

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH BI AL-  
WAKĀLAH* DALAM USAHA MIKRO DI BRI SYARIAH KCP  
PONOROGO**

**SKRIPSI**



OLEH:

ANA SHOLIHAH

NIM : 210815051

Pembimbing:

RULIQ SURYANINGSIH, M.Pd.

NIP. DTNP053

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

2019

## ABSTRAK

**Sholihah, Ana**, 2019. *Implementasi Pembiayaan Murābahah bi al-Wakālah Dalam Usaha Mikro Di BRI Syariah KCP Ponorogo*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Ruliq Suryaningsih, M.Pd.

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

Pada prinsipnya dalam pembiayaan *murabahah* yang bertanggungjawab untuk mengadakan barang adalah bank syariah sebagai penjual. Namun dalam praktik sesungguhnya banyak bank syariah yang mengadakan barangnya diwakilkan kepada nasabah, sehingga banyak bank syariah yang tidak terlibat dalam pengadaan barang yang dibutuhkan nasabah. Penelitian ini dilakukan untuk menjabarkan tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* yang menyertakan *bi al-wakālah* serta alasannya menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah*.

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah: Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, Apa yang menjadi alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo.

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

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan Pelaksanaan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu: mencari nasabah dengan sistem *canvassing*, mengunjungi nasabah, mengisi formulir serta mengumpulkan data nasabah, cek BI checking, menganalisa nasabah dengan menggunakan 3C, persetujuan komite pembiayaan, *approval*, melakukan akad *murabahah* terlebih dahulu kemudian setelah itu dengan *bi al-wakālah*, proses administrasi, pencairan, melakukan pengawasan kepada nasabah. Alasan menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu karena kebanyakan nasabah cenderung ingin membeli sendiri barang yang dibutuhkan daripada mewakilkannya kepada pihak bank. Pihak bank lebih banyak menggunakan pembiayaan *murabahah bi al-wakālah* karena menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah pembiayaan.

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Ana Sholihah  
NIM : 210815051  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqasah.

Ponorogo, 11 Juli 2019

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Menyetujui,  
Pembimbing



Agung Eko Purwana, SE, MSI  
NIP. 197109232000031002

Ruliq Suryaningsih, M.Pd.  
NIP. DTNP053



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PONOROGO**

**PENGESAHAN**

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Ana Sholihah  
 NIM : 210815051  
 Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
 Judul : Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah*  
 dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo



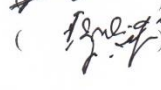
Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan  
 Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada :

Hari : Selasa  
 Tanggal : 20 Agustus 2019

dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar  
 sarjana dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam pada:

Hari : Selasa  
 Tanggal : 27 Agustus 2019

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag. (  ) -  
 2. Penguji 1 : Dr. Aji Damanuri, M.E.I. (  )  
 3. Penguji 2 : Ruliq Suryaningsih, M.Pd. (  )

Ponorogo, 27 Agustus 2019

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag**  
 NIP. 197207142000031005

### SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

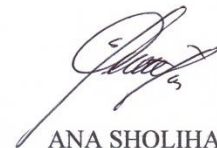
Nama : Ana Sholihah  
NIM : 210815051  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah*  
dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 27 Agustus 2019

Saya Menyatakan



ANA SHOLIHAH

NIM 210815051



**PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Ana Sholihah  
Nim : 210815051  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam  
Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 11 Juli 2019

Saya menyatakan



**ANA SHOLIHAH**  
**NIM : 210815051**

PONOROGO

## **BAB I PENDAHULUAN**

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

Bank Syariah adalah bank yang kegiatan usahanya dilaksanakan berdasarkan dengan prinsip syariah. Oleh karena itu bank syariah berbeda dengan bank konvensional pada umumnya, dan letak perbedaan utamanya pada landasan operasi yang digunakan. Bank konvensional beroperasi berlandaskan bunga, sedangkan bank syariah beroperasi berlandaskan bagi hasil, di tambah dengan jual beli dan sewa. Sistem bagi hasil yang digunakan bank syariah antara peminjam dan yang meminjamkan saling berbagi dalam resiko dan saling berbagi keuntungan dengan pembagian yang sesuai kesepakatan antara peminjam dengan yang meminjamkan. Jika dilihat dari perspektif ekonomi, bank syariah juga dapat didefinisikan sebagai sebuah lembaga intermediari yaitu menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada kelompok masyarakat yang membutuhkan yang mengalirkan investasi publik secara optimal (dengan kewajiban zakat dan larangan riba) yang bersifat produktif (dengan larangan judi), serta dijalankan sesuai nilai, etika, moral, dan prinsip islam.<sup>1</sup>

