

**PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS BANK SYARIAH
MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) Strata Satu
Pada Prodi Muamalat Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh:

Kurnia Sulistiyasin
NPM: 20130730161

FAKULTAS AGAMA ISLAM

PRODI MUAMALAT

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2017

**PEMAHAMANSUMBER DAYA INSANI BPRS BANK SYARIAH
MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH**



SKRIPSI

Oleh :

Kurnia Sulistiyasin

NPM : 20130730161

FAKULTAS AGAMA ISLAM

PRODI MUAMALAT

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2017

NOTA DINAS

Lamp : 4 eks. Skripsi

Yogyakarta, 13 Maret 2017

Hal : Persetujuan

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah menerima dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Kurnia Sulistiyasin

NPM : 20130730161

Judul : **PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS BANK SYARIAH MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH**

Telah memenuhi syarat untuk diajukan pada ujian akhir tingkat Sarjana pada Fakultas Agama Islam Prodi Muamalat Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Bersama ini saya sampaikan naskah skripsi tersebut, dengan harapan dapat diterima dan segera dimunaqasyahkan.

Atas perhatiannya diucapkan terima kasih

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Pembimbing

(Rozikan, S.E.I.,M.S.I)

PENGESAHAN

Judul Skripsi

PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS BANK SYARIAH MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Kurnia Sulistiyasin

NPM : 20130730161

Telah dimunaqasyahkan di depan Sidang Munaqasyah Prodi Muamalat Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 26 April 2016 dan dinyatakan memenuhi syarat diterima.

Sidang Dewan Penguji

Ketua Sidang : Mukhlis Rahmanto, Lc. M.A. (.....)

Pembimbing : Rozikan, S.E.I., M.S.I (.....)

Penguji : Drs. Moh Mas'udi M.Ag (.....)

Yogyakarta, 26 April 2017

Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Dekan,

Dr. Mahli Zainuddin Tago, M.S.I

PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Kurnia Sulistiyasin
Nomor Mahasiswa : 20130730161
Program Studi : Ekonomi & Perbankan Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul **“PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS BANK SYARIAH MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH”** merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 13 Maret 2017

Yang membuat pernyataan

Kurnia Sulistiyasin

MOTTO

- *Percayalah Allah sebaik baikNya pembuat rencana “lakukan dengan ikhlas disertai tawakal”*
- *Hasil tidak melihat seberapa banyak uang yang dikeluarkan, tapi melihat seberapa besar perjuangan yang sudah dilakukan*

(Kurnia Sulistiyasin)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah.....sesuai dengan harapan skripsi ini dapat selesai dengan tepat waktu, dan skripsi ini aku persembahkan untuk :

- Kedua orang tua tercinta, bapak Muchsin Jawari dan ibu Sulistyowati yang sudah membiayai, mendukung, tanpa henti memberikan semangat, dan selalu mendoakan disetiap waktu. Alhamdulillah saya dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang diharapkan, meskipun kadang semangat untuk mengerjakan suka menghilang dan susah pulang.
- Kakak tercinta Nurya Sulistyorini dan kakak ipar Beni Santoso yang selalu bertanya kapan pulang dan memberi semangat supaya skripsi cepat dikerjakan.
- Keponakan lucu Muhammad Hamdan Alamsyah yang selalu membuat hati ini merindu, dan membuat semangat untuk mengerjakan skripsi agar cepat selesai
- Keluarga besar di Magetan yang selalu memberikan doa doa terbaiknya dalam pengerjaan skripsi ini
- Sahabat-sahabat tercinta, tersayang, dan tergoxil yang tidak bisa disebutkan satu-persatu yang saling memberikan semangat, dukungan, dan kadang juga suka marah-marah, supaya tidak suka malas-malasan dan skripsi ini cepat diselesaikan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis penjatkan atas kehadiran ALLAH SWT, yang mana atas berkat rahmat dan ridho-nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar. Sholawat serta salam tak lupa selalu tercurahkan kepada Nabi besar Nabi Muhammad SAW, dimana telah membawa kita dari zaman kegelapan sampai zaman terang benderang seperti sekarang ini.

Skripsi ini tidak bisa jadi begitu saja, disamping usaha sendiri dari penulis ada pihak-pihak yang turut serta membantu, membimbing, serta memberikan dukungan di dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu di dalam kesempatan ini penulis dengan bahagia ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada

1. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Dr. Mahli Zainuddin Tago, M.Si., yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian.
2. Ketua Jurusan Ekonomi dan Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Bapak Syarif As'ad, SEI.,M.Si atas persetujuannya dalam melegalkan judul yang peneliti ambil untuk kemudian direalisasikan dalam wujud penelitian.
3. Bapak Rozikan, SEI.,MSI selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dengan penuh kesabaran serta mengarahkan peneliti ketika menjalani proses penelitian hingga tahap akhir penyelesaiannya.

4. Bapak/Ibu Dosen, Karyawan/Karyawati Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah banyak memberikan dukungan baik moril maupun material ketika peneliti menjalani proses perkuliahan.
5. Kedua orang tua dan kedua kakak yang selalu memberikan nasehat, semangat, memberikan motivasi, dan tak lupa menyelipkan namaku di setiap doa-doanya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.
6. Karyawan dari PT BPRS Bank Syariah Magetan yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian untuk bahan skripsi, dan memberikan kemudahan untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi tanpa menyulitkan sedikitpun, sehingga pembuatan dan penyusunan skripsi ini tidak mendapatkan kendala dalam hal bahan penelitian.
7. Sahabat-sahabatku Rio Wahyu Anggara, Kartika Rosyati, Linda Dwi Purwandari, sahabat kontrakan Upik Selly Meylasari, Hanum Subaidah, Isnaini Saroh yang sudah seperti keluarga, dan seluruh sahabat-sahabatku yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Semoga kita nanti sama-sama menemukan kesuksesan.
8. Sahabat-sahabat warung TERAWANG ayu, ocop, bundo, bekti, agis, ermi yang selama setahun saling belajar bersama-sama tentang dunia bisnis dan kerjasama.

9. Teman-teman EPI 2013, EPI D dan EPI C yang selama 3 tahun ini sudah saling memberikan ilmu, selalu bersama, memberikan cerita senang dan sedih, memberikan pengalaman yang bermanfaat, dan saling berjuang bersama untuk masa depan yang lebih baik. Semoga gelar S.EI yang sudah kita peroleh berkah dan ilmunya bermanfaat.
10. Keluarga besar yang ada di Magetan yang sangat kucintai dan kuhormati, yang selalu mendukung dan memberikan nasehat. Terimakasih banyak untuk doa-doa yang terbaik yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.
11. Teman-teman FIES (Forum Intelektual Ekonomi Syariah) UMY yang selama 3 tahun ini sudah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat, pengalaman yang mengesankan dan tidak ternilai. Maaf jika selama 3 tahun kontribusi untuk FIES sangat kurang dan belum total. Terimakasih untuk teman-teman yang sudah bekerja sama dalam dan untuk memajukan dunia ekonomi Islam.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL.....	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN.....	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
ABSTRAK	xvi
<i>ABSTRACT</i>	xvii
I BAB	1
PENDAHULUAN	1
A.Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Batasan-Batasan.....	9
F. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II.....	11

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI.....	11
A. Tinjauan Pustaka.....	11
B. Kerangka Teori	13
1. Sumber Daya Insani (SDI)	13
2. <i>Marketing</i> Syariah	17
3. Akad	23
4. Jenis Akad	27
5. Dewan Pengawas Syariah (DPS).....	43
6. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	45
III BAB	47
METODE PENELITIAN.....	47
A. Jenis Dan Pendekatan	47
B. Populasi dan Sampel.....	47
C. Lokasi dan Subjek Penelitian.....	48
D. data dan Sumber Data.....	48
E. Teknik pengumpulan data.....	48
F. Analisis Data	49
BAB IV	50
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Tempat Penelitian	50
1. Sejarah Berdiri.....	50
2. Profil PT BPRS Magetan	53
3. Sumber Daya Insani dan Lingkungan Kerja	56
4. Keistimewaan Lembaga	56

5. Produk Yang di Tawarkan.....	57
B. Akad Pembiayaan BPRS Bank Syariah Magetan.....	63
C. Analisis Akad Pembiayaan BPRS Bank Syariah Magetan.....	67
D. Pemahaman SDI Terhadap Akad-Akad Perbankan Syariah	76
E. Peran DPS Dalam Lembaga Keuangan PT BPRS Bank Syariah Magetan ..	82
BAB V.....	88
PENUTUP.....	88
A. Kesimpulan.....	88
B. Kritik.....	90
C. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	92
Lampiran – Lampiran.....	95

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Data Jumlah BPRS.....	2
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	11

DAFTAR GAMBAR

Skema 2.1 Pembiayaan Murabahah.....	29
Skema 2.2 Pembiayaan Mudharabah.....	38
Skema 2.3 Pembiayaan Musyarakah.....	43
Skema 2.4 Mekanisme Kerja DPS.....	46
Skema 2.5 Struktur Organisasi	57

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pemahaman karyawan mengenai akad-akad perbankan syariah yang ada di salah satu BPRS yang ada di Kabupaten Magetan, juga untuk mengetahui mengenai pengawasan pembuatan dan pelaksanaan akad, serta untuk mengetahui apakah dilakukan evaluasi akad. Seperti akad yang digunakan *murabahah bil wakalah* apakah penerapannya sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu suatu penelitian yang menjelaskan gambaran secara menyeluruh dan sistematis. Mengenai pemahaman akad oleh karyawan di BPRS tersebut mengenai praktik, kesesuaian akad, dan lain-lainnya secara holistik dan dengan deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dan menggunakan berbagai metode ilmiah.

Dari penelitian yang sudah dilakukan menunjukkan hasil bahwa pemahaman sumber daya insani (SDI) di BPRS tersebut mengenai akad perbankan syariah masih sangat kurang, hal tersebut dikarenakan tidak ada satupun dari SDI yang lulusan ekonomi Islam dan mereka juga awalnya adalah pegawai perbankan konvensional. Juga di dalam penerapan akad *murabahah bil wakalah* sepenuhnya belum sesuai dengan syariah, karena di dalamnya terindikasi riba dalam pemberian *margin* yang dimana hal tersebut ditentukan di awal (cenderung mirip dengan pemberian kredit pada bank konvensional). Hal tersebut tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Dalam hal pengawasan pembuatan dan realisasi akad sudah dilakukan, akan tetapi di dalam evaluasi akad belum dilakukan oleh pihak DPS dari BPRS tersebut.

Kata kunci : Sumber Daya Insani (SDI), *murabahah bil wakalah*, fatwa DSN-MUI, Dewan Pengawas Syariah (DPS).

ABSTRACT

This study aimed to analyze the understanding of employees on Shari'a contracts banking in one of the Islamic People's Financing Bank in Magetan, also to know about the supervision of the manufacture and implementation of the contract, and to know whether it has to be an evaluation of contract. As used by murabaha bil wakalah contract whether the application is in conformity with the regulation DSN-MUI No. 04 / DSN-MUI / IV / 2000 about murabaha.

This type of research is qualitative descriptive which described the view throughly and systematically. Regarding the understanding of contract by the employee in the Islamic People's Financing Bank on the practice, the suitability of the agreement, and other holistic and description in the form of words and language, and using a variety of scientific methods.

From the research that has been done, shows that the understanding of the human resources (HR) in the Islamic People's Financing Bank on shari'a banking agreement is lacking, it is in because none of them graduated from Islamic Economy Study and they also used to be employees of the conventional banking.

Also in the application of the murabaha bil wakalah contract not fully in accordance with the Shari'a, because it indicated riba in the provision of margin, where it is determined at the beginning (to be similar to conventional bank loans). It is not compatible with the DSN-MUI regulation No. 04 / DSN-MUI / IV / 2000 about murabaha. In the case of supervision of manufacture and realization of the contract has been done, but in evaluation of the contract has not been done by the Sharia Supervisory Board of the Islamic People's Financing Bank.

Keywords: Human Resources (HR), murabaha bil wakalah, DSN-MUI regulation, Shariah Supervisory Board (SSB).

BAB I

PENDAHULUAN

A.Latar Belakang Masalah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan Bank yang melayani masyarakat kecil di kecamatan dan pedesaan, yang berfungsi sebagai pelaksana sebagian tugas bank umum. Tugas BPRS cenderung lebih sempit jika dibandingkan dengan bank umum, ada beberapa jenis jasa yang tidak boleh diselenggarakan oleh BPRS antara lain pembukaan rekening giro dan jasa kliring (soemitra, 2009: 46). Di dalam pendirian BPRS mengacu pada UU No. 21 tahun 2008 sebagai pengganti UU No. 10 tahun 1998. Dalam UU No. 21 tahun 2008 dijelaskan BPRS adalah bank yang dalam kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang di dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

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).

