

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Tempat Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdiri**

Salah satu wujud Bank Syariah di Indonesia adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang bergerak khusus membantu permodalan usaha rakyat kecil dan mikro (UMKM) dengan sistem bagi hasil yang berkeadilan (*'adalah*) dan seimbang (*tawazun*), serta membawa keberkahan dan ketenangan dihati.

PT BPRS Bank Syariah Magetan lahir dengan mengacu kepada Undang-Undang (UU) No 21 tahun 2008 tentang Perbankan, di mana perbankan bagi hasil diakomodasi. Disebutkan juga di dalam UU No.21 tahun 2008 bahwa jenis kegiatan usaha dari BPRS adalah menghimpun dana dari masyarakat yang berupa simpanan (tabungan) dan investasi (deposito), menyalurkan dana kepada masyarakat yang berupa pembiayaan, menempatkan dana pada bank syariah lainnya yang berupa titipan atau dalam bentuk investasi, memindahkan uang, dan menyediakan produk atau melakukan usaha bank syariah lainnya (UU No. 21 th 2008 pasal 21 a, b, c, d, e).

PT.BPRS Bank Syariah Magetan berdiri sejak tanggal 14 juni 2012, selain mengacu pada Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan, berdirinya PT BPRS Bank Syariah Magetan juga berdasarkan

perda Kabupaten Magetan No.9 tahun 2008, akta pendirian PTBPRS Magetan No. 53, tanggal 21 desember 2011 dibuat oleh Yvonne Erawati, SH. Notaris Madiun.

Dengan tujuan menjalankan usaha dalam bidang perbankan dengan prinsip syariah, pemerintah kota Magetan dengan mendirikan PT BPRS Bank Syariah Magetan juga berharap akan menambah lapangan pekerjaan khususnya untuk masyarakat di dalam kabupaten Magetan. Masyarakat yang memiliki potensi perbankan, baik dalam permodalan maupun dalam hal tenaga ahli. Sehingga dengan adanya PT BPRS Magetan maka akan semakin banyak pula tenaga yang terserap disektor perbankan. Selain itu, pembiayaan-pembiayaan yang disalurkan PT BPRS Magetan bagi masyarakat membuka peluang usaha dan kerja yang semakin luas, maka pada gilirannya kehadiran PT BPRS Magetan akan menjadi penghambat bagi lajunya urbanisasi. Selain hal tersebut PT BPRS magetan di dalam pendiriannya juga sebagai sarana untuk memudahkan pegawai negeri yang ada di daerah Magetan dalam urusan pembiayaan, hal tersebut dengan menyediakan jenis pembiayaan khusus dengan *margin* yang berbeda dari pembiayaan pada umumnya.

Selain hal di atas dengan kehadirannya PT BPRS Magetan diharapkan dapat Membina ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka peningkatan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai. Hal ini mengandung makna bahwa dalam PT BPRS Magetan ditumbuhkan nilai *ta'awun* (saling membantu) antara pemilik

modal dengan pemilik pekerjaan. Dengan nilai *ta'awun* inilah akan tumbuh kebersamaan antara bank dan nasabah yang merupakan faktor terpenting dalam mewujudkan Ukhuwah Islamiyah. Melalui kebersamaan tersebut usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan modal yang diberikan oleh PT BPRS Magetan bisa meningkatkan pendapatan masyarakat, maka pada tingkat yang lebih tinggi akan pula meningkatkan perkapita baik lokal maupun nasional.

Sebuah laporan besar ketika PT BPRS Bank Syariah Magetan tidak hanya sebatas laboratorium saja akan tetapi menjadi sebuah BPRS yang memiliki Visi menjadikan lembaga Bank pembiayaan rakyat syariah terbaik, unggul, sehat, dan amanah dan Misi menjadi lembaga keuangan yang menghasilkan produk jasa perbankan terbaik bagi nasabah dengan orientasi pengembangan UMKM dan menuju kesejahteraan bagi masyarakat. Harapan itu terwujud berkat kerja keras pihak-pihak yang terkait. Guna melancarkan kegiatannya PT BPRS Bank Syariah Magetan mempunyai satu kantor dandua kantor kantor kas.

- a. Kantor Pusat : Jl. Srikandi No. 01 Telp. (0351) 891448 Fax. (0351) 891549.
- b. Kantor Kas Kawedanan : Jl. Raya Gorang-Gareng, Magetan, Kawedanan Telp. (0351) 439643.
- c. Kantor Kas Barat : Jl. Pasar Legi No. 45 Barat (kec. Barat) Telp. (0351) 867918.

## 2. Profil PT BPRS Magetan

Nama BUMD	: Bank Syariah Magetan
Badan Hukum BUMD	: PT
Bidang Usaha	: Perbankan
Tujuan	: Menjalankan Usaha Dalam Bidang Perbankan Dengan Prinsip Syariah
Tanggal/tahun pendirian	: 14 Juni 2012
Dasar Pendirian	: 1.Perda Kabupaten Magetan No. 09 tahun 2008. 2.Akta Pendirian PT BPRS Magetan No. 53 tanggal 21 Desember 2011, Dibuat Oleh Yvonne Erawati, SH Notaris Madiun.
Jumlah Modal Dasar	: Rp. 15,000,000,000-
Jumlah Penyertaan Pemerintah	: Rp. 3,340,000,000 (90%)
Dana Setor Modal	: <u>Rp. 371,000,000+</u>
Total	: Rp. 3,711,000,000
Jumlah Direksi	: 2 Orang
Jumlah Direksi Mantan PNS	: - Orang
Jumlah Karyawan	: 16 Orang
Jumlah Dewan Pengawas	: 2 Orang
Riwayat Singkat Pengurus	
a. Dewan Komisaris & Pengawas	
• Komisaris Utama	
Nama	: Suwondo
Pengalaman Kerja	: Pensiunan PT BRI
• Komisaris	
Nama	: Gunarso
Pengalaman Kerja	: Pensiunan PNS
• Dewan Pengawas	
Nama	: Sumarno Abdul Azis
Pengalaman Kerja	: MUI
Nama	: Indah Sulistyowati
Pengalaman Kerja	: Guru
b. Direksi	
• Direktur Utama	
Nama	: Endah Kundarti
Pengalaman Kerja	: Bank Danamon
• Direktur Operasional	
Nama	: Wangkot Margono
Pengalaman Kerja	: Bank ICB Bumiputera

PT BPRS Bank Syariah Magetan sudah beroperasi hampir 5 tahun, di dalam perjalanannya lembaga keuangan ini belum membuka cabang kantor, akan tetapi telah dibuka dua kantor kas yang bertujuan untuk memudahkan nasabah yang daerahnya jauh dari kantor pusat. Selama kurang dari 5 tahun sudah membuka dua kantor kas merupakan sebuah keberhasilan tersendiri bagi lembaga ini, jika dilihat banyaknya lembaga keuangan syariah yang berdiri dan menjadi pesaing.