Kegiatan penyaluran pembiayaan di bank syariah dilandasi Al-Qur'an dan hadist. Dalam Al-Qur'an sudah sangat jelas melarang kegiatan riba, Allah berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 yang

---

<sup>1</sup> Ascarya dan Diana Yumanita, *Bank Syariah*, (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Study Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, 2005), 1-2.

artinya: “Tuhan Menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.” Masih di surah yang sama ayat yang berbeda di sebutkan: “*hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba, jika kamu orang-orang yang beriman.*” (QS. Al-Baqarah: 278-281).<sup>2</sup>

Atas dasar tersebut bank syariah mengimplementasikan pembiayaan yang bebas riba. Pembiayaan bank syariah tidak menggunakan mekanisme bunga, melainkan menggunakan skema *murābahah* (jual-beli), *mudharabah/musyarakah* (penanam modal/investasi), *ijarah/IMBT* (sewa/sewa-beli), *salam/istishna'* (jual beli sewa dengan penyerahan barang dibelakang), serta *qard* (pinjaman).<sup>3</sup>

Diantara berbagai produk perbankan yang sudah disebutkan diatas BRI Syariah KCP Ponorogo paling sering menawarkan pembiayaan *murābahah*.<sup>4</sup> Pembiayaan *murābahah* mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2009 tentang Perbankan Syariah, yakni Pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah yaitu meliputi menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murābahah*, menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *salam*, menyalurkan

---

<sup>2</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 202.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 19 September 2018



pembiayaan berdasarkan akad *istisna'*, atau akad lain yang sesuai dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>5</sup>

Di samping itu pembiayaan *murābahah* juga telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu perekonomian masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murābahah* bagi masyarakat yang membutuhkannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya disertai laba.<sup>6</sup>

Salah satu pembiayaan *murābahah* yaitu untuk usaha mikro, definisi dari usaha mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, belum tercatat, belum terdaftar, serta belum berbadan hukum.<sup>7</sup> Usaha non pertanian (termasuk peternakan dan perikanan) yang dapat mempekerjakan paling banyak 10 pekerja atau karyawan, termasuk pemilik usaha dan anggota keluarga, serta memiliki penghasilan dari penjualan paling banyak 100 juta pertahun, dan mempunyai asset di luar tanah dan bangunan paling banyak 25 juta.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), 108.

<sup>6</sup>Ibid., 109.

<sup>7</sup>Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan menengah di Indonesia (Isu-isu Penting)*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 12.

<sup>8</sup>Lembaga Penelitian SMERU, *Buku II: Upaya Penguatan Usaha Mikro dalam Rangka Peningkatan Ekonomi Perempuan (Sukabumi, Bantul, Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)*, (Jakarta: 2003), 3.

Pembiayaan mikro pada industri perbankan dilaksanakan oleh Bank Konvensional dan Bank Syariah, untuk Bank Syariah pembiayaan mikro merupakan suatu hal yang penting karena tujuan dari Perbankan Syariah adalah terwujudnya fungsi perbankan syariah yang *kaffah* dan dapat melayani seluruh segmen masyarakat. Peningkatan jumlah pembiayaan mikro yang disalurkan oleh Bank Syariah dibuktikan dengan meningkatnya jumlah pembiayaan mikro yang disalurkan oleh beberapa Bank Syariah, dan salah satunya yaitu BRI Syariah. Pada tahun 2009 pembiayaan mikro Bank Syariah secara umum mengalami peningkatan dengan jumlah dana yang dikeluarkan untuk pembiayaan mikro sebesar Rp. 35.799 Miliar sedangkan pada tahun 2012 bank umum syariah mengeluarkan dana untuk pembiayaan mikro sebesar Rp. 90.860 Miliar.<sup>9</sup>