Perkembangan BPRS di Indonesia setelah adanya UU No. 21 tahun 2008 mengalami peningkatan, berikut data yang bersumber dari (www.ojk.go.id).

Tahun	Jumlah BPRS
2008	131
2009	138
2010	150
2011	154
2012	158
2013	160
2014	164
2015	163
2016/September	164

Pertumbuhan BPRS lebih cepat jika dibandingkan dengan bank umum syariah (BUS) ataupun unit usaha syariah (UUS). Akan tetapi pertumbuhan yang terjadi kurang signifikan jika dilihat dari fungsi BPRS sendiri, yaitu untuk membantu masyarakat kecil di kecamatan dan pedesaan. Belum banyak terdapat BPRS ataupun kantor cabang dari BPRS ditingkat kecamatan.

Pertumbuhan BPRS yang kurang signifikan dikarenakan terlalu sulit untuk membuka cabang, kendalanya ada pada modal. Untuk membuka kantor baru BPRS harus menyetorkan modal sebesar 12 Milyar zona 1, 7 Milyar zona 2, 5 Milyar zona 3, dan 3,5 Milyar zona 4, dan untuk membuka kantor cabang syaratnya nilai *non performing financing* (NPF) paling tinggi adalah 7% dalam 6 bulan terakhir, memenuhi *Capital Adequacy Ratio* atau yang disebut (CAR) minimum 12%, dan tidak dalam kerugian selama 1 tahun terakhir. Hal itu

dianggap memberatkan karena batas CAR BPRS saat ini masih 8% (www.ojk.go.id).

Selain terkendala pada modal, sumber daya insani (SDI) juga menjadi kendala dalam menunjang perkembangan BPRS di Indonesia. Bank-bank syariah membutuhkan tenaga ahli yang mumpuni dalam bidang perbankan syariah. BPRS merupakan perbankan yang di dalam kegiatan usahanya hanya skala kecil jika dibandingkan dengan bank umum, sehingga kualitas kesejahteraan yang diberikan kepada pegawainya sesuai dengan kondisinya. Banyak pegawai yang keluar masuk, karena mereka ingin bekerja di lembaga keuangan syariah yang mungkin jaminan kesejahteraannya lebih besar. Namun demikian BPRS mengalami perkembangan/pertumbuhan *years on years* (yoy) Dana Pihak ketiga (DPK) sebesar 24.8% dengan total 3.7 triliun, pada tahun 2013 dapat diketahui tabungan dari BPRS sebesar 1.4 triliun atau setara dengan pertumbuhan (yoy) sebesar 22.5%, dan pada deposito diketahui berjumlah 2.3 triliun atau setara dengan pertumbuhan (yoy) 26.2%. dan pada tahun 2016/September diketahui DPK yang ada sebesar 5.4 triliun (www.ojk.go.id).

Di dalam usaha yang dijalankan oleh lembaga keuangan syariah terutama BPRS, seharusnya nilai-nilai syariah selalu diterapkan. Seperti di dalam penggunaan akad-akad yang sesuai dengan prinsip syariah di dalam produk yang disediakan seperti tabungan, deposito, pembiayaan, dan lain sebagainya. Dimana dalam setiap usaha dari lembaga keuangan syariah yang dilakukan adalah untuk mencari keuntungan, tentunya dengan tidak melanggar

aturan syariah yang sudah ditetapkan, dengan seperti itu tentunya usaha yang dilakukan akan mendapat ridho-Nya.

Sebagai lembaga keuangan syariah BPRS memiliki peranan penting dalam merealisasikan akad yang disediakan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Menjelaskan akad yang akan digunakan nasabah sesuai dengan kebutuhan nasabah. Senantiasa memperbaiki kinerja, melakukan inovasi, penyiapan sumber daya insani (SDI) yang mumpuni, dan perbaikan layanan sehingga nasabah merasa nyaman jika harus bertransaksi dengan prinsip-prinsip yang ditawarkan. Tidak ada yang dirugikan dari kedua belah pihak.

BPRS Magetan merupakan salah satu lembaga keuangan yang tepatnya berada di Jl. Srikandi No. 01 Kabupaten Magetan. BPRS ini didirikan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Magetan yang berumur sekitar 5 tahun. BPRS ini berbeda dengan yang lainnya, dikatakan berbeda karena lembaga ini mempunyai produk yang dikhususkan untuk pegawai negeri sipil (PNS). *Margin* yang diberikan untuk pembiayaan yang dilakukan oleh PNS cenderung kecil sekitar 13.5% tiap tahun dibandingkan dengan *margin* yang diberikan kepada masyarakat atau pengusaha biasa yang besarnya sekitar 20.4% tiap tahun. Hal tersebut ditujukan supaya pegawai pemerintah kabupaten (pemkab) menggunakan jasa perbankan yang sudah disediakan oleh pemerintah kabupaten.

Jika dilihat *margin* yang diberikan kepada nasabah dari usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan masyarakat biasa, cenderung mahal dibandingkan dengan bank umum lainnya. Penulis mengamati hal ini

disebabkan karena sebagian dana yang ada di PT BPRS Bank Syariah ini adalah pinjaman dari bank lain. Untuk mendapat keuntungan maka *margin* yang diberikan lebih besar. Pinjaman PT. BPRS Bank Syariah Magetan kepada bank Muamalat sebesar Rp.823.349.528,19, dan pada Bank Jatim syariah sebesar Rp.1.132.517.226,45.(sumber laporan keuangan harian BPRS Bank Syariah Magetan / Juli 2016).

Selain nasabah dari pegawai Pemkab, banyak juga nasabah dari UMKM dan masyarakat biasa. Tentunya di dalam tujuan pembiayaan dan kephahaman mengenai akad yang diberikan pasti akan berbeda. Disini peran *marketing/account officer (AO)* sangat dibutuhkan, *marketing* harus menguasai berbagai akad yang digunakan sehingga dapat menjelaskan ulang mengenai akad kepada nasabah. Kepahaman nasabah dapat dipengaruhi dari penjelasan yang diberikan oleh *marketing*. Tidak membedakan nasabah, dengan siapapun nasabah yang dihadapi harus dijelaskan secara detail mengenai akad yang akan digunakan.

Akad yang digunakan pihak BPRS Magetan untuk pelayanan pembiayaan adalah *murabahah bil wakalah*, di sini sudah diketahui bahwasanya terjadi kesalahan dalam penerapan akad, di dalam teorinya didahulukan akad *wakalah* baru selanjutnya *murabahah*. Semua kebutuhan akad nasabah disamakan, yang seharusnya tidak memakai akad *murabahah*, bagaimanapun caranya dibuat supaya bisa memakai akad *murabahah* (seperti tambahan modal kerja). Penulis mengamati tidak tersedia akad lain seperti *mudharabah* karena adanya beberapa alasan, pertama tidak memungkinkannya

pihak bank untuk mengecek usaha yang dilakukan oleh nasabah, dilihat begitu banyak nasabah dan kurangnya pegawai untuk melakukan pengecekan usaha, yang kedua adalah adanya pemikiran atas kurangnya kejujuran nasabah dalam memperoleh keuntungan usaha yang akan dibagi dengan pihak bank.

Murabahah (al bai' bi tsaman ajil) adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh) (Muhammad, 2005: 119). Sedangkan menurut otoritas jasa keuangan (OJK) akad *murabahah* adalah perjanjian pembiayaan berupa transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh kedua pihak, di mana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli (www.ojk.go.id).

Penulis di sini ingin mengetahui seberapa kepehaman pegawai BPRS Magetan mengenai jenis-jenis akad yang digunakan dalam pemberian pembiayaan. Tentunya dengan pengetahuan yang baik juga akan memberikan efek yang baik bagi nasabah. Di sini banyak nasabah yang belum faham secara benar apa itu sebenarnya perbankan syariah, dengan penjelasan dari petugas *marketing* tentunya akan sedikit membantu untuk memberikan kefahaman kepada nasabah mengenai perbankan syariah.

Pemilihan tempat penelitian di BPRS bank Syariah Magetan menurut penulis sangat menarik. Di bank tersebut tidak diterapkannya variasi akad

pembiayaan, yang ada hanya akad *murabahah bil wakalah*. Perbedaan dengan BPRS lainnya yang kebanyakan menggunakan beberapa variasi akad selain *murabahah*. Hal inilah yang membuat penulis ingin melakukan penelitian di BPRS Bank Syariah Magetan.

Dari uraian di atas, untuk mengetahui permasalahan yang sudah dijelaskan, maka penulis menentukan judul skripsi "*PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS MAGETAN TERHADAP AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH*".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pemahaman SDI BPRS Magetan terhadap proses pelaksanaan akad *murabahah*?
2. Apakah dilakukan pengawasan di dalam pembuatan akad, pelaksanaan, serta dilakukan evaluasi?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pemahaman SDI BPRS Magetan terhadap proses pelaksanaan akad *murabahah*.
2. Untuk mengetahui apakah dilakukan pengawasan terhadap pembuatan, pelaksanaan, serta evaluasi akad di BPRS Bank Syariah Magetan.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis

- a. Manfaat bagi penulis adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan akad-akad, persepsi, pengetahuan *marketing*, serta untuk mengetahui apakah dilakukan pengawasan terhadap pembuatan akad, pelaksanaan akad, dan evaluasi tentang akad *murabahah* yang digunakan di dalam BPRS Bank Syariah Magetan.
- b. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di ruang lingkup dunia kerja sebelum terjun ke dalam dunia kerja yang sebenarnya.

2. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

- a. Manfaat bagi lembaga keuangan syariah dan praktisi lembaga keuangan syariah adalah sebagai sumber informasi dan referensi di dalam penyesuaian akad dan kebutuhan nasabah.
- b. Sebagai bahan evaluasi untuk kinerja bank syariah selama ini.

3. Bagi Masyarakat

Manfaat bagi masyarakat adalah sebagai sumber informasi mengenai jenis- jenis akad yang digunakan dalam setiap pembiayaan.

4. Bagi Akademisi

Manfaat bagi akademisi adalah referensi dan pembanding bagi penelitian selanjutnya

E. Batasan-Batasan

Penelitian skripsi ini terbatas pada pemahaman SDI (khususnya Marketing, Direktur, DPS) yang ada di BPRS Magetan terhadap akad perbankan syariah (terutama *murabahah*), kesesuaian penerapan akad *murabahah bil wakalah* dengan fatwa DSN-MUI dan penulisan skripsi ini untuk mengetahui tentang pengawasan terhadap pembuatan dan pelaksanaan akad serta apakah dilakukan evaluasi akad.

F. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, kegunaan, batasan-batasan, dan sistematika penulisan

BAB II: TUJUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

Memuat uraian tentang tinjauan pustaka terdahulu dan kerangka teori yang relevan dan terkait dengan tema skripsi yaitu berupa artikel ilmiah, hasil penelitian maupun buku

BAB III: METODE PENELITIAN

Memuat secara rinci metode penelitian yang digunakan peneliti beserta justifikasi/alasannya; jenis penelitian, desain, lokasi, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, definisi konsep dan variabel, serta analisis data yang digunakan.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi: (1) Hasil penelitian. Klasifikasi bahasan disesuaikan dengan pendekatan, sifat penelitian dan rumusan masalah atau fokus penelitiannya. (2) Pembahasan, sub bahasan (1) (2) dapat digabung menjadi satu kesatuan, atau dipisah menjadi sub bahasan tersendiri.

BAB V: PENUTUP

Bab terakhir berisi kesimpulan, saran-saran atau rekomendasi. Kesimpulan menyajikan secara ringkas seluruh penemuan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah penelitian. Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

Saran-saran dirumuskan berdasarkan hasil penelitian, berisi uraian mengenai langkah-langkah apa yang perlu diambil oleh pihak-pihak terkait dengan hasil penelitian yang bersangkutan.

Saran di arahkan pada dua hal, yaitu:

- a. Saran dalam usaha memperluas hasil penelitian, misalnya disarankan perlunya diadakan penelitian lanjutan.
- b. Saran untuk menentukan kebijakan di bidang-bidang terkait dengan masalah atau fokus penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Untuk pembahasan dan penelitian mengenai permasalahan praktik-praktik akad *murabahah* dalam Islam sudah banyak dilakukan baik itu berbentuk buku maupun skripsi. Akan tetapi, setiap penulis dalam melakukan penelitian memiliki pembahasan yang berbeda-beda.

