beli. (HR. Ibnu Majah).

Dalam firman Allah dan hadis tersebut jelas bahwa jual beli itu dihalalkan dan tidak perlu diragukan lagi asalkan transaksi jual beli yang dilakukan tidak ada unsur pemaksaan, sementara riba itu juga jelas diharamkan.<sup>10</sup>

## 2. Syarat Sah Jual Beli Murabahah

Al-Kasani menyatakan bahwa akad bai’ *murabahah* akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa syarat berikut ini :

1. Mengetahui harga pokok (harga beli),disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan bai’ *murabahah*. Penjual kedua harus men-disclose harga beli kepada pihak pembeli kedua, hal ini juga berlaku bagi bentuk jual beli yang berdasarkan kepercayaan, seperti halnya at-Tauliyah, al-Isyrak

---

<sup>10</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*(Jakarta: Kencana, 2011), hal. 136

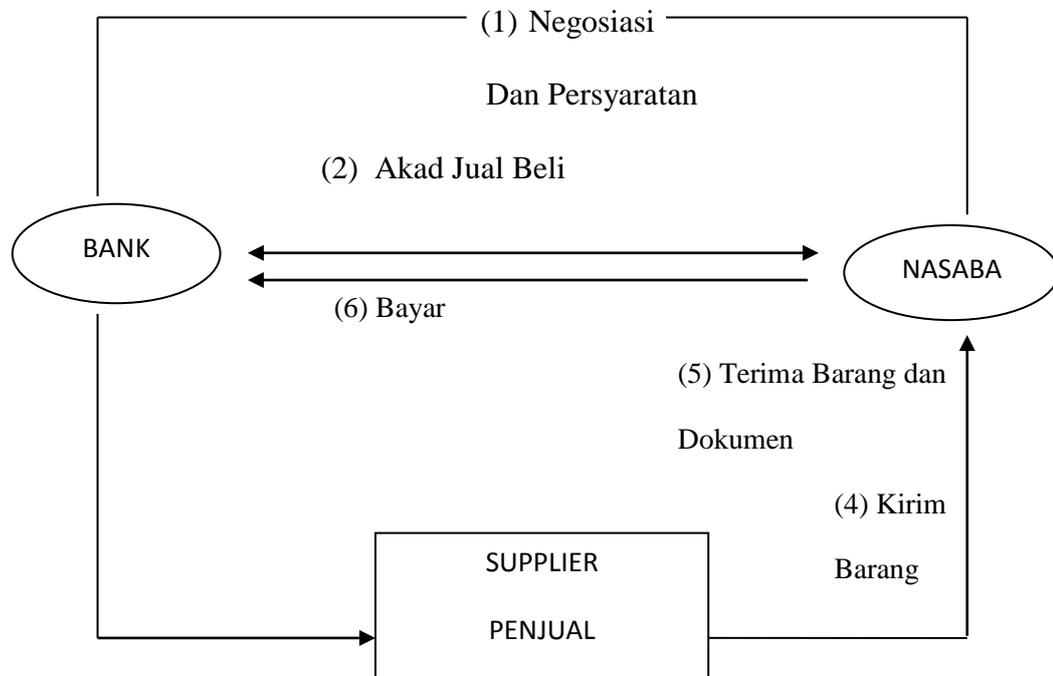
ataupun al-Wadli'ah, dimana akad jual beli ini berdasarkan atas kejelasan informasi tentang harga beli. Jika harga beli tidak dijelaskan kepada pembeli kedua dan ia telah meninggalkan majlis, maka jual beli dinyatakan rusak dan akadnya batal.

2. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan presentase dari harga beli. Margin juga merupakan bagian dari harga, karena harga pokok plus margin merupakan harga jual, dan mengetahui harga jual merupakan syarat sahnya jual beli.
3. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi merupakan barang mitsli, dalam arti terdapat padanannya di pasaran, alangkah baiknya jika menggunakan uang. Jika modal yang dipakai merupakan barang qimi' atau ghairmistli, misalnya pakaian dan marginnya berupa uang, maka diperbolehkan, seperti misalnya, saya jual tape recorder ini dengan handphone yang kamu miliki ditambah dengan Rp. 500.000, maka diperbolehkan.
4. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang ribawi.
5. Akad jual beli pertama harus sah adanya, artinya transaksi yang dilakukan penjual pertama dan pembeli pertama harus sah, jika tidak maka transaksi yang dilakukan penjual kedua (pembeli

pertama) dengan pembeli kedua hukumnya fasid/rusak dan akadnya batal<sup>11</sup>.

### 3. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syari'ah dan nasabah sebagai pembeli barang<sup>12</sup>.



<sup>11</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, ( Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2008) hal. 108-109.

<sup>12</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori dan Praktek*, ( Jakarta: Gema Insani, 2011) hal. 107.

Keterangan :

6. Bank syariah dan nasabah melakukan negoisasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negoisasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
7. Bank syariah melakukan akad jual beli nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih nasabah dan harga jual barang.
8. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang akan dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah terutang dalam akad.
9. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
10. Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
11. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.<sup>13</sup>

## **B. Peraturan dan Fatwa tentang Murabahah**

Transaksi *murabahah* telah difatwakan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional), melalui Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

---

<sup>13</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (Jakarta:Gramedia, 2009), hal. 348.

Pertama: Keuntungan umum murabahah dalam Bank Syariah :

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

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian 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 perjanjian pembelian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
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 alternative 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 muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Uang dalam *Murabahah*

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

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Buku Pedoman Bank, 2002.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah dan Perkembangan PT. BPR Syariah Al-Washliyah**

##### **1. Sejarah Perusahaan**

Periode I beroperasi sejak tanggal 8 November 1994, yang semula berkedudukan di jalan Perintis Kemerdekaan No. 151-A Tanjung Morawa. Kemudian diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara H. Raja Inal Siregar. Sebagai Direktur Utama H. Suprpto, dan sebagai komisaris Ir. H. M. Arifin Kamdi, M.Si, H. Maslin Batu bara, Khalifah Sihotang Hidayatullah, S.E, H. Murad Hasyim.

Pada periode II di bentuk nama struktur organisasi baru yaitu: Direktur Utama ialah H. Kholisbah, dan sebagai Komisaris Ir. H. M. Arifin Kamdi, M.Si, H. Maslin Batu bara, Khalifah Sihotang, Hidayatullah, S.E, Drs. H. Miftahuddin MBA.

Alhamdulillah, periode III tanggal 2 April 2003 kantor PT.BPR Syariah Al-Washliyah telah berpindah di jalan S.M Raja No. 51 D Simpang Limun Medan, yang diresmikan Gubernur Sumatera Utara yakni H. T Rijal Nurdin. Sebagai Direktur Utama Hidayatullah S.E dan Komisaris adalah Ir. H. M. Arifin Kamdi M.Si, Drs. H. Miftahuddin MBA.