BRI Syariah pada tahun 2013 menyalurkan pembiayaan mikro sebesar 51.1% yang meningkat drastis dari Rp. 1,625 triliun menjadi Rp. 2,455 triliun, setelah sebelumnya secara berturut-turut mengalami peningkatan 4 tahun. Dari tingkat kesehatan asset, tingkat NPF segmen mikro berhasil dijaga pada kisaran angka 2,1%, dengan *Repayment Rate* (tingkat kelancaran pembayaran angsuran) masih diangka 96,4%. Pada tahun 2014 dan 2015 beberapa bank memiliki pembiayaan yang tidak lancar dan menyebabkan total pembiayaan mikro menurun sehingga dihentikan proses pencairan pembiayaan mikro yang disalurkan. Hal ini dikarenakan di pengaruhi oleh beberapa bank umum syariah yang

---

<sup>9</sup> M Nur Rianto Al Arif dan Suci Hanifa, "Tingkat Profitabilitas Pembiayaan Mikro dan Metode *Economic Value Added*: Studi Pada Bank BRI Syariah," *Jurnal Ekonomi*, 02, (Juli 2017), 257-258.

memiliki nilai NPF tinggi untuk pembiayaan mikro. Akibatnya profit dari pembiayaan mikro yang disalurkan berkurang, di saat jumlah pembiayaan mikro yang disalurkan menurun, dari beberapa bank yang tetap memiliki performa yang baik dan memiliki nilai tingkat persentase pembiayaan yang stabil adalah BRI Syariah.<sup>10</sup>

Pembiayaan Mikro bertujuan memberikan solusi berbasis pasar untuk masalah yang paling rumit yaitu mengintegrasikan golongan miskin kedalam perekonomian. Karena bank Islam mempunyai moral dan tanggungjawab sosial dalam perekonomian rakyat. Selain membantu kelangsungan Usaha Mikro bank sebagai perusahaan jasa, mengharapkan laba dari setiap produk yang diberikan.<sup>11</sup> Tujuan lain dari usaha mikro adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha mikro dalam rangka untuk membangun perekonomian Indonesia.<sup>12</sup>

Pada prinsipnya dalam pembiayaan *murābahah*, yang bertanggung jawab untuk mengadakan barang adalah bank syariah sebagai penjual, namun dalam praktik sesungguhnya banyak bank syariah yang mengadakan barangnya di wakikan 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

---

<sup>10</sup>Ibid., 257.

<sup>11</sup>Ibid., 258.

<sup>12</sup>[Http://menkokesra.go.id/](http://menkokesra.go.id/), Hasil Rakor Tingkat Menteri SNPK dan Penanggulangan Kemiskinan melalui Pemberdayaan Masyarakat, diakses tgl 15 Maret 2019 jam 19:09.

nasabah, dengan alasan nasabah sebagai wakil bank syariah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri.<sup>13</sup>

Merujuk pada pengamatan yang penulis lakukan pada bulan September 2018, yaitu penulis melakukan wawancara mengenai pembiayaan dengan Bapak Gatot selaku pimpinan BRI Syariah KCP Ponorogo, bahwa salah satu pembiayaan yang paling sering digunakan dan diminati untuk usaha mikro oleh nasabah BRI Syariah KCP Ponorogo adalah pembiayaan *murābahah bi al-wakālah*, bahkan banyaknya mencapai 95% sisanya untuk pembiayaan *ijarah* dan *musyarakah*. Menurut bapak Gatot alasan kenapa pembiayaan *murābahah* disertai *bi al-wakālah* karena sebenarnya secara teknis BRI Syariah belum memungkinkan untuk melaksanakan pembiayaan sesuai dengan teori dari pembiayaan *murābahah*.<sup>14</sup>

Dalam praktik sesungguhnya, praktik pembiayaan tidak selalu berjalan lancar. Begitupun dengan teori yang ada tentunya tidak sesuai dengan praktiknya seperti halnya dengan pembiayaan *murābahah*, dimana teori menyatakan bahwa dalam pembiayaan *murābahah*, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan hutangnya di kemudian hari

---

<sup>13</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), 215.