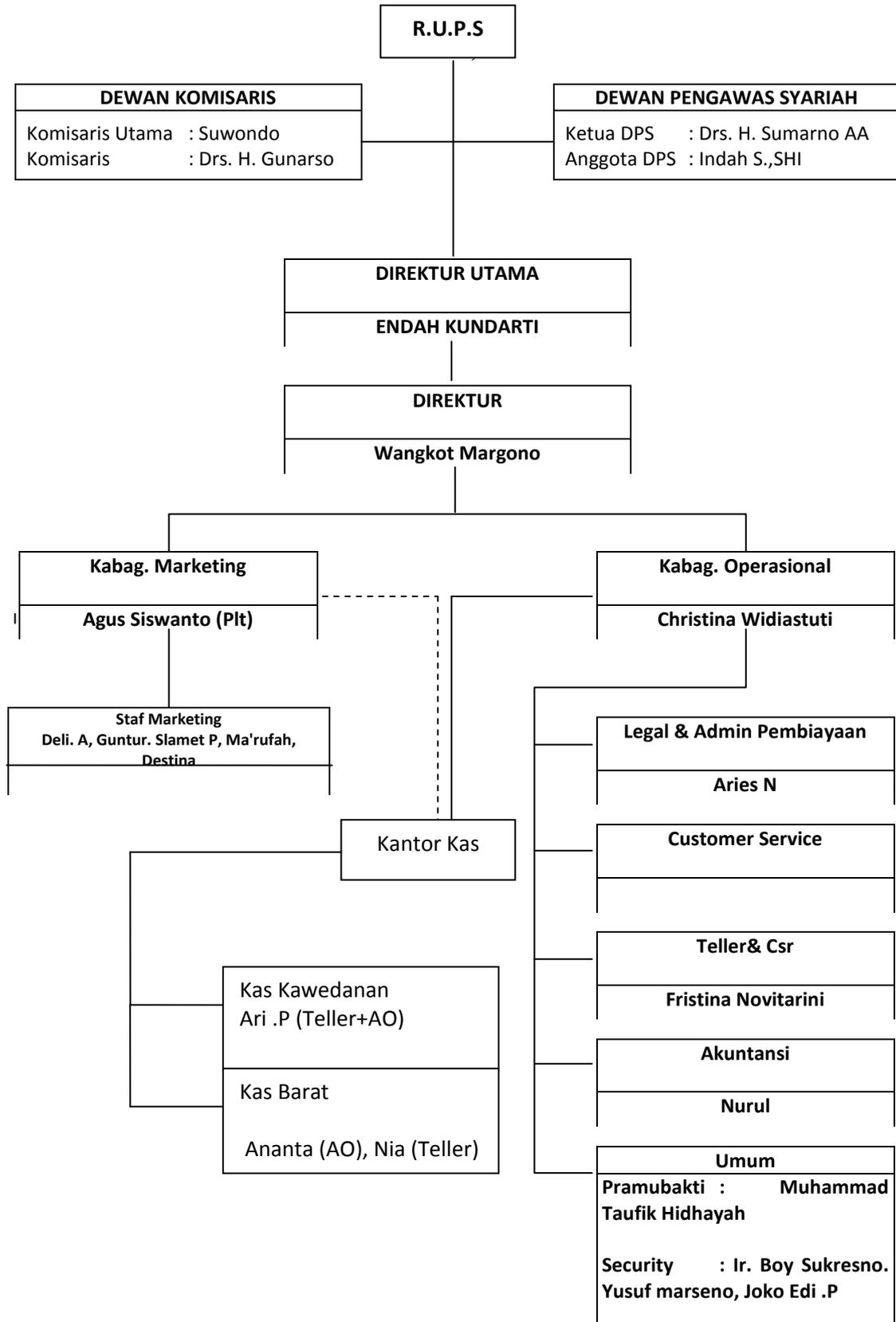
### ***Visi***

Menjadikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Terbaik, Unggul, Sehat, dan Amanah

### ***Misi***

Menjadi Lembaga Keuangan Yang Menghasilkan Produk Jasa Perbankan Terbaik Bagi Nasabah Dengan Orientasi Pengembangan UMKM Dan Menuju Kesejahteraan Bagi Masyarakat.

## Struktur Organisasi PT BPR Syariah Magetan



### **3. Sumber Daya Insani dan Lingkungan Kerja**

Keadaan lingkungan internal dari PT BPRS Bank Syariah Magetan cukup nyaman, suasananya yang kondusif dan penataan tempat yang baik, kantor dalam keadaan bersih dan wangi, ukuran kantor juga termasuk luas. Tentunya dengan hal itu nasabah akan merasa nyaman berada di dalam kantor.

PT BPRS Bank Syariah Magetan mengembangkan lingkungan kerja yang berasaskan pada prinsip efisiensi dan profesional, terlebih lagi berlandaskan syariah. Hal tersebut terlihat tidak adanya kecanggungan antara karyawan dalam berkomunikasi terlebih dalam hal berdiskusi baik itu perkembangan BPRS ataupun informasi terbaru terkait dengan lembaga keuangan syariah. PT BPRS Bank Syariah Magetan juga menerapkan sistem efisiensi dan profesionalitas tidak hanya dengan sesama karyawannya saja, namun juga menerapkannya kepada nasabah yang melakukan pembiayaan maupun yang mau berinvestasi sehingga muncul rasa kepercayaan dan kelayakan dari nasabah. Jam kerja PT BPRS Magetan untuk hari senin-jum'at dimulai pada pukul 08.00 WIB hingga 15.00 WIB.

### **4. Keistimewaan Lembaga**

PT BPRS Bank Syariah Magetan dapat memberikan jasa dan layanan yang dibutuhkan oleh nasabah, serta tempatnya yang strategis yaitu berada dipusat keramaian daerah Magetan, dekat dengan pasar dan

beberapa tempat penting di Magetan menjadikan PT BPRS Bank Syariah Magetan lebih mudah dalam memperoleh nasabah. Kemudahan bagi para nasabah diperoleh juga karena adanya dua kantor kas yang berada di wilayah kecamatan Kawedanan dan kecamatan Barat, dimana untuk wilayah yang jauh dari pusat BPRS bisa sangat terbantu. Selain itu sikap layanan yang ramah yang diberikan oleh pihak bank, membuat nasabah memperoleh kenyamanan, suasana kekeluargaan dan juga Islami yang ada dalam PT BPRS Bank Syariah Magetan menjadi salah satu keistimewaan lembaga ini.

## **5. Produk Yang di Tawarkan**

### **a. Simpanan (*funding*)**

Simpanan merupakan sejumlah dana yang di percayakan oleh nasabah kepada PT. BPRS Bank Syariah Magetan, yang bisa berupa Tabungan atau Deposito.

Jenis-jenis simpanan pada PT. BPRS Bank Syariah Magetan :

#### **1) Tabungan Amanah dan tabungan Barokah**

Tabungan Amanah ini merupakan jenis tabungan yang memakai akad *wadiah* (titipan), jenis setoran bisa dilakukan secara berangsur-angsur dan pengambilannya bisa dilakukan setiap waktu sesuai jam kerja. Pada jenis tabungan ini, uang yang di simpan nasabah tidak akan dipotong setiap bulannya. Pihak bank tidak akan memberikan bagi hasil, akan tetapi pihak bank

akan memberikan *ujroh/fee* (bonus) yang besarnya sesuai dengan kebijakan masing-masing bank dan sesuai dengan keuntungan bank. Uang yang disimpan nasabah akan diinvestasikan secara produktif oleh bank ke usaha-usaha yang jenisnya sesuai dengan syariah.

Sedangkan tabungan Barokah merupakan jenis tabungan yang memakai akad *mudharabah* (bagi hasil atau *profit sharing*). yang penyetorannya dilakukan berangsur-angsur dan penarikannya bisa dilakukan sewaktu - waktu selama jam kerja. Uang nasabah yang di titipkan di bank setiap bulannya dipotong, akan tetapi pihak Bank akan memberikan bagi hasil yang besarnya sesuai dengan kesepakatan/sesuai dengan perjanjian di awal. Uang yang disimpan nasabah akan diinvestasikan secara produktif oleh bank ke usaha-usaha yang jenisnya sesuai dengan syariah.

a) Manfaat dari tabungan Amanah dan Barokah

- (1) Sesuai/berdasarkan dengan prinsip syariah.
- (2) Aman dan terjamin.
- (3) Bagi hasil yang kompetitif.
- (4) Kemudahan dalam penyaluran zakat.
- (5) Kemudahan dalam memberikan infak dan sodaqoh.

b) Persyaratan membuka rekening tabungan Amanah dan Barokah

(1) Kartu identitas KTP/SIM/PASPPOR nasabah yang masih berlaku.

c) Karakteristik tabungan Amanah dan Barokah.