Penulis & Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
Azfar Ahmad Basyarah dengan judul skripsi <i>Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus : PT Bank Muamalat Indonesia Tbk.)</i>	Penelitian tersebut menyebutkan variabel independen seperti DPK, NPF, <i>quick ratio</i> , dan <i>debt to equityratio</i> berpengaruh pada pembiayaan <i>murabahah</i> , sedangkan biaya operasional, pendapatan operasional, dan kas tidak berpengaruh.	Objek : variabel independen dan PT BPRS Magetan. Variabel : DPK dan sebagainya, dan SDI Metode : kuantitatif dan kualitatif	Sama sama membahas mengenai akad <i>murabahah</i>
Dwi Nurapriyani dengan judul <i>"Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah</i>	NPF, SWBI, suku bunga konvensional, dan dana pihak ketiga berpengaruh secara signifikan pada pembiayaan yang dilakukan,	Objek : variabel independen dan PT BPRS Bank Syariah Magetan. Variabel : DPK dan sebagainya, dan SDI Metode :	Sama sama membahas mengenai akad <i>murabahah</i>

<i>Mandiri Periode 2004-2007"</i>	DPK sangat mempengaruhi pembiayaan <i>murabahah</i> .	kuantitatif dan kualitatif	
M. Haris Fikri dengan judul skripsi " <i>Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah (studi kasus bank Muamalat cabang Bandar Lampung)</i> " (2016).	pelaksanaan pembiayaan <i>murabahah</i> menggunakan akad wakalah tidak melanggar UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, tidak bertentangan dengan ketentuan No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>murabahah</i> , juga tidak bertentangan dengan peraturan Bank Indonesia No 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah	Objek : Bank Muamalat Cabang Bandar Lampung dan PT BPRS Bank Syariah Magetan Variabel : prinsip hukum ekonomi syariah dan SDI	Sama sama membahas mengenai akad <i>murabahah</i> dan menggunakan metode yang sama.

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis ingin membahas mengenai akad *murabahah*, seperti pada tinjauan pustaka sebelumnya yang membahas mengenai akad *murabahah*. Tentunya di dalam pembahasan setiap individu mempunyai perbedaan di dalam penyampaian. Penulis mengambil tema "*PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI BPRS MAGETAN TERHADAP*

AKAD-AKAD PERBANKAN SYARIAH" (studi kasus BPRS Magetan) di dalam tulisan skripsi ini. Permasalahan yang penulis angkat sejauh ini masih tergolong baru, dan juga belum banyak yang menjadikannya sebagai topik utama pembahasan.

B. Kerangka Teori

1. Sumber Daya Insani (SDI)

a. Pengertian Sumber Daya Insani

Sumber daya insani (SDI) merupakan orang-orang yang berada dalam suatu organisasi yang keberadaannya sebagai penyumbang pemikiran dan melakukan berbagai jenis pekerjaan demi mencapai tujuan suatu organisasi (Sudono 2011 dalam ainice. *Pengertian SDI*. 2015). Sedangkan menurut Rivai, sumber daya insani adalah seseorang yang siap, mau dan mampu memberikan sumbangan demi tercapainya suatu tujuan dari organisasi. SDI merupakan salah satu unsur produksi seperti bahan, mesin, modal, metode yang merupakan *input*(masukan) yang nantinya akan diolah oleh perusahaan menjadi *output* (keluaran) berupa barang dan jasa yang akan mendukung tercapainya suatu tujuan organisasi / perusahaan (Rivai, 2014: 12).

Untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi tidak hanya dibutuhkan bahan mentah, alat-alat pekerja, mesin-mesin produksi, uang, dan lingkungan kerja saja yang baik, akan tetapi juga dibutuhkan SDI yang mumpuni, karena SDI juga merupakan faktor produksi.

Seperti faktor produksi yang lainnya yang mana oleh perusahaan *input*(masukan) akan diolah menjadi *output* (keluaran). Karyawan baru yang belum terlatih dan belum mempunyai keterampilan dilatih agar menjadi tenaga yang profesional, terampil, dan ahli (Rivai, 2014: 4). Untuk menghasilkan SDI yang bagus maka dibutuhkan Manajemen. Manajemen sendiri merupakan kumpulan pengetahuan tentang bagaimana seharusnya *me-manage* (mengelola) sumber daya manusia (rivai., 2014: 3).

Keberadaan manusia sebagai SDI sangat penting bagi suatu perusahaan. Pada abad 21 ini merupakan era persaingan SDI antar bangsa. Kualitas SDI dari setiap organisasi harus ditingkatkan. Kualitas tersebut meliputi, kualitas moral/*spiritual*, kualitas intelektual, serta kualitas fisik, sehingga SDI yang tersedia bisa menjawab tantangan pada masa depan. SDI sendiri sangat menunjang perusahaan melalui karya, bakat, kreativitas, dorongan, dan peran nyata dapat disaksikan sebagai karyawan, manajer/pemimpin, komisaris, dan pemilik (Rivai, 2014: 11).

Jika SDI dikelola dengan baik dan profesional, diharapkan nantinya SDI akan bisa bekerja secara efisien, efektif, dan produktif. Pengelolaan SDI harus dilakukan sejak dimulainya perekrutan, seleksi, pengklasifikasian, penempatan sesuai dengan bakat dan kemampuan mereka, serta pelatihan demi kemajuan dan pengembangan karir (Rivai, 2014: 12).

b. Rekrutmen SDI

Rekrutmen adalah proses pencarian dan penerimaan calon karyawan yang mampu untuk melamar sebagai karyawan. Proses rekrutmen ini dimulai dari perusahaan membutuhkan pekerja dan mencari pelamar, setelahnya pelamar tersebut menyerahkan aplikasi lamaran, dan hasilnya, kumpulan aplikasi pelamar diseleksi dan dipilih mana yang cocok dengan perusahaan untuk menduduki suatu jabatan atau pekerjaan dalam suatu perusahaan. Rekrutmen merupakan hal yang wajar bahkan menjadi penting adanya untuk mewujudkan cita-cita ideal yang diharapkan dari suatu perusahaan (rivai, 2014: 147).

Allah berfirman dalam surah Al-Qashash (28): 26),

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

yang artinya "*salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat di percaya"*.

Manusia di dalam sebuah organisasi merupakan penggerak dari roda perkembangan dan laju produktifitas organisasi tersebut. Manusia berperan sangat dominan maka dari itu segala upaya terus lakukan dan dikembangkann untuk menciptakan kinerja yang efektif dan efisien dari karyawan dalam organisasi, hal itu juga untuk menjawab tantangan dari

laju modernisasi dan perkembangan teknologi yang menuntut suatu organisasi lebih responsif terhadap tuntutan zaman (Rivai, 2014: 146).

Masalah-masalah penting yang perlu mendapat perhatian dalam rekrutmen menurut (Rivai, 2014: 147) adalah :

- 1) Bagaimana mengidentifikasi strategi rekrutmen berdasarkan informasi dari analisis perencanaan dan pekerjaan SDI.
- 2) Bagaimana aturan dan cara rekrutmen pada sebuah perusahaan untuk mengorganisasikan tujuan-tujuan tindakan yang sudah diterapkan.
- 3) Membahas mengenai rekrutmen sebagai dasar penempatan.
- 4) Kaitan metode rekrutmen dengan jenis pekerjaan atau tugas yang berbeda.
- 5) Bagaimanan aturan penempatan dalam perusahaan, kantor tenaga kerja, dan organisasi lain pencari tenaga kerja (rekruter).
- 6) Diskripsi aturan tentang aplikasi dalam rekrutmen dan seleksi, serta
- 7) Proses rekrutmen dimulai ketika para rekruter mengidentifikasi lowongan pekerjaan melalui perencanaan SDI dan permintaan manajer.

Tujuan dari rekrutmen sendiri adalah untuk mendapatkan seseorang yang tepat untuk menempati posisi yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan, dengan harapan orang tersebut dapat bekerja secara optimal, efektif, dan efisien juga dapat bertahan dalam perusahaan tersebut dengan waktu yang lama (Rivai, 2014: 152).

Di dalam pencarian karyawan yang sesuai dengan kriteria perusahaan melewati proses yang sangat kompleks, memakan waktu yang banyak, biaya yang banyak juga adanya kemungkinan untuk melakukan kesalahan dalam penerimaan karyawan. Kesalahan dalam hal penerimaan karyawan sangat berdampak buruk bagi perusahaan, bukan hanya menelan waktu yang lama dan biaya tinggi

akan tetapi kesalahan dalam penerimaan karyawan ini juga akan berdampak bagi efisiensi, produktivitas, dan dapat merusak moral pekerja yang bersangkutan dan orang yang berada disekelilingnya (Rivai. 2014: 152).

Prinsip-prinsip dalam rekrutmen menurut (rivai, 2014: 153)

- 1) Mutu karyawan yang akan direkrut harus sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan untuk mendapatkan mutu yang sesuai, sebelumnya perlu dibuat analisis pekerjaan, deskripsi pekerjaan, spesifikasi pekerjaan.
- 2) Jumlah karyawan yang diperlukan harus sesuai dengan job yang tersedia, untuk mendapatkan hal itu perlu dilakukan estimasi kebutuhan tenaga kerja, dan analisis terhadap kebutuhan tenaga kerja
- 3) Meminimalkan biaya yang diperlukan.
- 4) Perencanaa dan keputusan strategis tentang perekrutan.
- 5) *Flexibility*.
- 6) Pertimbangan-pertimbangan hukum.

2. **Marketing Syariah**

a. Pengertian *marketing* syariah

Marketing syariah menurut definisi adalah penerapan suatu disiplin ilmu bisnis yang didalamnya membahas strategi di mana disesuaikan dengan nilai dan prinsip syariah. *Marketing* syariah dijalankan sesuai ajaran Nabi Muhammad SAW dengan konsep keislaman. Nilai pokok dari *marketing* syariah adalah *intregitas* dan transparansi, dimana seorang marketing tidak melakukan suatu kebohongan di dalam pekerjaannya dan orang akan membeli sesuai dengan keinginan dan kebutuhan bukan karena aspek lainnya (diskon) (Agustina, 2011: 15).

Marketing Syariah merupakan disiplin ilmu bisnis strategis yang di dalam proses penciptaan, *penawaran*, dan perubahan nilai dari seorang *inisiator* kepada *stakeholders*-nya dimana prinsip-prinsip dan akad bisnis Islam digunakan dalam setiap prosesnya. Ini artinya di dalam *Marketing Syariah* tidak diperbolehkan ada akad dan prinsip-prinsip Islam yang bertentangan dengan setiap proses dari penciptaan, penawaran, sampai perubahan nilai. Sepanjang hal itu dapat dijamin dan penyimpangan prinsip muamalah Islam tidak terjadi, maka transaksi dalam pemasaran diperbolehkan (Kotler & Susanto, AB, 1999: 11).

Salah satu hal yang menjadi isu dalam *marketing syariah* adalah terbaginya segmen pasar syariah menjadi dua yaitu pasar emosional dan pasar rasional. Yang dimaksud dengan pasar emosional adalah kumpulan nasabah yang datang ke lembaga keuangan syariah karena pertimbangan halal dan haram, mereka datang ke LKS didorong karena ketakutan akan adanya riba dan hal yang menyimpang dari syariat Islam lainnya, mereka kurang memperdulikan harga dan kualitas layanan serta *network* yang memadai, bagi pasar ini yang utama adalah halal. Disamping pasar emosional terdapat pasar rasional. Dimaksud dengan pasar rasional adalah kumpulan orang yang sangat *sensitive* terhadap perbedaan harga, kualitas layanan, *bonafiditas* bank, *varietas* produk, dan hal lainnya. Secara umum pasar ini berpendapat bahwa boleh syariah tapi juga harus kompetitif, dengan kata lain kalau terlalu

berbeda dengan yang lainnya kita akan berpindah haluan (Kartajaya, & Sula, 2006: 16)

b. Dasar-dasar *Marketing* Syariah

Dasar dari *marketing* syariah sendiri tidak terlalu berbeda jauh dengan *marketing* (pemasaran) pada umumnya/ yang sering kita kenal. Pada umumnya pemasaran adalah sebuah ilmu atau seni yang mengarah pada proses penciptaan, penyampaian, dan pengkomunikasian nilai pada konsumen dan menjaga hubungan dengan para *stakeholders*. Akan tetapi pada era sekarang menurut Hermawan di dalam *marketing* pada umumnya terdapat *kelirumologi* atau membujuk orang sebanyak-banyaknya untuk membeli produknya, dan agar konsumen tertarik pada akhirnya mereka membuat kemasan yang sebagus bagusnya padahal produknya tidak bagus atau membujuk dengan segala cara agar konsumen mau membeli produk yang ditawarkan (Kartajaya, & Sula, 2006: 61).