<sup>14</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 19 September 2018.

secara tunai maupun cicil.<sup>15</sup> Sedangkan dalam praktik pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo pembiayaan *murābahah* juga mengikutsertakan *wakālah* guna memperlancar transaksi pembiayaan *murābahah* yang sedang dilakukan.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis ingin mengambil judul dengan tema “Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usahan Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo”.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo?
2. Apa yang menjadi alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo.
2. Untuk mengetahui apa yang menjadi alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo?

#### **D. Manfaat Penelitian**

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

---

<sup>15</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktik di Beberapa Negara*, (Jakarta : Bank Indonesia, 2006), 84.



### 1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah serta memperluas wawasan mengenai bagaimana BRI Syariah KCP Ponorogo mengimplementasikan tentang pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro serta alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro.

### 2. Secara Praktis

- a. Bagi penulis, diharapkan hasil penelitian ini dapat mengembangkan dan menambah wawasan penulis dalam bidang implementasi pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro.
- b. Bagi masyarakat, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan wawasan terkait implementasi pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro.
- c. Bagi Instansi terkait, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dan saran bagi instansi yang terkait sehingga implementasi pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro untuk kemajuan instansi yang terkait.

### **E. Studi Penelitian Terdahulu**

Azzifathur Roifah Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung dalam Tugas Akhirnya yang berjudul Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil

Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi pada LKS Asri Cabang Sendang (2015).

Jenis penelitian yang dipakai adalah kualitatif dengan metode studi kasus, teknik analisisnya adalah analisis kualitatif. Metode penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi.

Hasil penelitian: Pembiayaan murabahah bil wakalah merupakan salah satu produk unggulan di LKS ASRI cabang Sendang, sistem murabahah bil wakalah di LKS ASRI Cabang Sendang melakukan dengan menyelesaikan satu akad dahulu yang pertama dilakukan dengan akad wakalah terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan akad murabahah.

penggunaan pembiayaan murabahah bil wakalah ini digunakan untuk pembelian sapi perah, di LKS ASRI Cabang Sendang melakukan system murabahah bil wakalah dikarenakan pihak LKS yang tidak bisa mencari barang yang diminta oleh nasabah karena keterbatasan tenaga kerja maka dalam pembelian sapi pihak bank mewakilkannya pada nasabah.

Di kecamatan Sendang sebagian besar mayoritas bekerja sebagai peternak hewan sapi perah yang menghasilkan susu untuk dijual ke KUD, didaerah sendang mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai peternak hewan sapi perah.<sup>16</sup>

Yassar Wildantyo Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam

---

<sup>16</sup> Azzifathur Rohmah, "Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi pada LKS Asri Cabang Sendang," *Skripsi*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2015).

Tugas Akhirnya yang berjudul Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari'ah KCP Kudus (2016).

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik penerapan akad murabahah bil wakalah yang ada pada Bank Syari'ah. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui adakah perbedaan antara praktek dan teori pada akad murabahah bil wakalah yang ada di Bank Syari'ah.

Hasil dari penelitian yaitu secara teori akad murabahah bil wakalah yang dilakukan oleh BRI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Kudus dalam melakukan pembiayaan usaha mikro apabila melakukan akad wakalah terlebih dahulu dan setelah itu melakukan akad murabahah jika barang yang di butuhkan nasabah sudah menjadi milik bank, maka yang seperti itu sudah sesuai dengan prinsip syari'ah.<sup>17</sup>

Dimas Pandu Syahrangga Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam Tugas Akhirnya yang berjudul Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati (2017).

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang menggunakan data primer maupun data sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data.

---

<sup>17</sup> Yassar Wildantyo, "Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari'ah KCP Kudus," *Skripsi*, (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016 )

Hasil penelitian ini, bahwa penerapan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BRI Syariah yaitu menggunakan akad murabahah bil wakalah, tetapi untuk akad wakalahnya sendiri dilakukan secara internal, yaitu sebagai akad pendukung. Kemudian akad murabahah bil wakalah pada prakteknya sudah sesuai dengan syariah karena melakukannya mengikuti rukun dan syarat serta menjahui larangan-larangan dalam jualbeli syariah.<sup>18</sup>

Ari Astuti Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam Tugas Akhirnya yang berjudul Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan KSPPS Binama Semarang (2017).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Data yang diperoleh dari data primer yaitu hasil wawancara dengan karyawan KSPPS Binama Semarang. Penulis melakukan pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tujuannya untuk mengetahui implementasi akad murabahah di KSPPS Binama serta untuk mengetahui sistematika pembiayaan murabahah bil wakalah di KSPPS Binama Semarang.