(1) Minimum setoran awal 25.000

(2) Saldo minimum yang di pelihara 20.000

(3) Minimum setoran beikutnya 10.000

(4) Biaya tutup rekening 10.000

(5) Biaya penggantian buku 6.000

## 2) Deposito

Deposito atau yang sering di sebut sebagai deposito berjangka. Simpanan yang penyetorannya dilakukan satu kali dengan jumlah yang disepakati dan tidak diambil sebelum jangka waktu berakhir menurut perjanjian, serta mendapatkan hasil sesuai jangka waktu. Dana dalam deposito dijamin oleh pemerintah melalui lembaga penjamin simpanan (LPS) dengan persyaratan tertentu.

a) Manfaat dari simpanan deposito :

(1) Dana aman dan terjamin.

(2) Pengelolaan dana secara syariah.

(3) Bagi hasil yang kompetitif.

(4) Dapat di jadikan jaminan pembiayaan.

(5) Adanya fasilitas ARO.

b) Karakteristik dari simpanan deposito :

(1) Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, dan 12 bulan.

(2) Penempatan dana minimal 2.000.000

c) Persyaratan membuka simpanan deposito

Perseorangan :

Identitas diri KTP/SIM/PASPOR yang masih berlaku.

Perusahaan :

(1) KTP pengurus.

(2) Akte pendirian.

(3) NPWP.

(4) Syarat-syarat lain yang di perlukan.

## **b. Pembiayaan (*financing*)**

Produk pembiayaan pada umumnya terdapat 3 macam yaitu *murabahah*, *musyarakah*, dan *mudharabah*. produk yang di sediakan di PT BPRS Magetan hanya satu, yaitu *murabahah*. Yang dari *murabahah* tersebut dibagi mnejadi 3 macam pembiayaan yaitu amanah, UMKM, dan musiman.

Pembiayaan itu sendiri adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan pinjaman berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara PT BPRS Bank Syariah Magetan

dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu disertai pembayaran imbalan.

Jenis-jenis pembiayaan yang berada di BPRS Magetan :

1) Pembiayaan Mitra Usaha Syariah

Pembiayaan mitra usaha syariah adalah pembiayaan yang ditujukan untuk usaha mikro kecil menengah (UMKM). Pembiayaan yang diberikan biasanya kurang dari 150 juta. Seperti pengertian dari BPRS Magetan sendiri bahwasanya BPRS merupakan lembaga keuangan yang bergerak khusus untuk membantu permodalan usaha rakyat kecil dan mikro. Untuk pembiayaan mitra usaha syariah sendiri *margin* yang diberikan oleh pihak bank antara 1,5% - 1,7%.

2) Pembiayaan Mitra Usaha Musiman

Pembiayaan jenis ini ditujukan untuk usaha yang pendapatannya didapatkan secara musiman, jadi bukan setiap bulan bisa mendapatkan hasil dari usaha tersebut. Kebanyakan pembiayaan ini dilakukan oleh petani ataupun perkebunan, seperti petani padi, tembakau, cengkeh, dan lainnya. Pembayaran dari pembiayaan ini dilakukan sekali langsung lunas dalam waktu 3 bulanan, 6 bulan, atau setahun. Sama dengan pembiayaan mitra usaha syariah akad yang di gunakan dalam pembiayaan ini adalah *murabahah* dengan *margin* yang diberikan sebesar 2,0% – 2,5%

### 3) Pembiayaan Amanah

Pembiayaan ini di khususkan untuk pegawai negeri sipil (penghasilan tetap/BUMD). PT BPRS Bank Syariah Magetan merupakan lembaga keuangan yang didirikan oleh pemerintah daerah, jadi untuk memudahkan PNS dalam melakukan pembiayaan dibuatlah pembiayaan khusus PNS. dengan begitu PNS juga akan tertarik untuk menabung. Jangka waktu yang diberikan dalam pembiayaan cukup panjang, yaitu maksimal 8 tahun. Khusus untuk pembiayaan ini *margin* yang di berikan oleh pihak bank cukup kecil jika di bandingkan dengan jenis pembiayaan yang lainnya, yaitu 1,1% perbulan dengan akad *murabahah*.

#### a) Syarat mudah mengajukan pembiayaan

- (1) Foto copy identitas diri KTP/SIM suami dan istri 3 lembar.
- (2) Fotocopy KSK 1 lembar.
- (3) Foto copy surat nikah 1 lembar.
- (4) Foto copy jaminan BPKB/Sertifikat 2 set + pajak kendaraan 2 lembar.
- (5) Khusus untuk PNS bisa menggunakan SK
- (6) Foto copy rekening listrik, PDAM, dan PBB 1 lembar.
- (7) Pembiayaan di atas 50 juta melampirkan NPWP.

Dari jenis produk yang di tawarkan antara simpanan dan pembiayaan, peneliti lebih memfokuskan ke produk pembiayaan terutama pada akad yang di gunakanDimana dari berbagai macam kebutuhan yang berbeda dari 3 jenis pembiayaan yang di sediakan, tapi hanya 1 produk akad yang digunakan yaitu *murabahah*. Yang di dalamnya nanti akan dibahas bagaimana sebenarnya pemahaman SDI yang ada mengenai akad akad di dalam pembiayaan, pengawasan terhadap akad, serta apakah dilakukan evaluasi.

## **B. Akad Pembiayaan BPRS Bank Syariah Magetan**

Akad yang di gunakan dalam jenis pembiayaan di BPRS Magetan adalah *murabahah*, *murabahah* merupakan akad yang berdasarkan jual beli yang dimana terdapat transparansi kepada nasabah mengenai harga pokok beli dan keuntungan yang ingin di peroleh pihak bank. Akad tersebut merupakan satu satunya akad yang diterapkan di dalam pembiayaan. Digunakan karena *murabahah* adalah akad yang paling simpel jika dibandingkan dengan akad *mudharabah*, *musyarakah*, dan *ijaroh*, meskipun di dalam keuntungan sama saja.

Hasil wawancara dengan direktur utama BPRS Magetan Ibu Endah Kuntarti, DPS Ibu Indah, dan komisaris utama Bapak Suwondo pada tanggal 18 Januari 2017 pukul 12.50 sampai dengan pukul 13.52

"ibu Endah : Kalau pembiayaan kita akadnya *murabahah*, baru *murabahah* (jual beli), tahun inikan rencana mau ada tambahan akad multi jasa (*ijarah*). Kenapa hanya *murabahah* karena kita juga harus banyak syiar ya, kalau pakai *musyarakah* atau *mudharabah* masyarakat kita belum siap. Juga kebanyakan kebutuhan masyarakat adalah jual beli dan konsumtif. Di bank syariah yang besar pun kebanyakan yang dipakai adalah akad *murabahah*.

"ibu Indah : kita sendiri juga baru, jadi untuk awal kita pakai *murabahah* dulu, kedepannya *musyarakah* dan *mudharabah* karena sekarang masyarakat juga belum familiar

"komisaris : kita harus pelan-pelan masyarakat belum siap juga belum sepenuhnya menerima dengan prinsip syariah, yang pasti itu. Meskipun dari sisi keuntungan sama saja, Cuma memang kalau dari sisi kemudahan dibandingkan dengan *mudharabah*, *musyarakah*, dan *ijarah* lebih mudah akad ini, dan juga lebih simpel.

Selama hampir 5 tahun berdirinya BPRS Magetan akad *murabahah* merupakan satu-satunya akad yang digunakan di dalam pembiayaan, belum digunakannya akad lain karena melihat masyarakat yang belum siap dan juga belum familiar dengan akad *musyarakah* ataupun *mudharabah*. Selain itu lembaga keuangan ini juga melihat pada lembaga keuangan yang lainnya, mengenai bagaimana dan apa akad yang digunakan juga kebutuhan masyarakat menjadi alasan kenapa *murabahah* yang dipilih sebagai satu satunya akad yang digunakan, karena kebanyakan kebutuhan masyarakat adalah untuk transaksi jual beli dan konsumtif.