Sedangkan pada *marketing* syariah merupakan disiplin bisnis strategis *marketing* pada umumnya, yang didalamnya mengandung nilai-nilai Islam dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Di dalam *marketing* syariah muncul paradigma baru yang disebut *spiritual marketing*. *Spiritual marketing* adalah pemasaran yang dilandasi dengan kebutuhan paling pokok yang paling dasar, yaitu kejujuran dan moral dalam berbisnis (Kartajaya, & Sula, 2006: 54).

Di dalam *spiritual* marketing menghitung nilai untung dan rugi bukan lagi menjadi tujuan semata-mata. Bukan hanya duniawi yang mereka pikirkan, nilai *spiritual* yang terdapat pada diri mereka yang akhirnya mendorong untuk melakukan pekerjaan yang sesuai dengan syariat Islam. Di dalam dunia syariah spiritual marketing merupakan tingkatan tertinggi, karena didalamnya mengandung nilai ibadah, dalam keseluruhan prosesnya tidak ada yang menyimpang dari prinsip-prinsip muamalah, sehingga menjadikan tingkatan tertinggi dalam dunia muamalah (Kartajaya, & Sula, 2006: 54).

Seorang *marketing* syariah di dalam melakukan kegiatan muamalah harus menerapkan keadilan, kejujuran, transparansi, etika, dan moralitas sebagai nafas mereka. Selain itu bisnis yang semata mata hanya untuk mencari keridhaan Allah SWT dilakukan dengan penuh keikhlasan, maka insyaallah akan bernilai ibadah semua bentuk transaksi yang dilakukan.

c. Karakteristik Marketing Syariah

Terdapat 4 karakteristik *marketing* syariah yang dapat dijadikan sebagai panduan bagi pemasar (Kartajaya dan Sula, 2006: 27), yaitu :

1) Teistis (*Rabbaniyyah*)

Ciri khas dari seorang marketing syariah yang tidak dimiliki oleh konvensional adalah sifatnya yang religius. Kondisi ini tercipta dari nilai religius yang mencegah orang untuk berbuat hal

yang merugikan orang lain. *Marketing* syariah meyakini hukum syariah Islam yang bersifat *teistis* atau bersifat ketuhanan inilah yang paling adil, sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan, paling dapat mencegah dari segala bentuk kerusakan, paling mampu mewujudkan kebenaran, memusnahkan kebatilan, dan menyebarkan kemaslahatan (Kartajaya dan Sula, 2006: 28).

2) *Etis (akhlaqiyyah)*

Keistimewaan dari seorang marketing syariah yaitu dengan mengedepkannya masalah akhlaq (moral, etika) dalam semua kegiatan muamalahnya. Sifat ini merupakan turunan dari sifat *teistis*, maka marketing syariah sangat mengutamakan nilai moral dan etika, tidak memandang apa agamanya. Karena dalam semua agama mengajarkan nilai dari moral dan etika. Nabi Muhammad SAW pernah bersabda kepada umatnya. "*sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia*", maka dari itu ini seharusnya sudah bisa menjadi panduan bagi *marketer* untuk menjaga nilai moral dan etika (Kartajaya dan Sula, 2006: 32).

3) *Realistis (al-waqiyyah)*

Marketing syariah adalah konsep yang sangat fleksibel, tidak terlalu kaku dan anti-*modernitas*, seperti dalam agama Islam yang sangat fleksibel. Marketing syariah bukan berarti harus berpenampilan seperti orang Arab, bukan pula yang mengharamkan dasi yang merupakan simbol dari dunia Barat. Marketing syariah itu

merupakan pemasar profesional yang menggunakan kostum bersih, rapi, dan bersahaja dengan apa yang digunakan.

Tidak kaku dan *eksklusif* tetapi sangathumble, fleksibel, dan luwes, mereka menyadari kehidupan sosial sangat *heterogen*, banyak suku budaya, adat istiadat, agama, ras. Seperti yang sudah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW supaya lebih bisa bersikap sopan, santun, bersahabat, dan simpatik di dalam bersosialisasi. Dan di dalam melakukan bisnis ada pedoman untuk tidak melihat suku, agama, dan asal-usulnya.

Fleksibel dan kelonggaran sengaja diberikan oleh Allah SWT, supaya penerapan marketing syariah senantiasa mengikuti perkembangan zaman, seperti yang pernah disampaikan oleh Rasulullah SAW.

“sesungguhnya Allah SWT telah menetapkan ketentuan-Nya, janganlah kalian langgar. Dia telah menetapkan beberapa perkara yang wajib, janganlah kalian sia-siakan. Dia telah mengharamkan beberapa perkara, janganlah kalian langgar. Dan dia telah membiarkan dengan sengaja beberapa perkara sebagai bentuk kasih-Nya terhadap kalian, jangan kalian permasalahan, (HR Al-Daruquthnhi)” (Kartajaya dan Sula, 2006: 34).

4) *Humanistis (insaniyyah)*

Maksud dari *humanistis (insniyyah)* adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaan-nya tetap ada dan sifat kehewanannya terkekang oleh aturan syariah. Dengan memiliki sifat seperti ini perilaku manusia dapat terkontrol, bukan manusia yang serakah, dan yang

menghalalkan cara untuk mendapat keuntungan. Mereka tidak akan bahagia di atas penderitaan orang lain (Kartajaya & Sula, 2006: 37).

d. Sembilan Etika (Akhlaq) Pemasar

Etika pemasar yang nantinya akan menjadi pedoman bagi marketing syariah dalam melakukan bisnis muamalah, (kartajaya dan Sula, 2006: 104) menyebutkan ada 9 etika pemasar, yaitu :

- 1) Memiliki kepribadian spiritual (*Taqwa*).
- 2) Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*).
- 3) Berlaku adil dalam bisnis (*Al-'Adl*).
- 4) Bersikap melayani dan merendah hati (*Khidmah*).
- 5) Menepati janji dan tidak curang.
- 6) Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*).
- 7) Tidak suka berburuk sangka (*Su'uzh-Zhann*).
- 8) Tidak suka menjelek-jelekkkan (*Ghibah*).
- 9) Tidak melakukan sogok (*Rhiswah*).

3. Akad

a. Pengertian Akad

Akad dalam bahasa arab adalah *uqud* jamak dari *aqd* yang artinya mengikat, bergabung, mengunci, menahan, atau bisa diartikan dengan membuat suatu perjanjian. Dalam arti yang luas akad dapat diartikan sebagai ikatan antara beberapa pihak. Dalam makna linguistik bisa diartikan sebagai keinginan seseorang untuk melakukan sesuatu,

baik itu keinginan di dalam dirinya sendiri seperti *talak*, sumpah, ataupun keinginan yang melibatkan orang lain seperti jual beli, sewa, dan lain sebagainya (Djuwaini 2010, 48).

Sedangkan menurut istilah, akad memiliki arti yang khusus. Akad merupakan hubungan antara *ijab* dan *qabul* yang telah dibenarkan secara hukum Islam dan mempunyai kekuatan hukum. Dengan kata lain akad merupakan hubungan antara keinginan kedua pihak yang dibenarkan oleh hukum Islam dan akan menimbulkan implikasi hukum tertentu (Djuwaini, 2010: 48).

Dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 mengenai pengertian akad, akad didefinisikan sebagai kesepakatan tertulis antara bank syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. *Ijab* dan *qabul* merupakan ucapan atau tindakan kedua pihak yang mencerminkan kerelaan dan keridhaan untuk melakukan kesepakatan. *Ijab* merupakan penawaran dari pihak pertama, sedangkan *qabul* merupakan penerimaan dari penawaran yang disebutkan oleh pihak pertama (Djuwaini, 2010: 48).

Akad memiliki nilai hukum tersendiri, seperti pemindahan kepemilikan, hak sewa, dan lain sebagainya. Muncul, berakhir, atau pindahnya suatu hak atau kewajiban disebabkan dengan adanya akad (Djuwaini, 2010: 48).

b. Rukun Akad

Rukun akad dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang bisa digunakan untuk mengungkapkan kesepakatan atas dua kehendak, atau sesuatu yang bisa disamakan dengan hal itu dari tindakan, isyarat atau korespondensi (tulisan Al-Kasani, IV, hal. 132 dalam Djuwaini, 2010: hal 50).

Rukun akad terdiri atas '*akid* (pihak yang berakad), *ma'qud 'alaih* (objek akad), dan *sighat* (ijab qabul) (Djuwaini, 2010: 51).

1) *Ijab Qabul*

Ijab Qabul merupakan tindakan yang menunjukkan kerelaan diantara kedua pihak yang melakukan sebuah transaksi atau perjanjian. Menurut Hanafiyah *ijab* merupakan ungkapan pertama yang terlontar dari salah satu pihak yang akan melakukan akad, dimana dengan niat kerelaan entah itu diucapkan pihak penjual atau pembeli, sedangkan *qabul* adalah sebaliknya. Menurut hanafiyah *ijab* adalah ungkapan dari pihak penjual, dan *qabul* adalah ungkapan yang menunjukkan penerimaan dari orang yang akan membeli atau yang akan memiliki barang.

Ijab qabul dapat direpresentasikan menggunakan ucapan, tindakan, isyarat, ataupun korespondensi. *Ijab* dan *qabul* harus dilakukan ditempat dan waktu yang sama, istilahnya dilakukan dalam satu *majlis* yang sama.

2) *'Akid* (pihak yang bertransaksi)

'Akid adalah pihak yang melakukan transaksi, di dalam jual beli *'akid* adalah pihak penjual dan pembeli. Syarat yang harus dipenuhi oleh *'akid* adalah *ahliyah* dan *wilayah*. *Ahliyah* disini merupakan kecakapan atau kepatutan yang harus dimiliki oleh kedua pihak yang akan melakukan transaksi, biasanya mereka akan memiliki *ahliyah* ketika menginjak *baligh*. Sedangkan *wilayah* merupakan hak seseorang untuk mendapatkan legalitas syari untuk melakukan transaksi atas suatu objek tertentu. Artinya orang tersebut memang pemilik sah atau pemilik asli dari suatu objek atau barang yang akan dijadikan sebagai objek transaksi, sehingga orang tersebut memiliki hak untuk melakukan transaksi dengan objek yang dimilikinya (Zuhaili, 1989, hal.117, 139).

3) *Ma'qud 'Alaih* (objek transaksi)

Ma'qud 'alaih adalah objek transaksi, sesuatu yang dengan adanya hal tersebut transaksi bisa dilaksanakan, sehingga akan munculnya implikasi atau nilai hukum tertentu. Objek transaksi bisa berupa *asset financial* (yang bernilai ekonomi), *non financial* seperti wanita di dalam pernikahan, ataupun manfaat seperti di dalam akad *ijarah* (sewa).

Menurut (Zuhaili, 1989, IV, hal. 173-1810 dalam Djuwaini 2010: 57-58) syarat yang harus dimiliki objek transaksi :

pertama, objek transaksi harus ada ketika akad sedang dilakukan, boleh saja objek *akad* tidak ada waktu dilakukan kontrak, namun objek harus dipastikan ada dikemudian hari sehingga bisa diserahkan, *kedua* objek transaksi harus berupa harta yang dibenarkan oleh *syara* untuk ditransaksi, *ketiga* adanya kejelasan mengenai objek transaksi, artinya barang tersebut diketahui secara detail oleh kedua pihak, *keempat* objek transaksi harus suci, tidak terkena najis dan bukan merupakan barang najis.

4. Jenis Akad

a. *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli barang dengan harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan tertentu (*margin*) yang diinformasikan kepada pembeli (Karim, 2013: 113).

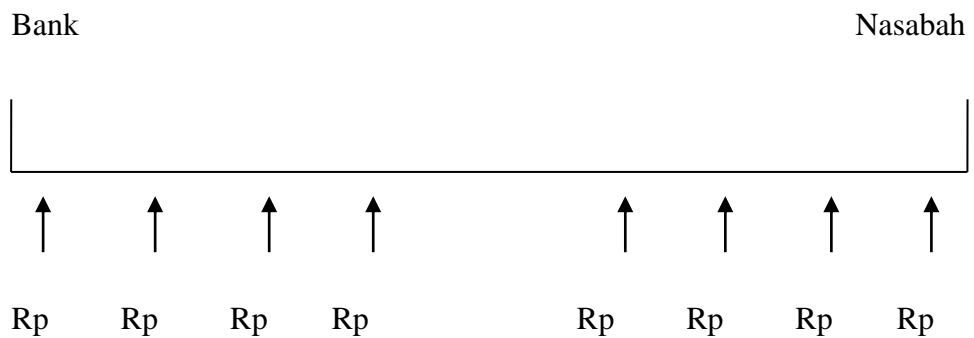
Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, dimana kepastian dalam pembayaran baik dalam segi jumlah maupun waktu untuk membayarkan sudah diberikan. Juga di dalam akad ini berapa jumlah *required rate of profitnya* (keuntungan yang diinginkan) sudah ditentukan (Muhammad, 2005: 119).