Bank menjalankan operasinya berdasarkan Syariah Islam, dengan menjauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung riba dan sejak tahun 2013 telah memiliki gedung baru di jalan Gunung Krakatau No.28 Medan yang diresmikan Gubernur Sumatera Utara yakni H. Gatot Pujo Nugroho pada tanggal

6 Januari 2014. Sebagai komisaris Drs. H. Hasbullah Hadi, S.H. M.Kn dan Drs. Miftahuddin MBA. Dewan Pengawas Syariah adalah Drs. H. Ramli Abdul Wahid, M.A. Sebagai Direktur Utama H.R.Bambang Risbagio, S.E dan Direktur Operasional Tri Auri Yanti S.E.

## **2. Moto, Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan**

### **a. Moto**

Halal, aman, bersma syariah.

### **b. Visi**

“Menjadikan BPR Syariah sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan ummat”.

### **c. Misi**

- 1) Memberikan pelayanan yang optimal berdasarkan prinsip syariah dengan mengutamakan kepuasan.
- 2) Menjalankan bisnis yang sehat, serta melahirkan ide-ide inovatif untuk mendorong usaha bersama.

### **d. Tujuan**

Tujuan utama manajemen BPR Syariah Al-Washliyah adalah merencanakan dan mengatur perusahaan untuk menambah penghasilan dan meningkatkan profit dan *falah oriented*.

## **3. Produk Perusahaan**

### **a. Produk Pendanaan**

- 1) Tabungan Wadi'ah

Merupakan titipan nasabah yang dapat di tarik setiap saat dan bank dapat memberikan bonus kepada nasabah pemanfaatan dana titipan ini.

2) Tabungan Mudharabah.

Simpanan nasabah yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan di bagi sesuai nisbah yang telah disepakati, setoran awal Rp. 10.000 dan setoran selanjutnya tidak dibatasi.

3) Deposito Mudharabah.

Simpanan berupa investasi tidak terkait yang penarikannya sesuai jangka waktu yang ditetapkan dan akan memperoleh bagi hasil dengan kesepakatan.

**b. Produk Pembiayaan**

1) Pembiayaan Mudharabah

Merupakan kerjasama dengan pemilik dana kepada pengelola untuk kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan di bagi sesuai nisbah yang disepakati.

2) Pembiayaan Musyarakah

Merupakan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan modal serta keuntungan dibagi dan kerugian di tanggung bersama.

3) Pembiayaan Murabahah

Merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang di tambah dengan margin/keuntungan yang telah disepakati bersama di awal.

4) Ijarah

Merupakan akad sewa menyewa antara kedua belah pihak untung memperoleh imbalan atas barang yang di sewa.

5) Ijarah Muntahiyah Bittamlik

Akad sewa menyewa dengan opsi perpindahan hak di akhir sewa.

6) Transaksi Multi Jasa

Piutang yang diberikan kepada nasabah dalam memberikan manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah.

7) Rahn (Gadai)

Penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.

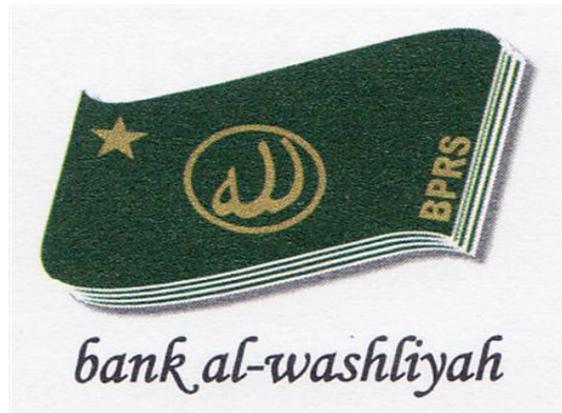
8) Qardh

Pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman, secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

9) Qardhul Hasan

Dana kebajikan yang berasal dari zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS).

#### 4. Logo Perusahaan



### B. Struktur Organisasi Perusahaan dan Job Description

#### 1. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah kerangka dasar yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang mengakibatkan timbulnya hubungan-hubungan antara personil yang melaksanakan fungsi atau tugas masing-masing dan merupakan gambaran tentang pembagian bidang kegiatan dan pendelegasian tugas, wewenang dan tanggung jawab.

Struktur organisasi ini, merupakan struktur organisasi ini yang menggambarkan secara jelas wewenang dari atasan yang digariskan secara vertical kepada bawahan. Begitu juga sebaliknya, tanggung jawab dari bawahan akan diberikan secara langsung kepada atasan yang memberi perintah. Organisasi ini banyak dipakai oleh organisasi yang masih kecil, dengan jumlah karyawan sedikit dan spesialisasi pekerjaan masih sederhana.

Tujuan dari struktur organisasi perusahaan adalah untuk lebih mudah dalam pembentukan dan penetapan orang-orang atau personil-personil dari suatu perusahaan, dan untuk memperjelas dalam bidang masing-masing tiap personil sehingga tujuan dari perusahaan dapat dicapai serta bagaimana seharusnya hubungan fungsional antara personil yang satu dengan lainnya, sehingga tercipta keseluruhan yang baik dalam lingkungan kerja suatu perusahaan.

Pembentukan struktur organisasi perusahaan harus dibuat dengan bagan yang jelas, dan hal ini dimaksudkan agar pimpinan perusahaan dapat mengetahui siapa saja yang akan melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab serta wewenang yang ada pada struktur organisasi pada perusahaan.

Adapun struktur organisasi PT.BPR Syariah Al-Washliyah Medan adalah sebagai berikut:

## **2. Job Description Perusahaan**

### **a. DEWAN KOMISARIS**

- 1) Dewan komisaris bertindak sebagai badan yang melakukan pengawasan dan kebijakan direksi serta memberikan nasihat kepada dewan direksi atas strategi dan berbagai hal kebijakan.
- 2) Memberikan persetujuan atas tindakan-tindakan tertentu direksi sebagaimana yang diatur dalam anggaran dasar perseroan.
- 3) Memonitor kemajuan, hasil, kebijakan dan keputusan yang dibuat dewan komisaris atau oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).
- 4) Menyelenggarakan pertemuan rapat dewan komisaris dan memimpin rapat umum pemegang saham.
- 5) Melakukan pertemuan bulanan dengan dewan direksi untuk membahas dan meminta penjelasan atas strategi kebijakan, proyeksi dan tindakan yang diambil dewan direksi, khususnya yang berdampak pada bisnis reputasi perusahaan dan para pemimpinnya, serta upaya dewan direksi dalam memaksimalkan nilai saham atau percepatan untuk mencapai profitabilitas.