Ada dua jenis pembiayaan dimana menurut penulis akad yang digunakan kurang sesuai, yaitu :

1. Pembiayaan Mitra Usaha Syariah

Untuk jenis pembiayaan ini akad yang lebih sesuai adalah akad *mudharabah*, dimana pihak bank sebagai *shahibul maal* menyediakan dana untuk usaha yang nantinya akan dikelola oleh peminjam / *mudharib*. Di dalam akad ini keuntungan bank diperoleh dari nisbah bagi hasil dari keuntungan usaha yang di jalankan oleh nasabah. Yang besaran dari bagi hasil antara pihak bank dan nasabah tersebut di sesuaikan dengan keuntungan yang didapat dari usaha yang dilakukan setiap bulannya, jadi keuntungan tidak bisa ditetapkan berapa jumlah nya di awal. Dan jika terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh pihak *shohibul maal* (pihak bank), jika kerugian tersebut bukan kelalaian dari pihak *mudharib* (nasabah).

Akad ini lebih sesuai karena pembiayaan mitra usaha syariah ini ditujukan untuk pembiayaan UMKM. Dimana semua jenis usaha di dalam mendapatkan keuntungan tidak bisa di prediksi. Pemilik modal dan pengelola boleh mengira-ngira berapa keuntungan tetap yang akan diperoleh setiap bulannya, akan tetapi keadaan yang tidak diinginkan yang menyebabkan kegagalan di dalam mendapat keuntungan bisa saja terjadi. Dan bank harus mempunyai prediksi buruk tersebut.

## 2. Pembiayaan Mitra Usaha Musiman

Untuk jenis pembiayaan ini akad yang lebih sesuai adalah *musyarakah*, dimana antara pihak bank dan nasabah saling bekerja

sama dalam bidang pertanian. Dimana kedua pihak bisa saling memberikan modal. Contohnya : Pihak bank memberikan modal (bibit dan lain sebagainya) untuk usaha dan nasabah menyediakan tempat (lahan pertanian) , pupuk, dan lain sebagainya. Juga di dalam jenis pembiayaan ini keuntungan dari nasabah yang akan disetor ke pihak bank dilakukan secara musiman (3, 6, 12bulan). Biasanya setelah panen barulah keuntungan untuk pihak bank akan diberikan.

Keuntungan melakukan pembiayaan di BPRS ini bagi UMKM dan Musiman adalah nilai *margin* yang di berikan cenderung lebih kecil jika dibandingkan dengan BPRS lainnya, proses dari realisasinya cenderung lebih cepat, dan insyaallah berkah karena pembiayaan yang diacc adalah pembiayaan yang benar-benar ada di jalur syariah. Bagi PNS *margin* yang diberikan lebih kecil lagi melihat lembaga keuangan ini adalah milik pemda, jangka waktu yang diberikan juga lebih panjang. Pembayaran angsuran tidak perlu mengurus ke bank karena AO PNS dan AO untuk UMKM dan Musiman akan mengambil angsuran dari nasabah masing-masing.

### **C. Analisis Akad Pembiayaan BPRS Bank Syariah Magetan**

Dari ketiga jenis pembiayaan yang di sediakan oleh BPRS Bank Syariah Magetan, mitra usaha syariah (UMKM, biasanya tambahan modal), mitra usaha amanah (PNS, biasanya pembiayaan konsumtif untuk membeli

mobil dll), dan mitra usaha musiman (Pertanian, digunakan untuk biaya pertanian yang keuntungannya didapat secara musiman), akad yang digunakan sama yaitu *murabahah bil wakalah*. Berikut penjelasan dari pihak bank.

“jadi seperti ini mbak nia, kita kan tidak ada *musyarakah* ataupun *mudharabah*, kita pakainya adalah *murabahah* yaitu jual beli. Jadi jika ada nasabah yang menginginkan tambahan untuk modal usaha, kita membiayai pembelian bahan bakunya seperti itu, nasabah butuh apa untuk usahanya, kita yang membiayai pembelian barang yang dibutuhkan. Kan sebenarnya kalau *murabahah*, nasabah mau bikin minimarket kita punya semen atau punya apapun yang akan dibeli oleh nasabah. Tapi karena keterbatasan kita, pihak bank *mewakalahkan* / mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan tersebut. Jadi transaksinya bukan uang melainkan barang dan menggunakan dua akad.

Penjelasan pihak bank hasil dari wawancara di atas bahwa di dalam setiap pembiayaan memakai dua akad, *murabahah* dan *wakalah* (*murabahah bil wakalah*). BPRS Magetan menerapkan *murabahah* yang mengikat. Terlihat dipaksakan akad yang digunakan, dengan berbagai jenis kebutuhan yang berbeda tapi hanya disediakan satu akad, diusahakan bagaimana caranya agar kebutuhan dari nasabah dapat dipenuhi dengan akad *murabahah*.

Dari hasil penelitian dan pengamatan di dalam melayani pembiayaan nasabah, pihak bank yang berhubungan langsung dengan nasabah pembiayaan hanya sekilas menjelaskan akad yang akan digunakan di dalam pembiayaan yang dilakukan (contoh : *murabahah* merupakan akad jual beli). Nasabah cenderung tidak terlalu ingin tahu apa itu *murabahah*, apa itu *murabahah bil wakalah*, akan tetapi mereka cenderung lebih ingin tau angsuran perbulannya “*iki bungane piro pokok e piro, sebulan nyicil e piro*”. Jika angsuran di anggap

tidak keberatan, nasabah tidak menanyakan jumlah *margin* yang diberikan oleh pihak bank.

Penjelasan dari pihak bank mengenai sistem dua akad (*murabahah bil wakalah*) yang digunakan dalam pembiayaan di BPRS Magetan.

“ibu Endah : dalam praktik dua akad yang digunakan pertama menggunakan akad *murabahah* setelah itu baru *wakalah*.

“ibu Indah : kan mereka (nasabah) mengajukan ke kita, itu dengan akad *murabahah*, setelah itu baru di wakalkan ke nasabah untuk pembelannya menggunakan akad *wakalah*. Kalau nasabah tidak diberikan uang terlebih dahulu bagaimana bisa membeli barang yang dibutuhkan.

Penjelasan di atas mengatakan bahwa di dalam *praktik murabahah bil wakalah*, akad yang dilakukan terlebih dahulu adalah *murabahah*, setelah itu *wakalah*. Dari penjelasan di atas bank tidak memberikan barang, melainkan bank menyerahkan sejumlah uang kepada nasabah sesuai dengan pembiayaan yang di ajukan untuk pembelian barang yang di butuhkan oleh nasabah dimana hal tersebut dikatakan *wakalah* oleh pihak bank. Pada teorinya akad *murabahah* adalah akad jual beli yang di dalam transaksinya adalah berupa barang yang rill, akan tetapi disini *murabahah* masih di praktikkan sebagai penyedia dana atau meminjamkan uang yang tujuan awalnya adalah mencari keuntungan. Dengan memberikan kuasa kepada nasabah atas dana dan nama bank untuk pembelian barang ke supplier setelah menerima pembiayaan dari pihak bank. Hal ini tidak jauh beda dengan pemberian kredit pada bank konvensional. Juga di dalam kontrak akad *murabahah* dan *wakalah* dilakukan dalam satu waktu, hal ini yang seharusnya juga tidak boleh dilakukan.

Di dalam teori dan juga fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang menyatakan

“jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukakan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Jika BPRS Magetan menerapkan akad *murabahah bil wakalah*, akad *murabahah* seharusnya terjadi setelah akad *wakalah* atau setelah secara prinsip barang sudah menjadi hak milik bank setelah itu baru akad *murabahah*. Penerapan akad di BPRS Magetan ini tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 04 tentang *murabahah*.