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa maksud *murabahah* (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

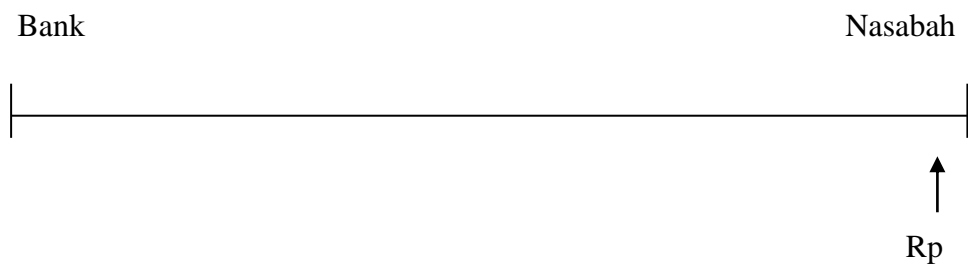
Di dalam jual beli *murabahah* bisa dilakukan dengan cara pesanan atau tanpa pesanan, yang dimana pihak bank membelikan barang setelah ada pesanan dari nasabah, jual beli ini tidak mengikat untuk nasabah, nasabah bisa membatalkan akad jual beli tersebut. Untuk menghindari kerugian bank bisa meminta uang muka pembelian kepada nasabah. Bila pemesanan pada akad jual beli *murabahah* yang bersifat mengikat maka pembeli tidak bisa membatalkan pemesanan yang sudah dilakukan (Karim, 2013: 115).

Pembayaran dalam *murabahah* dapat dilakukan secara tunai (di awal atau di akhir) atau cicilan.

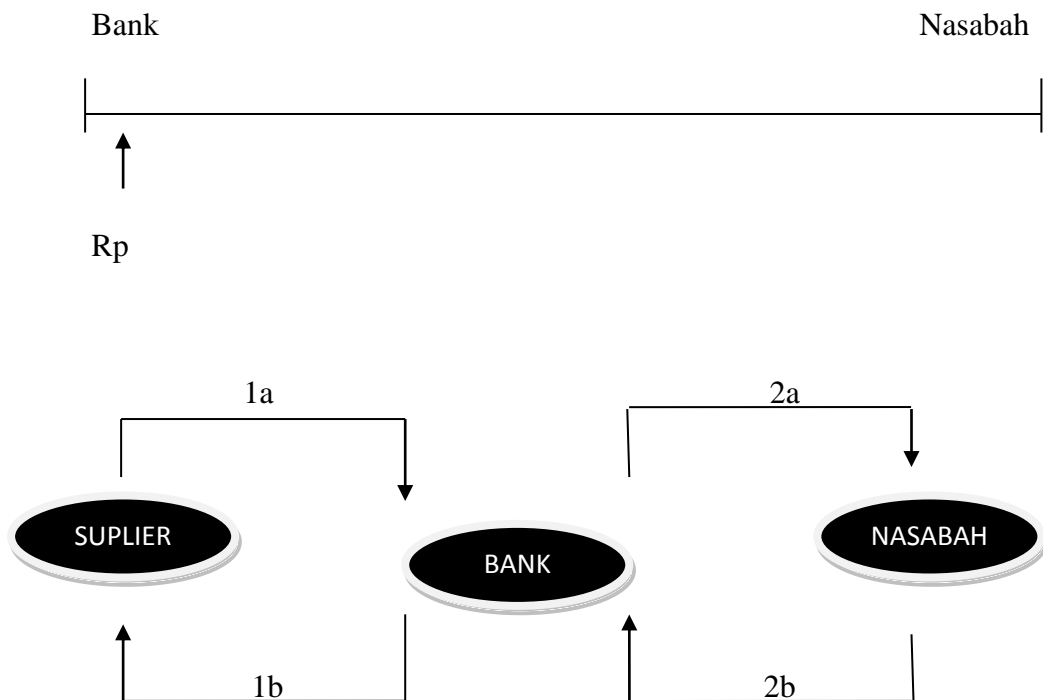
Murabahah Taqhsith, (cicilan dengan angsur)



Murabahah Mu'ajjal (pembayaran total di akhir)



Murabahah Naqdan (Tunai)



Keterangan :

1a : *supplier* menjual secara tunai

1b : bank membeli secara tunai sebesar Rp X

2a : bank menjual secara cicilan

2b : nasabah membeli secara cicilan Rp X, + keuntungan bank

Gambar 1.1
Skema Pembiayaan *Murabahah*
(Karim, 2013: 116)

Contoh soal pembiayaan *Murabahah*

Pak Ahmad membutuhkan sebuah mesin fotocopy pada tanggal 1 mei 2002 dengan spesifikasi sebagai berikut

Merk : Xerok

Memiliki kemampuan untuk memperbesar dan memperkecil hingga ukuran A0, Memiliki kemampuan untuk memfotocopy warna

Untuk membeli mesin ini secara tunai, Bpk. Ahmad harus menyediakan dana sebesar Rp 80.000.000,- . Melihat kondisi keuangan, Bpk. Ahmad mengalami kesulitan untuk melakukan pembelian secara tunai. Bpk.

Ahmad hanya memiliki kemampuan keuangan sebesar Rp 8.000.000,- per bulan untuk mesin tersebut.

Untuk memecahkan masalah ini, Bpk. Ahmad mendatangi sebuah bank syariah untuk meminta pembiayaan untuk memaparkan kondisi kebutuhan dan keuangannya

Analisis bank:

Berikut adalah analisis bank untuk memberikan pendanaan dengan memperhitungkan kebutuhan dan kemampuan *financial*/keuangan nasabah serta *required rate of profit* bank (sebesar 20%):

harga barang dari pemasok	: Rp 80.000.000
kemampuan keuangan nasabah/bulan	: Rp 8.000.000
<i>required rate of profit</i> bank (20%)	: Rp 16.000.000
harga jual barang kepada nasabah	: Rp 80.000.000+16.000.000
	=
	96.000.000+8.000.000

Periode pembayaran : 12 bulan (360 hari)

Dengan analisis tersebut maka bentuk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada Bpk. Ahmad adalah pembiayaan murabahah *taqsith*, harga jual 96.000.000,- 360 hari, angsuran 8.000.000,-/bulan. Pendanaannya di ambil dari *unrestricted investmen account* (URIA) (karim, 2013: 119).

Di dalam akad *murabahah* cara untuk menghitung/menentukan harga jual dan *profit margin* menggunakan *target return pricing*. Ini merupakan satu dari empat cara yang digunakan di dalam perbankan konvensional, dan cara tersebut yang bisa digunakan di dalam perbankan syariah untuk pembiayaan yang sejenis *natural certainly contracts* dengan modifikasi sesuai ketentuan yang dibenarkan syariah (Muhammad, 2005: 138).

1) *Target Return pricing*

Di dalam lembaga keuangan syariah beroperasi tidak dengan menggunakan bunga, mekanisme dioperasional untuk mendapatkan pendapatan dapat dihasilkan sesuai dengan klasifikasi akad. Akad murabahah merupakan jenis akad *natural*

certainly contracts di mana keuntungan yang diinginkan pihak bank sudah pasti. Dalam jenis pembiayaan ini maka metode yang digunakan adalah *rpr* (*required profit rate*).

$$rpr = n.v$$

Dimana :

n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Selain menggunakan cara di atas, di dalam buku (Rivai, 2010: 826) dijelaskan bagaimana proses penentuan tingkat margin, yaitu dengan cara menambahkan unsur-unsur seperti beban dana efektif, beban *overhead*, beban dana, *margin*, pajak, resiko, yang dari penambahan semua itu akan diperoleh hasil tingkat keuntungan

1) Beban dana efektif

Merupakan beban dana operasional yang dikeluarkan bank setelah diperhitungkan cadangan liquiditas wajib minimum dan harus dipertahankan oleh bank. Tahap-tahap perhitungan beban dana efektif, yaitu:

- a) Tampilkan dana menurut jenisnya
- b) Hitung *reserve requirement* (RR) yang sesuai dengan ketentuan bank Indonesia misalnya 5%
- c) Kurangkan dari saldo rata-rata perjenis dana

d) Hitung beban dana efektif, dengan rumus

$$\frac{\text{total beban pendapatan}}{\text{total dana efektif}} = \frac{1.075.437.139}{151.547.333.883} \times 100\% = 0,7096\%$$

(ER=8,5157%)

2) Beban *overhead*

Beban *overhead* tergantung dari kebijakan masing-masing bank, idealnya seluruh beban dana di luar beban dana yang digunakan dalam menghimpun dana serta beban yang dikeluarkan dalam rangka pengelolaan penyaluran pembiayaan sepatutnya dihitung sebagai beban *overhead*. Rumus penghitungan beban *overhead*.

$$\text{Beban Overhead} = \frac{\text{total biaya overhead}}{\text{total earning asset}} \times 100\% = \frac{5.194.113}{228.377.433} = 2,2744\%$$

Total *earning asset* terdiri dari sertifikat bank Indonesia, penempatan lainnya BI, giro pada bank lain, penempatan pada bank lain, surat berharga yang dimiliki, obligasi, surat berharga yang dibeli dengan janji dijual kembali, pembiayaan yang diberikan, penyertaan, dan lain sebagainya

3) Beban dana

Beban dana merupakan beban dana efektif yang ditambah dengan beban *overhead*

$$\text{Beban dana} = \text{beba dana efektif} + \text{beban overhead} = 8,5157\% + 2,2744\% = 10,7901\%$$

4) *Margin* (laba yang diinginkan)

Margin biasanya dinyatakan dalam bentuk presentase, yang dimana dalam menghitung tingkat margin bank menetapkan *spread* sebesar 2,4613% yang dihitung dari perkiraan keuntungan yang diinginkan bank. Contoh proyeksi keuntungan bank 2.500.000 juta sementara proyeksi penyaluran pembiayaan sebesar 101.573.245 juta, maka *spread* adalah

$$spread = \frac{\text{proyeksi keuntungan}}{\text{proyeksi penyaluran pembiayaan}} = \frac{2.500.000}{101.573.245} = 2,4613\%$$

5) Cadangan resiko pembiayaan bermasalah (Resiko dan Pajak)

Penentuan besaran resiko di dalam dunia perbankan digunakan untuk berjaga-jaga terhadap terjadinya kemungkinan resiko pembiayaan dikemudian hari. Resiko pembiayaan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\frac{\text{total penyisihan cadangan penghapusan}}{\text{total pembiayaan yang di klasifikasikan}} = \frac{8.125.859,59}{101.573.245,00} \times 100\% = 8,000\%$$

Sedangkan nilai pajak diambil dari

$$\text{Pajak} = 35\% \times \text{spread} = 35\% \times 2,4613\% = 0,8614\%$$

Jadi nilai dari tingkat keuntungan yang diharapkan oleh bank adalah (beban dana efektif + beban *overhead*) + *margin* + pajak + resiko = beban dana + *margin* + pajak + resiko = (8,5157% + 2,2744%) + 2,4613% + 0,8614% + 8,000% = 22,1128%.

Ada beberapa landasan syariah mengenai jual beli *murabahah* menurut (Djuwaini, 2010: 106)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"*Haiorang-orang beriman, jangankah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu*" QS. An Nisa (4): 29.

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang *bathil*. Di antara transaksi yang *bathil* adalah yang mengandung bunga (*riba*) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, namun hanya menggunakan *margin*. Disamping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antar para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

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

"...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" QS. Al-Baqarah (2): 275

Merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman *riba*. Dalam ayat ini Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep *ribawi*. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli *murabahah* dapat pengakuan dan legalitas dari syara dan sah untuk dioperasikan dalam dunia perbankan Islam, karena tidak ada unsur *riba* didalamnya.

