

**ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN  
MURABAHAH BIL AL – WAKALAH DALAM  
KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)  
DI BSI KCP PONOROGO COKROAMINOTO**

**SKRIPSI**



Oleh :

Nurul Ica Kusniatin

NIM. 210817107

Pembimbing :

Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I

NIP.197801122006041002

**IAIN  
PONOROGO**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**

**ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN  
MURABAHAH BIL AL - WAKALAH DALAM  
KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)  
DI BSI KCP PONOROGO COKROAMINOTO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) Pada Fakultas Ekonomi Dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo



Oleh :

Nurul Ica Kusniatin

NIM. 210817107

Pembimbing :

Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I

NIP. 197801122006041002

**IAIN  
PONOROGO**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

---

**PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nurul Ica Kusniatin

NIM : 210817107

Jurusan : Perbankan Syariah

Angkatan : 2017

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul :

**Analisis Mekanisme Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* Dalam Kredit  
Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian tertentu yang di rujuk sebelumnya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 29 Oktober 2021

Pembuat Pernyataan,

  
**Kusniatin**  
NIM : 210817107



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama :


No	NAMA	NIM	JURUSAN	
1	Nurul Ica Kusniatin	210817107	Perbankan Syariah	ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH BIL AL - WAKALAH DALAM KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) DI BSI KCP PONOROGO COKROAMINOTO

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk di ajukan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 29 Oktober 2021


Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

  
Dr. Amir Wahyudi, S.Ag., M.E.I.  
NIP.197502072009011007

Menyetujui,

Pembimbing

  
Dr. Lukur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.  
NIP.197801122006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI


Naskah skripsi berikut ini :

Judul : Analisis Mekanisme Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah*  
dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo  
Cokroaminoto  
Nama : Nurul Ica Kusniatin  
NIM : 210817107  
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diajukan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

#### Dewan Penguji :

Ketua Sidang  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP 197207207142000031005

:  
  
(.....)

Penguji I  
Unun Roudlotul Janah, M.Ag  
NIP 197507162005012004


:  
  
(.....)

Penguji II  
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I  
NIP 197801122006041002

:  
  
(.....)

Ponorogo, 19 November 2021  
Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP 197207207142000031005

## ABSTRAK

*Kusniatin, Nurul Ica, 2021. Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Al-Wakalah Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. Skripsi. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.*

Kata Kunci : Jual Beli, Pengusaha, kerjasama, dan Keinginan Nasabah.

Kebutuhan manusia antara lain kebutuhan sandang, pangan, papan, namun kebutuhan papan lah yang tidak semua orang dapat memenuhinya secara langsung. Untuk memenuhi papan yakni rumah membutuhkan biaya yang tidak sedikit dan waktu yang cukup lama. Oleh karena itu bank BSI Cabang Ponorogo Cokroaminoto menawarkan produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk memenuhi kebutuhan papan para nasabahnya berupa rumah. Pembiayaan KPR ini menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) dengan akad *murabah bil al-wakalah*. Namun di bank BSI Cabang Ponorogo Cokroaminoto akad *murabahah bil al-wakalah* ini tidak dilakukan penyerahan barang terlebih dahulu secara prinsip ke bank, atau bisa dikatakan bahwa akad *wakalah* belum selsesai tetapi sudah dilanjutkan dengan akad *Murabahah*. Jadi dalam akad ini pihak bank belum memiliki barang berupa rumah tersebut secara prinsip namun sudah dilanjutkan dengan akad *murabahah*.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian (*field research*), teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dengan pihak BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, Observasi dan dokumentasi. Selanjutnya, kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif yang menekankan pada pengamatan terlebih dahulu, lalu menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut.

Hasil penelitian diperoleh kesimpulan dalam pelaksanaan akad *murabahah bil al-wakalah* dalam pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah KPR di Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto kurang sesuai dengan teori dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN/IV/2000, *Murabahah Bil Al-Wakalah* yaitu dimana pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga yaitu developer, dan akad *murabahah* dilakukan setelah barang tersebut secara prinsip sudah menjadi milik bank. Sudah terjadi *wakalah* terlebih dahulu sebelum akad *murabahah* karna akad *wakalah* akan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang tersebut kepada bank, kemudian setelah barang diterima oleh pihak bank maka sudah terjadi akad *murabahah*. Namun pada akad *murabahah bil al-wakalah* dalam pembiayaan (KPR) di Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto akad *murabahah* dilakukan di awal dengan cara bank mencairkan dana ke rekening nasabah, setelah itu di hari yang sama pihak bank dan nasabah langsung melakukan akad *wakalah* yaitu bank memberi kekuasaan kepada nasabah untuk pembelian rumah. Hal ini dilakukan bank agar nasabah tidak perlu bolak balik pergi ke developer dan menunjukkan menunjukkan hasil barang yang dibeli nasabah kepada Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto.

## TRANSLITERASI

1. Pedoman transliterasi yang digunakan adalah:

Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.
ء	'	د	D	ض	d{	ك	K
ب	B	ذ	Dh	ط	T	ل	L
ت	T	ر	R	ظ	z{	م	M
ث	Th	ز	Z	ع	'	ن	N
ج	J	س	S	غ	Gh	ه	H
ح	h{	ش	Sh	ف	F	و	W
خ	Kh	ص	s{	ق	Q	ي	Y

2. Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang caranya dengan menuliskan coretan horisontal di atas huruf a>, i> dan a>.
3. Bunyi hidup double (diftong) Arab ditransliterasikan dengan menggabungkan dua huruf "ay" dan "aw".  
Contoh:  
*Bayna, 'layhim, qawl, mawd{u>'ah*
4. Kata yang ditransliterasikan dan kata-kata dalam bahasa asing yang belum teresap menjadi bahasa baku Indonesia harus dicetak miring.
5. Bunyi huruf hidup akhir sebuah kata tidak dinyatakan dalam transliterasi. Transliterasi hanya berlaku pada huruf konsonan akhir.  
Contoh:  
**Ibn** Taymi>yah bukan **Ibnu** Taymi>yah. *Inna al-di>n 'inda Alla>h al-Isla>m* bukan *Inna al-di>na 'indaAlla>hi al-Isla>mu. Fahuwa wa>jib* bukan *Fahuwawa>jibu* dan bukan pula *Fahuwawa>jibun*.
6. Kata yang berakhir dengan ta>' marbu>t}ah dan berkedudukan sebagai sifat (na'at) dan id{a>fah ditransliterasikan dengan "ah". Sedangkan mud{a>f ditransliterasikan dengan "at".  
Contoh:

- a. *Na'at* dan *Mud{a>f ilayh* : *Sunnah sayyi'ah, al-maktabah al-mis{riyah.*  
b. *Mud{a>f* : *mat{ba'at al-'a>mmah.*
7. Kata yang berakhir dengan *ya'* mushaddadah (*ya'* bertashdid) ditransliterasikan dengan **i>**. Jika **i>** diikuti dengan *ta>' marbu>t}ah* maka transliterasinya adalah *i>yah*. Jika *ya'* bertashdid berada ditengah kata ditransliterasikan dengan **yy**.

Contoh:

- a. *al-Ghaza>li>, al-Nawa>wi>*  
b. *Ibn Taymi>yah, al-Jawzi>yah*  
c. *Sayyid,mu'ayyid,muqayy.*





## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْبَاطٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن  
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

*"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu".*

(Q.S An Nisa : 29)



## PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah Swt., skripsi ini kupersembahkan kepada kedua orang tuaku Bapak Soiman Al. Bambang dan Ibu Tukinem, kakak ku Ihvan Aminanto dan Mbak Nimatul Hasanah, dan teman-temanku yang sudah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyusunan skripsi ini. Terimakasih atas dukungan dan doanya selama ini. Tak lupa kuucapkan terimakasih kepada almamater tercinta IAIN Ponorogo, yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga dibangku perkuliahan. Semoga ilmu yang kudapatkan selama ini bisa bermanfaat.

*Amin ya rabbal'amin.*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah Swt. yang dimana dalam menyelesaikan skripsi ini penulis selalu diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Tidak lupa sholawat dan salam penulis hantarkan kepada Nabi Muhammad saw.

Skripsi ini dengan judul “**Analisis Mekanisme Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto**”. Adapun tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah sebagai tugas akhir untuk meraih gelar Strata Satu (S-1) dalam jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo. Dalam menyelesaikan skripsi ini, tidak sedikit hambatan dan rintangan yang penulis temui baik dalam pengumpulan maupun dalam penyusunannya. Berkat bantuan banyak pihak maka skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu hal yang pantas penulis ucapkan ada kata terimakasih kepada

1. Dr. Hj. Evi Mufi'ah, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo beserta staf yang telah banyak memberikan fasilitas demi terwujudnya skripsi ini.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta staf yang telah memberikan bimbingan akademis dan pelayanan administratif yang telah diberikan.
3. Amin Wahyudi, S. Ag, M. E.I. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang selalu memberikan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Pihak Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk mengadakan penelitian ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah mendidik penulis.
7. Seluruh pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini, terimakasih banyak telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis berharap semoga amal baik yang telah dilakukan mendapat ridho dan balasan dari Allah Swt. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong bagi dunia pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan.

Ponorogo, 29 Oktober 2021

Nurul Ica Kusniatin

NIM : 210817107



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAH SKRIPSI .....	iv
ABSTRAK .....	v
TRANSLITERASI.....	vi
MOTTO .....	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Masalah.....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Deskripsi Teori.....	11
1. Pembiayaan .....	11
2. Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	17
3. Pembiayaan <i>Wakalah</i> .....	31

4. Pembiayaan <i>Murabahah Bil Al - Wakalah</i> .....	36
5. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).....	44
B. Kajian Pustaka.....	48

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	55
B. Lokasi Penelitian.....	55
C. Data dan Sumber Data .....	56
D. Teknik Pengumpulan Data.....	57
E. Teknik Pengecekan Keabsahan Temuan.....	58
F. Teknik Pengolahan data.....	62
G. Teknik Analisi Data .....	63

### **BAB VI DATA DAN ANALISIS**

A. Gambaran Umum Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto .....	65
B. Data .....	80
1. Pelaksanaan Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah bi al - Wakalah</i> Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto .....	80
2. Alasan Menggunakan Pembiayaan <i>Murabahah bi al - Wakalah</i> dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto .....	85
C. Analisi Data.....	87

1. Analisis Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah bi al-Wakalah</i> dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto .....	87
2. Analisis Alasan Menggunakan Pembiayaan <i>Murabahah bi al-Wakalah</i> dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto .....	99

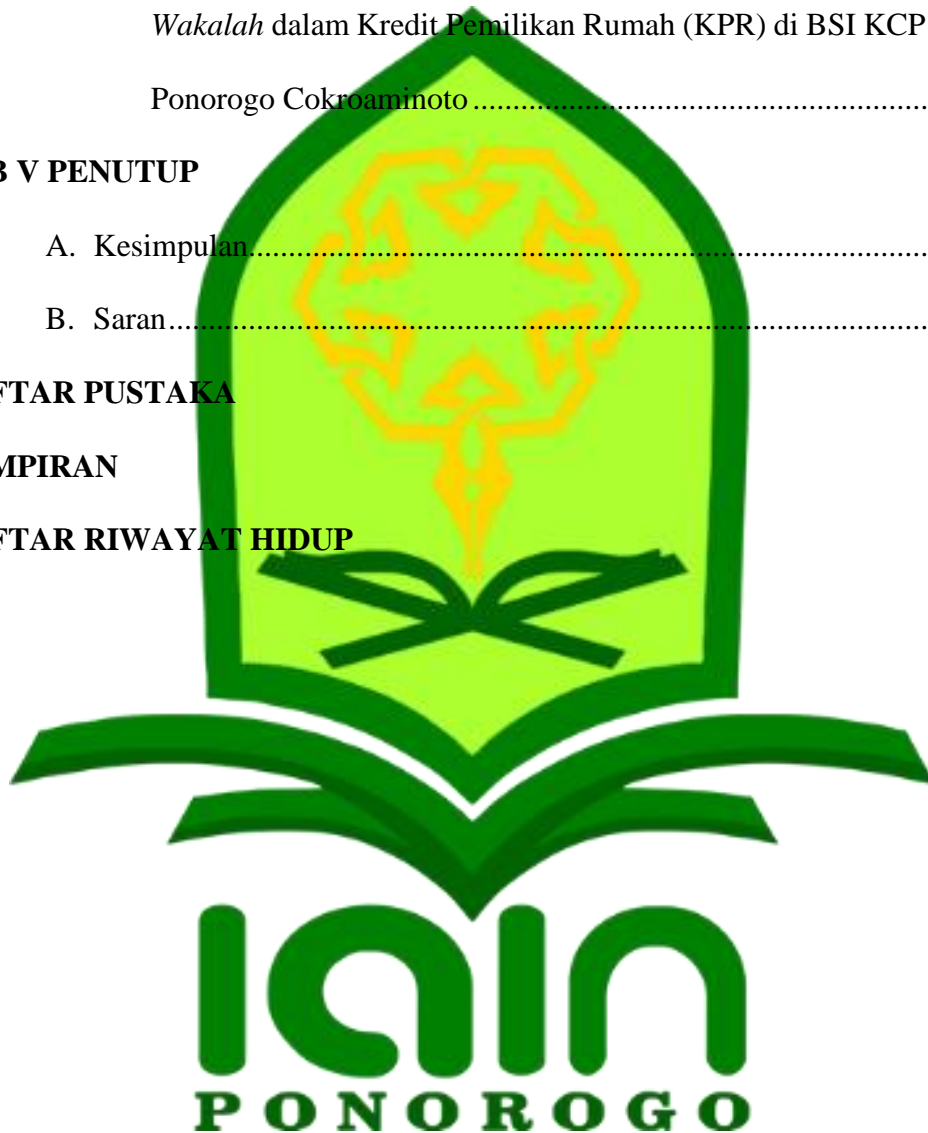
## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	105
B. Saran.....	106

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



# BAB I

## PENDAHULAUN

### A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan yang terjadi di masyarakat, menyebabkan bertambahnya keinginan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kebutuhan merupakan salah satu kondisi dimana manusia merasakan ketidakpuasan atas dasar tertentu yang sifatnya ada dan terletak pada tubuh dan kondisi manusia.<sup>1</sup> Kebutuhan manusia sangat lah beragam, namun untuk memenuhi kebutuhan yang di inginkan sangat lah terbatas sedangkan keinginannya selalu meningkat.<sup>2</sup> Kebutuhan manusia yang harus dipenuhi ada beberapa tingkatan yaitu kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Kebutuhan primer adalah kebutuhan dasar yang harus dipenuhi terlebih dahulu seperti sandang, pangan dan papan sebelum kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier.

Namun dari tingkat-tingkat kebutuhan tersebut ada kebutuhan dasar manusia yang harus di penuhi antara lain sandang, pangan dan papan, dari kebutuhan tersebut kebutuhan papanlah yang tidak semua orang bisa memenuhinya secara langsung. Untuk memenuhi kebutuhan papan seperti rumah membutuhkan biaya yang tidak sedikit dan membutuhkan waktu yang cukup lama. Terlebih di zaman sekarang, dimana semuanya serba mahal maka

---

<sup>1</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 215.

<sup>2</sup> Thomas Suyatno et al., *Dasar-Dasar Perkreditan*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 1995), 13.



dari itu membutuhkan waktu yang lama untuk memenuhi kebutuhan rumah yang di inginkan setiap orang untuk berlindung.

Akan tetapi, di zaman sekarang banyak cara yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan papan, contohnya pembelian rumah yang dilakukan secara kredit sehingga masyarakat tidak perlu lagi membeli material bangunan untuk membangun rumahnya sendiri dan membutuhkan waktu yang cukup lama. Karna keinginan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan rumah yang sangat tinggi maka pemerintah mengeluarkan program rumah subsidi. Program rumah subsidi ini disalurkan melalui lembaga konvensional maupun lembaga keuangan syariah. Jasa perbankan juga menawarkan kredit bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah, karan di zaman sekarang bisnis rumah memberikan dampak yang baik untuk mendorong masyarakat memiliki rumah sendiri.

Kredit dalam bahasa latin disebut "*Credere*" yaitu kepercayaan. Kepercayaan yang dimaksud adalah kepercayaan pihak bank kepada (kreditur) kepada nasabah (debitur), dimana bank mempercayai nasabah dapat mengembalikan sejumlah pinjamanya sesuai dengan kesepakatan yang telah di sepakati kedua belah pihak. Jadi, nasabah (debitur) mendapat kepercayaan dari bank untuk meminjam sejumlah dana sehingga nasabah dapat menggunakan dana tersebut sebagaimana mestinya dan mengembalikan pinjaman dana sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Di Indonesia kredit di

bagi menjadi dua bagian yaitu kredit untuk bank konvensional (barat) dan pembiayaan syariaah untuk bank syariah (Islam).<sup>3</sup>

Sedangkan pengertian pembiayaan adalah : penyedia atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dengan pemberi pinjaman antara bank dengan nasabah pihak yang di biayai untuk mengembalikan sejumlah uang atau tagihan sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>4</sup>

Perbedaan mendasar antara kredit bank konvensional dengan bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang di peroleh pihak bank. Berdasarkan prinsipnya perolehan keuntungan bank konvensional berupa bunga, sedangkan perolehan bank syariah berdasarkan keuntungan melalui imbalan atau bagi hasil.

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana yang dapat digunakan untuk kegiatan usaha atau kegiatan lain sesuai dengan hukum Islam.<sup>5</sup> Perbankan syariah juga menawarkan kegiatan jasa-jasa layanan perbankan untuk memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhan perbankan syariah kini menyediakan jasa layanan berupa produk pembiayaan

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 274.

<sup>4</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 113-1.

<sup>5</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

kredit pemilikan rumah (KPR) yang dapat memudahkan nasabahnya untuk memenuhi kebutuhan akan hunian yang berupa rumah.

Disinilah bank muncul untuk memenuhi kepentingan antara pembeli dan penjual rumah dengan menawarkan fasilitas kredit pemilikan rumah (KPR) muncul karena kebanyakan orang tidak mampu memenuhi kebutuhan rumah secara tunai. Umumnya perbankan konvensional menerapkan sistem bunga, yang identik dengan riba yang sudah jelas diharamkan dalam islam, hal ini membuat masyarakat muslim ragu untuk bertransaksi.

Munculnya produk kredit pemilikan rumah syariah telah memberikan alternatif pembiayaan perumahan bebas dari riba (bunga). KPR Syariah adalah kredit pemilikan rumah secara syariah. Ada beberapa akad dalam KPR syariah, yakni jual beli tegaskan untung (*murabahah*), sewa berakhir lanjut milik (*ijarah muntahiyah bit tamlik*), kongsi berkurang bersama sewa (*musyarakah mutanaqishah*).