Di dalam penjelasan dari pihak bank sebelumnya mengenai akad yang digunakan disebutkan bahwa transaksi yang dilakukan adalah berupa barang dan bukan berupa uang. Sedangkan di dalam penjelasan selanjutnya mengenai akad *murabahah bil wakalah* pihak bank menjelaskan bahwa dalam akad *murabahah* bank memberikan sejumlah uang yang di butuhkan oleh nasabah, dan setelah itu baru di *wakalah*-kan supaya pihak yang menjadi wakil bisa membeli barang yang di butuhkan.

Kedua penjelasan di atas menurut penulis sangat tidaklah konsisten, dari penjelasan tersebut menimbulkan pertanyaan bagaimana sebenarnya pemahaman SDI yang ada mengenai akad akad perbankan syariah, jika dilihat memang seluruh karyawan dulunya adalah pegawai bank konvensional.

#### 1. Akad *Murabahah*

Pejanjian *Al-Murabahah* ini ditandatangani oleh direktur utama sebagai perwakilan dari bank bertindak sebagai penjual, serta nasabah dan ahli warisnya bertindak sebagai pembeli, dan dua saksi.

Di dalam perjanjian ini di jelaskan para pihak yang berkaitan, yaitu

- a. Bahwa pihak 1 adalah suatu lembaga keuangan syariah dimana salah satu produknya adalah jual beli barang secara tanggung bayar dengan akad *Al- Murabahah*.
- b. Bahwa pihak 2 dengan ini menyatakan niat dan rencananya untuk melakukan pembelian barang kebutuhannya melalui pihak pertama secara *murabahah*.
- c. Bahwa pihak 2 telah memenuhi syarat-syarat pra-transaksi yang ditentukan oleh pihak 2 untuk melakukan perjanjian *Al-Murabahah*, termasuk menyerahkan daftar rincian barang yang dibutuhkan pihak 1
- d. Bahwa pihak 1 menyatakan menerima baik niat dan rencana pihak 2 tersebut, yang termaksud dalam surat persetujuan nomor 1654, dilanjutkan dengan pernyataan *ijab* dan *qabul* diantara kedua pihak.
- e. Bahwa sebelum perjanjian ini telah diadakan perjanjian “urbun atau uang muka” sebagai pembayaran awal dan tanda jadi akan dilakukannya perjanjian *Al-Murabahah* ini.
- f. Bahwa kemudian pihak 1 membeli barang berdasarkan rincian barang dari pihak 2 ke pihak 3, baik secara langsung ataupun

dikuasakan ke pihak 2 berdasarkan *Al-wakalah* atau surat kuasa pembelian, yang secara prinsip barang tersebut tetap menjadi milik pihak 1.

Seringkali pihak bank tidak menjelaskan maksud dari poin-poin diatas, yang dilakukan nasabah hanya tanda tangan. Sehingga nasabah tidak tau apa maksud dari pihak bank, lagi-lagi yang di ketahui nasabah hanyalah mereka tanda tangan supaya pembiayaan mereka cair.

Pada poin E disebutkan bahwa nasabah sebelumnya telah melakukan urbun atau uang muka untuk pembayaran awal dan tanda jadi. Akan tetapi pengamatan penulis menemukan hal yang berbeda dengan perjanjian *murabahah* ini. Nasabah tidak menyerahkan uang muka, terlebih lagi jika kebutuhan nasabah adalah modal usaha. Mereka membutuhkan uang untuk usaha mereka sangat tidak logis jika mereka membayar uang muka terlebih dahulu. Draft Akad ini digunakan supaya akad *murabahah* sesuai dengan teori dan tidak melanggar prinsip syariah. Pada kenyataanya di lapangan hal itu sangat berbeda.

Pada perjanjian *murabahah* ini terdapat 18 pasal. Yang terdiri dari definisi, macam dan harga barang, penggunaan barang, waktu penyerahan barang, pembayaran kembali, cara pembayaran, biaya-biaya, jangka waktu pembayaran, syarat-syarat berlakunya perjanjian ini, kejadian-kejadian diluar kehendak (*force majeure*), jaminan, pernyataan dan jaminan, peristiwa cedera janji, perpajakan, hukum yang mengatur, penyelesaian sengketa, tata cara korespondensi, ketentuan tambahan.

Penghitungan angsuran *murabahah* oleh nasabah, hasil wawancara dengan marketing Pak Pramono pada tanggal 18 januari 2017, pukul 14.00-14.36.

”yang pertama dilakukan pihak bank dalam menerima permohonan pembiayaan adalah Menanyakan pembiayaan yang ingin di ajukan, jangka waktu yang ingin diambil nasabah, dan menentukan *margin*. Dari penentuan beberapa poin di atas dapat ditentukan angsuran perbulan dengan system perhitungan angsuran *flat*.

Setelah itu menghitung taksiran harga jaminan.

Pasar wajar : 10.000.000

Nilai taksasi : 10.000.000 x 90% = 9.000.000

Nilai liquidasi :  $\frac{\text{pasar wajar} + \text{taksasi}}{2} \times 70\%$

$$\frac{10.000.000 + 9.000.000}{2} \times 70\%$$

$$9.500.000 \times 70\%$$

$$6.500.000$$

Kedua yang dilakukan oleh marketing adalah menghitung RPC

Pendapatan : 3.000.000

Kebutuhan dll : 1.750.000

Sisa pendapatan : 1.250.000

RPC : 75% x penghasilan bersih

$$75\% \times 1.250.000$$

$$937.500$$

Dari penjelasan marketing di atas di dalam langkah awal sudah ditentukan *margin* untuk nasabah. Penentuan *margin* ini sudah merupakan ketetapan dari para pembuat kebijakan. Dari poin plafon, jangka waktu, dan *margin* akan ditentukan angsuran perbulan. Setelah itu marketing melakukan penghitungan taksiran harga jaminan, dan menghitung nilai RPC nasabah.

Persetujuan pembiayaan tidak hanya melihat dari hal-hal di atas, analisis 5C sangat digunakan untuk melihat bagaimana sikap nasabah di

dalam melakukan pembiayaan. Seperti halnya jika jaminan nasabah tidak mengcovermarketing bisa melakukan tindakan *deviasi*(menaikkan persentase dari jaminan) dengan dua syarat, pertama nasabah tetap dan kedua pebiayaan angsuran lancar. Akan tetapi hal ini jangan sampai sering dilakukan.

a. Akad *Wakalah*

Akad *wakalah* secara linguistik mempunyai makna menjaga atau melaksanakan mandat juga menyerahkan sesuatu, seperti yang dijelaskan dalam surat yusuf ayat 55 yang artinya

*“dia (yusuf) berkata ‘jadikanlah aku bendaharawan negeri (mesir), karena sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga dan berpengetahuan.*

Menurut hanawiyyah *wakalah* adalah memosisikan orang lain sebagai ganti dirinya untuk menyelesaikan suatu persoalan yang di peroleh secara syari dan jelas jenis pekerjaannya. Dan menurut malikiyyah, syafiiyyah, dan hanabalah *wakalah* adalah prosesi pendelegasian sebuah pekerjaan yang harus dikerjakan, kepada orang lain sebagai penggantinya, guna menyelesaikan pekerjaan tersebut dalam masa hidupnya (Djuwaini, 2010. 239).