Hasil penelitian ini adalah pada prosedur perealisasiian akad murabahah bil wakalah di KSPPS Binamana belum sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah pada point kesembuilan menyatakan

---

<sup>18</sup> Dimas Pandu Syahrangga, "Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati," *Skripsi*, (Semarang: UIN Semarang, 2017)

bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad murabahah dilakukan setelah barang menjadi milik bank. Pada point keempat menyatakan bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank tersebut, dan pembelian harus sah serta bebas dari riba. Selanjutnya ketentuan kedua menyatakan jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.<sup>19</sup>

Wike Ariska Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan dalam Tugas Akhirnya yang berjudul Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat (2018).

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang menggunakan data primer maupun data sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data.

Hasil penelitian ini pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang disediakan oleh bank syariah kepada pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis, pembiayaan dengan akad murabahah ini adalah pembiayaan paling sering di gunakan di BRI Syariah KCP Stabat dan merupakan produk unggulan,

---

<sup>19</sup> Ari Astuti, "Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan KSPPS Binama Semarang," *Skripsi*, (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017).



pembiayaan ke sektor mikro menjadi salah satu fokus pembiayaan BRI Syariah.

Pembiayaan mikro pada BRI Syariah berkisar Rp 5 juta sampai Rp. 500 juta dengan 3 pilihan plafon pembiayaan, yaitu 25 juta-75 juta, 75 juta – 200 juta, 200 juta – 500 juta. Dilaporkan bahwa 75 persen pembiayaan mikro BRI Syariah iB disalurkan pada pedagang pasar dengan komposisi terbesar pedagang sembilan bahan pokok (sembako) dan pedagang pakaian, sedangkan sisanya sebesar persen disalurkan ke usaha lainnya.<sup>20</sup>

No.	Nama	Judul Skripsi	Persamaan	Perbedaan
1	Azzifathur Roifah (2015)	Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi pada LKS Asri Cabang Sendang.	Jenis penelitian yang dipakai adalah kualitatif dengan metode studi kasus, teknis analisisnya adalah analisis kualitatif. Metode penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu observasi,	Pada penelitian sebelumnya hanya membahas pada upaya meningkatkan ekonomi peternak sapi pada LKS Asri Cabang Sendang. Sedangkan penulis melakukan penelitian tentang usaha

<sup>20</sup> 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)

			wawancara, dokumentasi. Membahas tentang implementasi murabahah bil wakalah.	mikro yang memakai pembiayaan murabahah bil wakalah.
2	Yassar Wildantyo (2016)	Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari'ah KCP Kudus.	Penelitian menggunakan penelitian kualitatif bertujuan untuk mengetahui adakah perbedaan antara praktek dan teori pada akad murabahah bil wakalah yang ada di Bank Syari'ah serta bagaimana pelaksanaannya di BRI Syariah. Membahas tentang murabahah bil wakalah.	Pada penelitian sebelumnya hanya membahas teknis pelaksanaan usaha mikro di BRI Syariah KCP Kudus. Sedangkan peneliti melakukan penelitian tentang apa alasan yang menjadi factor penyebabnya pembiayaan murabahah bil wakalah.
3	Dimas	Implementasi	Penelitian	Pada penelitian

	Pandu Syahrangga (2017)	Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati.	termasuk jenis penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang menggunakan data primer maupun data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data. Membahas tentang implementasi murabahah bil wakalah dalam usaha makro	sebelumnya membahas tentang implementasi murabahah apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah. Sedangkan peneliti melakukan penelitian tentang apa alasan yang menjadi factor penyebabnya pembiayaan murabahah bil wakalah serta bagaimana pelaksanaannya.
4	Ari Astuti (2017)	Implementasi Akad Murabahah Bil	pengumpulan data dengan metode	Pada penelitian sebelumnya membahas