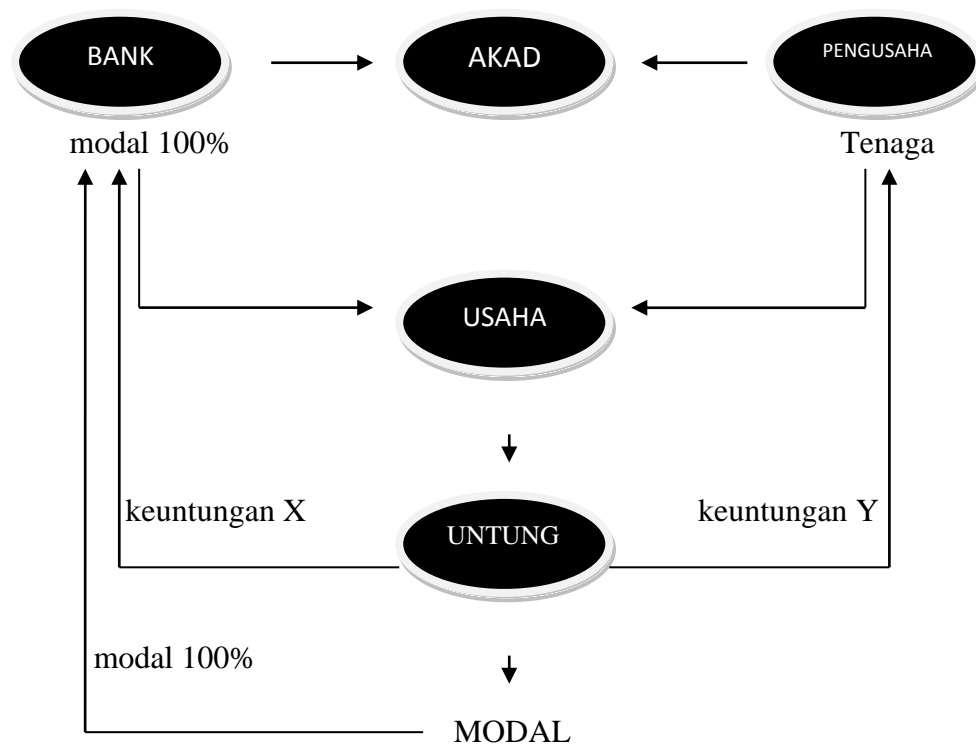
Syarat dan rukun jual beli *murabahah* ada beberapa, yaitu:

(Al-Kasani hal. 220-222 dalam Dimyauddin, 2010: 106) mengatakan akad *bai' murabahah* akan dikatakan sah, apabila memenuhi beberapa syarat berikut, **pertama** pembeli kedua harus mengetahui harga pokok beli yang dilakukan oleh pembeli pertama, **kedua** adanya kejelasan *margin* yang diinginkan oleh pembeli pertama/penjual kedua, **ketiga** Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang yang terdapat padanannya dipasaran, alangkah baiknya jika menggunakan uang jika barang untuk transaksi yang digunakan merupakan barang misalkan berupa pakaian dan *margin*-nya berupa uang maka diperbolehkan, **keempat** objek transaksi dan alat pembayaran tidak boleh barang *ribawi*, **kelima** akad jual beli pertama harus sah, jika akad jual beli pertama tidak sah maka jual beli kedua juga tidak sah.

b. *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul/berjalan. Pengertian dari memukul atau berjalan ini lebih tepatnya diartikan dengan proses seseorang yang menggerakkan kakinya untuk menjalankan usaha/bisnis (Djuwaini, 2010: 224). *Mudharabah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak, yang dimana pihak pertama sebagai *shahibul maal* (penyedia dana 100%), dan pihak kedua bertindak sebagai *mudharib* (pengelola usaha). Keuntungan dari usaha yang dijalankan oleh *mudharib* akan dibagi dua sesuai dengan kesepakatan antara kedua pihak yang biasa disebut dengan bagi hasil. Jika terjadi kerugian di dalam menjalankan usaha dan bukan merupakan kelalaian dari pengelola usaha maka kerugian ditanggung utuh oleh penyedia dana, sedangkan pengelola dana kehilangan tenaga dan fikiran yang telah dicurahkan dalam menjalankan usaha. Namun jika kerugian diakibatkan oleh kelalaian dari pengelola usaha maka pengelolaan usaha bertanggung jawab penuh atas kerugian yang disebabkan (muhammad, 2005: 102).

Disini pemilik modal tidak ikut campur di dalam menjalankan usahanya, pemilik modal hanya menyerahkan modal 100% sedangkan di dalam menjalankan usaha diserahkan secara penuh kepada pengelola usaha (Muhammad, 2005: 102).



Gambar 1.2
Bagan proses pembiayaan mudharabah
(Rivai, 2010: 192)

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) di dalam pembiayaan akad *mudharabah* antara lain, pelaku (pemilik dana dan pengelola dana), objek *mudharabah* (modal dan tenaga), *shigat* (*ijab qabul*), *nisbah* keuntungan (Karim, 2013: 205). Landasan syariah mengenai akad *mudharabah*, akad ini di perbolehkan berdasarkan Al-qur'an, hadits, dan dalil. Akad ini sudah dikenal bangsa Arab sebelum turunnya agama Islam, bahkan nabi Muhammad SAW melakukan akad *mudharabah* dengan khadijah (Djuwaini, 2010: 225).

..وَأَخْرُونَ يَصْرِيُونَ فِي الْأَرْضِ يَنْتَعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ..

".....dan dari orang-orang yang berjalan yang berjalan di muka bumi mencari karunia dari Allah...." (QS. Al-Muzamli: 20).

Yang mendasari argumen ini adalah adanya kata yang mempunyai arti sama dengan suatu perjalanan usaha, yang dimana hal tersebut sama artinya dengan *mudharabah*.

"*Abbas bin Abdul Muthalib* jika menyerahkan harta sebagai *mudharabah*, ia mensyaratkan sebagai *mudharibnya* agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan oleh Abbas itu didengar Rosulullah SAW, beliau membenarkannya". (HR Tabrani dari Ibnu Abbas).

Kedudukan hadits ini lemah akan tetapi banyak fuqaha yang menjadikan hadits ini sebagai dasar pembiayaan *mudharabah*, terutama *mudharabah muqayyadah*, karena adanya persyaratan dari *shahibu maal*.

Nisbah keuntungan di dalam akad *mudharabah* harus dinyatakan dengan persentase sesuai dengan kesepakatan antara kedua pihak yang melakukan transaksi kerja sama. Tidak boleh dinyatakan dengan sejumlah nominal tertentu. Di dalam akad ini juga diterapkan bagi laba dan bagi rugi, hal ini wajar karena *mudharabah* merupakan akad yang keuntungannya belum bisa ditentukan di awal, jika pendapatan besar maka bagi hasil yang diterima besar begitupun sebaliknya. Akan tetapi jika usaha yang dilakukan mengalami kerugian karena proses usaha dan bukan kesalahan *mudharib* maka kerugian

akan ditanggung oleh penyedia dana, sedangkan pengelola usaha akan mengalami kerugian tenaga dan fikiran (Karim, 2013: 206).

Penentuan *nisbah* bagi hasil disesuaikan dengan pembiayaan *mudharabah* yang dipilih, apakah itu *mudharabah muthlaqah* ataupun *mudharabah muqayyadah*. Penghitungan *nisbah* bagi hasil pembiayaan *mudharabah mutlaqah*, yang dimana pembiayaan ini di dalam penggunaan modal diserahkan seutuhnya kepada pengelola usaha, pemilik modal tidak memberikan syarat khusus mengenai jenis usaha apa yang harus dilakukan (Muhammad, 2005: 109).

$$\text{Nisbah bank} = \frac{\text{expected profit rate}}{\text{expecter return bisnis yang dibiayai (ERB)}} \times 100\%$$

$$\text{Nisbah nasabah} = 100\% - \text{nisbah bank}$$

$$\text{Aktual return bank} = \text{nisbah bank} + \text{aktual return bisnis}$$

Keterangan :

EPR (expected prifit rate) = keuntungan yang ingin diperoleh bank

ERB (expected return bisnis) = keuntungan bisnis yang dijalankan

Penghitungan *nisbah* bagi hasil dari pembiayaan *mudharabahmuqayyadah*, dimana dalam pembiayaan ini penyedia modal memberikan syarat kepada pengelola mengenai usaha apa yang akan dilakukan oleh pengelola usaha, intinya terdapat persyaratan yang diberikan oleh pemilik modal

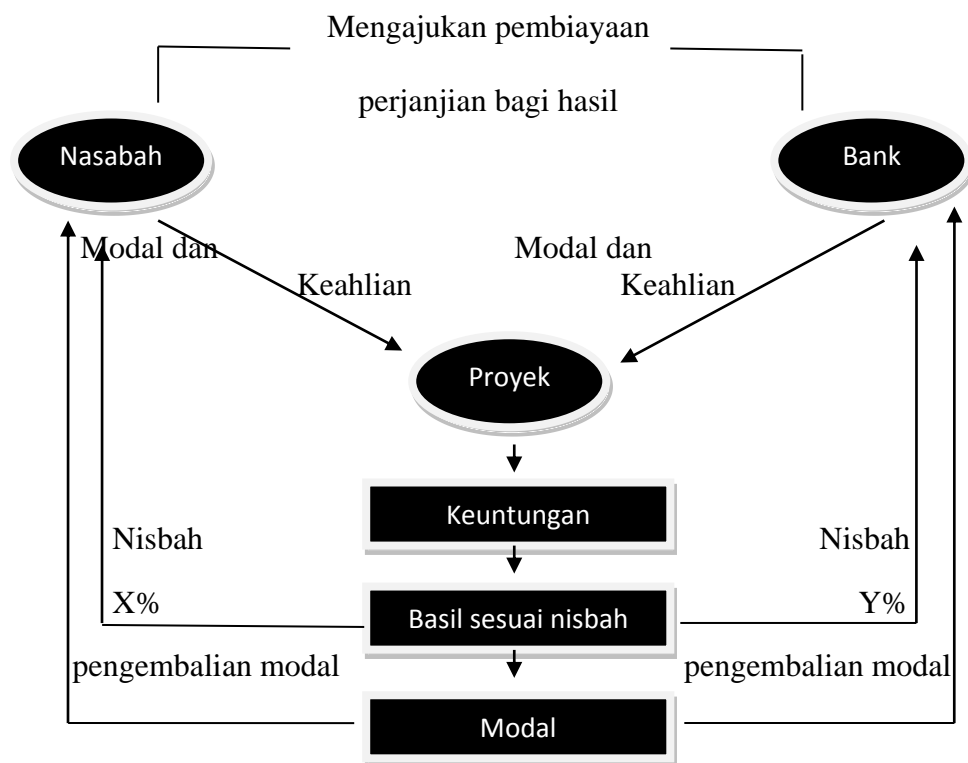
Contoh (karim, 2013: :

Harga jual kacang kedelai	: Rp 2.150/kg
Harga jual kepada nasabah	: setara 16pa (return yang diminta oleh pemilik dana)
Volum penjualan kedelai/bulan	: 65.000kg
Nilai penjualan (65.000x2.150)	: 139.750.000
Harga pokok pembelian	: 125.000.000
Laba bersih pnjualan kedelai	: 14.750.000
Nisbah bagi hasilnya	
Volume penjualan	: 65.000kg
<i>Profit margin</i> (14.750.000/139.750.000) x 100%	: 10,55%
Lama iutang (data 31-07-2003)	: 65 hari
Lama persediaan	: 2 hari
Lama hutang dagang	: 0
<i>Cash to cash periode</i> 360/(DI+DR-DP)	: 5,4
Dengan demikian	
<i>Profit margin</i> pertahun = 5,4% x 10,55%	= 57%
Nisbah bank syariah (16%)/(57%) x 100%	= 28%
Nisbah untuk nasabah 100% - 28%	= 72%
<i>Rasio nisbah</i> untuk bank dan nasabah adalah 28% dan 72%	
Cicilan pokok dibayar secara prorata	: Rp 125.000.000/12 = 10.416.000

c. *Musyarakah*

Musyarakah merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil yang dimana dilakukan oleh dua orang atau lebih, masing-masing pihak yang melakukan kesepakatan sama-sama memberikan kontribusi dana di dalam usaha yang akan dilakukan. Di dalam dunia perbankan pihak bank ikut memberikan kontribusi dana kepada mitra usahanya/nasabah (perseorangan/kelompok). Pihak bank boleh ikut serta dalam menjalankan usaha, akan tetapi itu bukan merupakan suatu kewajiban. Pihak pengelola bisa meminta gaji sesuai dengan kinerja yang diberikan (Karim, 2010: 193).