Jadi *wakalah* adalah akad yang digunakan untuk mewakilkan suatu pekerjaan dari pihak bank ke pihak nasabah atas nama pihak bank. Disini nasabah selanjutnya akan disebut sebagai pihak kedua (sebagai

penerima kuasa), karena mendapat mandat dari pihak bank untuk menjadi wakil dengan mengatasnamakan pihak bank.

akad *al-wakalah* ini dibuat untuk mewakilkan kuasa bank ke pihak nasabah (sebagai penerima kuasa). Akad ini di tandatangi oleh direktur utama PT BPRS Bank Syariah Magetan, penerima kuasa (nasabah), dan saksi-saksi. Karena keterbatasan dari pihak bank, maka tugas diberikan langsung kepada nasabah yang bersangkutan. Tugas yang dikuasakan kepada nasabah berupa pembelian barang-barang yang di butuhkan oleh nasabah entah itu berupa barang untuk usaha maupun barang kebutuhan konsumtif.

Bagian-bagian yang terdapat dalam akad *wakalah* memiliki 7 poin, yaitu :

- a. Pejanjian yang dilakukan berdasarkan ketaqwaan kepada Allah SWT, saling percaya, ukhhuwah islamiyah, dan rasa tanggung jawab.
- b. Pihak pertama mewakilkan (kebutuhan pembiayaan nasabah) sebesar (pembiayaan nasabah) kepada pihak kedua.
- c. Biaya sebagaimana tersebut pada ayat 2 diatas diakui sebagai hutang pihak kedua kepada pihak pertama.
- d. Pihak kedua akan memberikan jasa mewakilkan tersebut kepada pihak pertama sebesar (*margin* selama waktu pembiayaan).

- e. Pembayaran akan dilakukan selama (waktu pembiayaan dalam hitungan bulan) terhitung mulai ditandatanganinya akad perjanjian ini.
- f. Besarnya angsuran adalah (jumlah *margin*+pokok).
- g. Hal-hal yang belum diatur dalam butir-butir tersebut di atas akan ditetapkan kemudian dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Perjanjian *wakalah* yang dilakukan oleh pihak bank dan nasabah, dilakukan tanpa adanya paksaan. Nasabah cenderung menyetujui persyaratan yang diberikan oleh bank tanpa mengetahui sebenarnya apa yang mereka tanda tangani. Yang terpenting bagi mereka adalah pembiayaan mereka diacc dan akan dicairkan. Nasabah bahkan tidak membaca apa saja yang ada di dalam perjanjian *wakalah* yang dibuat dengan pihak bank. Mereka juga tidak menyadari bahwa mereka akan menjadi wakil bank jika sudah menandatangani perjanjian tersebut. Menurut pengamatan penulis perjanjian *wakalah* ini dibuat agar *murabahah* bisa digunakan untuk akad modal kerja, yang pada kenyataannya akad ini hanya sebuah syarat tanpa adanya praktik yang benar-benar sesuai dengan teori.

Pada poin D berbunyi ”bahwa pihak kedua akan memberikan jasa mewakilkan tersebut kepada pihak pertama sebesar (*margin* yang diberikan oleh pihak bank)”. Jika di dalam teori pihak kedua yang akan mendapatkan upah (*ujroh*) maka hal itu tidak berlaku pada perjanjian *wakalah* yang dibuat oleh pihak bank dan nasabah. Justru nasabah yang

akan memberikan jasa mewakilkan kepada pihak bank sebesar *margin* yang ditentukan oleh pihak bank.

Pada dasarnya jika nasabah mengajukan pembiayaan, *margin* yang diberikan oleh pihak bank tersebut tidak bisa di tetapkan di awal tanpa kesepakatan dengan nasabah. Kesepakatan tersebut harus dilakukan antara dua belah pihak, berikut penjelas dari pihak bank mengenai *margin* yang di berikan.

“intinya untuk *margin* yang diberikan itu, karena masyarakat kita masih awam dan masih perlu banyak syiar jadinya untuk *margin* yang di berikan disetarakan antara 1,7 untuk UMKM, 1,1 untuk PNS, dan 2,5 untuk pertanian.

Dari penjelasan di atas sudah jelas bahwa penentuan *margin* di tentukan sendiri oleh pihak bank tanpa adanya diskusi dengan nasabah, jika seperti itu nasabah mau tidak mau harus menerima karena dilihat nasabah memang butuh pembiayaan tersebut. Jika seperti itu keadaan perbankan syariah apa bedanya dengan pembiayaan yang diberikan oleh perbankan konvensional.

#### **D. Pemahaman SDI Terhadap Akad-Akad Perbankan Syariah**

Sumber daya Insani yang ada di PT BPRS Bank Syariah Magetan hampir keseluruhan berjenjang S-1, kecuali bagian-bagian tertentu seperti pramubakti dan security. Tidak ada satupun dari mereka yang benar-benar lulusan dari ekonomi Islam, rata-rata mereka adalah lulusan dari fakultas hukum. Jajaran tinggi yang ada di BPRS ini dulunya adalah pegawai dari

perbankan konvensional, jadi untuk mempelajari sebenarnya apa itu prinsip ekonomi secara syariah dibutuhkan proses.

Pemahaman akad perbankan syariah pada teorinya haruslah dikuasai oleh SDI perbankan syariah yang ada. Mereka bekerja dalam ruang lingkup syariah, yang dimana nilai-nilai Islam menjadi patokan utama pekerjaan mereka. Pemahaman SDI ini akan menentukan bagaimana praktik operasional lembaga keuangan yang mereka lakukan, apakah di jalur syariah atau keluar dari jalur syariah.

Fokus utama SDI yang penulis teliti adalah SDI yang berhubungan dengan pembiayaan (*marketing* pembiayaan, admin pembiayaan) dan SDI yang berwenang membuat kebijakan mengenai pembuatan produk yang ada (direktur utama dan DPS).

Hasil wawancara dengan direktur utama tentang penjelasan mengenai pemahaman *marketing* terhadap akad pembiayaan yang digunakan

“*Marketing* yang ada disini harus faham mengenai akad-akad perbankan syariah, dasar-dasarnya mereka harus tau. Kalau tidak faham nanti menyampaikannya ke nasabah bagaimana. Yang pasti kalau mengenai masalah tersebut mulai dari dasar-dasar syariah sudah kami lakukan pelatihan-pelatihan, pelatihan tersebut bukan hanya untuk *marketing*, tapi untuk semua pegawai bank disini. Dan pelatihan tersebut selama hampir lima tahun ini sudah kami lakukan dua kali. Jadi secara teori harusnya sudah faham, bukan hanya produk yang kita gunakan, akan tetapi juga yang lain seperti *mudharabah, musyarakah, ijarah*, dan lainnya.

Dari hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa *marketing* pembiayaan sudah memahami akad-akad perbankan syariah, bukan hanya *marketing* akan tetapi semua karyawan yang ada di bank tersebut. Pihak bank juga tidak

berdiam diri supaya karyawan yang ada bisa bersaing dengan bank lain, pihak bank juga mengadakan pelatihan-pelatihan mengenai dasar-dasar syariah. Pelatihan tersebut biasanya dilakukan antara beberapa BPRS secara rutin.

Hasil wawancara dengan admin pembiayaan Ariesta Noor Pratama mengenai pemahaman akad-akad perbankan syariah pada tanggal 17 Januari 2017, pukul 14.30 – 15.00.

“Kita pakainya kan akad *murabahah* yaitu jual beli, kalau masalah akad lainnya kita belum mengerti mbak, apa itu *mudharabah* dan lainnya. Karena belum pernah di adakan latihan latihan khusus mengenai hal itu.

Dari penjelasan di atas hasil dari wawancara dapat ditarik kesimpulan bahwa pelatihan-pelatihan mengenai akad akad perbankan syariah belum pernah diadakan oleh pihak bank, sedangkan untuk pelatihan operasional dan bisnis memang dilakukan, selama hampir 5 tahun baru di lakukan 2 kali pelatihan. Dari jawaban direktur dan admin memiliki perbedaan.