Pada prinsipnya dalam pembiayaan *murabahah* yang bertanggung jawab untuk pengadaan barang adalah bank syariah sebagai penjual, namun dalam praktik sesungguhnya banyak bank syariah yang pengadaan barangnya diwakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri sehingga banyak bank syariah yang tidak terlibat dalam pengadaan barang yang dibutuhkan oleh nasabah, dengan cara pihak bank menyerahkan uang atau memberikan uang kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan jumlah

pembiayaan yang dibutuhkan nasabah, dengan alasan nasabah sebagai wakil bank syariah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri.<sup>6</sup>

Pembiayaan KPR yang ada di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto ini menggunakan prinsip jual beli dengan akad *murabahah bil al-wakalah*.<sup>7</sup> *Murabahah bil al – wakalah* menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu dimana pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli tersebut harus dilakukan setelah barang secara prinsip sudah menjadi milik bank.<sup>8</sup> dan juga menurut Ascarya dalam teorinya ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah* terlebih dahulu, setelah barang ada, baru dilakukan skema *murabahah*.<sup>9</sup> Jadi akad *wakalah* diselesaikan terlebih dahulu sebelum akad *murabahah* dilaksanakan, karna akad *wakalah* akan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang yang telah dibeli kepada pihak bank, kemudian setelah barang diterima oleh pihak bank maka akan terjadi akad *murabahah*. *Murabahah bil wakalah* adalah jual beli dengan sistem *wakalah*. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad *wakalah* setelah akad *wakalah* berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah

<sup>6</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), 215.

<sup>7</sup> Moh. Anshori, *Wawancara*, 29 September 2020.

<sup>8</sup> Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, “*Tentang Murabahah*”, h.4

<sup>9</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syaria : Konsep dan Praktik di Beberapa Negara*(Jakarta:Gema Insan, 2013) 106.

ke Lembaga Keuangan Syariah kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah kepada nasabah..<sup>10</sup>

Menurut bapak Gatot Wijanarko selaku pimpinan Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto mengatakan bahwa :

“Murabahah dulu baru wakalah, wakalah itu kan teknis pembeliannya, ya kita jual beli dulu setelah itu barang dibeli dengan diwakilkan, artinya begini lo, kita jual beli rumah, kan ini milik saya, supaya bisa menjadi milik kamu berarti harus kamu beli dulu to ya, kita melakukan jual beli itu dulu, perkara itu nanti yang membelikan barangnya itu kamu ya terserah, dengan syarat harus menunjukkan spesifikasi dan harga barang yang akad di beli dengan jelas, jadi wakalah itu mewakili untuk membeli tapi secara prinsip harus jual beli dulu baru diwakilkan. Dengan cara bank mencairkan dana ke rekening nasabah, setelah itu di hari yang sama bank dengan nasabah langsung melakukan akad wakalah dengan memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli rumah yang diinginkan, agar nasabah ngak bolak balik pergi ke developer.<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dalam prakteknya Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto akad murabahah dilakukan di awal dengan cara bank mencairkan dana ke rekening nasabah, setelah itu di hari yang sama pihak bank dan nasabah langsung melakukan akad wakalah yaitu bank memberi kekuasaan kepada nasabah untuk pembelian rumah. Hal ini dilakukan bank agar nasabah tidak perlu bolak balik pergi ke developer dan menunjukkan menunjukkan hasil barang yang dibeli nasabah kepada Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto.

Berdasarkan uraian di atas terdapat perbedaan dalam praktek akad *murabahah bil al-wakalah* dengan teori yang ada. Sehingga menjadi alasan

<sup>10</sup> Dian Sandi Utomo, Implementasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Pada Produk Pembiayaan Mikro Di KSPPS BMT Hanada Quwais Cabang Pasirmuncang Purwokerto Barat, (Purwokerto : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2021) 27.

<sup>11</sup> Gatot Wijanarko, *Wawancara*, 30 September 2020.

penulis dalam melakukan penelitian dengan judul “Analisis Mekanisme Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto”.

## B. Perumusan Masalah

Dengan latar belakang di atas dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto?
2. Mengapa BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR)?

## C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, dapat di peroleh tujuan masalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

## D. Manfaat Penelitian

Dengan tercapainya tujuan studi di atas, manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah serta memperluas wawasan mengenai bagaimana BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto mengimplementasikan tentang pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. .

## 2. Secara Praktis

- a. Bagi penulis, diharapkan hasil penelitian ini dapat mengembangkan dan menambah wawasan penulis dalam bidang mekanisme pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.
- b. Bagi masyarakat, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan wawasan terkait pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. .
- c. Bagi Instansi terkait, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dan saran bagi instansi yang terkait sehingga Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

## E. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Penelitian yang baik adalah penelitian yang mudah dipahami oleh pembaca. Untuk memahami isi penelitian bukanlah suatu hal yang mudah, maka penulis membuat sistematika pembahasan agar pembaca bisa dengan

mudah memahami isi dari penelitian. Sistematika pembahasan tersebut yaitu:

## BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

## BAB II LANDASAN TEORI

Secara detail, pada bab ini dibahas mengenai teori yang sesuai dengan rumusan masalah dan data yang akan di kaji, yaitu teori mengenai pembiayaan pada bank syariah, pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR), dan pembiayaan akad *Murabahah Bil Al- Waklah*, selain itu juga berisi studi penelitian terdahulu.

## BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang apa digunakan peneliti untuk memulai penelitian mulai dari jenis penelitian dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengecekan keabsahan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data.

## BAB IV DATA DAN ANALISIS

Bab ini menjelaskan tentang Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto mencakup gambaran secara umum mengenai Bank Sayriah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto antara lain: tentang sejarah singkat BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, struktur organisasi, visi dan misi, produk produk, tugas dan tanggungjawab organisasi, dan tentang



pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. Selain itu Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai implementasi pelaksanaan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto yang akan diuraikan secara terperinci.

## BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan kesimpulan dari bab sebelumnya atau hasil analisis dari penelitian, dan juga berisi saran yang layak dipertimbangkan.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Deskripsi Teori

Teori merupakan serangkaian bagian atau variabel, definisi dan dalil yang saling berhubungan yang menghadirkan sebuah pandangan sistematis mengenai fenomena dengan menentukan hubungan antar variabel, dengan maksud menjelaskan fenomena alamiah.<sup>1</sup> Teori yang digunakan untuk mendukung penelitian ini antara lain :

#### 1. Pembiayaan

##### a. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta Sertifikat *Wadiah* Bank Indonesia.<sup>2</sup> Di dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah suatu bank menjual kepercayaan kepada nasabah bahwa pembiayaan yang disalurkan pasti akan

---

<sup>1</sup> Wikipedia Bahasa Indonesia, "Pengertian Teori" dalam <https://id.wikipedia.org/wiki/Teori> (diakses pada tanggal Februari 2021, pukul 12.37).

<sup>2</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. ( Jakarta: Rajawali Pers, 2015 ). 304.

dikembalikan sesuai kesepakatan. Sedangkan bagi nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai dengan jangka waktu. Di dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah perlu adanya analisis penerima pembiayaan layak atau tidak layak terlebih dahulu agar tidak salah dalam menganalisis, jika salah menganalisis maka pembiayaan yang disalurkan akan mengalami kemacetan.

Jika pembiayaan yang disalurkan mengalami kemacetan maka langkah yang harus dilakukan untuk menyelamatkan pembiayaan tersebut beragam. Dapat dikatakan beragam karena dilihat terlebih dahulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan yang akan dilakukan akan menambah jumlah pembiayaan atau dengan memperpanjang jangka waktu.<sup>3</sup>

Di dalam pembiayaan terdapat unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan sebagai berikut :

1) Kepercayaan

Suatu kepercayaan yang diberikan pemberi pembiayaan yang diberikan kepada penerima pembiayaan. Dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern.

2) Kesepakatan

Di dalam unsur pembiayaan selain adanya unsur kepercayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. ( Jakarta: Raja Grafindo, 2008 ). 98.

pembiayaan dengan penerima pembiayaan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing – masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

### 3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pemberian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa meliputi jangka waktu pendek, menengah dan jangka waktu panjang.

### 4) Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian pembiayaan. Semakin panjang waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya begitupun sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja oleh nasabah ataupun resiko yang tidak disengaja.<sup>4</sup>

### b. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder* yaitu:

- 1) Pemilik, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

---

<sup>4</sup> Ibid..., 99.

- 2) Pegawai, para pegawai mengaharapkan dapat memperoleh kesejahteraan daribank yang dikelola.
- 3) Masyarakat
  - a) Pemilik Dana, sebagai pemilik mereka mengaharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil
  - b) Debitur yang bersangkutan, dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).
  - c) Masyarakat Umumnya, mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.
- 4) Pemerintah, akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak.
- 5) Bank, bagi bank yang bersangkutan, hasil dan penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya sehingga semakin banyak masyarakat yang dilayannya.<sup>1</sup>

### c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan diselenggarakan menurut bank syariah secara umum berfungsi sebagai meningkatkan daya guna uang,

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Jakarta: Rajawali Pers 2015). 304.

meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang, menimbulkan kegairahan berusaha dan stabilitas ekonomi. Dari fungsi tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat yang memiliki uang berlebih dan dititipkan di bank maka uang tersebut akan dimanfaatkan oleh orang lain untuk usaha, sehingga mendapatkan hasil. Dari hasil tersebut kemudian diberikan sesuai proporsi dan nisbah yang ditentukan kepada nasabah penyimpan dana dan juga bank sebagai pengelola.<sup>2</sup>

#### d. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Penilaian dengan analisis 5 C adalah sebagai berikut:

##### 1) *Character*

*Character* ialah keadaan waktu atau sifat *customer* baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Kegunaan dari penelitian terhadap karakter itu adalah mengetahui sampai sejauh mana itikad / kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to repay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.<sup>3</sup>

##### 2) *Capital*

---

<sup>2</sup> Asiyah, N Binti. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia 2015).

<sup>3</sup> Ismail, *Menejemen Perbankan* ( Jakarta: Kencana, 2010), 113.

*Capital* adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi beteng yang kuat agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu komposisi modal modal sendiri ini perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan membiayai seluruh modal yang diperlukan

### 3) *Capacity*

*Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan penelitian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.

### 4) *Collateral*

*Collateral* adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai untuk mengetahui sejauh mana resiko

kewajiban *financial* mudharib kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

#### 5) *Condition of Economy*

*Condition of economy* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal berikut :

- a) Keadaan conjungtur
- b) Peraturan-peraturan pemerintah
- c) Situasi, politik, dan perekonomian dunia
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.<sup>4</sup>

## 2. Pembiayaan *Murabahah*

### a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah istilah dalam fiqh Islam yang artinya salah satu bentuk jual beli tertentu yakni ketika penjual mengatakan biaya pembelian barang, meliputi harga asli barang dan biaya-biaya tambahan yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang tersebut dengan tingkat keuntungan

---

<sup>4</sup> Julius R. Latumaerissa, *Manajemen Bank Umum* ( Jakarta :Mitra Wacana Media, 2014 ),



yang diinginkan.<sup>5</sup> *Murabahah* adalah kegiatan jual beli barang dengan harga asal kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *murabahah* ini pihak penjual harus memberitahu terlebih dahulu harga barang yang telah yang telah dibeli kemuian menentukan banyaknya keuntungan sebagai tambahan.<sup>6</sup>

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah dimana pihak bank syariah membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan sesuai perjanjian yang telah disepakati antara pihak bank syariah dengan nasabah. *Murabahah* berasal dari kata dasar *ribh* yang berarti "keuntungan, laba, tambahan (margin)". Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi *murabahah* yaitu "*jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan*". Secara umum rukun dan syarat sah akad diatur dalam pasal 22 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).

*Murabahah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga barang yang sesungguhnya ke pada si penjual, kemudian menjualnya kepada pembeli dengan keuntungan yang diinginkan oleh si penjual dengan jumlah tertentu. Maksudnya adalah si penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan dari harga beli dengan harga

---

<sup>5</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syaria : Konsep dan Praktik di Beberapa Negara*(Jakarta:Gema Insan, 2013), 81-82.

<sup>6</sup> Muhammad Syafi'I Antoni, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

jual.<sup>7</sup> *Murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang telah disepakati antara pihak penjual dengan pembeli, dan sebelumnya pihak penjual telah menyebutkan harga yang sebenarnya dengan besarnya perolehan atas barang tersebut, kemudian besarnya keuntungan yang diperoleh dari barang tersebut.<sup>8</sup> Sedangkan *Murabahah* menurut Fatwa DSN MUI No. 4 tahun 2000 yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya, kepada pembeli dan penjual membelinya dengan harga lebih sebagai laba keuntungan.<sup>9</sup>

Dalam Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia Mengemukakan, *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.

Dalam *murabahah* penjual wajib memberitahu harga barang yang telah dibelinya, kemudian menentukan tingkat keuntungannya sebagai tambahan. Berarti *murabahah* adalah mengambil keuntungan yang telah disepakati. Didalam praktek pembiayaan *murabahah* biasanya barangnya bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi seperti rumah, tanah, toko, mobil, motor dan sebagainya sesuai dengan keinginan nasabah.<sup>10</sup> Perlu diperhatikan bahwa benda atau barang yang dijadikan obyek mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu, suci, memberi

---

<sup>7</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2013), 138

<sup>8</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 66.

<sup>9</sup> Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tentang *Murabahah*

<sup>10</sup> Karnaeen A Perwata Atmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 25.

manfaat menurut syara', tidak boleh ditaklikan atau dikaitkan kepada hal-hal lain, waktunya boleh segera diserahkan atau boleh lambat dalam menyerahkannya, barang bukan milik orang lain, barang dapat diketahui dengan jelas spesifikasinya,<sup>11</sup> dan yang terakhir sighthot atau ijab qobul.<sup>12</sup>

Jadi, *Murabahah* adalah jual beli antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli, dimana pihak penjual mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya dan pihak pembeli mengetahui harga awal dari barang tersebut.

## b. Landasan Hukum

### 1) Al – Qur'an

Firman Allah dalam surat al-baqarah ayat 275

ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Yang artinya : “Dan Allah SWT... telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al - Baqarah: 275).<sup>13</sup>

Firman Allah dalam surat an-nisa' ayat 29

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

مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Yang artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh

<sup>11</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, cet. Ke-1, 2002), 71-72.

<sup>12</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking (Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) 29.

<sup>13</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Al-Kamal*, (Jakarta: CV Pustaka Jaya Ilmu, 2012), 36.

dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa Ayat 29).

Berasarkan dari ayat di atas, dalam jual beli *Murabahah* di perbolehkan karna berlakunya ayat di atas secara umum. Dari ayat di atas allah berfirman, secara umum menghalalkan jual beli, dan secara khusus mengharmakan riba. Hal ini menunjukkan bahwa jual beli yang dihalalkan sangat luas dibandingkan dengan jual beli yang diharamkan.

## 2) Hadist

Dari Suhaib ar – Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, mudharabah, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk di jual. (HR. Ibnu Majah)<sup>14</sup>

Berdasarkan hadits di atas dijelaskan bahwa jual beli murabahah itu di halalkan dan tidak perlu diragukan lagi selama transaksi jual beli tersebut tidak ada unsur pemaksaan.

## 3) Ijma’

Umat islam telah mendiskusikan tentang keabsahan jual beli, sebab manusia sebagai makhluk hidup yang bermasyarakat selalu membutuhkan bantuan orang lain. Oleh karena mudah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya, maka dengan jual beli salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Mardani, *Ayat-Ayat Dan Hadits Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 194

<sup>15</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2014), 23.

#### 4) Hukum di Indonesia

Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah Dewan yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah.

Beberapa Fatwa DSN-MUI untuk menentukan keabsahan murabahah yang berhubungan dengan murabahah. Fatwa-fatwa DSN-MUI yang menyangkut murabahah yaitu:

- a) Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah
- b) Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam murabahah
- c) Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *murabahah*
- d) Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IV/2000 Sanksi atas Nasabah yang Mampu Menunda-nunda Pembayaran
- e) Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2003 tentang Potongan Pelunasan dalam *murabahah*
- f) Fatwa DSN No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah
- g) Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar
- h) Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*

- i) Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murabahah*.<sup>16</sup>

**c. Jenis-Jenis *Murabahah***

Pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu:

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan

*Murabahah* jenis ini ada yang memesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, pihak bank syariah tetap menyediakan barang dan mencari tambahan barang jika barang dagangan sudah mulai menipis, jadi pihak bank syariah selalu menyetok barang tersebut.<sup>17</sup>

- 2) *Murabahah* berdasarkan Pesanan

*Murabahah* jenis ini pengadaan barangnya atau objek jual beli dilakukan setelah ada pesanan yang diterima bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli/pemesan. Jika tidak ada yang memesan maka pihak bank tidak mengadakan atau menyetok barang. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.<sup>18</sup>

- d. Rukun dan syarat jual Beli *Murabahah*

- 1.) Rukun Jual Beli *Murabahah*

<sup>16</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, (Jakarta: 2016), 15.

<sup>17</sup> Ani Yunita, "Problematika Penyerahan Akad Wakalah dalam Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah," *Varia Justicia*, 1 (Juni 2018), 24.

<sup>18</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, 174.

Rukun jual beli *murabahah* pada umumnya sama dengan jual beli biasanya antara lain sebagai berikut :

- a.) Pelaku Akad, terdiri dari dua pihak yaitu *ba'i* (penjual) dan *musytari* (penjual). *Ba'i* (penjual) yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual, sedangkan *musytari* (penjual) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b.) Objek Akad, adalah *mabi'* (barang dagangan) yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli, objek ini harus ada fisiknya.
- c.) Harga, setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara pihak penjual dan pihak pembeli.
- d.) *Sighah*, yaitu ijab dan kabul merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan.<sup>19</sup>

Jual beli *murabahah* dikatakan sah apabila rukun jual beli *murabahah* di atas terpenuhi, karna jual beli *murabahah* sama dengan jual beli pada umumnya.

## 2.) Syarat Jual Beli *Murabahah*

Syarat jual beli *murabahah* antaralain sebagai berikut :

- a.) Para pihak yang berakad harus cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.

<sup>19</sup> Ismail, *Perbankan Syariah.*, 137.

- b.) Barang yang menjadi objek jual beli adalah barang yang halal, jelas ukurannya, jenisnya dan jumlahnya.
- c.) Harga barang harus dijelaskan secara transparan (harga pokok dan keuntungan yang diperoleh), dan mekanisme pembayaran disebutkan dengan jelas.
- d.) Serah terima dalam ijab kabul dinyatakan dengan jelas dan menyebutkan secara spesifik oleh pihak-pihak yang berakad.<sup>20</sup>

Jual beli murabahah hukumnya sah apabila telah memenuhi rukun di atas. Yaitu dengan memenuhi rukun dan syarat jual beli murabahah harus ada pelaku akad, objek jual beli, harga, dan sighth. Dan juga syarat dalam jual beli murabahah yaitu para pelaku akad harus cakap hukum dan tidak ada unsur paksaan, lalu barang yang menjadi objek jual beli adalah barang yang halal, harga barang harus disebutkan secara transparan, dan ijab kabul dinyatakan dengan jelas.

#### e. Implementasi *Murabahah*

*Murabahah* sebagai jual beli yang ada transparansi antara penjual dan pembeli dalam hal harga jual dan harga beli telah banyak di implementasikan di lembaga keuangan syariah. Berikut adalah tentang implementasi murabahah di beberapa lembaga keuangan adalah :

- 1.) Implementasi *Murabahah* di Perbankan Syariah

---

<sup>20</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah.*, 72.