### **b. DEWAN DIREKSI**

Dewan direksi bertindak sebagai badan eksekutif perusahaan dibawah pimpinan direktur utama, bertanggung jawab atas semua kebijakan yang strategis dan operasional perusahaan sehari-hari. Dewan direksi bertanggung jawab kepada

parapemegang saham dalam RUPS, dan sewaktu-waktu kepada dewan komisaris. Tugas dan tanggung jawab masing-masing direksi adalah sebagai berikut (peraturan terlampir):

Direktur utama, pemegang jabatan direktur utama bertindak sebagai pimpinan eksekutif perusahaan dan secara keseluruhan mempunyai tanggung jawab strategi dan manajemen sehari-hari terhadap aktivitas perseroan. Secara mendasar menetapkan arah, tujuan dan strategi serta kontrol atas kerja yang sinergis antara bidang keuangan, operasional, teknik, pemasaran, pengembangan bisnis dan umum.

Pemegang jabatan ini (Direktur Utama) juga bertanggung jawab terhadap pengelolaan sumber daya manusia secara keseluruhan mulai dari seleksi dan rekrutmen, pelatihan dan pengembangan (*training and development*), *compensation and benefit (performant appraisal)*, perencanaan karir (*career planning*), hubungan karyawan (*employee relations*) dan personal administrasi yang bertujuan akhirnya adalah menghasilkan sumber daya manusia berkualitas untuk menjawab kebutuhan bisnis dalam organisasi, berkoordinasi dengan Dewan Komisaris bila dianggap perlu. Direktur Utama juga bertanggung jawab atas beragam aspek legal dalam kerangka hubungan perusahaan yang dikelola oleh bagian umum.

Direktur Operasi menjalankan fungsi operasional dari bisnis utama perusahaan. Tugas dan tanggung jawab lainnya adalah membantu petugas Direktur Utama yang bertanggung jawab atas pencapaian penjualan dan menetapkan rencana pemasaran/penjualan. Rencana tersebut menjadi dasar dalam pengembangan bisnis perseroan, target keuangan anggaran operasional dan ukuran kinerja.

**c. DEWAN PENGAWAS SYARIAH**

Tugas dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah

- 1) Memberikan nasihat dan saran kepada Direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Menilai dan memastikan pemenuhan prinsip syariah atas pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan bank.
- 3) Mengawasi proses pengembangan produk bank.
- 4) Meminta fatwa kepada Dewan Syariah Nasional untuk produk baru bank yang belum ada fatwanya.
- 5) Melakukan *review* secara berkala atas pemenuhan prinsip syariah terhadap mekanisme penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank.
- 6) Meminta data dan informasi terkait dengan aspek syariah dari satuan kerja bank dalam rangka pelaksanaan tugasnya.

**d. DIREKTUR UTAMA****Tugas Pokok**

- 1) Penanggung jawab BPR Syariah Al-Washliyah secara keseluruhan.
- 2) Membuat perencanaan kerja bidang pemasaran dan operasi bank.
- 3) Membuat proyeksi rencana anggaran baru.
- 4) Mempersiapkan tenaga sumber daya manusia yang terampil.
- 5) Melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.
- 6) Melaksanakan pemberian keputusan pembayaran sesuai limit di dalam anggaran dasar.
- 7) Memberikan approval biaya diatas Rp. 100.000,- s/d Rp. 10.000.000,-.
- 8) Mengeluarkan persetujuan pengangkatan pegawai (SK).
- 9) Memberikan persetujuan pengangkatan kenaikan pangkat/gaji pegawai.
- 10) Melaksanakan solicit customer untuk upaya penghimpunan dana dan penempatan dana.
- 11) Melakukan monitoring sistem terhadap debitur-debitur berdasarkan kolektibility.
- 12) Sebagai alternate pengganti pemegang kunci Brankas, *Steel Save* (tempat penyimpanan asli jaminan nasabah pembayaran) bila Direktur Operasional berhalangan.
- 13) Memberikan motivasi kerja tinggi terhadap semua pegawai untuk meningkatkan kegairahan dan semangat kerja.

**e. DIREKTUR OPERASIONAL****1) Tugas Pokok**

Melakukan supervise terhadap operasional.

**2) Tugas Harian**

- a) Melakukan supervise *staff teller*, akuntansi/deposito, pembiayaan dan umum.
- b) Memastikan laporan keuangan disiapkan dengan akurat.
- c) Melakukan *cash count* pada akhir hari.
- d) Melakukan pemeriksaan terhadap kelayakan pencairan pembiayaan.
- e) Melakukan penyimpanan dokumen pembiayaan (*safe keeping and loan documentation*).
- f) Melakukan update data saham dan terkait dengan hubungan kepada pemegang saham.

**f. INTERNAL CONTROL/AUDITOR****1) Tugas Pokok**

- a) Pemeriksa Harian.
- b) Pemeriksa Bulanan.
- c) Pemeriksa Tahunan.

**2) Tata Cara Kerja**

- a) Hal-hal yang dilakukan dalam pemeriksaan harian adalah:
  1. Kebenaran posting *General Ledger*.
  2. Kelengkapan dokumen pendukung tiket transaksi.

3. Kelengkapan approval pada dokumen yang diproses.
  4. Kewajaran laporan keuangan (neraca, laba/rugi).
- b) Pemeriksa bulanan meliputi pencocokan (*proofing*) seluruh rekening-rekening laporan keuangan dengan perinciannya. Dalam pemeriksaan bulanan termasuk juga pemeriksaan terhadap kelengkapan dokumen jaminan/*loan documentation*.
- c) Pemeriksa tahunan adalah pemeriksaan terhadap akuntansi laporan keuangan pada posisi akhir tahun. Lingkup pemeriksaan adalah sama dengan pemeriksaan yang dilakukan secara bulanan. Namun dalam pemeriksaan akhir tahun ini pemeriksa perlu memberikan perhatian terhadap perhitungan pajak, pencadangan akhir tahun, PPAP dan berbagai hal terkait dengan penyajian laporan pada akhir tahun.

#### **g. SUPERVISOR MARKETING**

##### **a. Tugas Pokok**

Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang pemasaran:

- 1) Memeriksa hasil evaluasi analisa pembiayaan yang dibuat AO.
- 2) Memeriksa kelengkapan data-data calon nasabah.
- 3) Memeriksa trad dan bank *check* yang dibuat bagian hukum dan investigasi.
- 4) Melaksanakan pemeriksaan proses analisa pembiayaan.
- 5) Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.

- 6) Melaksanakan *monitoring* sistem pembiayaan yang telah dicairkan.
- 7) Melakukan hasil pemeriksaan hasil kredit review untuk diklasifikasi.
- 8) Melakukan *monitoring* sistem sumber dana dan penggunaan pembiayaan jatuh tempo dan deposito jatuh tempo.
- 9) Memberikan keputusan *over draft* sesuai dengan limit yang diberikan Direksi.
- 10) Memberikan persetujuan atau *approval* dalam penerbitan *half sheet trun*.