Dari hasil wawancara menyebutkan bahwa admin tidak begitu faham mengenai akad-akad perbankan syariah, mereka hanya tau soal akad yang digunakan yaitu *murabahah*, mereka tau hanya sebatas pengertian bahwa *murabahah* adalah akad jual beli dan menggunakan *margin* bukan bunga. Sedangkan untuk DPS, Direktur utama dan Marketing mereka memahami akad-akad perbankan syariah yang ada selain akad yang di terapkan yaitu *murabahah bil wakalah*.

Penerapan produk yang mereka sediakan, *murabah bil wakalah*. DPS dan Direktur utama yang saya wawancarai menyebutkan bahwa di dalam penerapan produk tersebut yang pertama di lakukan adalah melakukan akad

*murabahah*, setelah nasabah menerima uang barulah di lakukan akad *wakalah*. Mereka berfikir jika tidak di lakukan akad *murabahah* terlebih dahulu dan diberikan uang bagaimana bisa nasabah membeli barang-barang yang mereka butuhkan.

Pemahaman DPS dan direktur utama mengenai penerapan akad yang notabennya adalah pembuat kebijakan masihlah belum cukup. Mereka belum mengetahui bagaimana seharusnya *murabah bil wakalah* ini di terapkan, yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI. Termasuk juga admin pembiayaan dan marketing, tidak bisa dipungkiri memang keseluruhan pegawai yang ada di PT BPRS Magetan memang berasal dari perbankan konvensional. Berikut penjelasan mengenai SDI yang ada.

“Mau menambah produk multi jasa, seharusnya tahun kemarin sudah bisa, tapi sampai sekarang masih belum bisa. Apalagi kita baru ya, yang saya maksud baru itu dulu kita SDI dari konvensional dan pindah ke syariah. Jadi perlu persiapan yang lebih mendetail lagi.

Jawaban wawancara di atas menjelaskan kalau memang SDI yang ada dahulunya adalah SDI dari perbankan konvensional. Bahkan ada beberapa dari karyawan yang ada merupakan pensiunan. Memang sengaja di dalam perekrutan karyawan di awal pembukaan lembaga keuangan PT BPRS Bank Syariah Magetan di ambil karyawan yang sudah berpengalaman di dalam bidang perbankan, dan kebanyakan memang dari lembaga keuangan konvensional, kebanyakan karyawan di bank umum syariah juga bukan lulusan ekonomi islam.

Penjelasan dari pihak bank mengenai perekrutan SDI terutama *marketing*.

“kalau untuk perekrutan SDI *Marketing* kita utamakan yang sudah pengalaman kerja. Kalau dasar-dasarnya itu tanggung jawab kita, misalkan pegawai baru dan ilmunya masih 0, jadi kita sebagai pihak bank memberikan pendidikan/pelatihan kepada *marketing* itu mbak. Jadi nggak ada harus lulusan *marketing* yang penting kita lihat *person-nya* dulu, dia punya jiwa bisnis apa tidak, paling tidak dasar-dasarnya dulu mengenai bisnis dia punya, baru nanti kita olah, kita ajari, kita didik, kita latih melauai dasar pendidikan pelatihan .

Latar pendidikan tidak menjadi masalah untuk bisa menjadi seorang *marketing* di lembaga keuangan PT BPRS Bank Syariah Magetan. Hal yang paling penting dari seorang yang akan menjadi *marketing* adalah pengalaman kerja dan mempunyai jiwa bisnis yang baik. Selebihnya pelatihan untuk *marketing* di bank adalah tanggung jawab dari pihak bank. Kebanyakan *marketing* yang ada di PT BPRS Magetan mempunyai jiwa bisnis yang baik, mereka banyak mempunyai usaha, dari mempunyai usaha jualan online, rumah makan, tempat futsal, dan lain sebagainya.

Jadi sedikit wajar kalau mereka memang belum mengetahui secara detail mengenai akad-akad perbankan syariah. Ilmu *marketing* yang ada di bank mereka menguasai, dari mencari nasabah, melakukan analisis pembiayaan, melakukan survey lapangan, serta pencairan dana. Yang kurang dari *marketing* ini hanya pemahaman mereka terhadap akad-akad perbankan syariah.

Penjelasan pihak bank mengenai *marketing* yang baru di terima kerja yang tidak harus memahami akad-akad perbankan syariah, dan cara pihak bank memberikan ilmu mengenai akad-akad tersebut kepada *marketing*.

“*marketing* tidak harus faham tentang akad-akad tersebut mbak, ya paling tidak mereka harus tau dasar-dasarnya seperti kalau di perbankan syariah itu memakai nilai-nilai agama yang tinggi. Nanti selebihnya diketahui dan dipelajari sambil jalan dan juga yang pasti mereka ada *ghiroh* (niat) untuk tau. Kalau ternyata mereka tidak ada niatan untuk belajar jadi juga tidak kita rekrut, karena kan kita juga sistemnya kontrak. Kalau memang tidak sesuai ya kontraknya kita putus. Lalu untuk pelatihan itu biasanya yang diadakan bisnis dan analisa pembiayaan. Yang pasti mereka punya dasar-dasarnya dulu, pengembangannya nanti kita ikutkan pelatihan.

Awal perekrutan *marketing* pihak bank tidak menuntut *marketing* tersebut untuk faham mengenai ilmu syariah. Yang terpenting mereka beragama islam dan mereka faham di dalam lembaga keuangan syariah berpatokan pada nilai nilai agama islam yang sangat kuat. Mereka hanya di tuntut untuk memiliki niatan belajar setelah di terima sebagai *marketing*. Niatan belajar itu harus ada karena pihak bank tidak tinggal diam melihat pegawainya masih awam, pihak bank mengadakan pelatihan-pelatihan agar pegawai yang ada memahami tentang ilmu syariah, juga ilmu *marketing* syariah. Jika niatan untuk belajar itu ada maka tidak sia-sia usaha bank dalam melakukan pelatihan tersebut.

Ketidak fahaman *marketing* mengenai akad-akad perbankan syariah dikarenakan mereka terlalu fokus akan akad yang di gunakan, mereka menganggap akad lainnya itu belum waktunya untuk di pelajari, karena juga belum di terapkan di dalam lembaga keuangan tersebut.

### **E. Peran DPS di Dalam Lembaga Keuangan PT BPRS Bank Syariah Magetan**

Perbedaan lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional salah satunya adalah dengan adanya Dewan Syariah Nasional. Tugas dari DPS tersebut adalah mengawasi jalannya operasional perbankan agar tetap berada dalam jalur syariah dan juga membuat laporan ke OJK mengenai operasional perbankan yang mereka pegang setiap 1 semester sekali (6 bulan).

DPS dibentuk berdasarkan saran/rekomendasi dari MUI, MUI meminta persetujuan ke PSP (pemegang saham pengendali), setelah itu ke OJK, dari pihak OJK nanti melakukan *fit and proper test* dengan melewati tes wawancara dan teori. OJK di dalam kelulusan memiliki tingkat tersendiri, dari *fit and proper test* tersebut dapat diputuskan dan ditetapkan RUPS untuk menjadi pengurus atau tidak. Dan untuk mengetahui hasilnya dibutuhkan waktu satu bulan.

Penjelasan oleh DPS ibu Indah mengenai menjaga karyawan agar tetap dalam jalur syariah

“ kita melakukan istighosah setiap bulannya, di dalam istighosah tersebut tentu ada tausiah-tausiah, juga kita sering mengingatkan teman-teman bahwa syariahnya itu jangan luarnya saja, kalau bisa yang sedalam dalamnya. Dalam artian jangan bungkusnya saja, mungkin cara kita berpakaian, perilaku kita ya juga harus sesuai dengan syariahnya. Kalau di dalam kinerja sendiri sudah ada SOP nya, jelas mereka tidak boleh menyimpang dari ajaran syariat dan juga fatwa DSN-MUI.