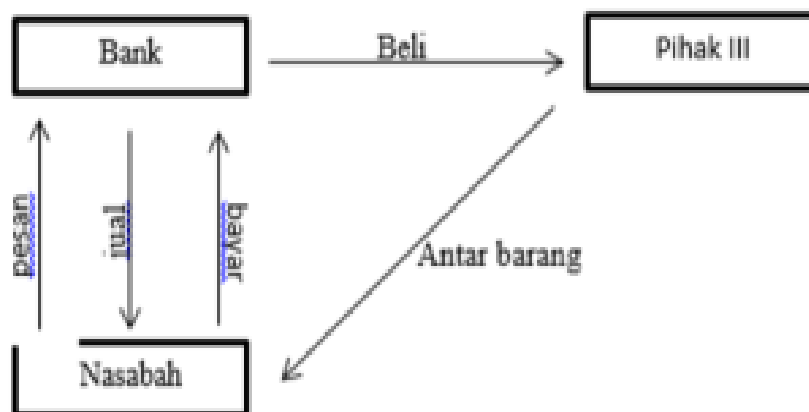
Dalam perspektif perbankan syariah *murabahah* diartikan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah di mana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank di tambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

Dalam *murabahah* di perbankan syariah, bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, sebelum diterima oleh nasabah barang yang menjadi objek *murabahah* diterima terlebih dahulu oleh pihak bank dari pihak ketiga, tapi dalam mekanismenya barang yang diperjualbelikan langsung diserahkan oleh pihak ketiga kepada nasabah tanpa melalui bank terlebih dahulu. Apabila mekanisme ini yang hendak dilaksanakan di perbankan syariah, maka diperlukan akad lain sebagai pelengkap yaitu akad *wadi'ah* atau akad *wakalah*.<sup>21</sup> Berikut skema pembiayaannya.



---

<sup>21</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015), 20-21



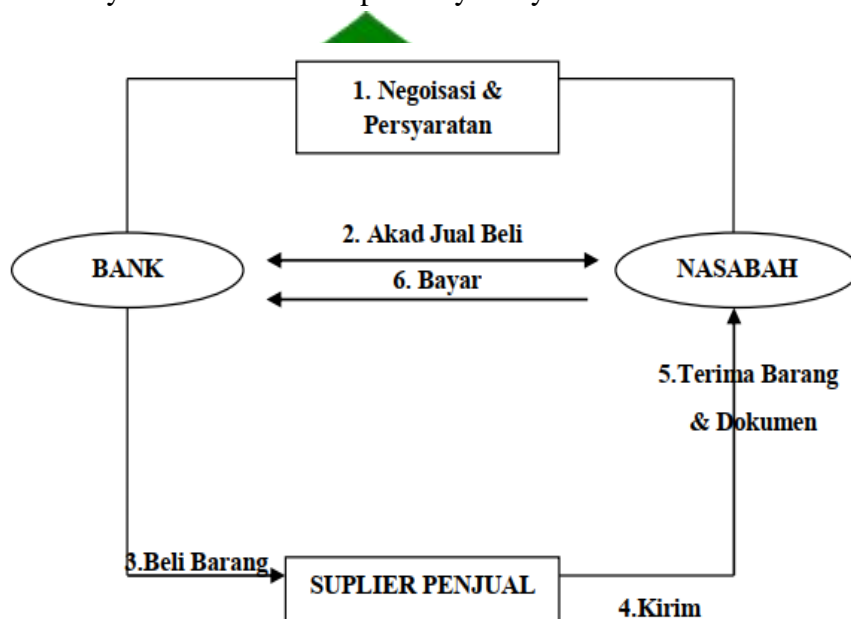
Gambar 2.1 Skema *Murabahah* di Perbankan Syariah

## 2.) Implementasi *Murabahah* di Lembaga Pembiayaan

Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. *Murabahah* dalam perspektif lembaga pembiayaan diartikan dengan akad pembiayaan untuk pengadaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayarnya secara angsuran dengan harga lebih sebagai laba.

Implementasi *Murabahah* di lembaga pembiayaan bisa dilakukan dengan *Murabahah* berdasarkan pesanan dan *Murabahah* tanpa pesanan. Pelaksanaan *Murabahah* berdasarkan pesanan sebagai penjual, perusahaan pembiayaan melakukan pembelian barang setelah konsumen sebagai pembeli melakukan pemesanan dan bersifat

mengikat atau tidak mengikat pihak yang berutang untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam pelaksanaan *Murabahah* bersifat mengikat konsumen sebagai pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.<sup>22</sup>Berikut skema pembiayaannya :



Gambar 2.2 Skema *Murabahah* di Lembaga Pembiayaan

#### f. Tahapan Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah*

##### 1) Pengajuan pembiayaan

Proses pembiayaan mengacu pada prosedur umum pelaksanaan pembiayaan dan ketentuan lainnya yang ditetapkan oleh masing-masing bank.

- a) Calon nasabah mengisi lengkap formulir aplikasi pengajuan pembiayaan atau mengajukan surat permohonan pembiayaan.

<sup>22</sup> Ibid., 24-26

- b) Calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan lain yang diminta oleh bank
- 2) Verifikasi dokumen calon nasabah
    - a) Pihak bank akan melakukan verifikasi terhadap data diri nasabah.
    - b) Pihak bank akan melakukan analisa terhadap hal-hal sebagai berikut: profil usaha nasabah atau profil nasabah, profabilitas usaha, analisa arus kas usaha atau arus kas pendapatan nasabah dan laporan keuangan, melakukan analisa yuridis.
    - c) Pihak bank akan melakukan penilaian jaminan yang diberikan nasabah guna dijadikan pertimbangan dalam memberikan keputusan.
    - d) Pihak bank akan membuat usulan pembiayaan berdasarkan analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah.
  - 3) Persetujuan pengajuan pembiayaan
    - a) Pihak bank akan memberikan keputusan tentang layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan.
    - b) Apabila calon nasabah dinyatakan layak, pihak bank memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah.
    - c) Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak bank akan segera mengkonfirmasi dan memberikan surat penolakan pembiayaan kepada calon nasabah.
  - 4) Pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ibid,, 28

- a) Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan.
  - b) Pihak bank akan mengecek keaslian dokumen jaminan.
  - c) Nasabah akan melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan yang dilakukan dan di buat oleh notaris rekanan bank.
  - d) Setelah pengikatan dilakukan, bank menyimpan asli dokumen pengikatan pembiayaan dan jaminan.
- 5) Pembayaran biaya-biaya sebelum pencairan
- a) Sebelum *setting* fasilitas pembiayaan, nasabah dan pihak bank akan menyepakati seluruh biaya-biaya yang timbul
  - b) Biaya yang mungkin akan timbul antara lain: biaya administrasi, biaya asuransi jiwa (bila disyaratkan)
  - c) Biaya asuransi kebakaran
  - d) Biaya asuransi pembiayaan (bila disyaratkan)
  - e) Biaya notaris
  - f) Biaya penilaian jaminan, dan biaya materai.
- 6) *Setting* fasilitas pembiayaan *murabahah*
- a) Bank melakukan proses penyediaan atau pemesanan barang untuk dapat dikirim atau diterima nasabah.
  - b) Dalam hal pengadaan barang melalui pemasok dilakukan oleh nasabah, maka proses pengadaan barang dilakukan setelah nasabah diberikan kuasa *wakalah*.

c) Bank menentukan plafond pembiayaan yang merupakan harga pokok bank yang antara lain dapat berupa nilai harga penyediaan barang atau nominal pembayaran kepada pemasok setelah dikurangi uang muka.

7) Pembayaran angsuran

- a) Nasabah membayar sesuai dengan tanggal pembayaran angsuran yang telah disepakati.
- b) Pembayaran pengembalian dana bank dilakukan otomatis ketika terdapat dana direkening nasabah.

8) Pelunasan pembiayaan

- a) Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila lunas sesuai jangka waktu pembiayaan, nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan.
- b) Nasabah melakukan pelunasan melalui penyetoran dana sesuai sesuai dengan sisa dana angsuran.

### 3. Pembiayaan *Wakalah*

#### a. Pengertian *Wakalah*

*Wakalah* atau wakilah adalah penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain. Kemudian mandat yang telah diberikan harus dilakukan sesuai dengan yang telah disepakati oleh si pemberi mandat.<sup>24</sup> *Wakalah* atau bisa disebut perwakilan adalah

---

<sup>24</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan.*, 253.

pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakil*) kepada orang lain (*wakil*) dalam satu hal yang boleh diwakilkan.<sup>25</sup>

*Wakalah* adalah akad antara kedua belah pihak dimana satu belah pihak menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan atau memberikan mandat kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan mandat yang telah diberikan sesuai dengan permintaan pihak yang mewakilkan. *Al-wakalah* juga dapat diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan seseorang kepada orang lain dalam menjalankan amanat yang telah diberikan.<sup>26</sup>

*Wakalah* secara etimologis adalah penjagaan, jaminan, tanggungan, pemberian kuasa. Dan juga bisa diartikan pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dan hanya melaksanakan sesuatu sebatas wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila wewenang yang diberikan oleh pihak pertama kepada pihak kedua telah dilaksanakan oleh pihak kedua sesuai dengan perintah yang diberikan pihak pertama, maka semua resiko dan tanggung jawab tersebut sepenuhnya ditanggung pihak pertama.<sup>27</sup>

*Wakalah* itu juga bisa diartikan perlindungan (*al-hifzh*), pencukupan (*al-kifayah*), tanggungan (*al-dhamah*), atau pendelegasian (*al-tafwidh*), yang artinya memberikan kuasa atau mewakilkan. Adapula pengertian lain dari *Wakalah* yaitu yang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Pengertian lain tentang *wakalah* berasal dari wazan *wakala-yakuli-*

<sup>25</sup> Ascaraya, *Akad dan Produk.*, 105.

<sup>26</sup> Ismail, *Perbankan Syariah.*, 193.

<sup>27</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking...*, 75.

*waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan *wakalah* adalah pekerjaan wakil.

*Al-wakalah* menurut para ulama didefinisikan sebagai penyerahan tanggungjawab dari seseorang kepada orang lain dan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.<sup>28</sup>

## b. Landasan Hukum

### 1) Al – Qur'an

Firman Allah dalam Surat Al-Kahfi Ayat 19

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Yang artinya : “Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka “sudah berapa lamakah kamu berada (disini?)”. mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.” (QS. Al-Kahfi : 19)<sup>29</sup>

Firman Allah dalam surat an-nisa ayat 35

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا

إِصْلَاحًا يُوقِئُ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنْ اللَّهُ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا

<sup>28</sup> Helmi Karim, M.A, *Fiqh Muamalah* (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 1993), 20-21.

<sup>29</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*., 236.



Yang artinya : Dan jika kamu khawatir terjadi persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang juru damai dari keluarga laki-laki dan seorang juru damai dari keluarga perempuan. Jika keduanya (juru damai itu) bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-istri itu. Sungguh, Allah Mahateliti, Maha Menenal.<sup>30</sup>

Ayat-ayat diatas memang tidak menjelaskan wakalah secara langsung, akan tetapi pada ayat tersebut tertulis dan dikisahkan terkait masalah wakalah. Lafadz-lafadz yang berupa kata perintah dalam ayat di atas menunjukkan ada perwakilan atau wakalah.<sup>31</sup>

## 2) Hadits

“Dari Abi Hurairah ra telah datang seseorang pada nabi untuk meminta pembayaran hutang pada nabi, orang itu memberatkan pada nabi lalu sahabat bermaksud memeranginya, maka nabi bersabda : “Biarkanlah dia, karena sesungguhnya bagi yang mempunyai hak, mempunyai pendapat.” Kemudian nabi bersabda : “Berikanlah unta yang seusia dengan miliknya.” Sahabat berkata : “Kecuali lebih baik dari unta miliknya.” Nabi menjawab : “Berikanlah padanya. Sesungguhnya orang yang paling diantara kalian adalah orang yang paling baik dalam membayar.”

## 3) Ijma’

Beberapa ulama berijma’ bahwa wakalah itu dibolehkan dalam islam. Menurut Ibnu Qodamah, wakalah itu boleh dilakukan, baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan. Hal itu karena Nabi Muhammad SAW pernah mengutus para pegawainya untuk memungut sedekah (zakat) dan beliau memberikan imbalan kepada mereka.

<sup>30</sup> *Ibid.*, 66.

<sup>31</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2010), 234.

Bahkan menurut al-zuhali, umat sepakat bahwa *wakalah* boleh dilakukan karena diperlukan.<sup>32</sup>

#### 4) Hukum di Indonesia

Fatwa DSN No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*.

### c. Rukun dan Syarat *Wakalah*

#### 1.) Syarat-syarat orang yang mewakilkan adalah:

- a.) Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuai yang ia wakikan.
- b.) Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

#### 2.) Syarat-syarat orang yang mewakili.

- a.) Cakap hukum
- b.) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
- c.) Wakil adalah orang yang diberi amanat.

#### 3.) Hal-hal yang diwakilkan

- a.) Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili
- b.) Tidak bertentangan dengan syariat islam
- c.) Dapat diwakilkan menurut syariah islam.<sup>33</sup>

#### 4.) Syarat Sighah (ijab dan kabul)

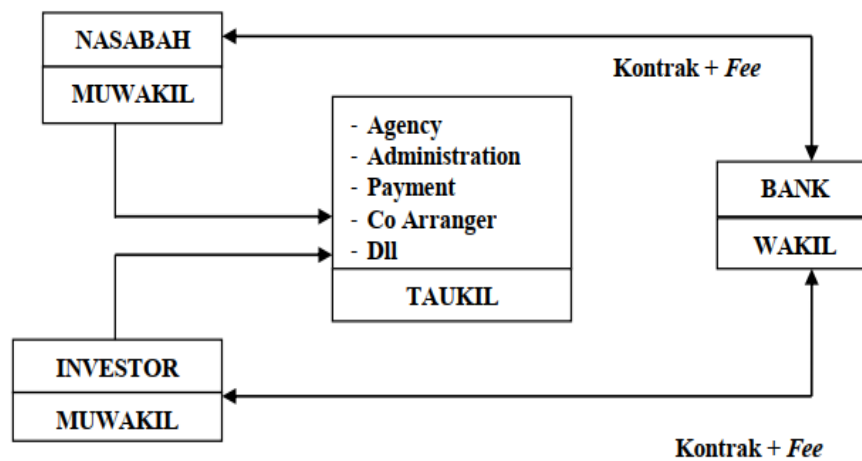
<sup>32</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah...*, 115.

<sup>33</sup> Fatwa DSN-MUI No. 10/DSNMUI/IV/2000, tentang *Wakalah*

- a.) Wakalah harus dengan ucapan, tulisan, atau perbuatan yang menunjukkan adanya kerelaan untuk mewakilkan.
- b.) Sighah tidak terikat dan terbatas oleh syarat. Persyaratan ini dikemukakan oleh kalangan Syafi'iyah.<sup>34</sup>

#### d. Skema Wakalah

Skema *wakalah* adalah sebagai berikut :<sup>35</sup>



Gambar 2.3 Skema Wakalah

#### 4. Murabahah bi al-Wakalah

##### a. Pengertian Murabahah bi al-Wakalah

Tentang *Murabahah bi al-Wakalah* bank diperbolehkan memberi tanggung jawab atau kuasa kepada nasabah melalui media *wakalah* untuk bertindak sebagai wakil bank dalam membeli objek murabahah yang

<sup>34</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 235

<sup>35</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*..., 15.

sesuai dengan spesifikasi, kondisi dan harga yang sudah disepakati antara nasabah dengan bank serta disetujui oleh bank.<sup>36</sup>

Menurut Ascarya dalam teorinya ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah*, setelah barang ada, baru dilakukan skema *murabahah*.<sup>37</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyatakan sebagai berikut : jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dari fatwa ini sudah sangat jelas bahwa bank syariah tidak diperbolehkan untuk melakukan akad *murabahah* jika barangnya tidak ada. Ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah*. Setelah barang ada, baru dilakukan akad *murabahah*.<sup>38</sup>

Bank Indonesia tampaknya cukup tegas dalam hal ini. Melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005, Bank Indonesia menegaskan kembali penggunaan media *wakalah* dalam *murabahah* pada pasal 9 ayat 1 butir d yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dalam

<sup>36</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93.

<sup>37</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktik di Beberapa Negara...*, 106.

<sup>38</sup> *Ibid.*, 215-216.

bagian penjelasan peraturan Bank Indonesia telah ditegaskan bahwa akad *wakalah* harus dibuat terpisah dengan akad *murabahah*.<sup>39</sup>

Jadi, *Murabahah Bil Al - Wakalah* adalah jual beli antara kedua belah pihak yaitu bank dengan nasabah, dimana dalam pembelian barang bank mewakilkannya kepada nasabah kemudian nasabah menyerahkannya kepada pihak bank sampai akad *wakalah* selesai, dan setelah akad *wakalah* selesai kemudian dilanjutkan dengan akad *murabahah*.

#### b. Rukun *Murabahah Bil Al-Wakalah*

Rukun *murabahah bil wakalah* sama dengan akad *murabahah*, namun perbedaan dalam akad *murabahah bil wakalah* terdapat dua akad yaitu akad *murabahah* dan akad *wakalah*, jadi terdapat wakil dalam pembelian barangnya.

- 1.) Penjual (*ba'i*)
- 2.) Pembeli (*musytary*)
- 3.) Barang yang dibeli
- 4.) Harga barang, dalam hal ini harga barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli dan margin yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga kedua belah pihak akan melakukan keputusan harga jual dan jangka waktu pengangsuran.

---

<sup>39</sup>Ahmad Maulidizen dan Joni Tamkin Borhan, "Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah Bi Al-Wakalah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Sungkono Surabaya," Jurnal Ilmiah Islam Futura, 1(Agustus 2016), 94-95.

5.) *Muwakil* atau pemberi kuasa adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain.