		Wakalah Pada Produk Pembiayaan KSPPS Binama Semarang.	observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif. Data yang diperoleh dari data primer yaitu hasil wawancara. Membahas tentang implementasi murabahah bil wakalah.	tentang sistematika pembiayaan murabahah bil wakalah di KSPPS Binama Semarang. Sedangkan peneliti melakukan penelitian tentang apa alasan yang menjadi factor penyebabnya pembiayaan murabahah bil wakalah.
5	Wike Ariska (2018)	Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat.	pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data. Jenis penelitian termasuk penelitian lapangan (Field	Pada penelitian sebelumnya membahas tentang Pembiayaan KUR Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat. Sedangkan peneliti membahas tentang usaha mikro di BRI

			Research) menggunakan pendekatan kualitatif yang menggunakan data primer maupun data sekunder. Membahas tentang Penerapan murabahah bil wakalah.	Syariah KCP Ponorogo.
--	--	--	--	-----------------------

Sikap/ posisi penelitian ini bahwa peneliti sebelumnya membahas tentang pelaksanaan murabahah bil wakalah yang tidak menjelaskan prosesnya dari awal sampai akhir. Penelitian ini mengkaji lebih mendalam lagi tentang pelaksanaan pembiayaan murabahah bi al-wakalah dalam usaha mikro dari proses awal sampai selesai.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang 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>21</sup>

## 2. Kehadiran Peneliti

Peneliti harus aktif berinteraksi secara langsung dengan objek penelitian, karena untuk memotret dan melaporkan secara mendalam sehingga data yang diperoleh lebih lengkap. Agar dalam pelaporan penelitian dapat dideskripsikan secara jelas, maka peneliti menggunakan cara langsung untuk mengamati objek penelitian agar dapat menggali informasi sebanyak-banyaknya. Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, analisis, penafsir data, dan menjadi pelapor hasil penelitiannya.<sup>22</sup>

## 3. Lokasi Penelitian

Lokasi yang digunakan untuk melakukan penelitian ini adalah BRI Syariah kantor cabang pembantu Ponorogo yang beralamatkan di Jalan Soekarno Hatta, No.2B, Bangunsari, Ponorogo, Jawa Timur, Indonesia.

## 4. Data dan Sumber Data

### a. Data

Data berfungsi sebagai informasi yang dapat dipertanggungjawabkan dan diperoleh melalui suatu

---

<sup>21</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2005), 4.

<sup>22</sup>Ibid.,168.

metode/instrument pengumpulan data.<sup>23</sup> Dalam penelitian ini penulis berupaya menggali data dari lapangan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, yaitu data tentang implementasi pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo.

b. Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer yakni berisi sumber data yang diperoleh penulis dari sumber informasi yaitu dengan wawancara langsung kepada pimpinan BRI Syariah KCP Ponorogo, 2 AOM (*account officer mikro*) serta AO (*account officer*) BRI Syariah KCP Ponorogo.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara digunakan apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.<sup>24</sup> Wawancara juga dilakukan untuk mendapatkan informasi yang tidak dapat diperoleh ketika melakukan observasi.<sup>25</sup> Metode wawancara ini diharapkan mampu memperoleh

---

<sup>23</sup> Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), 12.

<sup>24</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137.

<sup>25</sup> J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan keunggulannya*, (Jakarta: PT Gramedia, 2010), 116.

data atau informasi secara lebih detail dan mendalam mengenai bagaimana implementasi pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah Ponorogo.

b. 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>26</sup> Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data meliputi letak geografis, sejarah, visi dan misi, serta struktur organisasi di BRI Syariah KCP Ponorogo.

6. Analisis 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 :

a. Reduksi data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu di catat secara teliti dan

---

<sup>26</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 240.

rinci. Kegiatan merangkum, memilah hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dan mencari tema dan polanya.<sup>27</sup>

b. 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 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>28</sup>

c. 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>29</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknis analisis data deskriptif, dimana peneliti menggambarkan tentang kondisi dan situasi di BRI Syariah KCP Ponorogo. Teknik ini digunakan untuk mendiskripsikan data yang dikumpulkan oleh peneliti baik dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi selama mengadakan penelitian di BRI Syariah KCP Ponorogo.