#### **h. SUPERVISOR OPERASIONAL**

Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab

- 1) Sebagai *duty officer* sesuai intruksi operasional.
- 2) Pemegangan kunci biasa ruang khasanah.
- 3) Memeriksa laporan kas tiket membuat rekapitulasi neraca.
- 4) Membuat penyusunan investasi dan rupa-rupa aktiva.
- 5) Penanggung jawab alat tulis kantor.
- 6) Memeriksa rekonsiliasi bank.
- 7) Membuat laporan pajak dan pembayaran pajak.
- 8) Memeriksa laporan bulanan ke BI.
- 9) Membuat laporan triwulan ke BI.
- 10) Membuat laporan-laporan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah ke BI/semester.

**i. TELLER****1) Tugas Pokok**

- a) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.
- b) Memberikan pelayanan transaksi tunai.
- c) Memeriksa Cek/BG yang jatuh tempo untuk dilakukan proses kliring.
- d) Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.

**2) Tata Cara Kerja**

- a) Mempersiapkan tiket setoran/penarikan ke bank lain yang disesuaikan dengan kebutuhan dan limit.
- b) Melaksanakan, merapikan, membersihkan uang dengan cara mengikat dan memberi ban kertas sesuai nominalnya.
- c) Menyiapkan uang pengaman dengan uang kertas baru yang bernomor seri urut.
- d) Meminta tambahan saldo kas kepada Supervisor dengan permintaan uang tunai bila kurang.
- e) Menyiapkan saldo *cash box* sesuai limit yang ditentukan sebesar Rp. 15.000.000,-
- f) Hitung dengan teliti setiap penyetoran/pembayaran yang tunai.
- g) Menerima slip setoran nasabah untuk tabungan/deposito beserta buku tabungan/aplikasi deposito dan slip setoran lainnya.

- h) Slip setoran wajib di tanda tangani penyetor, kemudian perhatikan nominal dan terbilang sudah terisi dengan benar, tanggal, nomor rekening serta keterangan.
- i) Periksa uang dengan sinar ultra violet dan slip diperiksa kebenarannya, kemudian melakukan proses pembukuan transaksi, kemudian menyerahkan buku tabungan dan copy bukti setoran ke nasabah.
- j) Menerima slip penarikan tabungan dan memperhatikan, tanggal, nama, nomor rekening, nominal, terbilang serta cocokan tanda tangan penarikan dengan *specimen*, tanda tangan dilembar depan 1x dan dilembar sebaliknya 2x.
- k) Penarikan tabungan wajib menyertakan buku tabungan atau dengan meminta persetujuan. Direktur apabila menyimpang dari hal diatas.
- l) Penarikan tunai diatas Rp. 5 juta buatkan denominasinya dan penarikan ini diketahui. Direktur atau Supervisor dengan membubuhkan tanda tangan pada slip penarikan.
- m) Menerima bilyet deposito untuk pencairan yang telah disetujui oleh Supervisor serta cocokan tanda tangan penarikan dengan *speciment*, dan deposan membubuhkan tanda tangannya pada lembaran sebelah belakang oleh bilyet deposito 2x diverifikasi oleh teller.

- n) Mengeluarkan biaya yang telah disetujui oleh Supervisor dan slip penarikan lainnya.
- o) Pada akhir hari melakukan penjurnalan atas semua transaksi yang terjadi pada hari itu dalam rekap mutasi harian teller.
- p) Menyerahkan transaksi harian, jurnal harian, dan bukti-bukti transaksi ke petugas pemeriksa.
- q) Setelah transaksi diperiksa kebenarannya, selanjutnya menyerahkan jurnal harian beserta bukti-bukti transaksinya ke bagian *accounting*.
- r) Kartu *speciment* tanda tangan di file teller dan pada akhir hari disimpan di dalam khasanah bersama dengan aplikasi deposito.
- s) Pastikan saldo kas pada akhir hari telah sesuai dengan mutasi yang terjadi dan neraca dengan fisik yang ada dikas dan dikhasanah.
- t) Simpan dan bersihkan seluruh perangkat-perangkat kerja setelah selesai jam kerja.
- u) Menyesuaikan rekap antar bagian dengan bagian-bagian lain pada sore hari tutup buku.

#### **j. CUSTOMER SERVICE**

##### **Tugas Pokok**

- 1) Melaksanakan pengadministrasian surat-surat masuk/keluar dan pengadministrasian dokumen-dokumen nasabah menyangkut Tabungan dan Deposito.

- 2) Memberikan pelayanan informasi produk pendanaan atau transaksi perbankan lainnya.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan pembukuan dan penutupan rekening Tabungan dan Deposito.
- 4) Menyiapkan buku tabungan dan mengeluarkan bilyet Deposito, kemudian mencatat semua transaksi tabungan kedalam buku tabungan.
- 5) Memberikan informasi saldo kepada nasabah.
- 6) Melakukan deposito bagi hasil Tabungan dan Deposito pada akhir tahun.
- 7) Memeriksa deposito yang akan jatuh tempo.
- 8) Sebagai Unit Kerja Khusus Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pemberantasan Terorisme (UJKK, APU, dan PPT).

#### **k. PEMBIAYAAN**

##### **1) Tugas Pokok**

- a) Melakukan pembukuan atas semua transaksi pembiayaan/piutang.
- b) Mencatat transaksi pembayaran ke dalam kartu pembiayaan/piutang.
- c) Membuat daftar pembiayaan/piutang jatuh tempo.
- d) Membantu tugas *marketing* dalam memberikan informasi kondisi pembiayaan/piutang masing-masing nasabah.
- e) Mencetak ke kartu kunjungan debitur hasil dari penagihan.

- f) Membuat laporan bulanan pinjaman kepada Dewan Komisaris dan laporan sandi pinjaman ke Bank Indonesia.
- g) Menyesuaikan laporan bulanan/mutasi pembiayaan dengan kartu debitur.
- h) Membuat klasifikasi pembiayaan Lancar, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet untuk disampaikan ke Direksi, Komisaris, *Marketing*, dan Supervisor.

## 2) Tata Cara Kerja

- a) Menerima aplikasi realisasi pembiayaan dari bagian teller.
- b) Membuat slip pencairan pembiayaan, dan meminta persetujuan kepada pejabat yang ditunjuk.
- c) Input transaksi kedalam sistem.
- d) Menyerahkan slip pencairan ke bagian teller atau tabungan.
- e) Menerima *copy* slip pencairan dari teller/tabungan setelah pembiayaan tersebut direalisasikan oleh bagian teller.
- f) Membukukan transaksi realisasi pembiayaan.
- g) Pada akhir hari melakukan penjurnalan atas semua transaksi yang terjadi pada hari itu.
- h) Menyerahkan transaksi harian, jurnal harian, dan bukti-bukti transaksi ke petugas pemeriksa.
- i) Setelah transaksi diperiksa kebenarannya, selanjutnya menyerahkan jurnal harian beserta bukti-bukti transaksinya ke bagian *accounting*.