6.) *Taukil* atau objek akad

7.) *Shigat* atau ijab dan Qabul

**c. Syarat *Murabahah bi al-Wakalah***

Syarat *murabahah bi al-wakalah* diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Digunakan hanya untuk barang-barang yang halal, bukan najis, serta barang tidak dilarang oleh Negara.
- 2) Penjual memberitahu harga asli barang kepada nasabah.
- 3) Perjanjian pertama harus sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 4) Tidak diperbolehkan riba.
- 5) Penjual wajib menjelaskan jika barang ada yang cacat setelah pembelian kepada nasabah.
- 6) Penjual wajib menjelaskan kepada pembeli tentang semua hal yang berkaitan dengan pembelian.
- 7) Objek harus jelas dan dapat diwakilkan.
- 8) Tidak dilarang oleh syariat islam.<sup>40</sup>

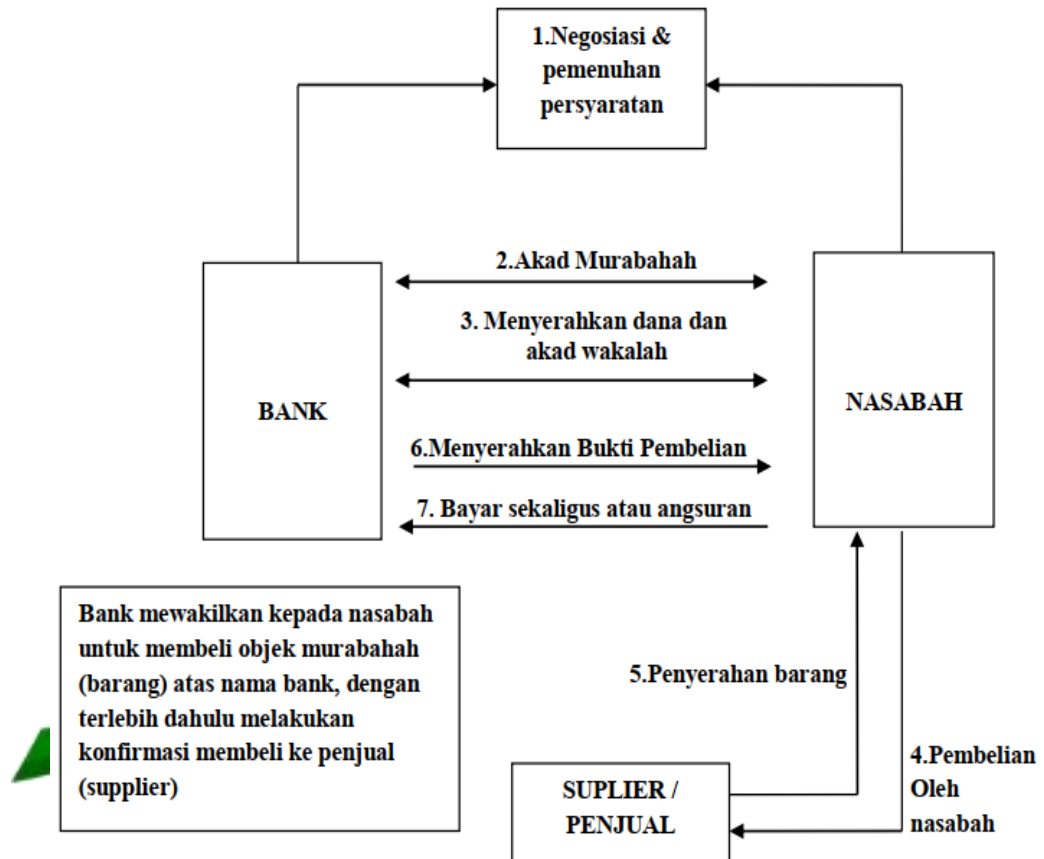



---

<sup>40</sup> Dimas Pandu Syahranga, "Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati," *Skripsi*..., 39

#### d. Skema Pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah*

Skema *Murabahah bi al-Wakalah* secara teori yang benar adalah sebagai berikut:



Gambar 2.4 Skema *Murabahah bi al-Wakalah*

Keterangan :

- 1) Nasabah membutuhkan barang namun belum mempunyai dana tunai, kemudian nasabah mengajukan pembiayaan ke bank syariah. Setelah nasabah memenuhi persyaratan pengajuan permohonan dan terjadi negosiasi margin antara nasabah dengan bank.

- 2) Setelah proses negosiasi disepakati bersama maka terjadi akad *murabahah*.
- 3) Bank syariah mencairkan dana dengan cara mentransfer ke rekening nasabah dan memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan.
- 4) Pembelian oleh nasabah kepada *supplier*.
- 5) Penyerahan barang dari *supplier* kepada nasabah.
- 6) Bank menyerahkan bukti pembelian kepada nasabah.
- 7) Nasabah akan membayar dana berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

**e. Aplikasi *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam Lembaga Keuangan Syariah**

Aplikasi *murabahah* dalam lembaga keuangan syariah biasanya disertai dengan akad *wakalah*, dimana nasabah wakil dari lembaga keuangan syariah untuk mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah.<sup>41</sup> Pembiayaan dengan akad *murabahah bil wakalah* dimana sebelum barang menjadi milik bank, maka akad *murabahah* tidak sesuai dengan konsep fiqh, hal ini disebabkan karena barang yang diperjualbelikan belum sepenuhnya menjadi milik bank, akan tetapi keuntungan dari barang yang diperjualbelikan sudah ditetapkan.<sup>42</sup>

<sup>41</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah*., 80.

<sup>42</sup> Muhammad Syafi'i Antoni, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*., 103.



Aplikasi teknis pembiayaan *murabahah* dengan akad *wakalah* adalah sebagai berikut:

- 1.) Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi mengenai rencana jual beli yang akan dilakukan.
- 2.) Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, akan tetapi disini pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli objek barang atas nama bank dengan terlebih dahulu melakukan konfirmasi membeli kepada supplier.
- 3.) Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank.
- 4.) Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
- 5.) Nasabah menyerahkan bukti pembelian barang kepada bank, dan kemudian melakukan pembayaran secara tunai maupun angsuran.

**f. Tujuan Pembiayaan *Murabahah bil al-Wakalah***

Tujuan pembiayaan *Murabahah bil al-Wakalah* yaitu untuk membiayai calon-calon pengusaha mikro kecil yang ingin memperluas usahanya dan pembiayaannya bersifat konsumtif contohnya rumah, tanah, toko, mobil, motor. Menurut al-marghinani, adalah untuk melindungi konsumen yang tidak berdaya terhadap tipu muslihat para

pedagang yang curang karena konsumen itu tidak memiliki keahlian dalam jual beli.<sup>43</sup>

Dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah bil al-Wakalah*, pembelian objek *murabahah* dapat dilaksanakan oleh pembeli *murabahah* (nasabah) sebagai wakil dari pihak bank dengan menggunakan media *wakalah* atau perwakilan. Kemudian dengan menggunakan atas nama bank pembeli *murabahah* (nasabah) tersebut melaksanakan pembelian objek *murabahah*.<sup>44</sup> Nasabah yang ditunjuk sebagai wakil bank mempunyai kewajiban memeriksa objek *murabahah* terhadap kualitas, kondisi, pemilihan dan spesifikasi objek *murabahah* yang diterimanya sesuai dengan objek *murabahah* yang telah disepakati.<sup>45</sup> Setelah secara prinsip objek *murabahah* tersebut sudah menjadi milik bank maka pihak nasabah dan pihak bank melanjutkannya dengan menggunakan skema *murabahah*. Seperti yang sudah tercantum dalam peraturan fatwa dewan syariah nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*, jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang atau objek *murabahah* kepada pihak ketiga, maka *murabahah* bisa dilakukan setelah barang menjadi milik bank.

---

<sup>43</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia...*, 226

<sup>44</sup> Sholihatin Khofsah, “Implementasi Pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi di BMT Al-Hijrah Kan Jabung,” Tesis (Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017), 40.

<sup>45</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93

Pernyataan *wakalah* di dalam pembiayaan *murabahah* sebenarnya mengurangi substansi daripada *murabahah* itu sendiri. Hal ini dapat menurunkan kualitas perbankan syariah. Pihak bank menyertakan *wakalah* didalamnya karena pihak bank tidak ingin kesulitan memenuhi barang yang diinginkan nasabah. Maka alasan digunakannya *wakalah* adalah agar mempermudah pihak bank. Hal ini disebabkan pihak bank tidak dapat mengurus semuanya secara keseluruhan terkait penyediaan barang. Pihak bank menyertakan *wakalah* agar lebih membantu nasabah karena nasabah bisa membeli barang sesuai dengan kriteria yang diharapkannya.<sup>46</sup>

## 5. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

### a. Pengertian KPR

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) fasilitas pinjaman yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian rumah tempet tinggal/ apartemen/ rukan yang dijual melalui developer atau non developer dan diperuntukan bukan untuk usaha, tetapi bisa juga digunakan untuk *Take Over*, *Top Up*, dan Renovasi. Kredit perumahan adalah kredit yang di ajukan untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan dan biasanya berjangka waktu panjang.<sup>47</sup> KPR merupakan kredit jangka panjang dari bank yang diberikan kepada nasabah khusus untuk pembelian rumah tinggal, dengan begitu nasabah tidak perlu menabung bertahun-tahun untuk

---

<sup>46</sup> Ani Yunita, "Problematika Penyertaan Akad *Wakalah* dalam Pembiayaan *Murabahah* Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*, (Jakarta Pusat : PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), pada *Bank Syariah*"..., 27.

<sup>47</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 112.

membeli rumah impian. KPR adalah pembiayaan atau pinjaman jangka panjang yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk membeli atau membangun rumah impian yang sudah terencana.

**b. Tujuan dan Manfaat Kredit Pemilikan Rumah (KPR)**

Hadirnya pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bertujuan untuk membantu masyarakat yang ingin mempunyai rumah dan dapat meringankan masyarakat dengan membayar rumah secara mencicil.<sup>48</sup>

Beberapa manfaat yang akan didapatkan dari fasilitas KPR diantaranya yaitu sebagai berikut:

- 1) Tidak perlu dana besar untuk mendapatkan rumah yang diinginkan, hanya memerlukan dana untuk uang muka saja.
- 2) Dapat memilih jumlah dan lama cicilan disesuaikan dengan harga rumah.
- 3) Rumah dapat langsung ditempati meski belum dilunasi pembayaran atau cicilanya.
- 4) Memiliki nilai yang terus meningkat, karna investasi properti seperti rumah memiliki nilai yang terus naik.
- 5) Rumah yang dicicil dapat kembali disewakan, sehingga uang sewa dapat dibayarkan untuk cicilan rumah.
- 6) Biaya cicilan semakin lama akan terasa semakin ringan, karena nilai uang yang terus meningkat
- 7) Surat kepemilikan dan legalitas lainnya akan lebih terjamin.

---

<sup>48</sup> Ikatan Bankir Indonesia, Mengelola Kredit..., .27.

**c. Syarat dan Ketentuan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR)**

1) Persyaratan Umum Nasabah

- a) WNI
- b) Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun
- c) Wiraswasta dengan pengalaman usaha minimal 3 tahun
- d) Profesional dengan pengalaman praktik minimal 2 tahun
- e) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pensiun untuk karyawan atau 65 tahun untuk wiraswasta dan profesional.
- f) Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah
- g) Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis asuransi jiwa
- h) Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada Bank BRISyariah

2) Persyaratan Dokumen Nasabah

- a) Karyawan dengan penghasilan tetap
  1. Kartu Tanda Pengenal (KTP)
  2. Kartu Keluarga dan Surat Nikah
  3. Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji
  4. Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
  5. NPWP pribadi untuk pembiayaan di atas Rp 50 juta
- b) Wiraswasta
  1. Kartu Tanda Pengenal (KTP)
  2. Kartu Keluarga dan Surat Nikah

3. Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
  4. Laporan Keuangan 2 tahun terakhir<sup>29</sup>
  5. Legalitas Usaha (Akte pendirian berikut perubahan terakhir, TDP, SIUP, NPWP)
  6. NPWP pribadi untuk pembiayaan di atas Rp 50 juta<sup>49</sup>
- c) Profesional
1. Kartu Tanda Pengenal (KTP)
  2. Kartu Keluarga dan Surat Nikah
  3. Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
  4. Izin praktik yang masih berlaku
  5. NPWP pribadi untuk pembiayaan di atas Rp 50 juta
- 3) Persyaratan Jaminan
- a) Sertifikat Tanah (SHGB dan SHM)
  - b) Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
  - c) PBB terakhir.
- d. Perbedaan antara kredit pemilikan rumah (KPR) konvensional dan kredit pemilikan rumah(KPR) Syariah**

Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) kepada masyarakat bisa dilakukan oleh bank konvensional ataupun bank syariah. Di mana lembaga perbankan ini sama-sama memiliki produk pembiayaan untuk Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Di bank konvensional keuntungan yang

---

<sup>49</sup> Ikatan Bankir Indonesia, Mengelola Kredit..., .28

diperoleh atas transaksi yang dilakukan pada umumnya mengandung unsur riba, yang tentu saja tidak sesuai dengan prinsip syariah. Indonesia sebagai Negara mayoritas beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang bebas dari riba.

Antara bank konvensional dan bank syariah tentunya akan ada beberapa perbedaan, mulai dari bunga maupun fitur atau layanan yang ada pada keduanya.

1.) Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di bank konvensional:

- a) Cicilan berdasarkan bunga
- b) Pada saat memulai cicilan disesuaikan dengan bunga kredit sampai akhir masa kredit.

2.) Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di bank syariah:

- a) Cicilan berdasarkan syariah
- b) Tidak adanya penyesuaian dengan bunga kredit sampai akhir masa kredit.<sup>50</sup>

## B. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai Kredit Pemilikan Rumah (KPR) belum banyak ditemui, maka dengan ini penulis mengabungkan beberapa teori dari buku ekonomi dan literatur ekonomi syariah sebagai acuan penulisan tugas akhir sebagai berikut :

**Ikhsan Dwitama**, “Penerapan Akad *Musyarakah Mutanaqishah* Pada KPR Muamalat IB Kongs Bank Muamalat”, Program S1 Manajemen, Fakultas

---

<sup>50</sup> Ibid,,. 29

Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Padjajaran Bandung tahun 2016. Dalam penelitian ini akad *Musyarakah Mutanaqishah* dalam pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) diterapkan dalam skema kerjasama antara bank dengan nasabah dalam melakukan pembelian rumah. Lalu secara bertahap bank menjual porsi kepemilikannya kepada nasabah dan nasabah membayarnya dengan angsuran. Hasil dari penelitian ini akad *Musyarakah Mutanaqishah* sudah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI nomor: 73/DSN-MUI/XI/2008. Namun ada ketidaksesuaian, yaitu pada aspek kewajiban pemeliharaan rumah, aspek penghitungan nilai angsuran, dan aspek kepemilikan. Akan tetapi pada saat ini praktik tersebut diperbolehkan DSN-MUI hingga dikeluarkannya regulasi yang lebih akomodatif.<sup>51</sup> Berdasarkan penelitian tersebut terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu persamaannya terdapat pada pembiayaan KPR yang dilakukan oleh penulis. Sedangkan perbedaannya terdapat pada akadnya, dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Ikhsan Dwitama akad yang dilakukan pada pembiayaan KPR adalah akad *Musyarakah Mutanaqishah* dan dilakukan di Bank Muamalat, sedangkan yang dilakukan oleh penulis pembiayaan KPR nya menggunakan akad *Murabahah bil wakalah* dilakukan di Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton.

**Muhammad Afgari**, “Penerapan Akad *Murabahah* pada Pembiayaan KPR Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI di BTN Syariah Cabang

---

<sup>51</sup> Ikhsan Dwitama, *Penerapan Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada KPR Muamalat IB Kongsi Bank Muamalat*, (Universitas Padjajaran Bandung: 2016)



Harmoni”, Program S1 Manajemen Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Jakarta tahun 2018. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Implementasi akad jual beli merupakan salah satu cara yang ditempuh bank syariah dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Akad bank yang didasarkan pada akad jual beli adalah *murabahah*, *salam*, dan *istishna*. Salah satu skim fikih yang populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skema jual beli *murabahah*. Hasil dari penelitian ini adalah mengenai implementasi fatwa DSN-MUI tentang *murabahah* terhadap praktik pembiayaan *murabahah* pada pembiayaan KPR Syariah yang dilaksanakan oleh BTN Syariah cabang Harmoni sudah sesuai dan diimplementasikan terutama dalam model pembiayaan *murabahah bil wakalah* dan perlakuan bagi nasabah wanprestasi.<sup>52</sup> Berdasarkan penelitian tersebut terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu perbedaannya pada penelitian saudara Muhammad Afgari membahas mengenai penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan KPR Syariah berdasarkan fatwa DSN-MUI di BTN syariah cabang harmoni, dimana pada pembiayaan tersebut akad *murabahah*nya sudah sesuai dan diimplementasikan sesuai dengan fatwa DSN-MU terutama pada akad *murabahah bil al-wakalahnya*. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, karena pada penelitian yang dilakukan oleh penulis

---

<sup>52</sup> Muhammad Afgari, *Penerapan Akad Murabahah pada Pembiayaan KPR Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI di BTN Syariah Cabang Harmoni*, (Universitas Muhammadiyah Jakarta: 2018).

akad *murabahah bil wakalahnya* belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Sedangkan persamaan dalam penelitian ini adalah pada pembiayaan KPR yang dilakukan oleh penulis

**Anugerah Sahvitri H**, “Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton)”, Program S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tahun 2018. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton merupakan salah satu bank syariah yang membiayai pembiayaan KPR syariah subsidi yang dikenal dengan nama KPR Sejahtera. Pembiayaan KPR Sejahtera di Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton menetapkan gaji pokok minimum untuk calon nasabahnya sebesar Rp 2.700.000,- dan nasabah yang tidak berpenghasilan tetap tidak diperbolehkan melakukan pembiayaan di bank tersebut. Sedangkan UMP (Upah Minimum Pokok) Lampung sebesar Rp 2.074.673,27,- sehingga penetapan gaji pokok minimum di Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton dirasa memberatkan masyarakat yang berpenghasilan rendah. Hasil dari penelitian ini adalah mengenai implementasi pembiayaan KPR Syariah yang ada di Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton untuk masyarakat berpenghasilan rendah yaitu dengan adanya penetapan minimal penghasilan pemohon. Sedangkan menurut perspektif ekonomi syariah implementasi akad KPR Sejahtera BRI Syariah iB yang menggunakan akad *murabahah bil wakalah* di perbolehkan. Akan tetapi hasil dari penelitian ini implementasi pembiayaan KPR syariah untuk masyarakat

berpenghasilan rendah di Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton menetapkan minimum penghasilan pemohon sebesar RP 2.700.000, hal tersebut tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.<sup>53</sup>Berdasarkan penelitian tersebut terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu perbedaannya pada penelitian yang dilakukan oleh saudari Anugrah Sahvitri H membahas mengenai implementasi pembiayaan KPR Syariah untuk masyarakat berpenghasilan rendah yaitu adanya penetapan minimal penghasilan pemohon. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh penulis membahas tentang akad *murabahah bil wakalah* yang ada pada pembiayaan KPR BRI Syariah IB. Persamaan yang terdapat pada penelitian yang dilakukan oleh saudari Anugrah Sahvitri H dengan penulis adalah pada pembiayaan KPR dan tempat penelitian yang dilakukan oleh penulis.

Penelitian terkait juga dilakukan oleh **Puri Rahayu Arnita** (2017) dengan judul “Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme penilaian jaminan kepemilikan rumah (KPR) pada BRI Syariah KCP Metro meliputi 3 unsur yaitu : pertama penilaian terhadap nilai tanah dan bangunan yang dijadikan sebagai jaminan, kedua penilaian terhadap fasilitas umum dari tanah dan bangunan yang dijadikan sebagai jaminan, kemudian yang ketiga yaitu analisa lingkungan.

---

<sup>53</sup> Anugrah Sahvitri H, *Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton)*, (UIN Raden Intan Lampung: 2018)

Penilaian ini dilakukan oleh pihak penilai atau taksasi dari BRI Syariah KCP Metro dengan menggunakan tiga langkah yaitu *On the spot, survey* dan *komparatif*.<sup>54</sup>

Penelitian terkait juga dilakukan oleh **Ria Saputri** dengan judul “persepsi nasabah terhadap layanan kredit kepemilikan rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi nasabah terhadap layanan kepemilikan rumah (KPR) PT. BRI Syariah yaitu meskipun terdapat beberapa nasabah yang memiliki persepsi yang berbeda terhadap layanan yang diberikan namun mayoritas nasabah merasa puas terhadap layanan KPR di BRI Syariah KCP Metro.<sup>55</sup>

Jadi penelitian yang saat ini diambil oleh penulis mengenai “*Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Al-Wakalah Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto*”.



---

<sup>54</sup> Puri Rahayu Arnita “*Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro*” 2017.