Keuntungan dari usaha yang dilakukan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan di awal. Jika usaha yang dilakukan oleh nasabah sudah selesai maka nasabah mengembalikan uang dari pihak perbankan serta bagi hasil yang sudah disepakati. Jika terjadi kerugian maka kerugian ditanggung oleh pihak bank dan nasabah sesuai dengan porsi modal yang diberikan di awal (Djuwaini, 2010: 207)



gambar 1.3
bagan proses pembiayaan musyarakah

contoh kasus pembiayaan *musyarakah*

menghitung *nisbah* bagi hasil dan realisasi bagi hasil pada pembiayaan *musyarakah* – konstruksi. PT ABC yang bergerak dalam pengerjaan proyek (konstruksi) memenangkan tender pengerjaan proyek pengerjaan jalan sepanjang 20km dengan nilai proyek sebesar Rp 5 milyar rupiah dengan jangkauan waktu pengerjaan 6 bulan. Untuk

pengerjaan proyek tersebut PT ABC mengajukan pembiayaan modal kerja pada bank syariah D, dengan melampirkan estimasi perhitungan kebutuhan modal sebagai berikut.

Kebutuhan modal kerja:

Nilai proyek	: Rp 5.000.000.000
Pajak (misal 10%)	: <u>Rp 500.000.000</u> _
Nilai proyek bersih	: Rp 4.500.000.000
Estimasi biaya modal kerja	: <u>Rp 3.500.000.000</u> _
Estimasi keuntunagn	: Rp 1.000.000.000
Porsi pemenuhan modal kerja	
Modal sendiri	: Rp 1.500.000.000
Pembiayaan bank	: <u>Rp 2.000.000.000</u> _
Total modal kerja	: Rp 3.500.000.000

Diasumsikan bahwa analisis pembiayaan di bank syariah sependapat dengan estimasi perhitungan tersebut di atas.

Jika ketentuan tingkat bagi hasil bank syariah D sebesar 15% efektif, maka

- Nisbah bagi hasil
Tingkat basil yang diharapkan x plafond pembiayaan
 $15\% \times 6/12 \times 2.000.000.000 = 150.000.000$
Nisbah bagi hasil bank syariah D
Bagi hasil diharapkan/estimasi keuntungan x 100%
 $150.000.000 / 1.000.000.000 \times 100\%$
15%
Nisbah basil PT ABC 100% - 15% = 85%
- Bagi hasil
Realisasi keuntungan
Nilai proyek yang dibayar – pajak – biaya pengerjaan proyek
 $5.000.000.000 - 500.000.000 - 3.500.000.000$
1.000.000.000
Bagi hasil bank syariah D
Nisbah bagi hasil bank syariah D x realisasi keuntungan
 $15\% \times 1.000.000.000 = 150.000.000$
Bagi hasil PT ABC
Nisbah babgi hasil PT ABC x realisasi keuntungan
 $85\% \times 1.000.000.000 = 850.000.000$

Musarakah merupakan akad yang diperbolehkan oleh syariah,

hal ini berdasarkan landasan dalil yang ada di dalam al Qur'an

(Antonio, 2007: 90), salah satunya adalah:

...وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا
وَأَنَابَ

"...dan sesungguhnya kebanyakan orang-orang yang berserikat itu sebagian dari mereka berbuat dzalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, dan amat sedikitlah mereka yang begitu.'dan Dawud menduga bahwa kami mengujinya; maka dia memohon ampunan kepada TuhanNya lalu menyungkur sujud dan bertaubat"(QS. Shad: 24).

Di dalam ayat ini terdapat lafadz "*al- khulatha*" yang dapat diartikan dengan bersekutu / *partnership*. Bersekutu di sini diartikan kerjasama dengan dua atau lebih pihak untuk melakukan sebuah usaha.

5. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

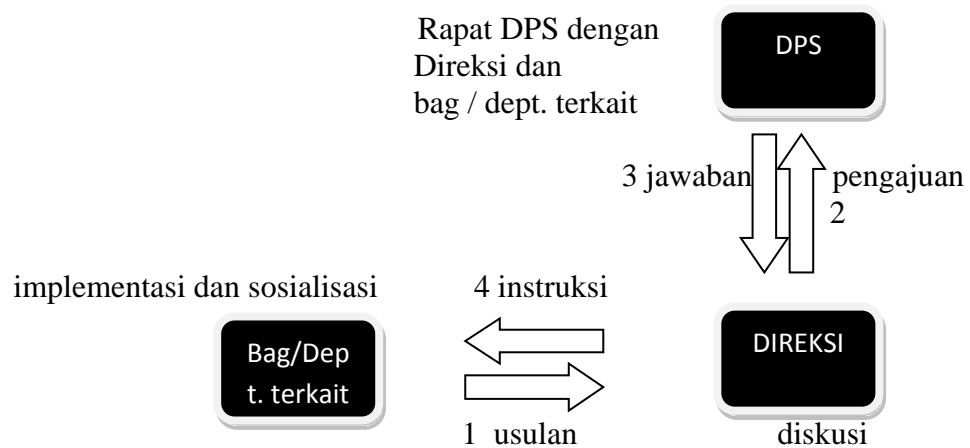
a. Pengertian DPS

Dewan Pengawas Syariah (DPS) setingkat dengan komisaris yang bersifat independen yang dibentuk oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) yang ditempatkan pada lembaga keuangan syariah yang bekerja sesuai dengan prinsip Islam, dengan tugas yang diatur oleh DSN (Antonio, 2010: 166). DPS merupakan suatu dewan yang sengaja dibentuk untuk mengawasi kinerja operasional dari lembaga keuangan agar berjalan sesuai dengan aturan syariat (Nurhasanah, 2011: 220).

Peran utama dari DPS adalah mengawasi jalannya operasional dari bank yang berjalan sehari-hari agar tetap sesuai dengan prinsip syariah. Karena lembaga keuangan syariah berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, dengan begitu dibutuhkan garis panduan

(*guidelines*) dimana hal itu untuk mengatur langkah operasional dari lembaga keuangan syariah yang disusun dan ditentukan oleh DSN. Dari hasil pengawasan DPS yang dilakukan akan dibuat laporan berkala yang menyatakan bahwa lembaga keuangan yang bersangkutan sudah berjalan sesuai dengan prinsip Islam, biasanya pernyataan ini dibuat dalam laporan tahunan (Antonio, 2007: 31).

Selain itu DPS berfungsi sebagai peneliti dan pembuat rekomendasi produk baru yang akan diluncurkan oleh bank yang diawasinya. DPS merupakan penyaring pertama mengenai produk baru yang akan dimunculkan sebelum produk tersebut diteliti lagi dan difatwakan oleh DSN. Mekanisme kerja DPS sebagai penyaring pertama



Gambar 1.4
Mekanisme kerja DPS
(Antonio, 2007: 31)

fungsi DPS menurut (Antonio, 2010: 166) ada 4, yaitu:

- 1) Sebagai penasehat dan sebagai pemberi saran mengenai hal yang berkaitan dengan islam.
- 2) Sebagai pengawas aktif/pasif dalam pelaksanaan fatwa DSN, serta menjadi penyaring pertama untuk produk/jasa yang akan dibuat, agar sesuai dengan syariah.
- 3) Mediator antara pihak bank dengan DSN.
- 4) Sebagai perwakilan dari DSN yang diletakkan dilembaga keuangan.

DPS adalah lembaga yang bertugas mengawasi pelaksanaan fatwa DSN dilapangan oleh lembaga ekonomi Islam. DPS lembaga khusus yang bertugas mengawasi tentang kepatuhan syariah, setidaknya anggotanya memiliki keahlian di dalam dua bidang sekaligus yaitu, *fiqh muamalah* dan dalam bidang perbankan secara umum. Di dalam peraturan perundang-undangan dijelaskan dalam bentuk aturan mengenai persyaratan DPS. Disyaratkan untuk menjadi seorang DPS wajib mempunyai integritas yang baik, memiliki kompetensi minimal bidang pengetahuan dan pengalaman, dan memiliki catatan keuangan yang baik (Ilhami, 2009: 486)

6. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

a. Pengertian BPRS

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan Bank yang khusus melayani masyarakat kecil dikecamatan dan pedesaan

(Soemitra, 2009: 46). Pelaksanaan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, yang di dalam kegiatannya tidak melayani jasa dalam lalu lintas pembayaran (UU No. 21 th 2008).

Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) menurut undang-undang (UU) perbankan no. 7 tahun 1992, adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan/bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR. Sedangkan pada UU perbankan butir 4 pasal 1 UU. No 10 tahun 1998, pengganti UU No.7 tahun 1992, disebutkan bahwa BPR lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah, dan di dalam peraturan perundang-undangan yang terbaru di sebutkan dalam UU No. 21 tahun 2008 BPRS merupakan bank yang dalam usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Dalam pelaksanaan BPR yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat Prinsip Syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPR Syariah bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah.

III BAB

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan

Jenis penelitian ini adalah kualitatif yang di mana dapat memberikan hasil penelitian yang menyeluruh dan sistematis. Penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah berupa penelitian lapangan (*field research*), yaitu data utama yang digunakan adalah data hasil wawancara dengan SDI yang ada di PT. BPRS Bank Syariah Magetan. Data tambahan berupa sejarah berdirinya sampai data dari kegiatan usahanya.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yang bersifat normative. Pendekatan normative adalah suatu pendekatan yang berpijak pada aturan dasar dari hukum islam itu sendiri, yang berupa Al-Qur'an dan al-Hadits.

B. Populasi dan Sampel

Populasi seluruh SDI yang ada Di BPRS Bank Syariah Magetan, sampel marketing, DPS, dan Direktur. Disini penulis menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *Nonprobability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur yang dipilih menjadi sampel. Di dalam nonprobability sampling terdapat beberapa teknik, yang penulis gunakan adalah teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang yang dijadikan sampel adalah orang yang paling tahu

tentang apa yang kita harapkan/ mungkin ia sebagai seorang penguasa sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian mengenai objek yang akan diteliti (Sugiyono, 2014: 218-219).

C. Lokasi dan Subjek Penelitian

Lokasi penelitian adalah PT BPRS Bank Syariah Magetan yang terletak di Jl. Srikandi No. 01 Telp. (0351) 891448 Fax. (0351) 891549. Subjek penelitian adalah SDI (marketing, DPS, direktur) PT BPRS Bank Syariah Magetan.

D. data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, dimana data yang didapat adalah data langsung dari hasil wawancara dengan SDI yang ada di BPRS Magetan. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancara juga diminta pendapat dan ide-idenya (Sugiyono, 2013:73).

E. Teknik pengumpulan data

Dalam rangka mencari validitas data yang komprehensif, penulis melakukan beberapa teknik dalam pengumpulan data, yaitu

1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik dalam pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang peneliti yang secara langsung terjun

di tempat yang akan diteliti, serta mewawancarai orang-orang yang menjadi subjek penelitian.

2. Draft Akad

Mempelajari draft akad yang digunakan di dalam pembiayaan yang di ada di BPRS Magetan. Bagaimana kesesuaian penerapan akad dengan fatwa DSN-MUI yang ada.

F. Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, dimana data yang di peroleh akan disusun sesuai dengan fenomena pada saat ini dan akan di sesuaikan dengan teori dan fatwa DSN-MUI yang ada.

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 dan dua 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.