## I. LEGAL/SAFE KEEPING

### 1) Tugas Pokok

- a) Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan nasabah khususnya dalam hal kelengkapan dokumen permohonan.
- b) Melakukan *survey* ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan pembiayaan nasabah.
- c) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- d) Melakukan proses penandatanganan akad pembiayaan bersama nasabah.
- e) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran dokumen perjanjian dan jaminan nasabah.
- f) Mengatur dan membuat surat pemblokiran Kepala Desa/Lurah dan Camat untuk jaminan Surat Tanah.

### 2) Tata Cara Kerja

- a) Menerima permohonan *survey* dan transaksi jaminan dari *Account Officer*.
- b) Memeriksa kelengkapan legalitas data jaminan nasabah.
- c) Melakukan *survey* dan transaksi ke lapangan atas jaminan pembiayaan nasabah yang diajukan.
- d) Menyampaikan laporan hasil transaksi jaminan kepada *Account Officer*.

- e) Menerima dokumen dan berkas pembiayaan hasil persetujuan tim komite pembiayaan.
- f) Membuat perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya yang terkait dengan pembiayaan nasabah.
- g) Menghubungi nasabah dan menyampaikan waktu akad pembiayaan dan pencairan pembiayaan, serta hal-hal lainnya yang terkait dengan persyaratan pencairan pembiayaan.
- h) Menerima dokumen jaminan asli dari nasabah, dan memeriksa keabsahan dan kelengkapannya.
- i) Menghubungi Notaris untuk melakukan proses perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya baik secara *intern* ataupun *noteriel*.
- j) Menyampaikan format pencairan pembiayaan ke bagian operasi.
- k) Melakukan penyimpanan dokumen perjanjian pembiayaan dan jaminan asli nasabah ke dalam lemari yang ada di ruang khasanah dan buat duplikat dokumen perjanjian untuk persiapan pemeriksaan.

#### **m. ACCOUNTING**

##### **1) Tugas Pokok**

Melaksanakan pencatatan pembukuan secara lengkap dan diselesaikan pada hari kerja yang sama.

- a) Mempersiapkan buku besar, sub *ledger*, sub-sub *ledger*, *General Ledger*.
- b) Melaksanakan penelitian keabsahan *tickets* sebelum dilakukan posting ke buku besar.
- c) Memeriksa dan memastikan mutasi tanggal sebelumnya telah nihil pada program pembukuan.
- d) Melaksanakan *posting* berdasarkan nama dan nomor-nomor perkiraan rekening.
- e) Memeriksa dan mencocokkan hasil *posting* antara *back sheet* dengan *tickets* dan rekening buku besar, bila cocok dilakukan paraf petugas pemeriksa.
- f) Mencocokkan *balance sheet* antara rekap antar bagian.
- g) Melaksanakan koreksi pembukuan apabila ditemukan kesalahan, dengan menyerahkan kembali *ticket* kepada bagian yang menerbitkan *ticket* untuk diperbaiki dan diparaf oleh yang bersangkutan.
- h) Membuat laporan keuangan harian neraca dan laporan laba rugi kepada Ka.Operasional.
- i) Membuat laporan posisi likuiditas harian kepada Direksi.
- j) Membuat buku besar (*proffing* lampiran neraca) setiap akhir bulan.
- k) Membuat laporan bulanan ke Bank Indonesia.

- l) Membuat laporan neraca akhir bulan dan laporan laba rugi bulan berjalan serta membuat perbandingan dengan bulan sebelumnya.
- m) Membuat laporan rekonsiliasi bank akhir bulan.

**n. ACCOUNT OFFICER (AO)**

**1) Tugas Pokok**

- a) Melaksanakan Pelayanan kepada Permohonan Pembiayaan
- b) Membantu Kepala Grup *Marketing* dan Pimpinan dalam pemenuhan *budget*, khususnya untuk *asset growth*.
- c) Mencapai goal/target dalam hal peningkatan *income/profit* dan *asset* bank, dengan pelaksanaan sehari-hari berupa: mempertahankan *existing debitur/deposan*, mencari nasabah baru dan memasarkan produk Bank Al-Washliyah (PT.BPR Syariah).
- d) Mencari nasabah (deposan, debitur) dan memonitor, memelihara dan *manage* seluruh fasilitas yang diberikan atau produk yang ditawarkan, dengan tujuan mempertahankan *asset* bank, mencari keuntungan (*profit*) bagi perusahaan.
- e) Mencari volume “*source of funds*” dan “*use of funds*” sesuai target yang ditentukan.
- f) Meningkatkan portofolio pembiayaan, deposito, serta memasarkan secara luas *service* produk Bank Al-Washliyah

(PT.BPR Syariah) dan *controlling* atas aktivitas *marketing* secara umum.

- g) Bertanggung jawab atas proses perpanjangan pembiayaan yang telah jatuh tempo atas debitur yang langsung menjadi tanggung jawabnya.
- h) Bertanggung jawab atas proses pembiayaan baru, dalam hal ini *Account Officer* langsung menangani pinjaman untuk modal kerja atau untuk investasi yang membutuhkan analisa keuangan dari laporan keuangan yang diberikan oleh nasabah, untuk menilai kelayakan pemberian pembiayaan.
- i) Melakukan orientasi pada kebutuhan nasabah dan pasar.

## **2) Tugas Harian**

- a) Melakukan evaluasi pembiayaan, khususnya untuk pinjaman yang mempunyai limit yang besar atau *froup* dan menjadi tanggung jawab langsung *Account Officer* yang bersangkutan.
- b) Memproses permohonan pembiayaan bagi nasabah yang mempunyai prospek baik dan membuat tolakan bagi usulan pembiayaan yang tidak layak dibiayai.
- c) *Monitoring* fasilitas yang diberikan.
- d) Mempertahankan nasabah dengan memberikan *service* yang baik dan bertanggung jawab atas resiko yang mungkin timbul.
- e) Melakukan *solicitation* ke calon-calon nasabah baru maksimum 3x seminggu, lalu membuat *call report* dan *plan*.

- f) *Collecting fund* dalam rangka meningkatkan sumber dana, *booking loan*, menyiapkan proposal pembiayaan, mempertahankan debitur yang bagus (*maintain good debitur*).
- g) Mencari informasi tentang pesaing dan kondisi ekonomi.
- h) *Problem solving customer/non customer* dan juga melakukan *follow-up* nya, khususnya untuk deposan dan debitur yang langsung menjadi tanggung jawabnya.
- i) Mengusulkan klasifikasi/deklarifikasi pembiayaan.
- j) Menginstruksikan kepada asisten *Account Officer* untuk membuat surat-surat peringatan bagi debitur-debitur yang menunggak (baik pokok, margin maupun asuransi).
- k) Membaca ketentuan-ketentuan *intern* Bank Al-Washliyah (PT.BPR Syariah), Surat Edaran Bank Indonesia, memo, *literature*, surat kabar untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan bekerja.
- l) Melayani kebutuhan-kebutuhan nasabah atau calon nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon.