<sup>55</sup> Ria Saputri “*Persepsi Nasabah Terhadap Pelayanan Kepemilikan Rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro*” 2013.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian menghasilkan data diskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari perilaku orang-orang yang dapat diamati. Jadi penelitian ini adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.<sup>1</sup> Penelitian yang penulis maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan bagaimana mekanisme pembiayaan Murabahah Bil Al-Wakalah dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang terjadi di Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi yang digunakan untuk melakukan penelitian ini adalah BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto yang beralamatkan di Jalan Soekarno Hatta, No.2B, Bangunsari, Ponorogo, Jawa Timur, Indonesia. Saya memilih BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto karna untuk mendapatkan data-datanya lebih mudah dan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah bil al-wakalah

---

<sup>1</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2005), 4.

dalam kredit pemilikan rumah (KPR), Serta alasan BSI KCP Ponorogo menggunakan Pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam kredit pemilikan rumah (KPR).

### C. Data dan Sumber Data

#### 1. Data

Data berfungsi sebagai informasi yang dapat dipertanggung jawabkan dan diperoleh melalui suatu metode instrument pengumpulan data. Dalam penelitian ini penulis berupaya menggali data dari lapangan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, yaitu data tentang mekanisme pembiayaan *Murabahah Bil Al-Wakalah* pada pembiayaan kredit kepemilikan rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dan alasan pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* dalam kredit pemilikan rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

#### 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

##### a.) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>1</sup> Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer yakni berisi sumber data yang diperoleh penulis dari sumber informasi yaitu dengan wawancara

---

<sup>1</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137.

langsung kepada pimpinan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, *funding Officer*, dan (*Mikro Account Officer*) BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

#### b.) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang sudah tersedia sehingga tinggal mencari dan mengumpulkannya, data sekunder dapat diperoleh dengan lebih mudah dan cepat karena sudah tersedia.<sup>2</sup> Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>3</sup> Data sekunder merupakan jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua berupa keterangan atau fakta yang diperoleh peneliti dari literatur, fatwa-fatwa tentang *Murabahah Bil Al-Wakalah*, arsip dokumen, perundang-undangan, dokumen resmi tentang KPR yang berhubungan dengan penelitian.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode sebagai berikut :

##### 1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui

---

<sup>2</sup> Muhamad, *Metodologi Penelitian ekonomi islam pendekatan kuantitatif*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), 175.

<sup>3</sup> Ibid., 137.

hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.<sup>2</sup> Wawancara juga dilakukan untuk mendapatkan informasi yang tidak dapat diperoleh ketika melakukan observasi.<sup>3</sup> Metode wawancara ini diharapkan mampu memperoleh data atau informasi secara lebih detail dan mendalam mengenai bagaimana implementasi Akad *murabahah bi al-wakalah* pada pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>4</sup> Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data meliputi letak geografis, sejarah, visi dan misi, serta struktur organisasi di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

## E. Pengecekan Keabsahan Temuan

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang diuduhkan kepada penelitian

---

<sup>2</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137.

<sup>3</sup> J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan keunggulannya*, (Jakarta: PT Gramedia, 2010), 116.

<sup>4</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 240.



kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif.<sup>5</sup>

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh.<sup>6</sup> Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Berikut uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan.

a. Kredibilitas

Uji kredibilitas atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak diragukan sebagai sebuah karya ilmiah yang dilakukan.

1.) Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru. Perpanjangan pengamatan berarti hubungan antara peneliti dengan narasumber akan semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling percaya, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap. Perpanjangan pengamatan untuk

---

<sup>5</sup> Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif...*, 320.

<sup>6</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 270.

menguji kredibilitas data penelitian difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh.<sup>7</sup>

## 2.) Meningkatkan kecermatan dalam penelitian

Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum. Untuk meningkatkan ketekunan peneliti dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh.<sup>8</sup>

## 3.) Triangulasi

Wiliam Wiersma (1986) yang dikutip oleh sugiono mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

### a) Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga

---

<sup>7</sup> Ibid,.. 271.

<sup>8</sup> Ibid,.. 272.

menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*membercheck*) dengan tiga sumber data.<sup>9</sup>

b) Triangulasi Teknik

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan caramengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara, observasi, dokumentasi.

c) Triangulasi Waktu

Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara pada saat narasumber masih segar dan bersemangat, akan memberikan data lebih valid sehingga lebih kredibel. Selanjutnya dapat dilakukan dengan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Jika hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.

d) Analisis Kasus Negatif

Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan.<sup>10</sup>

e) Menggunakan Bahan Referensi

---

<sup>9</sup> Ibid,.. 273 – 274.

<sup>10</sup> Ibid,.. 275.

Referensi adalah pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dalam laporan penelitian, sebaiknya data-data dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik, sehingga menjadi lebih dapat dipercaya.

f) Mengadakan *Membercheck*

Tujuan *membercheck* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data, agar informasi yang diperoleh sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.<sup>11</sup>

Penulis menggunakan teknik triangulasi sumber untuk uji keabsahan data, dengan triangulasi sumber maka peneliti menjadikan pimpinan cabang, *Account Officer* ( Marketing ) dan nasabah BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, sebagai sumber pengumpulan data dan sebagai tolak ukur keabsahan data yang akan diolah menggunakan teknik triangulasi.

## F. Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data pada penelitian kualitatif tidak harus dilakukan setelah data terkumpul atau pengolahan data selesai. Dalam hal ini, data sementara yang terkumpulkan adalah data yang sudah ada dapat diolah dan dilakukan analisis data secara bersamaan.

---

<sup>11</sup> Ibid,.. 276

Pada saat analisis data, dapat kembali lagi ke lapangan untuk mencari tambahan data yang dianggap perlu dan mengolahnya kembali. Pengolahan data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara mengklasifikasikan atau mengkategorikan data berdasarkan beberapa tema sesuai fokus penelitian.

### G. Teknik Analisi Data

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik analisis Miles dan Huberman (1994), terdiri dari tiga tahapan yang harus dikerjakan dalam menganalisis data penelitian kualitatif, yaitu reduksi data (data reduction), paparan data (data display), dan penarikan kesimpulan (*conclusion drawing/verification*). Berikut penjelasannya :

#### b. Reduksi data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu di catat secara teliti dan rinci. Kegiatan merangkum, memilah hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dan mencari tema dan polanya.<sup>12</sup>

#### c. Penyajian Data

Langkah selanjutnya adalah mendiskripsikan data. Melalui penyajian data tersebut, maka dapat menyusun data yang berhubungan, sehingga akan mudah dipahami. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan

<sup>12</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 247.

antar kategori, *flow chart* dan sejenisnya. Selain itu, dengan adanya penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.<sup>13</sup>

b. Penarikan Kesimpulan

Merupakan temuan baru dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya belum pernah ada dan masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.<sup>14</sup> Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknis analisis data deskriptif, dimana peneliti menggambarkan tentang kondisi dan situasi di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. Teknik ini digunakan untuk mendiskripkan data yang dikumpulkan oleh peneliti baik dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi selama mengadakan penelitian di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

---

<sup>13</sup> Ibid., 249.

<sup>14</sup> Ibid., 253.

## BAB IV

### DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Umum BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

##### 1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia



Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami> (diakses pada tanggal 04 April 2021 jam 14.00 Wib).

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam.

## 2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

### a. Visi

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC

Menciptakan BANK SYARIAH yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.



b. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.
- 4) Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja<sup>2</sup>

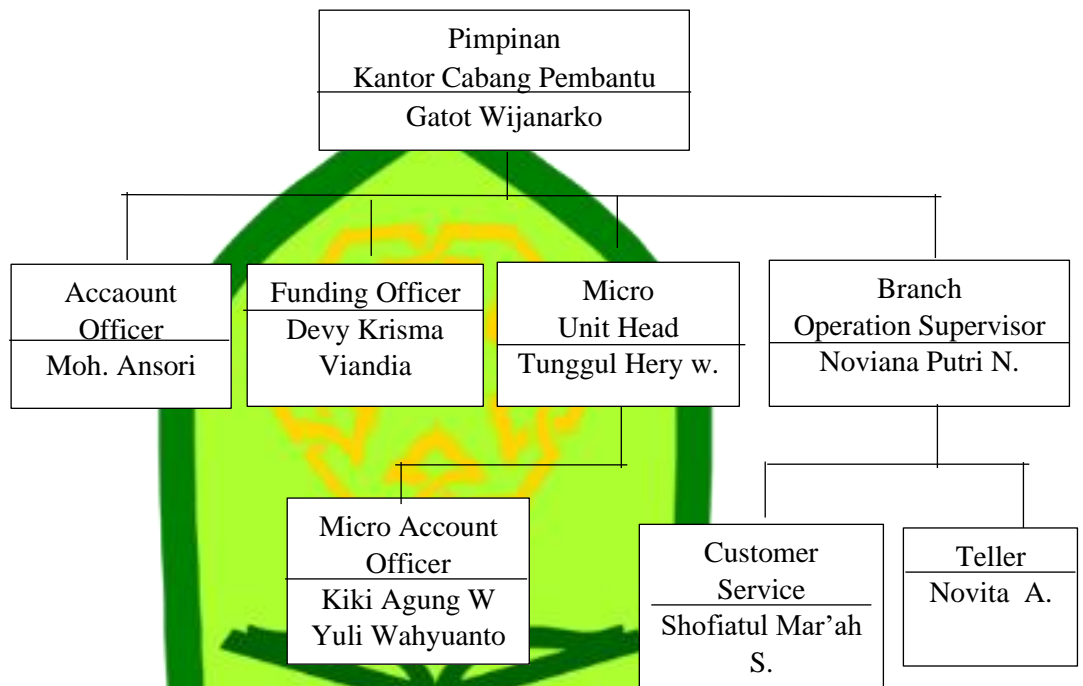


---

<sup>2</sup> <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami> (diakses pada tanggal 04 April 2021 jam 14.00 Wib).

### 3. Struktur Organisasi BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

Susunan Pengelola BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto yaitu, sebagai berikut :



Gambar 4.1

Struktur Organisasi Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

### 4. Tugas dan Tanggung Jawab Organisasi BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

#### a. Tugas pimpinan kantor cabang pembantu

- 1.) Memimpin, merencanakan dan memastikan terlaksananya rencana kerja, strategi dan anggaran tahunan sesuai target yang ditetapkan secara efektif dan efisien untuk bank.
- 2) Pemegang keputusan untuk pembiayaan yang diajukan.

3) Bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di kantor cabang pembantu.<sup>3</sup>

b. Tugas *account officer mikro*

- 1) Memberikan pelayanan, mencari nasabah, melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.
- 2) Menawarkan dan menjual produk bank kepada nasabah
- 3) Menjaga hubungan yang baik dengan nasabah
- 4) Bertanggung jawab secara langsung terhadap hasil kinerja dan pencapaian target.<sup>4</sup>

c. Tugas *account officer*

- 1) Melaksanakan kegiatan pembinaan account nasabah dalam rangka menjaga kualitas.
- 2) Melaksanakan penyusunan rencana strategis, pemasaran dan pemrosesan paket pembiayaan untuk mendapatkan portofolio pembiayaan yang sehat dan menguntungkan.
- 3) Melaksanakan kegiatan *cross selling* produk BSI lainnya.
- 5) Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.

---

<sup>3</sup> Gatot Wijanarko, *Wawancara*, 29 september 2020.

<sup>4</sup> Kiki Agung W, *Wawancara*, 29 September 2020.

d. Tugas *branch operation supervisor*

- 1) Tugas *branch operation supervisor* yaitu mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan memberikan service dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah di kantor cabang dapat diselesaikan dengan baik.<sup>5</sup>

e. Tugas *customer service*

- 1) Memberikan pelayanan dan informasi produk-produk bank syariah kepada nasabah serta informasi perbankan lainnya terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah.
- 2) Melayani proses pembukaan dan penutupan rekening
- 3) Melayani nasabah yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekening
- 4) Melayani complain yang diajukan oleh nasabah.<sup>6</sup>

f. Tugas *teller*

- 1) Memberikan layanan proses permintaan transaksi keuangan.
- 2) Memastikan setiap transaksi benar dan bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sebuah sistem dengan kas di terminalnya.
- 3) Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Novianan Putri N., *Wawancara*, 29 September 2020.

<sup>6</sup> Shofiatul M., *Wawancara*, 29 September 2020.

<sup>7</sup> Novita A. *Wawancara*, 29 September 2020.

g. Tugas *micro unit head*

- 1) Menyusun rencana pembiayaan
- 2) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
- 3) Melakukan analisis pembiayaan.

h. Tugas *office boy*

- 1) Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan.
- 2) Melayani perintah yang ditugaskan oleh kantor yang berhubungan dengan pekerjaan kantor.
- 3) Menyediakan minum untuk karyawan kantor.

i. Tugas *security*

- 1) Bertanggung jawab menjaga keamanan lingkungan kantor.
- 2) Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua asset yang ada dilingkungan kantor.
- 3) bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah serta tamu dalam lingkungan kantor dari berbagai ancaman dan kejahatan.
- 4) Membantu karyawan kantor.<sup>8</sup>

**5. Produk-produk Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.**

Untuk produk bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto ini masih sama dengan produk bank BRI Syariah sebelumnya, antarlain sebagai berikut :

a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

---

<sup>8</sup> Gatot Wijanarko, *Wawancara*, 30 September 2020

Bank Syariah Indonesia mengemas produk-produk penghimpunan dan dalam bentuk antara lain :

1) Tabungan

Tabungan adalah simpanan dari pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu, yang terdiri dari tabungan faedah, tabungan haji, tabungan SimPel iB, tabunganku, dan tabungan impian.

2) Tabungan Impian

Merupakan produk simpanan berjangka dari Bank BSI untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan.

3) Tabungan Haji

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah khusus calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji.

4) Simpanan Faedah

Merupakan simpanan dana pihak ketiga dengan akad *mudharabah* dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank

sebagai pengelola dana, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati antara bank dengan nasabah.

#### 5) Giro BSI iB

Giro merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BSI dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqoh* yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan. Jumlah giro yang dimaksud adalah total keseluruhan giro yang dihimpun oleh bank dalam periode tertentu.

#### 6) Deposito

Deposito merupakan produk simpanan berjangka menggunakan akad bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian antara pihak ketiga dengan bank yang bersangkutan.<sup>9</sup>

#### b. Penyaluran Dana (*Lending*)

##### 1) Unit Mikro BSI iB

3 jenis pembiayaan mikro di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto antara lain yaitu :

<sup>9</sup> Moh. Anshori, *Wawancara*, 24 September 2020.

a) Mikro 25 iB

Tujuan dari pembiayaan mikro 25 iB di BSI adalah untuk kebutuhan modal kerja atau investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, tenor pembiayaannya 6-36 bulan serta pembiayaannya menggunakan skema *murabahah bi al-wakalah*.

b) Mikro 75 iB

Tujuan dari pembiayaan mikro 75 iB di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto adalah untuk kebutuhan modal kerja atau investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, tenor pembiayaannya 6-36 bulan serta pembiayaannya menggunakan skema *murabaah bi al-wakalah*.

c) Mikro 200 iB

Tujuan dari pembiayaan mikro 200 iB di BSI Syariah Ponorogo adalah untuk kebutuhan modal kerja atau investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, tenor pembiayaannya 6-36 bulan serta pembiayaannya menggunakan skema *murabahah bi al-wakalah*.

2) KUR

Merupakan program prioritas pemerintah dalam mendukung UMKM untuk meningkatkan dan memperluas akses pembiayaan kepada usaha produktif, meningkatkan kapasitas daya saing UMKM, serta mendorong pertumbuhan



ekonomi dan penyerapan tenaga kerja berupa kebijakan pemberian kredit/pembiayaan modal kerja dan investasi kepada debitur individu, badan usaha, dan kelompok usaha yang produktif dan layak.

### 3) Konsumer

Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif dengan plafon mulai dari 200 juta, pembiayaan ini menggunakan skema murabahah dan IMBT.

#### a) KPR (Kepemilikan Pembiayaan Rumah)

KPR hadir membantu mewujudkan mempunyai rumah idaman dan segala kebutuhannya dengan mudah, murah, tanpa was-was dengan prinsip jual beli (murabahah) dan IMBT. Seperti pembelian rumah, apartemen, ruko, tanah kavling, pembangunan dan renovasi. Bagi nasabah yang penghasilannya rendah BSI juga meluncurkan produk yang diberi nama KPR Sejahtera dengan batasan maksimum pembiayaan 200 juta. Keunggulan dari KPR Sejahtera BSI Syariah salah satunya adalah uang muka yang ringan serta cicilannya meringankan dengan tenor maksimal 15 tahun.

#### b) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor)

KKB BSI merupakan pembiayaan kepemilikan mobil dari BSI kepada nasabah perorangan untuk

memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli yang menggunakan sistem murabahah dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan di bayar setiap bulan. Manfaat menggunakan produk ini yaitu berbasis syariah, jangka waktu maksimal 5 tahun, cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu serta bebas pinalti untuk pelunasan jatuh tempo.

c) KMG (Kepemilikan Multi Guna)

KMG merupakan salah satu produk BSI yang tujuannya untuk memenuhi segala kebutuhan karyawan yang bersifat konsumtif terutama untuk karyawan yang bekerjasama dengan BSI dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), produk ini digunakan dengan tujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan, program kesejahteraan karyawan (EmBP).

4) Pembiayaan SME/ Ritel

Merupakan pembiayaan yang diberikan pada perorangan ataupun badan usaha yang digunakan untuk kegiatan usaha dengan plafon 200 juta keatas, pembiayaan yang menggunakan skema *musyarakah*.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Moh Anshori, *Wawancara*, 30 September 2020

## 6. Produk pembiayaan KPR Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

KPR Sejahtera adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR iB) yang diterbitkan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (developer).

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) adalah dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang pengelolaannya dilaksanakan oleh Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan Kementerian Perumahan Rakyat melalui Lembaga Perbankan.

a. Kelompok sasaran atau target nasabah KPR Sejahtera adalah:

- 1.) Kelompok Sasaran untuk KPR Sejahtera Syariah Tapak adalah Masyarakat Berpenghasilan rendah (MBR) dengan penghasilan tetap (Fixed Income Earner) paling banyak Rp.4.000.000,- (Empat Juta Rupiah) per bulan
- 2.) Penghasilan sebagaimana dimaksud pada angka (1) adalah gaji/upah pokok pemohon per bulan.
- 3.) Penghasilan tetap (Fixed Income Earner) yaitu Pegawai/karyawan pada saat pengajuan dengan status tetap (dibuktikan dengan surat keterangan dari instansi/perusahaan

atau berdasarkan SK pengangkatan/perubahan) dari perusahaan/institusi yang memiliki reputasi yang baik dengan total masa kerja minimal 2 (dua) tahun.

4.) Untuk Calon Pegawai Negeri Sipil (CPNS) dapat dibiayai dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun dan sudah menjalani Latihan Pra Jabatan (LPJ).

5.) Kelompok sasaran untuk KPR Sejahtera sebagaimana dimaksud pada angka (1) harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

a.) Pemohon dan Pasangan Belum pernah memiliki rumah/hunian baik yang perolehannya melalui pembiayaan perumahan bersubsidi maupun tidak bersubsidi yang dibuktikan dengan surat keterangan yang ditandatangani RT/RW setempat/Instansi tempat bekerja (lampiran 5).

b.) Pemohon dan Pasangan Belum pernah menerima subsidi perumahan.

c.) Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pribadi.

d.) Menyerahkan fotokopi (SPT) Tahunan PPh Orang Pribadi.

b. Fitur KPR Sejahtera :

1.) Menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dengan akad murabahah bil wakalah.