Jawaban dari DPS tersebut bahwasanya karyawan pun perlu dijaga agar mereka tetap dalam jalur syariah. Karena peran karyawan itu sendiri sangat

penting di dalam operasional, jangan sampai nilai agama yang dimiliki oleh karyawan luntur yang akhirnya menimbulkan kecurangan di dalam kinerja mereka. Jika karyawannya sudah faham secara benar ilmu mengenai syariat itu merupakan kunci sukses untuk perbankan, mereka tidak mungkin dengan sengaja melakukan kecurangan dalam melakukan pekerjaan demi ingin mendapatkan keuntungan untuk dirinya sendiri. Mereka juga akan bekerja dengan sepenuh hati, karena pekerjaan bagi mereka adalah ladang ibadah kepada Allah SWT, bukan hanya semata mata untuk mencari uang demi memenuhi kebutuhan hidup.

Selain menjaga karyawan DPS juga berperan untuk menjaga operasional bank agar tetap berada di jalur syariah. Sehingga tidak menimbulkan masalah-masalah di kemudian hari.

Penjelasan dari DPS mengenai pengawasan operasional PT BPRS Magetan.

“ untuk operasionalnya (dalam hal pembiayaan) kita meminta rekapan kerja dari AO, kita juga datang ke AO menanyakan ada permasalahan apa di lapangan. Kita mengecek apakah pembiayaan yang mereka lakukan itu benar-benar rill, katakan pembiayaan itu untuk warung, kita minta foto sebagai bukti kalau warung itu ada dan kita menanyakan usaha dari warung tersebut apa.

Operasional di dalam perbankan syariah merupakan hal penting yang harus dipertahankan agar tetap terjaga dan berada di jalur syariah (dalam hal ini yang di bahas pembiayaan). DPS disini memiliki peran dalam menjaga operasional perbankan agar tidak melewati jalur yang seharusnya (terutama *marketing*). Hal ini dijaga agar nantinya tidak ada masalah yang berdampak

pada kerugian yang akan di terima oleh pihak perbankan. Dan tidak menimbulkan masalah yang bisa membuat OJK memberikan peringatan atau teguran kepada pihak bank di kemudian hari atau bahkan pencabutan izin.

Untuk pengawasa itu sendiri juga dilakukan setiap minggu sekali, ini penjelasan dari DPS mengenai hal tersebut

“ kalau untuk pengawasan satu bulan sekali itu sudah pasti,yaitu waktu istighaosah. saya usahakan setiap seminggu sekali datang ke bank, seperti halnya yang di lakukan oleh komisaris besar. Dulu setiap hari rabu saya datang ke bank,tapi sekarang saya sesuaikan dengan jadwal. Karena saya sendiri juga mempunyai tanggung jawab dengan ikatan dinas, mengajar di maospati (SMA), setelah mengajar saya baru ke bank.

Seperti halnya tugas dari DPS yaitu untuk mengawasi operasional bank syariah apakah sudah sesuai dengan standart DSN MUI. Pengawasa tersebut akan berjalan dengan baik apabila DPS secara rutin mengunjungi perbankan yang mereka awasi. Seperti halnya di PT BPRS Bank Syariah Magetan, DSP yang ada rutin mengunjungi bank, hal itu akan memperlancar dan mempermudah pengawasan yang dilakukan. Dengan pengawasan yang baik akan meminimalisir terjadinya kesalahan kesalahan di dalam operasional yang bisa mengakibatkan kerugian untuk pihak bank di kemudian hari. Dari penjelasan di atas menyebutkan pengawasan di lakukan setiap minggu sekali, akan tetapi waktu untuk melakukan pengawasan belum bisa di tentukan hari apa. Penulis melihat setelah melakukan penelitian, memang DSP datang setiap minggu sekali, DPS datang kira-kira selama 2 jam, dan jika ada masalah atau

kebingungan AO mengenai pembiayaan maka AO yang bersangkutan akan di panggil untuk melakukan diskusi.

selain dilakukan pengawasan operasionalnya untuk mendapatkan hasil maksimal, DPS seharusnya juga melakukan pengawasan terhadap bagian bagian penting dari nilai syariah, seperti dengan akad yang ada. Mulai dari pengawasan pembuatan, pelaksanaan, hingga evaluasi akad. Jika akad yang di gunakan sudah sesuai dengan yang seharusnya.

Penjelasan oleh DPS mengenai pengawasan pembuatan akad, pelaksanaan akad, dan evaluasi akad.

"kalau di dalam pembuatan akad saya bukan hanya mengawasi mbak, tapi juga bagian dari pembuat kebijakan mengenai akad yang di gunakan, kita ada rapat kerja dengan direktur, komisaris. Hasil rapat dari jajaran bank ditunjukkan ke saya, lalu nanti kami bahas dengan komisaris

Penjelasan DPS dari hasil wawancara jelas mengatakan bahwa bukan hanya pengawasan yang di lakukan dalam pembuatan akad, akan tetapi DPS ikut andil di dalam pembuatan kebijakan mengenai akad yang akan di terapkan dalam bank. Hal itu sesuai dengan tugas dari DPS, yaitu sebagai penyaring pertama untuk produk dan jasa yang dibuat agar sesuai dengan syariah. Dimana dalam pengajuan akad baru, pihak bank mengajukan usulan ke direksi, dari direksi mendiskusikan dan hasilnya akan di ajukan ke DPS, DPS melakukan rapat dengan direksi dan pihak bank. DPS memberikan jawaban hasil diskusi ke direksi, dari direksi memberikan instruksi ke pihak bank (Antonio, 2007:31).

Penjelasan DPS tentang pengawasan pelaksanaan akad yang ada dan pelanggaran pelaksanaan akad.

“iya kita memantau pelaksanaan akad yang ada, mulai dari SDM nya sampai nasabah yang bersangkutan. Kalau masalah pelanggaran Alhamdulillah samapi sekarang belum ada, dan semoga kita kedepannya jadi lebih baik lagi dan tidak ada pelanggaran.

Pengawasan akad dilakukan oleh DPS dari mulai SDM yang ada sampai nasabah yang bersangkutan. Hal itu dilakukan supaya meminimalisir kemungkinan terjadinya pelanggaran. Akad awal dengan nasabah harus jelas di gunakan untuk apa, jangan sampai melanggar atura syariat. Jika nanti ada pelanggaran, akad awal dan pelaksanaan tidak sesuai kesepakatan awal (misalnya nasabah menyalah gunakan kepercayaan, awalnya buka warung kopi ternyata di dalamnya ada jualan minuman keras) dari DPS akan mengadakan rapat, setelah itu akan diadakan rapat ulang dengan direksi dan komisaris untuk menindaklanjuti apakah pembiayaan dari nasabah yang melanggar akan di tutup, dengan artian nasabah yang bersangkutan akan kita panggil ke bank kita kasih pengarahan, kalau memang nasabah masih beretika tidak baik maka pembiayaan akan di tutup.

Penjelasan dari DPS mengenai pelaksanaan evaluasi akad yang ada di PT BPRS Magetan

“sebenarnya kalau masalah akad itu yang pengen kami bicarakan mbak, karena memang tidak ada standarisasi akad dari ojk. Evaluasi akad itu sudah termasuk ke dalam evaluasi produk dan jasa, setiap 6 bulan sekali. Cuma untuk evaluasi akad tidak masuk dalam laporannya 6 bulanan ke OJK.

Untuk jawaban mengenai evaluasi akad ini penulis dan Marke tsedikit kurang memahami jawaban dari DPS. DPS mengatakan bahwasannya belum adanya standarisasi akad dari pihak ojk, yang berarti OJK belum mengeluarkan kebijakan untuk pihak DPS harus melaporkan evaluasi mengenai akad. Akan tetapi ada evaluasi produk dan jasa.

Peran DPS di lembaga keuangan syariah memang sangat penting. Hal tersebut bertujuan untuk menyetir kendaraan yang di kendarai oleh DPS tetap berada di jalurnya tanpa ada penyimpangan.