**o. ADMINISTRASI PEMBIAYAAN**

**1) Tugas Pokok**

- a) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau telah diberikan, seperti dokumen agunan, dan data lainnya.

- b) Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan nasabah.
- c) Mengawasi dan bertanggung jawab atas pengarsipan semua dokumen pembiayaan nasabah, khususnya berkas jaminan pembiayaan nasabah.
- d) Menghitung, mencatat, dan melakukan pembayaran atas asuransi, jasa proses pengikatan atau pemblokiran jaminan nasabah kepada pihak lain.
- e) Menghubungi Notaris untuk pengikatan secara notariel dan keaslian dokumen.
- f) Menghubungi Perusahaan Asuransi untuk Asuransi Jiwa, Kebakaran dan Kendaraan.
- g) Buat surat pemblokiran Kepala Desa/Lurah dan Camat untuk jaminan Surat Tanah.

## **2) Tata Cara Kerja**

- a) Menerima permohonan *survey* dan transaksi jaminan dari *Account Officer*.
- b) Memeriksa kelengkapan legalitas data jaminan nasabah.
- c) Melakukan *survey* dan transaksi ke lapangan atas jaminan pembiayaan nasabah yang diajukan.
- d) Menyampaikan laporan hasil transaksi jaminan kepada *Account Officer*.

- e) Menerima dokumen dan berkas pembiayaan hasil persetujuan tim komite pembiayaan.
- f) Membuat perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya yang terkait dengan pembiayaan nasabah.
- g) Menghubungi nasabah dan menyampaikan waktu akad dan pencairan pembiayaan, serta hal-hal lainnya yang terkait dengan persyaratan pencairan pembiayaan.
- h) Menerima dokumen jaminan asli dari nasabah, dan memeriksa keabsahan dan kelengkapannya.
- i) Menghubungi Notaris untuk melakukan proses perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya baik secara *intern* ataupun *notariel*.
- j) Menyampaikan format pencairan pembiayaan ke bagian operasi.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Konsep Akad Murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah**

##### **1. Akad Murabahah**

Akad *murabahah* adalah perjanjian jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus member tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

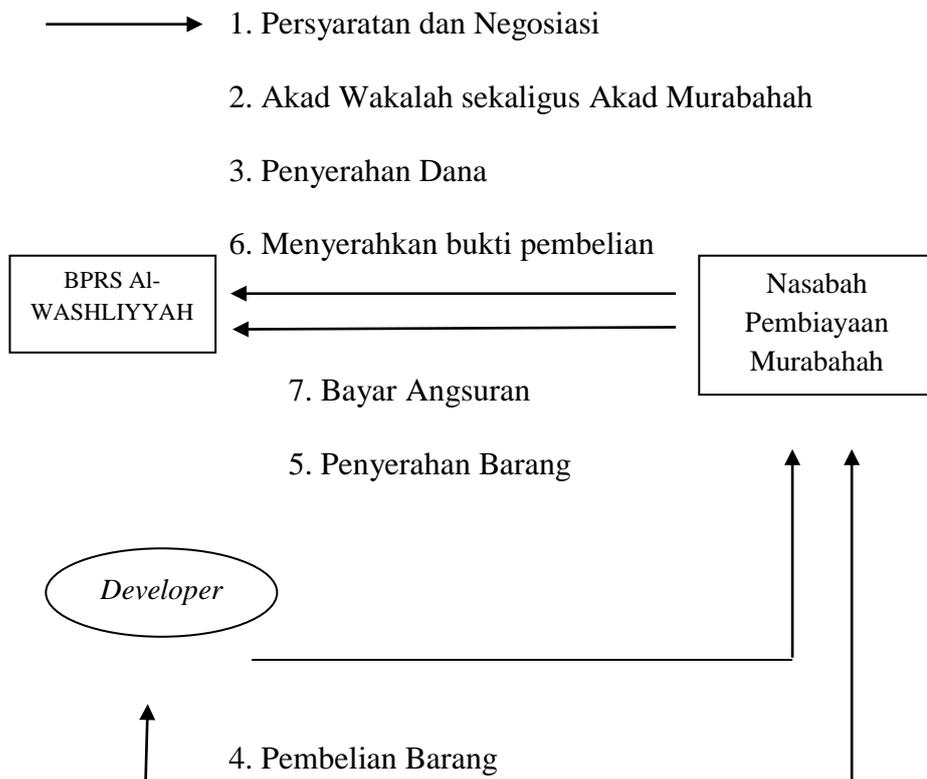
Berdasarkan kutipan diatas, dapat dipahami akad *murabahah* merupakan perjanjian atas transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Yang pembayaran atas akad jual-beli tersebut dapat dilakukan secara tunai atau tangguh.

##### **2. Konsep Murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah**

Konsep akad pada pembiayaan *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah Medan dilakukan dengan dua model. Model *pertama*, dilakukan dengan menggunakan akad *murabahah* yang disertai dengan akad wakalah kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank. Model *kedua*, langsung dilakukan dengan akad *murabahah*.

Dalam konteks tersebut diatas, penelitian akan mengilustrasikan konsep akad *murabahah* dalam objek *murabahah* yang berbeda, karena pelaksanaan model akad pada BPRS Al-Wahliyah Medan ditentukan berdasarkan

objeknya. Berikut ilustrasi dari dua model konsep akad murabahah yang dipraktikkan oleh BPRS Al-Washliyah Medan :



**Gambar: 1**  
Aplikasi konsep Pembiayaan Murabahah Dengan Akad Wakalah

Keterangan :

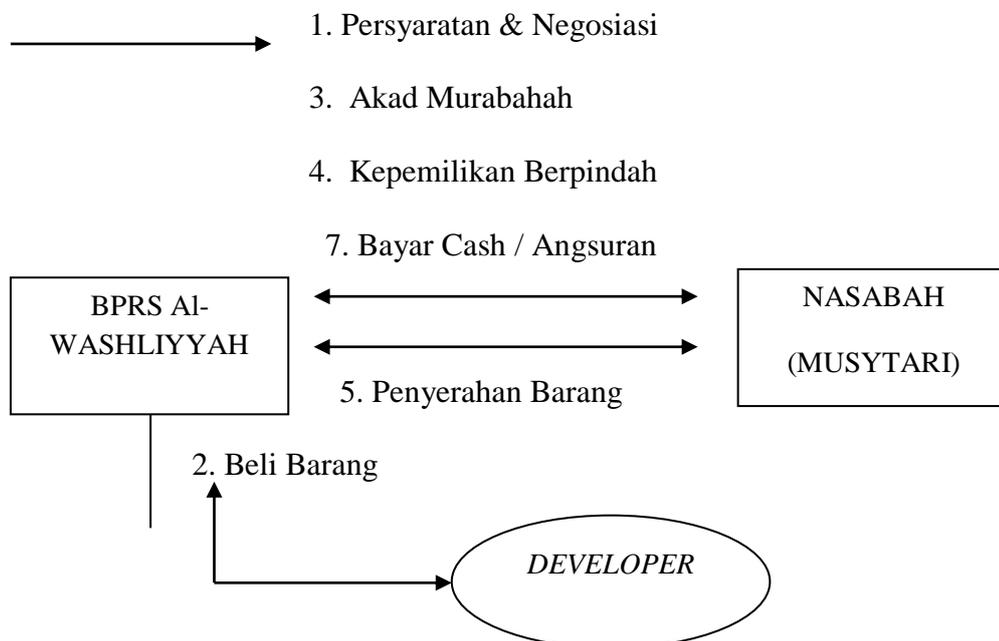
1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian ATK dan kertas sebesar Rp. 50.000.000, kepada BPRS Al-Washliyah dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan.
2. BPRS Al-Washliyah menyetujui permohonan pembiayaan untuk membeli ATK dan kertas seharga Rp. 50.000.000, kemudian dilakukan akad *wakalah* sekaligus akad murabahah, selama 12 bulan. Untuk pembelian ATK dan kertas dengan total pembiayaan sebesar Rp. 57.600.000, (sudah termasuk