2.) Jangka Waktu maksimal 15 tahun.

3.) Cicilan tetap dan ringan selama jangka waktu Rp. 7000-an/bulan untuk kelipatan pembiayaan Rp. 1.000.000.

- 4.) Uang muka ringan hanya 5% dari harga rumah.
- 5.) Margin pembiayaan yang diberikan kepada nasabah adalah setara dengan 5% (lima persen) pertahun dengan metode perhitungan annuitas.

c. Persyaratan Dokumen Kelengkapan Pemohon :

- 1.) KTP Pemohon
- 2.) KTP Pasangan (bila telah menikah.
- 3.) Kartu Keluarga
- 4.) Surat Nikah (bila telah menikah)
- 5.) NPWP Pribadi.
- 6.) SPT PPH 21 dan Surat Pernyataan Penghasilan (lamp 3)
- 7.) Surat Keterangan Pekerjaan / SK Pengangkatan / SK Terakhir
- 8.) Surat Keterangan Penghasilan / Slip Gaji min 1 bulan
- 9.) Copy Rekening Payroll calon nasabah min 1 bulan (bila pembayaran gaji melalui transfer bank)
- 10.) Surat Pemesanan Rumah (SPR)
- 11.) Surat Pernyataan Nasabah (Lampiran 4)
- 12.) Surat Keterangan Belum Memiliki Rumah.



## B. DATA

### 1) Pelaksanaan/Praktik Mekanisme Pembiayaan *Murabahah bil al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto yang dilakukan oleh bank tentu saja ada proses/prosedurnya. Berikut penjelasan tentang pelaksanaan Akad *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang berawal dari mencari nasabah sampai pengawasan selama angsuran hingga pelunasan atas kewajiban nasabah pembiayaan yang dijelaskan oleh bapak Gatot Wijanarko selaku pimpinan di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, yaitu:

“pertama nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir pembiayaan dan menyerahkan persyaratan ke bank lalu pihak bank akan memverifikais kelengkapan data dan syarat-syarat untuk pembiayaan KPR tersebut. kemudian sesudah data lengkap sesuai persyaratan yang tertulis dalam brosur kita melakukan cek BI Checking, setelah BI checking keluar kita bisa melihat apakah nasabah yang bersangkutan memiliki kepribadian buruk atau baik. Apabila nasabah tersebut memiliki perilaku baik maka baru bisa dilaporkan ke marketing kantor cabang. Setelah semuanya lengkap maka secepatnya melakukan survey nasabah ke lapangan atau melihat langsung rumah yang akan dibeli dengan menggunakan analisis 5C untuk *capital* dan *condition* hanya untuk tambahan, jadi cukup 3C yang digunakan, setelah itu syarat-syarat tersebut di input oleh pihak bank. setelah diinput kemudian komite pembiayaan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan pembiayaan tersebut, ada 2 kemungkinan yaitu ditolak atau disetujui pembiayaan yang diajukan calon nasabah, setelah itu pihak bank menggunakan akad wakalah terlebih dahulu yaitu pihak bank memberikan kuasa (*wakalah*) kepada nasabah untuk membelikan rumah sesuai perjanjian, nasabah pembiayaan membuat buku rekeningbaru langsung ke *customer serve*, kemudian setelah mendapat persetujuan dana pembiayaannya bisa dimasukkan rekening baru nasabah setelah itu bisa dicairkan bisa ditransfer ke nasabah langsung untuk selanjutnya digunakan untuk pembelian rumah ke

Developer. Nasabah membeli rumah kepada Developer sebagai wakil bank. Setelah itu nasabah menentukan rumah yang di inginkan maka nasabah harus memberitahu pihak bank perumahan mana yang akan dibeli dengan membawa surat penawaran developer yang nantinya akan diperiksa oleh bank apakah rumah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan. Jika sudah sesuai dengan ketentuan maka pihak bank akan menyetujui pembiayaan tersebut”.<sup>11</sup>

Dari penjelasan bapak Gatot diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan akad *murabahah bi al-wakalah* dalam pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) dimulai dari mencari nasabah yaitu dengan sistem canvassing menyebar brosur dan media sosial, kemudian setelah calon nasabah tertarik maka akan menghubungi pihak bank untuk mendatangi rumahnya, jika nasabah sudah sepakat melakukan pengajuan pembiayaan maka pihak bank meminta data calon nasabah antara lain : fotocopy KTP Suami dan istri, fotocopy akta nikah, fotocopy kartu keluarga, surat keterangan usaha, fotocopy NPWP, sertifikat jaminan dan juga wajib mengisi formulir, sesudah data calon nasabah lengkap tahap selanjutnya cek BI Checking jika cek BI Checking sudah keluar maka dari pihak bank harus segera melakukan survey ke nasabah, meminta persetujuan komite pembiayaan, jika data calon nasabah sudah lengkap dan tidak ada masalah maka *approval*, lalu melakukan akad, proses administrasi, pencairan, kemudian yang terakhir melakukan pengawasan kepada nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah.

Keterangan lain juga di dapat penulis dari bapak Muh. Anshori selaku *Account Officer Marketing* (AOM) BSI KCP Ponorogo

---

<sup>11</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 23 September 2020

Cokroaminoto tentang pelaksanaan pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR), menurut beliau adalah:

“Kalau mencari nasabah dengan *canvassing*, pakek brosur, media sosial, yang jelas pakek brosur, brosur dicetak dengan kartu nama lalu di bawa ke nasabah, *door to door* juga bisa, setelah itu biasanya jika nasabah menelpon saya untuk datang kerumahnya, jika rumahnya jauh dan sekalian mau belanja biasanya ketemunya disini, misal ada nasabah yang mau belanja ke ngebel ngajak ketemuan, bisa di kantor, warung, atau indomaret, yang benar itu dikantor, ketika mengunjungi nasabah ya menawarkan produk pembiayaan, nasabah biasanya tanya-tanya tentang pembiayaan, ya kita menjelaskan jika nasabah tertarik setelah itu minta data-data nasabah mengisi formulir, BI Checking mengecek keabsahan dan kelengkapan data nasabah, jika terdaftar DHN tidak bisa dilanjutkan, setelah BI Checking keluar dan hasilnya bagus tindak selanjutnya di survey, survey usaha, survey jaminan, survey karakter, setelah itu meminta persetujuan komite, komite beraninya berapa, misal pengajuannya 200 juta terus pas dilihat di survey usahanya kok 200 juta kelihatannya gak nyampek, kelihatannya 150 juta atau jaminannya kurang, setelah itu persetujuan yang mengurus berkasnya seperti pembuatan akad AOM nya, melakukan akadnya dikantor, tapi kalo diatas 100 juta di notaris, setelah itu proses administrasi buka rekening baru dan nasabahnya harus secara langsung datang kekantor, setelah itu pencairan jika rekening baru sudah jadi terus keputusan dari ADP, kan yang ngecek berkas-berkas dari ADP, jadi berkas dari sini, setelah akadnya dibuat di tandatangani dikirim ke madiun lewat email, dicek kelengkapannya, jika belum lengkap harus dilengkapi, setelah itu uangnya bisa masuk ke rekening baru, bisa diambil, pengawasan sampai nasabah lunas ya mention, setelah cair setiap bulan mention lewat Hp bisa, mention itu kunjungan, kalo bisa harus datang ke rumah, misal tenor satu tahun, kita harus meluangkan setiap bulan satu kali datang kesana, ya umpama sibuk pakai Hp gakpapa, biasanya mention itu caranya banyak, Tanya kabar atau gimana perkembangan usahanya.<sup>12</sup>

Dari penjelasan bapak Moh. Anshori diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dimulai dari mencari nasabah yaitu dengan system *canvassing* menyebar brosur dan media sosial jika calon nasabah

---

<sup>12</sup> Moh. Anshori, Wawancara, 23 September 2020



membutuhkan pembiayaan dan menghubungi bank maka dari pihak bank akan mendatangi rumahnya serta menjelaskan produk-produk pembiayaan kepada calon nasabah, dan jika calon nasabah tertarik ingin melakukan pengajuan pembiayaan maka dari bank memberikan persyaratan yang harus dilengkapi seperti data-data nasabah dan wajib mengisi formulir, tahap selanjutnya dari pihak bank melakukan BI Checking, setelah BI Checking keluar dan hasilnya bagus tindakan selanjutnya melakukan survey, survey usaha, survey jaminan, survey karakter, setelah itu meminta persetujuan komite pembiayaan, jika data calon nasabah sudah lengkap maka *approval*, melakukan proses administrasi pembuatan rekening baru, pencairan, kemudian setelah pencairan pihak bank melakukan pengawasan terhadap nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah.

Sebelum melakukan pembiayaan KPR nasabah harus menyerahkan beberapa persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak bank. Menurut bapak Moh. Anshori selaku *Account Officer Marketing (AOM)* di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto mengatakan bahwa :

“Persyaratan pokok harus menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP. Untuk karyawan ada tambahan yaitu harus menyertakan surat keterangan kerja, slip gaji 3 bulan, surat penawaran rumah, sertifikat jaminan IMB, PBB. Sedangkan untuk wirausaha tambahannya wajib menyertakan akta pendirian & akta perubahan, TDP, SIUP, HO, rekap penjualan 6 bulan terakhir, laporan keuangan minimal 6 bulan terakhir, fotocopy mutasi tabungan 3 bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB. Untuk professional tambahannya menyertakan surat izin praktek, kontrak kerja selama 1 tahun, fotocopy mutasi tabungan 3

bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB.<sup>13</sup>

Hal tersebut juga disampaikan oleh mbak Devy selaku *funding Officer* di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

“Kalau untuk persyaratannya sama saja seperti pembiayaan yang lainnya yaitu untuk karyawan nasabah wajib menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, Surat Keterangan Kerja, slip gaji, serta jaminan yang mengcover. Sedangkan untuk wirausaha menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, akta pendirian & akta perubahan, TDP, SIUP, HO, laporan keuangan, serta jaminan asli sertifikat biasanya sertifikat rumah yang akan dibeli atau sertifikat tanah. Untuk professional menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, surat izin praktek, serta jaminannya.”<sup>14</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa persyaratan yang harus dipenuhi dalam pengajuan pembiayaan KPR yaitu nasabah wajib menyetorkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, selain itu tambahannya wajib menyertakan akta pendirian & akta perubahan, TDP, SIUP, HO, rekap penjualan 6 bulan terakhir, laporan keuangan minimal 6 bulan terakhir, fotocopy mutasi tabungan 3 bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB. Sedangkan untuk professional juga menyertakan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, selain itu harus menyertakan surat izin praktek, kontrak kerja selama 1 tahun, fotocopy mutasi tabungan 3 bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB

<sup>13</sup> Moh. Anshori, *Wawancara*, 2020.

<sup>14</sup> Devy Khrisma Viandia, *Wawancara*, 30 September 2020.

**2) Alasan Menggunakan pembiayaan *Murabahah bil al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.**

Secara teknis di BSI KCP Ponorogo pelaksanaan pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dapat dikatakan belum memungkinkan, bahkan belum mampu melaksanakannya. karena dalam pembiayaan ini diperlukan gudang milik sendiri guna penempatan barang yang akan dijual kepada nasabah. Berikut penjelasan yang penulis dapatkan dari bapak Gatot Wijanarko selaku Pimpinan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto:

“Kita kan perbankan untuk saat ini kita bicara seperti itu kan harusnya kita membelikan semen kesana kan, secara syar’i boleh diwakilkan, ini kita kan perbankan jasa keuangan, gak mungkin kita nyetok barang, taruh mana, kan kita gak hanya sekedar menjual saja tapi kita juga ada layanan menabung, deposito, taruh mana barangnya, penuh ini kantor gak mungkin to, kita juga belum ada kerjasama dengan supplier nasabah itu juga lebih menginginkan membeli barang sendiri daripada mempercayakan bank untuk membelikannya, makanya karena itu kita melihat boleh gak diwakilkan, boleh secara syariah ya udah gitu aja”<sup>15</sup>

Dari penjelasan yang bapak Gatot sampaikan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk saat ini BRI Syariah KCP Ponorogo belum memungkinkan untuk melaksanakan skema *murabahah* karena nasabah ingin membeli barang sendiri daripada mempercayakan pada pihak bank dan belum ada tempat/gudang untuk menyimpan barang yang akan diperjualbelikan, maka dari itu menyertakan *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah* karena secara syariah diperbolehkan.

<sup>15</sup> Gatot Wijanarko, *Wawancara*, 23 September 2020.

Keterangan lain juga penulis dapatkan dari bapak Moh. Anshori tentang alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah*.

Berikut penjelasan yang bapak Moh. Anshori sampaikan:

“Jadi ada dua ketentuan ada dua keinginan nasabah, ingin beli barang sendiri atau nasabah mempercayakan bank disitu, kecenderungan nasabah ingin beli sendiri, karena dia tahu kan rumah mana yang sesuai dengan keinginannya, karna di setiap developer A, B, C dan D itu harganya berbeda-beda, yang disana itu murah yang disini mahal seperti itu. Pasti nasabah cari yang murah beli barangnya, gak mungkin cari yang mahal saya yakini seperti itu, makanya pakai *murabahah bi al-wakalah*, sebenarnya kan yang harus membelikan kalau skema *murabahah* itu pihak bank, pihak bank hanya membelikan rumah, tapi boleh dibelikan dimana saja, tapi biasanya nasabah tidak inginkan seperti itu, nasabah itu tahu rumah manan yang murah dan sesuai dengan keinginannya. Secara ketentuan emang yang membelikan pihak bank, dalam hal ini pihak bank menggunakan akad wakalah terlebih dahulu yaitu pihak bank memberikan kuasa (wakalah) kepada nasabah untuk membelikan rumah sesuai perjanjian, dimana pihak BRI Syariah akan memberikan penyediaan dana di rekening tabungan atas nama nasabah untuk selanjutnya digunakan untuk pembelian rumah ke Developer. Nasabah membeli rumah kepada Developer sebagai wakil dari BRI Syariah. Setelah nasabah menemukan rumah yang diinginkan maka nasabah harus memberitahu kepada pihak bank perumahan mana yang akan dibelinya dengan membawa surat penawaran dari developer terlebih dahulu yang nantinya akan diperiksa oleh pihak bank apakah perumahan tersebut sudah sesuai atau belum dengan ketentuan rumah subsidi. Apabila rumah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku maka pihak bank akan menyetujui pembiayaan tersebut.”<sup>16</sup>

Dari penjelasan yang disampaikan oleh bapak Moh. Anshori tersebut ternyata nasabah banyak yang cenderung ingin membeli barang sendiri daripada mempercayakan kepada bank untuk pembelian barang yang dibutuhkannya, karena perbandingan harga berbeda, selain itu nasabah lebih memilih rumah yang sesuai dengan keinginannya dengan harga lebih murah daripada di pilihkan bank.

---

<sup>16</sup> Moh. Anshori, *Wawancara*, 23 September 2020.

## C. ANALISIS

### 1) Analisis Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BRI Syariah KCP Ponorogo

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Pasal 1 ayat 12 bahwa “Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

Dalam praktik sesungguhnya di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto pembiayaan *murabahah* untuk Kredit Pemilikan Rumah praktiknya mengikutsertakan *wakalah* guna memperlancar proses pembiayaan yang dilakukan. Fatwa Dewan Syariah Nasional: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyatakan sebagai berikut: jika bank mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dari fatwa ini sudah sangat jelas bahwa bank syariah tidak diperbolehkan untuk melakukan akad *murabahah* jika barangnya tidak ada. Ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah*. Setelah barang ada, baru dilakukan akad *murabahah*. Berikut mekanisme pelaksanaan

pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, yaitu:

a. Penawaran Pembiayaan

Menurut Ismail analisis pembiayaan dilakukan agar bank mengetahui kebutuhan nasabah, manajemen, kelayakan usaha, kemampuan, serta kemampuan mengembalikan pembiayaan. Salah satunya menggunakan karakter. Dalam pembiayaannya BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto menggunakan sistem *canvassing* dimana pihak bank calon nasabah yang akan dibiayai, lewat media sosial seperti grup whatsapp, atau dengan cara menyebar brosur dan meninggalkan nomor handphone yang dapat dihubungi calon nasabah untuk keterangan lebih lanjut tentang produk tersebut, sehingga calon nasabah yang membutuhkan pembiayaan dapat menghubungi langsung bagian pemasaran BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. Menurut keterangan dari bapak Gatot jika ada calon nasabah yang datang sendiri ke kantor BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto untuk mengajukan permohonan pembiayaan biasanya calon nasabah tersebut sudah pernah ditolak oleh bank lain dan dari pihak bank tidak mengetahui apakah calon nasabah tersebut benar-benar mempunyai usaha atau tidak. Maka kecil kemungkinan diterima permohonan pembiayaannya di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

Sedangkan menurut bapak Moh. Anshori selaku *Account Officer Marketing* di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto jika ada calon

nasabah yang datang sendiri ke kantor BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto untuk mengajukan pembiayaan, kemungkinan besar bank tidak menerima permohonan pembiayaan tersebut karena dari pihak bank tidak mengetahui karakter nasabah karena belum pernah bertemu, tidak mengetahui dengan jelas usahanya calon nasabah tersebut atau mungkin ketika di selidiki oleh pihak bank, calon nasabah tersebut tidak memiliki usaha. Melihat keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto lebih mengutamakan menerima pengajuan pembiayaan dari calon nasabah yang didapatkan melalui *canvassing* karena lebih jelas dan sudah mengetahui karakter atau usaha yang telah dijalankan untuk menghindari resiko merugikan bank, maka pihak bank sudah melaksanakan sesuai dengan teori Ismail.

b. Mengunjungi nasabah

Pihak bank mengunjungi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan ke BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, serta pengisian formulir untuk calon nasabah pembiayaan dan mengumpulkan persyaratan yang telah diberikan oleh bank sebagai syarat ketentuan mendapatkan pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.

c. Mengisi formulir serta mengumpulkan data nasabah

Menurut Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al.calon nasabah mengisi lengkap formulir aplikasi permohonan pembiayaan dan menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan lain yang diminta

oleh bank serta proses pengajuan pembiayaan mengacu kepada prosedur umum pelaksanaan pembiayaan dan ketentuan lainnya yang ditetapkan oleh masing-masing bank.<sup>17</sup>

Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto calon nasabah pembiayaan dalam proses pengajuan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) diperlukan mengisi formulir permohonan yang bernama Aplikasi Permohonan Pembiayaan (APP) serta harus melengkapi persyaratan pembiayaan yang ditentukan oleh bank, berikut ketentuannya, yaitu:

- 1) Fotocopy KTP suami dan istri
- 2) Fotocopy akta nikah
- 3) Fotocopy kartu keluarga
- 4) Surat keterangan usaha
- 5) Fotocopy NPWP (untuk peminjaman diatas 50 juta)
- 6) Sertifikat jaminan

Menurut keterangan dari bapak Moh. Anshori selaku *Account Officer Marketing* di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto ketika meminta data dari calon nasabah yang paling diutamakan yaitu:

- 1) Fotocopy KTP suami dan istri
- 2) Fotocopy akta nikah
- 3) Fotocopy kartu keluarga

---

<sup>17</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 58.