---

<sup>27</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 247

<sup>28</sup> *Ibid.*, 249.

<sup>29</sup> *Ibid.*, 253

## 7. Pengecekan Keabsahan Temuan

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif.<sup>30</sup>

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh.<sup>31</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

---

<sup>30</sup> Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif...*, 320.

<sup>31</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, 270.

peneliti dengan narasumber akan semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling percaya, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap. Perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh.<sup>32</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>33</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.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup>Ibid., 271.

<sup>33</sup>Ibid., 272.

<sup>34</sup>Ibid., 273.



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 menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*membercheck*) dengan tiga sumber data.<sup>35</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.<sup>36</sup>

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

---

<sup>35</sup>Ibid., 274.

<sup>36</sup>Ibid.

berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.<sup>37</sup>

d) Analisis Kasus Negatif

Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan.<sup>38</sup>

e) Menggunakan Bahan Referensi

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.<sup>39</sup>

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>40</sup>

Penulis menggunakan teknik triangulasi sumber untuk uji keabsahan data, dengan triangulasi sumber maka peneliti menjadikan pimpinan cabang serta *Account Officer Mikro BRI*

---

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> Ibid., 275.

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> Ibid., 276.

Syariah KCP Ponorogo sebagai sumber pengumpulan data dan sebagai tolak ukur keabsahan data yang akan diolah menggunakan teknik triangulasi.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Laporan hasil penelitian ini akan disusun menjadi tiga bagian utama yaitu bagian awal, bagian inti dan bagian akhir. Untuk memudahkan dalam penulisan, maka pembahasan dalam laporan penelitian nanti peneliti kelompokkan menjadi 5 bab, yang masing-masing bab terdiri sub bab yang berkaitan. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Merupakan bab yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

##### **BAB II : KAJIAN TEORI**

Pada bab ini berisi landasan-landasan teori yang menguraikan hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang akan dibahas dalam penelitian.

##### **BAB III : PAPARAN DATA**

Gambaran Umum BRI Syariah Ponorogo mencakup gambaran secara umum mengenai BRI Syariah KCP Ponorogo antara lain: tentang sejarah singkat BRI Syariah, struktur organisasi, visi dan misi, produk-produk, tugas dan tanggungjawab organisasi, dan tentang implementasi

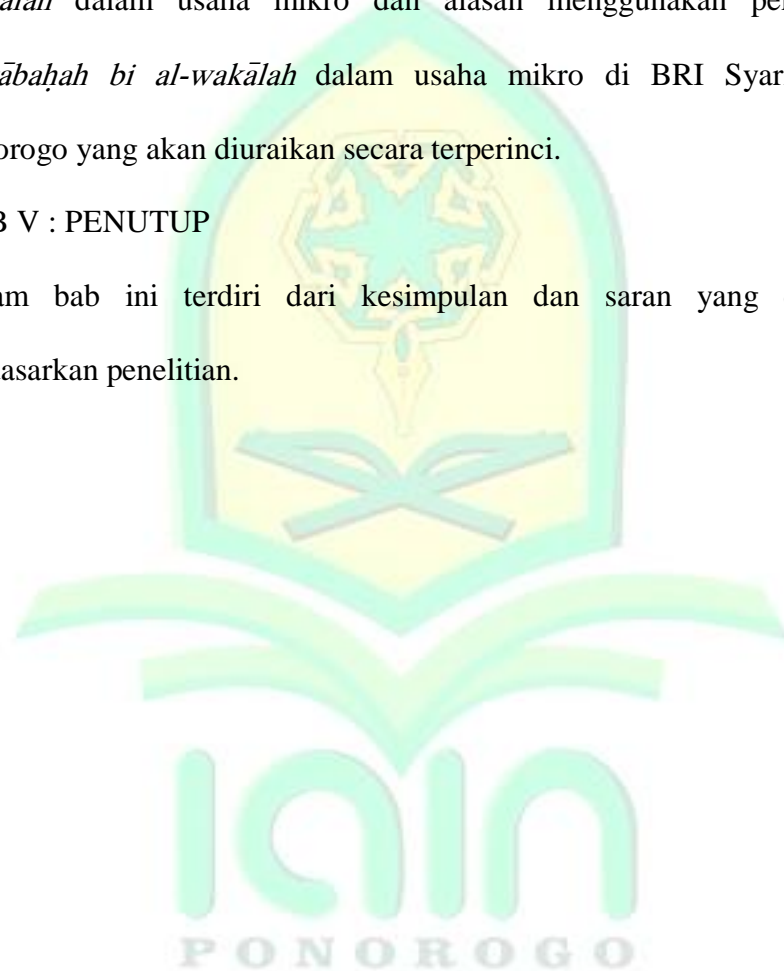
pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo.