keuntungan bank sebesar Rp. 7.600.000,-. Serta penandatanganan surat kuasa jual, dan surat pengakuan hutang. ( catatan: meskipun pelaksanaan akad *wakalah* dengan *murabahah* dilakukan dalam satu waktu, tanggal antara akad *wakalah* dengan *murabahah* dibuat berbeda, tanggal pada akad *wakalah* dibuat tiga hari lebih dahulu dibandingkan dengan akad *murabahah*).

3. Setelah akad selesai dilanjutkan dengan penyerahan atau pencairan dana rekening nasabah.
  4. Kemudian nasabah mendebit uang tersebut yang selanjutnya nasabah diminta untuk membeli barang atau objek *murabahah* kepada *developer* sebesar Rp. 50.000.000,-.
  5. Penyerahan atau pengiriman barang langsung dari *developer* kepada nasabah.
  6. Nasabah menyerahkan bukti pembelian atau kuitansi asli atas pembelian barang kepada BPRS Al-Washliyah Medan. Dalam hal ini, BPRS Al-Washliyah memberikan batas waktu penyerahan bukti pembelian, yaitu tiga hari setelah dana disalurkan.
  7. Nasabah mulai melakukan pembayaran atau pengambilan dana berupa harga pokok. Dengan margin keuntungannya sebesar Rp.7.600.000,- kepada BPRS Al-Washliyah Medan hingga sebelas bulan ke depan
- Konsep akad *murabahah* dengan menggunakan akad *wakalah* yang dilakukan oleh BPRS Al-Washliyah Medan seperti yang telah diilustrasikan diatas, merupakan model akad yang paling sering digunakan oleh BPRS Al-Washliyah Medan. Yaitu, dengan cara nasabah membeli sendiri barang yang diinginkan, hal ini terjadi karena kebutuhan barang yang diinginkan oleh

musytari (pembeli) bervariasi, terutama untuk kebutuhan model kerja. Dan bagaimanapun *bai'* (penjual) harus memberikan pelayanan terbaik dan tidak mengecewakan *musytari* (pembeli), seperti untuk menghindari ketidaksesuaian atas barang yang dibeli oleh *bai'* (penjual) atas kriteria atau spesifikasi barang yang dikehendaki oleh *musytari* (pembeli), sehingga penggunaan akad wakalah tersebut, dianggap sebagai cara yang paling praktis dan efisien untuk pelaksanaan pembiayaan pada akad murabahah.

Berdasarkan hal tersebut diatas, BPRS Al-Washliyah selaku *bai'* membolehkan *musytari* untuk membeli barang yang diinginkan kepada *developer* dengan cara *bai'* memberikan kuasa *musytari* dengan wakalah.



Gambar: 2  
Aplikasi Konsep Akad Dengan Murabahah

Keterangan sebagai berikut:

1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk membeli sepeda Motor Beat-FI CW seharga Rp. 13.500.000,- kepada BPRS Al-Washliyah Medan dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan.
2. BPRS Metro Madani Menyetujui permohonan pembiayaan, kemudian BPRS Al-Washliyah Medan melakukan pembelian Motor Beat-FI CW yang diminta nasabah kepada *developer* sebesar Rp. 13.500.000,-
3. Setelah itu dilakukan akad pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah* selama 12 bulan untuk pembelian Motor Beat-FI CW tersebut, dengan total pembiayaan sebesar Rp. 15.552.000,- (sudah termasuk keuntungan bank sebesar Rp. 2.052.000,-)
4. Ketika terjadi akad maka kepemilikan barang langsung berpindah dari jual ke pembeli.
5. Penyerahan atau pengiriman barang dari *developer* kepada bank, dan kemudian bank mengirim kepada nasabah .
6. Nasabah menerima barang berupa Motor Beat sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati pada awal akad antara BPRS Al-Washliyah dengan Nasabah.
7. Nasabah mulai melakukan pembayaran atau pengembalian dana berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan sebesar Rp. 1.296.000,- kepada BPRS Al-Washliyah hingga sebelas bulan kedepan.

Secara teori pelaksanaan berdasarkan ilustrasi tersebut di atas, adalah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Karena kepemilikan barang sudah ada pada saat BPRS Al-Washliyah melaksanakan akad *murabahah*. Namun dalam

praktiknya pembiayaan dengan model aplikasi konsep akad langsung dengan *murabahah* hanya dapat digunakan pada saat BPRS Al-Washliyah Medan memiliki barang atau menjalin kerja sama dengan *developer* atas barang yang akan dijadikan sebagai objek *murabahah*. Hal tersebut, terjadi karena BPRS Al-Washliyah Medan tidak memiliki persediaan barang sendiri dan kurangnya menjalin kerjasama dengan agen investasi yang memiliki barang sebagai objek jual-beli *murabahah*.

Beberapa jenis objek *murabahah* yang pernah digunakan dalam pembiayaan murabahah oleh BPRS Al-Washliyah Medan yaitu, untuk modal usaha, renovasi, pembelian rumah, pembelian tanah, dan kendaraan. Tidak ada pembatasan terkait dengan objek jual-beli *murabahah* tersebut di atas, kecuali barang yang dilarang oleh Islam untuk diperjual-belikan seperti minuman keras.