Alasan dari bapak Moh. Anshori mengutamakan 3 persyaratan diatas karena belum tentu calon nasabah tersebut permohonan pembiayaannya dapat diterima oleh bank, maka dari itu dari bapak Yuli melakukan cek BI checking terlebih dahulu, jika tidak ada masalah maka persyaratan yang belum lengkap dari nasabah segera dilengkapi sebelum melanjutkan ke proses pembiayaan selanjutnya.

Melihat keterangan diatas jadi di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto untuk mengisi formulir serta mengumpulkan data atau dokumen nasabah sudah sesuai dengan ketentuan dari Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah.

d. Cek BI checking

Menurut Ismail penilaian karakter bertujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas, cara yang digunakan adalah dengan BI Checking dan Informasi dari pihak lain.

Maka dari itu pihak BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto selalu melakukan pengecekan terhadap calon nasabah pembiayaan dengan SID (Sistem Informasi Debitur) dan juga melakukan pengecekan terhadap calon nasabah apakah terdaftar atau tidak dalam DHN (Daftar Hitam Nasional), mengecek kelengkapan dan keabsahan berkas dari calon nasabah itu juga penting untuk menghindari resiko merugikan

bank. Melihat keterangan diatas jadi di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto sudah melaksanakan kewajibannya sesuai dengan teori Ismail.

e. Menganalisa nasabah dengan menggunakan 3C

Menurut Ismail dalam buku yang berjudul Perbankan Syariah, prinsip yang digunakan dalam menganalisa calon nasabah pembiayaan yaitu menggunakan 5C yang terdiri dari *character*, *collateral*, *condition*, *capital*, dan *capacity*.

Menurut keterangan dari bapak Gatot selaku pimpinan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto pihak bank lebih mengutamakan *character*, *collateral* dan *capacity*, alasannya karena bisnis mikro itu butuh kecepatan proses agar calon nasabah tidak kabur dikarenakan mengunggu proses dari pihak bank yang terlalu lama dan pada dasarnya karakteristik dari usaha mikro itu simple dan cepat.

Penulis juga mendapatkan keterangan lain dari bapak Moh. Anshori selaku *account officer marketing* BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto tentang prinsip 3C yang digunakan untuk menganalisa calon nasabah pembiayaan, menurut bapak kiki setelah BI checking keluar maka secepatnya dari pihak bank melakukan survey usaha nasabah menggunakan 5C tetapi untuk *capital* dan *condition* hanya untuk tambahan, jadi yang digunakan cukup 3C.

Melihat keterangan diatas jadi penggunaan prinsip 5C belum sesuai dengan teori Ismail karena BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto hanya menggunakan prinsip 3C.

f. Persetujuan komite pembiayaan

Tahap selanjutnya keputusan persetujuan diberikannya pembiayaan atau tidak kepada calon nasabah dilakukan oleh komite pembiayaan dengan ketentuan pembiayaan di bawah 50 juta diputuskan oleh bapak Gatot selaku Pimpinan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dan pembiayaan diatas 50 juta melibatkan pimpinan Cabang Madiun atau manager marketing mikro. Jika *account officer marketing* sudah selesai dalam melakukan survey usaha calon nasabah pembiayaan, maka keputusan pembiayaan bisa langsung dilakukan ditempatnya nasabah atau bisa dikantor BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dengan catatan pimpinan cabang pembantu Ponorogo atau pimpinan cabang Madiun sudah menyetujuinya dan memberikan perintah untuk mengerjakan pembiayaan tersebut.

g. *Approfal*

Persetujuan diberikannya pembiayaan atau tidak terhadap calon nasabah tidak memakan waktu lama hanya membutuhkan waktu kurang dari satu hari dan sudah bisa diputuskan asalkan data atau persyaratan yang ditentukan oleh bank sudah komplit dan calon nasabah pembiayaan tidak ada masalah.

Melihat keterangan diatas maka BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto sudah melaksanakan kewajiban sesuai dengan teori Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah.

h. Melakukan akad

Surat perjanjian untuk melakukan akad dibuat oleh *account officer marketing* ketika pembiayaan sudah ada persetujuan maka tahap selanjutnya pihak bank dan calon nasabah pembiayaan melakukan akad di kantor BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto. Menurut Ascarya dalam teorinya ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah*, setelah barang ada, baru dilakukan skema *murabahah*.

Sedangkan keterangan yang didapatkan penulis melalui wawancara dengan bapak Gatot menyatakan bahwa ketika pihak bank melakukan akad perjanjian dengan nasabah yang digunakan pertama adalah *murabahah* baru kemudian menggunakan *bi al-wakalah*. Alasannya karena pihak bank melakukan jual beli terlebih dahulu baru mewakilkan pembelian barangnya kepada nasabah dengan syarat nasabah membuat perincian terkait barang yang akan dibeli. Seperti yang diungkapkan oleh bapak gatot di bawah ini:

“*Murabahah* dulu baru *wakalah*, *wakalah* itu kan teknis pembeliannya, ya kita jual beli dulu setelah itu barang dibeli dengan diwakilkan, artinya begini lo, kita jual beli Hp, kan ini milik saya, supaya bisa menjadi milik kamu berarti harus kamu beli dulu to ya,

kita melakukan jual beli itu dulu, perkara itu nanti yang membelikan barangnya itu kamu ya terserah, jadi wakalah itu mewakilkan untuk membeli tapi secara prinsip harus jual beli dulu baru diwakilkan”.

Keterangan lain juga di dapatkan penulis melalui wawancara dengan bapak Kiki dan bapak Yuli yang menyatakan bahwa saat melakukan akad pembiayaan yang digunakan terlebih dahulu adalah *murabahah* kemudian setelah itu menggunakan *bi al-wakalah*. Melihat keterangan diatas jadi melakukan *murabahah* (jual beli) terlebih dahulu setelah itu disertai *bi al-wakalah* pada BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto tidak sesuai dengan teori Ascarya, karena seharusnya menggunakan *al-wakalah* terlebih dahulu kemudian melakukan *murabahah* (jual beli).

i. Proses administrasi

Tahap selanjutnya setelah melakukan akad perjanjian adalah proses administrasi, menurut Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah biaya-biaya yang mungkin akan timbul antara lain: biaya administrasi, asuransi jiwa (bila disyaratkan). Asuransi kebakaran, asuransi pembiayaan (bila disyaratkan), notaris, penilaian jaminan, dan materai.

Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto tidak dikenakan biaya administrasi apapun karena untuk pengadaan barangnya diwakilkan kepada nasabah tapi untuk pembuatan buku rekening baru nasabah pembiayaan harus mengisi saldo awal 100.000 dan itu tidak ada

kaitannya dengan administrasi dalam proses pembiayaan *murabahah bi al-wakalah*, dalam pembuatan buku rekening baru secara langsung pihak yang bersangkutan harus mengurusnya di bagian *customer service*. Sebelum dana pembiayaan masuk ke rekening baru nasabah, semua berkas yang menjadi persyaratan pembiayaan nasabah tersebut akan dicek kelengkapannya oleh pimpinan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto kemudian diserahkan kepada *branch operation supervisor* untuk dikirim melalui *e-mail* ke BSI KCP Madiun agar dicek oleh ADP terkait kelengkapan berkasnya dan menunggu keputusan dari BSI KCP Madiun, begitu juga untuk penyimpanan berkas nasabah disimpan di kantor BSI KCP Madiun.

j. Pencairan

Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto tahap selanjutnya setelah proses administrasi selesai dan sudah mendapatkan persetujuan dari pimpinan cabang pembantu Ponorogo atau pimpinan cabang Madiun maka dana pembiayaan bisa masuk ke rekening nasabah dan bisa langsung di cairkan untuk pembelian barang dengan dua cara, yang pertama langsung tunai diberikan kepada nasabah secara langsung, yang kedua bisa langsung ditransfer ke supliyer sesuai permintaan nasabah, cara ini digunakan agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam proses kepemilikan barang nasabahlah yang membelikan barang tetapi atas nama pihak bank, selanjutnya nasabah memberikan nota atau kwitansi pembayaran barang yang asli kepada

pihak bank dengan memberikannya langsung atau untuk menghemat waktu agar seefisien mungkin dapat mengirim foto asli kwitansi atau nota pembayaran dan tidak boleh mengirim kwitansi atau nota pembayaran yang berbentuk fotocopy karena diragukan keasliannya. Dengan begitu pihak bank sudah mengetahui bahwa nasabah sudah benar-benar membeli barang yang dibutuhkan, kemudian pihak bank menjual ke nasabah pada saat itulah barang tersebut sudah menjadi milik nasabah tetapi nasabah masih mempunyai tanggungan untuk membayar angsuran atas pembelian barang tersebut.

- k. Melakukan pengawasan kepada nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah

Setelah peneliti mengetahui proses awal dari mencari calon nasabah pembiayaan sampai dengan pencairan di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto, kemudian peneliti menanyakan terkait pengawasan yang dilakukan oleh pihak bank selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah yaitu setiap satu bulan sekali pihak bank meluangkan waktu mengunjungi nasabah untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha yang sedang dijalankan nasabah, sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Moh. Anshori sebagai berikut :

“Ya mention, setelah cair setiap bulan mention lewat Hp bisa, mention itu kunjungan, kalo bisa harus datang ke rumah, misal tenor satu tahun, kita harus meluangkan setiap bulan satu kali datang kesana, ya umpama sibuk pakai Hp gakpapa, biasanya mention itu caranya banyak, Tanya kabar atau gimana perkembangan usahanya bu.”<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Moh. Anshori, Wawancara, 24 September 2020.

Penulis juga menanyakan hal yang serupa kepada bapak Kiki, berikut yang dijelaskan oleh beliau :

“Mengenai pengawasan itu pengawasan obyek murabahahnya yang dibeli apa, itu yang kita awasi jangan sampai ada penyimpangan, misalkan dibelikan dissel penyedot air, ternyata tidak dibelikan itu, malah dibelikan montor mio, itu tipu-tipu bukan syariah itu, itu sudah pendapatan tidak halal, makanya pengawasannya yang diawasi itunya, yang dibeli apa.”<sup>19</sup>

Sesuai dengan penjelasan bapak Yuli diatas bahwa obyek murabahah harus diawasi sehingga nasabah benar-benar membeli barang yang dibutuhkan sesuai dengan perincian yang diberikannya kepada bank. Dan menurut penjelasan dari bapak Moh. Anshori juga ketika penulis bertanya tentang adanya denda atau tidak bagi nasabah yang telat membayar angsuran beliau menerangkan bahwa tugas seorang *account officer marketing* itu salah satu tugasnya mention terhadap nasabah, yaitu melakukan pengawasan, pemantauan, jadi jika sudah waktunya nasabah membayar angsuran pihak bank harus mengingatkannya. Ketika nasabah sudah mengangsur dan melakukan pelunasan untuk pembiayaannya maka pihak bank akan melepaskan jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak bank.

Jadi dari hasil keterangan diatas BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dalam melakukan pengawasan kepada nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah sudah sesuai dengan teori Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam

---

<sup>19</sup> Kiki Agung, Wawancara, 23 September 2020.



bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah *Murabahah*, dalam hal pembayaran angsuran dan pelunasan pembiayaan.

## 2) Analisis Alasan Menggunakan Pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dalam praktik sesungguhnya untuk pembiayaan *murabahah* dalam Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) praktiknya tidak sesuai dengan teori, dimana pengertian pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah dimana pihak bank syariah membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan sesuai perjanjian yang telah disepakati antara pihak bank syariah dengan nasabah. Namun di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto mengikutsertakan *wakalah* guna memperlancar proses pembiayaan yang dilakukan.

Pihak bank menyertakan *wakalah* didalamnya karena pihak bank tidak ingin kesulitan memenuhi barang yang diinginkan nasabah. Maka alasan digunakannya *wakalah* adalah agar mempermudah pihak bank. Hal ini disebabkan pihak bank tidak dapat mengurus semuanya secara keseluruhan terkait penyediaan Rumah. Pihak bank menyertakan *wakalah* agar lebih membantu nasabah karena nasabah bisa membeli rumahnya sesuai dengan kriteria yang diharapkannya.

Secara teknis di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto untuk pembiayaan *murabahah* Kredit Pemilikan Rumah dapat dikatakan belum

memungkinkan untuk melaksanakannya untuk saat ini, karena dalam pembiayaan ini diperlukan tempat sendiri untuk pembangunan rumah guna penempatan rumah yang akan dijual kepada nasabah, sedangkan BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto belum ada kerjasama dengan kontraktor yang dibutuhkan nasabah. Seperti yang di jelaskan oleh bapak Gatot ketika peneliti bertanya terkait penyediaan Rumah dari bank, berikut penjelasannya:

“Kita kan perbankan untuk saat ini kita bicara seperti itu kan harusnya kita membelikan rumah kesana kan, secara syar’i boleh diwakilkan, ini kita kan perbankan jasa keuangan, gak mungkin kita membangun rumah sendiri, menyediakan ruko sendiri, kita gak hanya sekedar menjual saja tapi kita juga ada layanan menabung, deposito, dan memerlukan banyak modal jika ingin memiliki lahan sendiri dan itu gak mungkin to karna memerlukan banyak modal tentunya , kita juga belum ada kerjasama dengan supliernasabah itu juga lebih menginginkan developer sendir. Nasabah pun ingin membeli rumahnya sendiri dari pada mempercayakan bank untuk membelikannya, makanya karena itu kita melihat boleh gak diwakilkan, boleh secara syariah ya udah gitu aja”<sup>20</sup>

Dari penjelasan yang bapak Gatot sampaikan diatas sudah jelas bahwa nasabah ingin membeli rumahnya sendiri daripada mempercayakan pada pihak bank, maka dari itu menyertakan wakalah karena secara syariah diperbolehkan. Dalam buku Standar Produk Perbankan Syariah *Murabahah* yang menyatakan tentang *murabahah bi al-wakalah* bank diperbolehkan memberi tanggungjawab atau kuasa kepada nasabah melalui media *wakalah* untuk bertindak sebagai wakil bank dalam membeli objek *murabahah* yang sesuai dengan spesifikasi, kondisi dan harga yang sudah disepakati antara nasabah dengan bank serta disetujui

---

<sup>20</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 23 September 2020.

oleh bank.<sup>21</sup> Jadi pekerjaan seorang perbankan bukan hanya melayani pembiayaan saja, sehingga pihak bank harus bisa memanfaatkan waktu kerjanya seefisien mungkin.

Penjelasan lain dari alasan penggunaan media *wakalah* dalam *murabahah* untuk pembiayaan kredit pemilikan rumah di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto juga penulis dapatkan dari bapak Moh. Ashori, beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Jadi ada dua ketentuan ada dua keinginan nasabah, ingin beli barang sendiri atau nasabah mempercayakan bank disitu, kecenderungan nasabah ingin beli sendiri, karena dia tahu kan rumah mana yang sesuai dengan keinginannya, karna di setiap developer A, B, C dan D itu harganya berbeda-beda, yang disana itu murah yang disini mahal seperti itu. Pasti nasabah cari yang murah beli barangnya, gak mungkin cari yang mahal saya yakini seperti itu, makanya pakai *murabahah bi al-wakalah*, sebenarnya kan yang harus membelikan kalau skema *murabahah* itu pihak bank, pihak bank hanya membelikan rumah, tapi boleh dibelikan dimana saja, tapi biasanya nasabah tidak inginkan seperti itu, nasabah itu tahu rumah manan yang murah dan sesuai dengan keinginannya. Secara ketentuan emang yang membelikan pihak bank, dalam hal ini pihak bank menggunakan akad *wakalah* terlebih dahulu yaitu pihak bank memberikan kuasa (*wakalah*) kepada nasabah untuk membelikan rumah sesuai perjanjian, dimana pihak BSI akan memberikan penyediaan dana di rekening tabungan atas nama nasabah untuk selanjutnya digunakan untuk pembelian rumah ke Developer. Nasabah membeli rumah kepada Developer sebagai wakil dari bank. Setelah nasabah menemukan rumah yang diinginkan maka nasabah harus memberitahu kepada pihak bank perumahan mana yang akan dibelinya dengan membawa surat penawaran dari developer terlebih dahulu yang nantinya akan diperiksa oleh pihak bank apakah perumahan tersebut sudah sesuai atau belum dengan ketentuan rumah subsidi. Apabila rumah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku maka pihak bank akan menyetujui pembiayaan tersebut.”<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93.

<sup>22</sup> Kiki Agung, Wawancara, 23 September 2020.

Dari penjelasan yang disampaikan oleh bapak Moh. Anshori tersebut ternyata nasabah banyak yang cenderung ingin membeli rumahnya sendiri daripada mempercayakan kepada bank untuk pembelian rumahnya yang dibutuhkannya, karena perbandingan harga disetiap developer berbeda, nasabah lebih memilih yang menjual rumah dengan harga lebih murah daripada yang menjual rumah dengan harga mahal tapi masih di ragukan kualitasnya. Melihat keterangan diatas jadi pembiayaan *murabahah* yang menyertakan *bi al-wakalah* di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto diperbolehkan sesuai dengan teori yang ada dalam buku Standar Produk Perbankan Syariah *murabahah*. BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dalam menangani permintaan nasabah yang ingin membeli rumahnya sendiri seharusnya mengupayakan terlebih dahulu untuk tidak diwakilkan agar bisa lebih memahami spesifikasi rumah yang diinginkan nasabah jika menangani calon nasabah-nasabah yang lain.

Keterangan lain juga didapatkan peneliti dari bapak Gatot bahwa kebutuhan nasabah lebih banyak untuk menambah modal untuk membeli rumah agar memiliki rumah sendiri dengan harga yang tidak membebani karna dapat diangsur sesuai dengan kesepakatan.