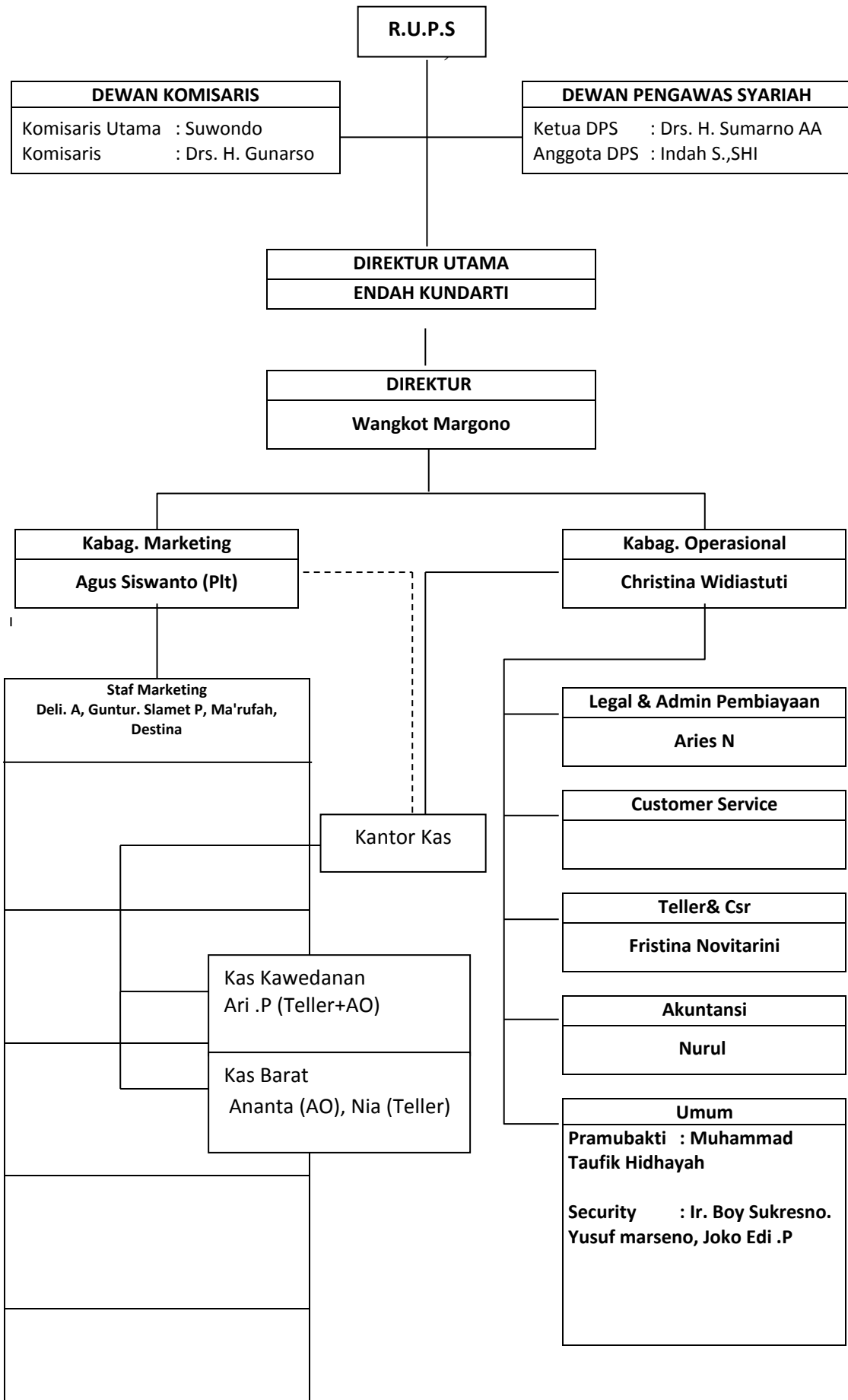
Visi

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

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

$$\frac{9.500.000}{2} \times 70\%$$

$$6.500.000$$

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 pembiayaan 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 hanawiyah *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 mewakili 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 ditetapkan di awal tanpa kesepakatan dengan nasabah. Kesepakatan tersebut harus dilakukan antara dua belah pihak, berikut penjelasan dari pihak bank mengenai *margin* yang diberikan.

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

Dari penjelasan di atas sudah jelas bahwa penentuan *margin* ditentukan 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 dilakukan 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 masih 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.

Ketidakhahaman *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 istighaosa. 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.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pemahaman SDI PT BPRS Magetan terhadap proses pelaksanaan akad murabahah, disini SDI yang penulis wawancara adalah admin pembiayaan, direktur utama, dan DPS. Yang pertama adalah admin pembiayaan, mereka kurang faham mengenai akad-akad perbankan syariah, apalagi mengenai proses pelaksanaan akad yang ada di bank tersebut. Yang mereka ketahui hanya sebatas pengertian akad yang di terapkan di bank tersebut, tidak memahami akad-akad yang lainnya.

Yang kedua adalah direktur utama, pemahaman mengenai akad yang diterapkan dan akad yang lainnya sudah dikuasai, akan tetapi di dalam proses pelaksanaan akad yang ada yaitu *murabahah bil wakalah* mereka belum menguasai secara baik. Yang ketiga adalah anggota DPS, sama dengan direktur utama, memahami akad-akad perbankan syariah tapi tidak mengetahui secara baik proses pelaksanaan akad yang ada yaitu *murabahah bil wakalah*.

Proses pelaksanaan akad murabahah bil wakalah yang ada di PT BPRS Magetan tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

2. Pengawasan pembuatan akad, pelaksanaan akad, dan evaluasi akad telah dilakukan di bank tersebut. Yang mana hal tersebut dilakukan oleh DPS. DPS tidak hanya mengawasi pembuatan akad akan tetapi ikut secara langsung di dalam pembuatan akad. Pelaksanaan akad juga diawasi oleh DPS, apakah di dalam pelaksanaannya tetap sesuai dengan syariah atau tidak dari mulai pengawasan terhadap AO sampai nasabahnya. yang terakhir adalah evaluasi akad, OJK belum menetapkan standarisasi akad, yang ada hanya evaluasi produk dan jasa. Evaluasi tersebut dilaporkan ke ojk setiap 6 bulan sekali, kecuali evaluasi akad.

B. Kritik

1. Bank

Untuk pihak bank seharusnya tidak mengabaikan ketidakfahaman SDI yang ada mengenai akad-akad perbankan syariah, apalagi mengenai proses akad *murabahah bil wakalah* yang seharusnya di dalam praktik. Ketidaksesuaian proses dengan fatwa yang dikeluarkan DSN-MUI akan menimbulkan pertanyaan di dalam masyarakat sebenarnya apa perbedaan bank syariah dengan bank pada umumnya. Yang dimana proses di dalam pembiayaan cenderung lebih sama dengan pembiayaan yang di berikan di bank pada umumnya, hanya letak bedanya pada akad. Sama-sama diberikan uang untuk membeli kebutuhan mereka masing-masing

2. DSN – MUI

Untuk pihak DSN-MUI perlu diadakannya penelitian dilapangan, apakah proses yang ada di bank tersebut sesuai dengan fatwanya, kalau memang di dalam prosesnya melanggar ketentuan tentang fatwa tersebut, pihak DSN-MUI bisa memberi teguran kepada pihak bank, kalau masih tidak sesuai bisa dicabut izin akad yang digunakan. Yang dimana tujuan dari usaha syariah adalah mencari ridho Allah, dan hal tersebut harus dijaga agar tetap berada di dalam jalurnya.

C. Saran

1. Bagi penulis selanjutnya supaya bisa memahami lebih dalam mengenai akad *murabahah bil wakalah*, mengapa akad tersebut di keluarkan oleh DSN-MUI, yang mana untuk pihak bank memang penerapannya lebih mudah dibanding dengan yang lain, dan sekarang akad tersebut merupakan akad yang paling banyak digunakan di perbankan syariah. Dan dengan hal tersebut ketidak sesuaian / pelanggaran di dalam penerapannya sangat sering terjadi.
2. Bagi bank agar memperbaiki proses pelaksanaan akad yang ada, agar tidak melanggar fatwa DSN-MUI yang notabennya adalah acuan dari produk poduk yang ada di perbankan syariah. Dan prosesnya tetap di dalam jalur syariah. Juga pihak bank harus memperbaiki SDI yang ada, dengan cara memberikan pelatihan yang lebih, agar SDI yang ada benar-benar memahami akad-alad perbankan syariah, bukan hanya teori akan tetapi juga praktiknya.
3. Bagi DPS dan jajaran tinggi agar lebih memahami dan mempelajari ilmu mengenai perbankan syariah. Agar kebijakan yang di buat dan di terapkan tidak keluar dari jalur syaruah dan tidak melanggar prinsip ekonomi islam.
4. Bagi DSN-MUI untuk mengkaji akad yang telah dikeluarkan, agar lebih mudah dipraktikkan di perbankan syariah yang mana tetap di jalur yang seharusnya, tidak melanggar ketentuan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Antonio, Muhammad Syafi'I, 2007. *Bank Syariah Dari aateori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Pers.
- Djuwaini, Dimyauddin, 2010. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: PustakaPelajar.
- Departemen Agama, *Al-Qur'an & Terjemahan*
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no. 04/DSN-MUI/IV/2000 tebtang pembiayaan *Al-Murabahah*
- Karim, Adiwarmarman Azwar, 2013. *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Kontemporer)*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013.
- Kotler, Philip, A.B. Susanto, 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat
- Kartajaya, Hermawan & Syakir Sula, 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Muhammad, 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan.
- Rivai, Veithzal & Arifin, Arviyan, 2010. *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rivai, Veithzal,. Basalamah, Salim & Muhammad, Natsir, 2014. *Islamic Human Capital Managent*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Soemitra, Andri, 2014. *Bank Dan lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: KENCANA
- Sugiyono. 2010. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALVABETA CV.

SKRIPSI

- Agustina, Anisa, 2011. *Pengaruh Karakteristik Syariah Marketing Terhadap Kepuasan Nasabah Pada BPRS Artha Mas Abadi Pati*. Skripsi Ekonomi Islam tidak diterbitkan, Fakultas Syariah. Semarang: IAIN Walisongo
- Basyarah, Ahmad Azfar, 2013. *Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus : PT Bank Muamalat Indonesia Tbk.)*. Skripsi Akuntansi tidak diterbitkan, Fakultas Ekonomi. Yogyakarta: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Fikri, M Haris, 2016. *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah (studi di Bank Muamalat cabang Bandar Lampung)*. Skripsi Hukum Keperdataan tidak diterbitkan, Fakultas Hukum. Bandar Lampung: Universitas Lampung.
- Ilhami, Haniah, 2009. *Pertanggungjawaban Dewan Pengurus Syariah Sebagai otoritas Pengawas Kepatuhan Syaria;ah Bagi Bank Syariah*. Jurnal Dari Fakultas Hukum. 21, (3), 485-486.
- Nur, Apriyani dwi, 2009. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Periode Tahun 2004-2007*. Skripsi Muamalah tidak diterbitkan, Fakultas Syariah. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Nurhasanah, Neneng, 2011. *Optimalisasi Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) di Lembaga Keuangan Syariah*. Jurnal dari Fakultas Syariah. XIII, (3), 220.

JURNAL & WEB

Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam *Murabahah*.

Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*

Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/3/PBI/2009 pasal 34 ayat 2 tentang Bank Umum Syariah.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/23/PBI/2009 pasal 28 ayat 2 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 21 a, b, c, d, e Tentang Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

UU Nomor 3 Tahun 2006 tentang Perubahan UU Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama.

<http://perilakuorganisasi.com/teori-penguatan.html>. diakses pada sabtu 17 Desember 2016, 07.24 wib.

[http://peraturan-ojk/dokument/pages/pojk-tentang-bank-pembiayaan-rakyat-syariah/SALINAN - POJK 3 BPRS.pdf?search= MODAL AWAL PENDIRIAN BPRS](http://peraturan-ojk/dokument/pages/pojk-tentang-bank-pembiayaan-rakyat-syariah/SALINAN-POJK-3-BPRS.pdf?search=MODAL-AWAL-PENDIRIAN-BPRS). Diakses pada rabu 4 januari 2016, 01.10 wib.

[http://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data - dan - statistik / statistik – perbankan - syariah/Default.aspx](http://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Default.aspx). di akses pada rabu 4 januari 2016, 01.43 wib.

Lampiran – Lampiran

Curriculum Vitae

Nama : Kurnia Sulistiyasin
NIM : 20130730161
Tempat dan tanggal lahir : Magetan, 05 Januari 1995
No Hp : 085826607086
Alamat : Buluharjo RT 14 RW 03, Kecamatan Plaosan
Kabupaten Magetan, dan Prvinsi Jawa Timur.
Jurusan : Ekonomi dan pebankan Islam
Kebangsaan : Indonesia
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Mahasiswa

Latar Belakang Pendidikan

2013 – sekarang : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
2010 – 2013 : SMAN 2 Magetan
2007 – 2010 : SMPN 1 Plaosan
2001 – 2007 : SDN 3 Buluharjo
1999 – 2001 : TK Pertiwi

Pengalaman Organisasi

- 2007 – 2008 : Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) SMPN 1
Plaosan.
- 2007 – 2010 : Tim Redaksi Majalah SPLASMA SMPN 1
Plaosan.
- 2007 – 2009 : Dewan Kerja Gugus (DKG) Pramuka SMPN 1
Plaosan
- 2007 – 2010 : PMR SMPN 1 Plaosan
- 2009 – 2010 : Sanggar Tari
- 2010 – 2012 : Sanggar Tari Tradisional Kabupaten
- 2013- 2016 : Forum Intelektual Ekonomi Syariah

Pengalaman Kerja

- 2014 – sekarang : Membuka Usaha Lukisan Pasir
- 2015 -2016 : Membuka Usaha Warung Makan
- 2016 : Magang di Lembaga Keuangan BPRS Bank
Syariah Magetan

Pencapaian

- 2005 – 2006 : 10 besar lomba senam tingkat Kabupaten.
- 2005 – 2007 : 6 besar lomba gerak jalan (pemimpin gerak jalan).
- 2011 – 2012 : Juara 1 lomba paduan suara