Dan konsep akad pada pembiayaan murabahah yang sering digunakan adalah akad *murabahah* dengan menggunakan akad wakalah. Karena, tidak adanya persediaan terhadap barang yang diinginkan oleh calon nasabah *murabahah*. Maka dengan digunakannya akad *wakalah* tersebut, BPRS Al-Washliyah Medan baru bisa melaksanakan akad murabahah setelah barang murabahah selesai dibeli dan bank mendapatkan kepemilikan serta penguasaan atas barang murabahah. Namun dalam konsep akadnya BPRS Al-Washliyah Medan melakukan akad wakalah dengan akad murabahah pada waktu yang sama.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Syahnun Asputra , 15:10, Kamis, 23 Maret 2018, BPRS Al-Wasliyah Medan

## **B. Aplikasi Akad Murabahah di PT.BPRS Al-Washliyah Jln.Krakatau**

### **1. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah**

BPRS Al-Washliyah memiliki produk pembiayaan, salah satunya adalah produk pembiayaan murabahah. Dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang sudah disepakati antara bank syariah dengan pembeli.<sup>16</sup>

Harga jual ditetapkan diawal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan. Misalnya perjanjian pembiayaan jual beli mobil, dengan angsuran tetap hingga 5 tahun atau jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran ketika suku bunga ber gejolak. Nasabah juga diuntungkan dapat mempercepat pelunasan tanpa dikenakan denda. Tetapi, jika nasabah tersebut terlambat membayar angsuran perbulannya maka akan dikenakan sanksi berupa denda.<sup>17</sup>

### **2. Prosedur Umum Pembiayaan**

Prosedur umum dalam mengajukan pembiayaan adalah :

- a. Dengan melakukan wawancara dan memverifikasi data dan disesuaikan dengan informasi yang disampaikan pada formulir permohonan.

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Nur Saleh, 09.30, Rabu 14 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah Medan.

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Fery Mahyuni, 11.00, Rabu 14 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah Medan.

b. Setelah dipastikan seluruh data dan kondisi pembiayaan nasabah telah sesuai pembiayaan dengan ketentuan yang ada, maka petugas bank dapat melakukan konfirmasi dan pemesanan mobil tersebut yang telah bekerja sama antara sorum dengan BPRS Al-Washliyah, dengan keterangan-keterangan sebagai berikut :

1. Ketersediaan barang
2. Harga Barang

### **3. Alur Pembiayaan**

1. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada BPRS Al-Washliyah dengan menyampaikan data persyaratan administrasi, petugas bank melakukan analisa kemampuan nasabah melalui wawancara berdasarkan data yang disampaikan nasabah.
2. Bank melakukan pembelian mobil melalui sorum dan nasabah menandatangani akad pembiayaan murabahah, dan nasabah wajib membuka rekening tabungan dan menyetor uang muka yang dipersyaratkan.
3. Nasabah membayar kewajiban angsurannya ke bank sesuai jadwal yang sudah ditentukan pihak BPRS Al-Washliyah.

Bila nasabah menunggak dalam pembayaran, dan tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan melalui musyawarah. Bila musyawarah tidak tercapai, maka penyelesaiannya akan diserahkan kepada pengadilan agama.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Ibu Sri Rezeki, Kamis, 10.00, 22 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah Medan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab yang telah penulis uraikan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan secara umum mengenai konsep *murabahah* adalah sebagai berikut :

1. Konsep akad pada pembiayaan *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah Medan dilakukan dengan dua model. Model *pertama*, dilakukan dengan menggunakan akad *murabahah* yang disertai dengan akad wakalah kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank. Model *kedua*, langsung dilakukan dengan akad *murabahah*. Dalam konteks tersebut diatas, penelitian akan mengilustrasikan konsep akad *murabahah* dalam objek *murabahah* yang berbeda, karena pelaksanaan model akad pada BPRS Al-Wahliyah Medan ditentukan berdasarkan objeknya.
2. Aplikasi akad *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah memiliki produk pembiayaan, salah satunya adalah produk pembiayaan *murabahah*. Dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang sudah disepakati antara bank syariah dengan pembeli.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Bapak Nur Saleh, 09.30, Rabu 14 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah Medan.

Harga jual ditetapkan diawal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan. Misalnya perjanjian pembiayaan jual beli mobil, dengan angsuran tetap hingga 5 tahun atau jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran ketika suku bunga ber gejolak. Nasabah juga diuntungkan dapat mempercepat pelunasan tanpa dikenakan denda. Tetapi, jika nasabah tersebut terlambat membayar angsuran perbulannya maka akan dikenakan sanksi berupa denda.

## **B. SARAN**

Perusahaan : Untuk pihak bank agar lebih teliti lagi dalam melakukan pembiayaan kepada calon nasabah, dan melihat watak calon nasabah, barang yang akan dijaminan calon nasabah, usaha apa yang akan direncanakan calon nasabah, dan pihak bank lebih sering lagi memantau usaha nasabah yang sudah mendapatkan pembiayaan dari bank agar calon nasabah tidak menunggak angsuran yang sudah ditetapkan diawal perjanjian.

Nasabah : Untuk nasabah yang akan mengajukan pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al-Washliyah jangan kebanyakan berbohong apalagi yang ingin membuka usaha. Dan angsuran yang diperjanjikan dari awal tetap wajib di bayar sebelum jatuh tempo yang ditentukan agar nasabah tidak mendapatkan panggilan atau teguran yang akan diberikan kepada nasabah dan bank pun tidak akan mengalami kesulitan dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah lainnya.

Mahasiswa : Untuk mahasiswa agar lebih memahami tentang cara pembiayaan murabahah, dan bila tidak ada modal untuk membuka usaha bisa datang ke PT.BPRS Al-Washliyah Jln. Krakatau Medan dengan catatan calon nasabah harus melakukan usaha minimal 2 tahun untuk melakukan pembiayaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- S Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Balai Pustaka, 2001.
- M Ridwan, *Manajemen Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Sjahdeini Sutan Remy, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Muslih Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013.
- Ali Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Djuwaini Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Arifin Zainal, *Memahami Bank Syariah*, Jakarta: Alvabet, 2000.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Ayub Muhammad, *Understanding Islamic Finance*, Jakarta: Gramedia, 2009.
- Buku Pedoman Bank, 2002

Wawancara dengan Bapak Nur Saleh, Medan: 14 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah.

Wawancara dengan Ibu Fery Mahyuni, Medan: 14 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah.

Wawancara dengan Ibu Sri Rezeki, Medan: 22 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah.

Wawancara dengan Bapak Syahnun Asputra, Medan: 23 Maret 2018, BPRS Al-Washliyah.

## RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Sawit Seberang pada tanggal 18 Februari 1998 putri dari pasangan suami-istri Nurdin dan Lasiani.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SDN 5 No.050690 Sawit Seberang tahun 2009, tingkat MTS Swasta TPI (Taman Pendidikan Islam) Sawit Seberang pada tahun 2012, dan tingkat SMA Swasta Pesantren Al-Muhajirin Kab. Purwakarta, Jawa Barat, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2015.

Piagam penghargaan atas dan prestasi yang diperoleh dalam mengikuti lomba Marching Band Se-Sumatera Utara pada tahun 2010 dan 2012 sebagai juara 2 umum dan juara 3 umum. Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai kemahasiswaan antara lain HIMALA.