Jadi dari penjelasan diatas sudah sangat jelas bahwa saat ini BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto dalam pelaksanaan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menggunakan tiga akad yaitu *Ijarah Muntahiya Bi Tamlik* (IMBT) dan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ), *Murabahah Bil Al – Waklah*, namun kebanyakan nasabah lebih memilih menggunakan

pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* dalam kredit pemilikan rumah. Dengan alasan karna kebanyakan nasab ingin membeli rumahnya sendiri yang lebih membutuhkan untuk pembelian rumah sesuai dengan keinginan dan spesifikasi yang di inginkan nasabah. Maka dari itu banyak nasabah yang memilih menggunakan pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* dalam kredit pemilikan rumah (KPR) dalam BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

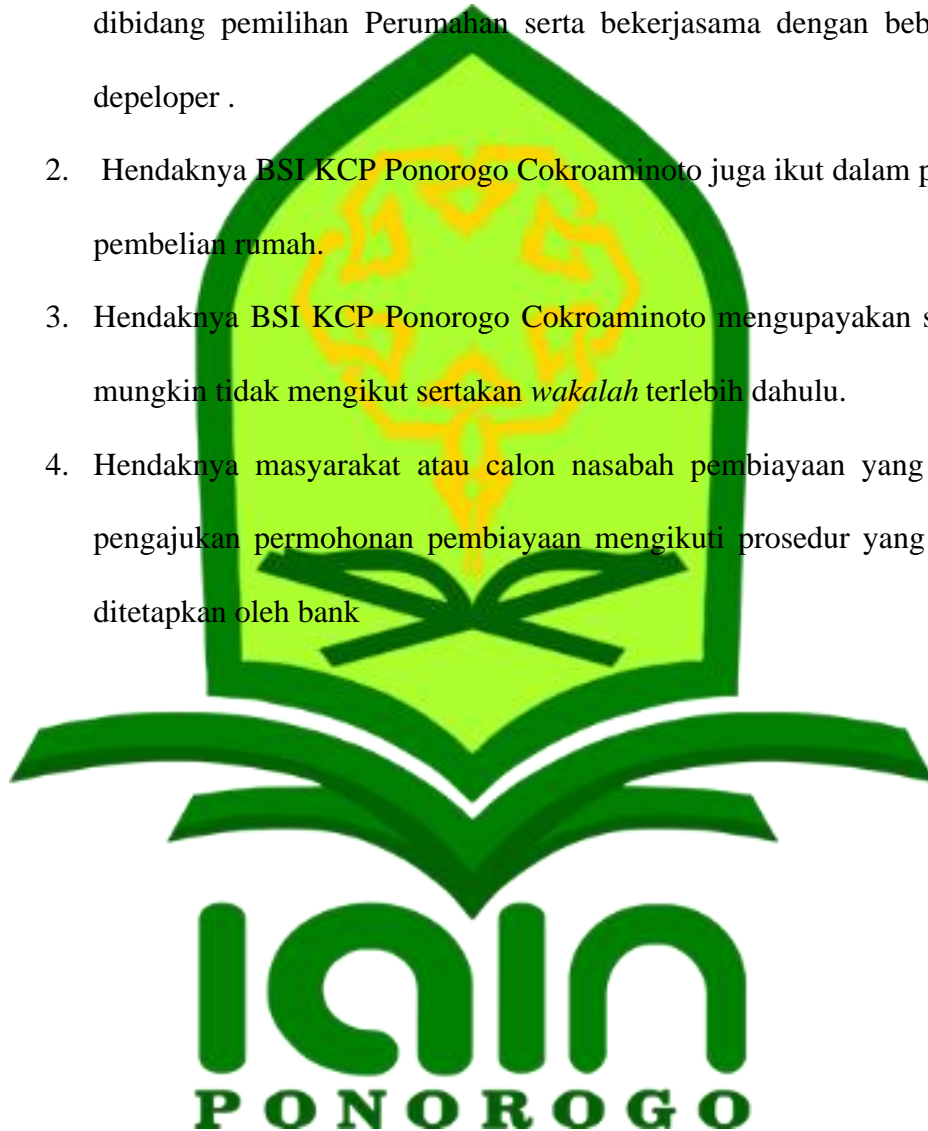
Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah KPR di Bank BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto kurang sesuai dengan teori dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN/IV/2000, karna dalam praktiknya Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto yang seharusnya di lakukan akad *wakalah* terlebih dahulu dengan di tandainya penyerahan barang yang telah dibeli nasabah ke pihak bank, setelah barang tersebut dimiliki oleh bank maka barulah pihak bank memberikanya dengan akad *murabahah* kepada nasabah. Namun BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto ini akad *murabahah* di dilakukan diawal dengan cara bank mencairkan dana ke rekening nasabah untuk pembelian barang, setelah itu baru di lakukan akad *wakalah*.
2. Alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakalah* dalam Kredit Pemilikan Rumah di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto yaitu pembiayaan tersebut memudahkan nasabah dan bank, karna cenderung nasabah ingin membeli barang yang dibutuhkannya sendiri dari pada mewakilkannya kepada pihak bank. Selain itu ketidakmungkinan bank untuk meyediakan semua barang yang di butuhkan nasabah.

## B. Saran/Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Hendaknya BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto memiliki beberapa ahli dibidang pemilihan Perumahan serta bekerjasama dengan beberapa depeloper .
2. Hendaknya BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto juga ikut dalam proses pembelian rumah.
3. Hendaknya BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto mengupayakan sebisa mungkin tidak mengikut sertakan *wakalah* terlebih dahulu.
4. Hendaknya masyarakat atau calon nasabah pembiayaan yang akan pengajukan permohonan pembiayaan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh bank



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Ali, Zainudin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Antonio, Syafi'i M. *Islamic Banking ( Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik )*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arif Al, NR. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktik di Beberapa Negara*. Jakarta : Bank Indonesia, 2006.
- Asiyah. N Binti. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia, 2015.
- Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, Jakarta: 2016.,
- Ismail. *Menejemen Perbankan*. Jakarat: Kencana, 2010.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015.
- Karim, Helmi M.A. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993.
- Karnaen A Perwata Atmadja dan M. Syafi'i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Liannya*. Jakarta: Raja Grafindo, 2008.



Latumaerissa, Julius R. *Manajemen Bank Umum*. Jakarta :Mitra Wacana Media, 2014.

Mardani. *Ayat-Ayat Dan Hadits Ekonomi Syariah*.(Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2005.

Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Muhammad. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press,2014.

Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

R. Latumaerissa, Julius *Manajemen Bank Umum*, Jakarta : Mitra Wacana Media, 2014.

R. Raco. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan keunggulannya*. Jakarta: PT Gramedia, 2010.

Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Mu'amalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.

Thomas Suyatno et al., *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 1995.

Wiroso. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti, 2009.

Yadi Janwari. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015.

## Skripsi

Ahmad Maulidizen dan Joni Tamkin Borhan, "*Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Murabahah Bi Al-Wakalah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Sungkono Surabaya,*" Skripsi, Jurnal Ilmiah Islam Futura, 2016.

Ani Yunita, "*Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah,*" *Varia Justicia*, 2018.

Anugerah Sahvitri H, *Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung Kedaton)*, Skripsi. UIN Raden Intan Lampung: 2018.

Dimas Pandu Syahranga, "*Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati,*" Skripsi, Semarang: UIN Semarang, 2017.

Ikhsan Dwitama, "*Penerapan Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada KPR Muamalat IB Kongsy Bank Muamalat,*" Skripsi, Universitas Padjajaran Bandung: 2016.

Muhammad Afgari, *Penerapan Akad Murabahah pada Pembiayaan KPR Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI di BTN Syariah Cabang Harmoni,* Skripsi. Universitas Muhammadiyah Jakarta: 2018.

Puri Rahayu Arnita "*Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro*" 2017.

Ria Saputri "*Persepsi Nasabah Terhadap Pelayanan Kepemilikan Rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro*" 2013.

Rosyida, Syifa. skripsi:” *Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Di Bmt BenTaqwa Purwodadi Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”.  
Semarang: UIN Walisongo, 2015.

Sholihatin Khofsah, “*Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi di BMT Al-Hijrah Kan Jabung,*” Tesis, Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017.

Utomo, Dian Sandi. “*Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan Mikro Di KSPPS BMT Hanada Quwais Cabang Pasirmuncang Purwokerto Barat*”. Purwokerto : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2021.

Wike Ariska, “*Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat,*”Skripsi. Medan : UIN Sumatera Utara, 2018.

Yassar Wildantyo, “*Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari’ah KCP Kudus,*”Skripsi. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016.

#### **Internet**

[https://www.brisyariah.co.id/tentang\\_kami.php?&f=sejarah](https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?&f=sejarah)

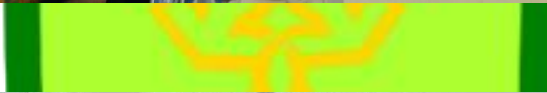
<https://id.wikipedia.org/wiki/Teori>

Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tentang *Murabahah*

Fatwa DSN-MUI No. 10/DSNMUI/IV/2000, tentang *Wakalah*

## LAMPIRAN GAMBAR







**ALAT PENGAMPU DATA ( APD)**  
**ANALISIS AKAD MURABAHAH BIL AL-WAKALAH DALAM**  
**PEMBIAYAAN KREDIT KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)**  
**( STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA CABANG PONOROGO**  
**COKROAMINOTO)**

**A. WAWANCARA**

1. Wawancara dengan bapak Gatot Wijanarko selaku pimpinan Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto

Daftra Pertayaan :

- a. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan Murabahah Bil Al-Wakalah dalam pembiayaan kredit kepemilikan rumah di Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto?

Jawab : pertama nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir pembiayaan dan menyerahkan persyaratan ke bank lalu pihak bank akan memverifikais kelengkapan data dan syarat-syarat untuk pembiayaan KPR tersebut. kemudian sesudah data lengkap sesuai persyaratan yang tertulis dalam brosur kita melakukan cek BI Checking, setelah BI checking keluar kita bisa melihat apakah nasabah yang bersangkutan memiliki kepribadian buruk atau baik. Apabila nasabah tersebut memiliki perilaku baik maka baru bisa dilaporkan ke marketing kantor cabang. Setelah semuanya lengkap maka secepatnya melakukan survey nasabah ke lapangan atau melihat langsung rumah yang akan dibeli dengan menggunakan analisis 5C untuk *capital* dan *condition* hanya untuk tambahan, jadi cukup 3C yang digunakan, setelah itu syarat-syarat tersebut di input oleh pihak bank . setelah di input kemudian komite pembiayaan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan pembiayaan tersebut, ada 2 kemungkinan yaitu ditolak atau disetujui pembiayaan yang di ajukan calon nasabah, setelah itu pihak bank menggunakan akad murabahah

terlebih dahulu baru pihak bank memberikan kuasa (wakalah) kepada nasabah untuk membelikan rumah sesuai perjanjian, nasabah pembiayaan membuat buku rekening baru langsung ke *customer servive*, kemudian setelah mendapat persetujuan dana pembiayaannya bisa dimasukkan rekening baru nasabah setelah itu bisa dicairkan bisa ditransfer ke nasabah langsung untuk selanjutnya digunakan untuk pembelian rumah ke Developer. Nasabah membeli rumah kepada Developer sebagai wakil bank. Setelah itu nasabah menentukan rumah yang di inginkan maka nasabah harus memberitahu pihak bank perumahan mana yang akan dibeli dengan membawa surat penawaran developer yang nantinya akan diperiksa oleh bank apakah rumah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan. Jika sudah sesuai dengan ketentuan maka pihak bank akan menyetujui pembiayaan tersebut.

- b. Apa alasan bank syariah indonesia menggunakan pembiayaan murabahah bil al-wakalah dalam pembiayaan KPR..?

Jawab : Kita kan perbankan untuk saat ini kita bicara seperti itu kan harusnya kita membelikan rumah kesana kan, secara syar'i boleh diwakilkan, ini kita kan perbankan jasa keuangan, gak mungkin kita nyetok barang, taruh mana, kan kita gak hanya sekedar menjual saja tapi kita juga ada layanan menabung, deposito, taruh mana barangnya, penuh ini kantor gak mungkin to, kita juga belum ada kerjasama dengan supplier nasabah itu juga lebih menginginkan membeli barang sendiri daripada mempercayakan bank untuk membelikannya, makanya karena itu kita melihat boleh gak diwakilkan, boleh secara syariah ya udah gitu aja

- c. Bagaimana proses pelaksanaan akad dalam pembiayaan murabahah bil al-wakalah dalam pembiayaan KPR ?

Jawab : *Murabahah* dulu baru *wakalah*, *wakalah* itu kan teknis pembeliannya, ya kita jual beli dulu setelah itu barang dibeli dengan diwakilkan, artinya begini lo, kita jual beli rumah, kan ini milik saya, supaya bisa menjadi milik kamu berarti harus kamu beli dulu to ya,



kita melakukan jual beli itu dulu, perkara itu nanti yang membelikan barangnya itu kamu ya terserah, jadi wakalah itu mewakilkan untuk membeli tapi secara prinsip harus jual beli dulu baru diwakilkan. Dengan cara bank mencairkan dana ke rekening nasabah, setelah itu di hari yang sama bank dengan nasabah langsung melakukan akad wakalah dengan memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli rumah yang diinginkan, agar nasabah ngak bolak balik pergi ke developer.

2. Wawancara dengan bapak Moh. Anshori selaku *Accounting Officer Marketing* Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto

Daftar pertanyaan :

- a. Bagaimana mekanisme akad *Murabahah Bil Al-Wakalah* dalam pembiayaan KPR ?

Jawab : Kalau mencari nasabah dengan *canvassing*, pakek brosur, media sosial, yang jelas pakek brosur, brosur dicetak dengan kartu nama lalu di bawa ke nasabah, *door to door* juga bisa, setelah itu biasanya jika nasabah menelpon saya untuk datang kerumahnya, jika rumahnya jauh dan sekalian mau belanja biasanya ketemunya disini, misal ada nasabah yang mau belanja ke ngebel ngajak ketemuan, bisa di kantor, warung, atau indomaret, yang benar itu di kantor, ketika mengunjungi nasabah ya menawarkan produk pembiayaan, nasabah biasanya tanya-tanya tentang pembiayaan, ya kita menjelaskan jika nasabah tertarik setelah itu minta data-data nasabah mengisi formulir, BI Checking mengecek keabsahan dan kelengkapan data nasabah, jika terdaftar DHN tidak bisa dilanjutkan, setelah BI Checking keluar dan hasilnya bagus baru selanjutnya di survey, survey usaha, survey jaminan, survey karakter, setelah itu meminta persetujuan komite, komite beraninya berapa, misal pengajuannya 200 juta terus pas dilihat di survey usahanya kok 200 juta kelihatannya gak nyampek, kelihatannya 150 juta atau jaminannya kurang, setelah itu persetujuan yang mengurus berkasnya seperti pembuatan akad AOM nya,

melakukan akadnya dikantor, tapi kalo diatas 100 juta di notaris, setelah itu proses administrasi buka rekening baru dan nasabahnya harus secara langsung datang kekantor, setelah itu pencairan jika rekening baru sudah jadi terus keputusan dari ADP, kan yang ngecek berkas-berkas dari ADP, jadi berkas dari sini, setelah akadnya dibuat di tandatangani dikirim ke madiun lewat email, dicek kelengkapannya, jika belum lengkap harus dilengkapi, setelah itu uangnya bisa masuk ke rekening baru, bisa diambil, pengawasan sampai nasabah lunas ya mention, setelah cair setiap bulan mention lewat Hp bisa, mention itu kunjungan, kalo bisa harus datang ke rumah, misal tenor satu tahun, kita harus meluangkan setiap bulan satu kali datang kesana, ya umpama sibuk pakai Hp gakpapa, biasanya mention itu caranya banyak, Tanya kabar atau gimana perkembangan usahanya

- b. Apasaja syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah dalam pembiayaan KPR?

Jawab : Persyaratan pokok harus menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP. Untuk karyawan ada tambahan yaitu harus menyertakan surat keterangan kerja, slip gaji 3 bulan, surat penawaran rumah, sertifikat jaminan IMB, PBB. Sedangkan untuk wirausaha tambahannya wajib menyertakan akta pendirian & akta perubahan, TDP, SIUP, HO, rekap penjualan 6 bulan terakhir, laporan keuangan minimal 6 bulan terakhir, fotocopy mutasi tabungan 3 bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB. Untuk professional tambahannya menyertakan surat izin praktek, kontrak kerja selama 1 tahun, fotocopy mutasi tabungan 3 bulan terakhir, surat penawaran rumah, asli sertifikat jaminan IMB, PBB.

- c. Apa alasan Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Cokroaminoto menggunakan pembiayaan murabahah bil al-wakalah dalam pembiayaan KPR ?

Jawab : Jadi ada dua ketentuan ada dua keinginan nasabah, ingin beli barang sendiri atau nasabah mempercayakan bank disitu, kecenderungan nasabah ingin beli sendiri, karena dia tahu kan rumah mana yang sesuai dengan keinginannya, karna di setiap developer A, B, C dan D itu harganya berbeda-beda, yang disana itu murah yang disini mahal seperti itu. Pasti nasabah cari yang murah beli barangnya, gak mungkin cari yang mahal saya yakini seperti itu, makanya pakai *murabahah bi al-wakalah*, sebenarnya kan yang harus membelikan kalau skema *murabahah* itu pihak bank, pihak bank hanya membelikan rumah, tapi boleh dibelikan dimana saja, tapi biasanya nasabah tidak inginkan seperti itu, nasabah itu tahu rumah mana yang murah dan sesuai dengan keinginannya. Secara ketentuan emang yang membelikan pihak bank, dalam hal ini pihak bank menggunakan akad wakalah terlebih dahulu yaitu pihak bank memberikan kuasa (wakalah) kepada nasabah untuk membelikan rumah sesuai perjanjian, dimana pihak BSI akan memberikan penyediaan dana di rekening tabungan atas nama nasabah untuk selanjutnya digunakan untuk pembelian rumah ke Developer. Nasabah membeli rumah kepada Developer sebagai wakil dari bank. Setelah nasabah menemukan rumah yang diinginkan maka nasabah harus memberitahu kepada pihak bank perumahan mana yang akan dibelinya dengan membawa surat penawaran dari developer terlebih dahulu yang nantinya akan diperiksa oleh pihak bank apakah perumahan tersebut sudah sesuai atau belum dengan ketentuan rumah subsidi. Apabila rumah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku maka pihak bank akan menyetujui pembiayaan tersebut.

- d. Mengapa dalam pembiayaan KPR BSI KCF Ponorogo Cokroaminoto ini menggunakan akad *murabahah bil al-wakalah* ?

Jawab : ya itu tadi dek, kebanyakan nasabah ingin memilih rumah yang diinginkan nya sendiri, karna mereka lebih tau rumah mana yang nyamanyang sesuai dengan keinginannya dengan kondisi nasabah kita.

e. Siapakah yang melakukan pembiayaan kepada developer dalam pembiayaan KPR?

Jawab : nasabah karna bank sudah mewakilkan kepada nasabah dalam pembelian rumah

f. Bagaimana pengawasan yang bapak lakukan kepada nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah ?

Jawab : Ya mention, setelah cair setiap bulan mention lewat Hp bisa, mention itu kunjungan, kalo bisa harus datang ke rumah, misal tenor satu tahun, kita harus meluangkan setiap bulan satu kali datang kesana, ya umpama sibuk pakai Hp gakpapa, biasanya mention itu caranya banyak, Tanya kabar atau gimana perkembangan usahanya bu.

3. Wawancara Kepada *Financing Administration* BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto

Dartar wawancara

a. Apasaja syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah dalam pembiayaan KPR?

Jawab : Kalau untuk persyaratannya sama saja seperti pembiayaan yang lainnya yaitu untuk karyawan nasabah wajib menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, Surat Keterangan Kerja, slip gaji, serta jaminan yang mengcover. Sedangkan untuk wirausaha menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, akta pendirian & akta perubahan, TDP, SIUP, HO, laporan keuangan, serta jaminan asli sertifikat biasanya sertifikat rumah yang akan dibeli atau sertifikat tanah. Untuk professional menyerahkan fotocopy KTP dan pasangan, fotocopy KK, fotocopy Surat Nikah, fotocopy NPWP, surat izin praktek, serta jaminannya.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. DATA PRIBADI



Nama : NURUL ICA KUSNIATIN

Tempat, Tanggal Lahir : 18 Desember 1998

Nim : 210817107

Jurusan : Perbankan Syariah

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Alamat : Rt. 02/ Rw. 02, Dusun Montongan, Desa Ketro,  
Kec. Tulakan, Kab. Pacitan

No. HP : -

Nama Ayah : Soiman Al. Bambang

Nama Ibu : Tukinem

### B. DATA PENDIDIKAN

- Tahun 2007 – 2012 SDN Negri Ketro 1
- Tahun 2012 – 2014 SPN Negri Ngadirojo
- Tahun 2014 – 2017 SMK Negri Ngadirojo
- Tahun 2017 IAIN Ponorogo

### C. ORGANISASI

- PMR tingkat SMK
- Pramuka