#### BAB IV :PEMBAHASAN/ANALISIS

Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai implementasi pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro dan alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo yang akan diuraikan secara terperinci.

#### BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran yang diperoleh berdasarkan penelitian.



## BAB II

### IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN *MURĀBAḤĀH BI AL-WAKĀLAH* DALAM USAHA MIKRO DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO

#### A. Pembiayaan

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan kepada nasabah untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan oleh lembaga pembiayaan perbankan/nonperbankan berdasarkan ketentuan syariah dan standar akuntansi perbankan syariah yang berlaku untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan.<sup>1</sup>

Sedangkan 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”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2002), 304.

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 106.

Adapun unsur-unsur pembiayaan antara lain:

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shohibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
  - b. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas potensi *mudharib*.
  - c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shohibul maal* dengan pihak lain yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shohibul maal*.
  - d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shohibul maal* kepada *mudharib*.
  - e. Adanya jangka waktu
  - f. Adanya unsur resiko dari kedua belah pihak.<sup>3</sup>
2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholders* nya, oleh karena itu tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi dan strategi usaha bank. tujuannya agar memperoleh keuntungan dari bagi hasil pembiayaan yang diperoleh dari usaha kerjasama dengan nasabah, dan benar-benar terjaminannya keamanan dan fasilitas yang diberikan sehingga tujuannya dapat tercapai tanpa adanya hambatan.<sup>4</sup>

Pembiayaan *murābahah* dapat digunakan untuk pembiayaan yang bertujuan konsumtif, seperti pembelian kendaraan bermotor,

---

<sup>3</sup> Veitzal Rivai, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), 701-710.

<sup>4</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: AlvaBet, 2003), 210.



pembelian rumah beserta alat rumah tangga yang lain. Dan juga bertujuan produktif seperti kebutuhan yang digunakan untuk modal kerja maupun investasi.<sup>5</sup>Sedangkan tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi yang sesuai dengan syariah menerapkan prinsip bagi hasil yang tidak memberatkan debitur dan meningkatkan kesempatan untuk bekerja. Sasaran utama dalam pembiayaan tersebut adalah untuk para pengusaha yang bergerak dibidang perdagangan, industri dan pertanian untuk meningkatkan kesempatan kerja bagi masyarakat yang membutuhkan serta untuk menunjang produksi barang, distribusi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri dan luar negeri sehingga dengan banyaknya pembiayaan yang disalurkan oleh bank akan meningkatkan pembangunan diberbagai sektor.<sup>6</sup>

### 3. Jenis Pembiayaan

#### a. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Tujuan Penggunaan

- 1) Pembiayaan Konsumtif, pembiayaan untuk nasabah yang digunakan untuk membiayai barang-barang yang bersifat konsumtif tidak digunakan untuk tujuan usaha, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal, pembelian mobil.

---

<sup>5</sup>Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al.,*Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, (Jakarta: 2016), 22.

<sup>6</sup> Elida Kusumas, "Pembiayaan Perbankan Syariah," dalam <http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/pembiayaan-perbankan-syariah.html?m=1>, (diakses pada tanggal 19 Mei, jam 16.00 )

Pengembalian pembiayaan menggunakan angsuran yang berasal dari gaji atau pendapatan lainnya dari nasabah.<sup>7</sup>

- 2) Pembiayaan Komersial, pembiayaan yang digunakan untuk membiayai kegiatan usaha tertentu untuk perorangan atau badan usaha dan pengembalian pembiayaan oleh nasabah dari hasil usaha yang dibiayai. Jenis pembiayaan komersial yang dibiayai seperti pembiayaan mikro, pembiayaan usaha kecil, pembiayaan usaha menengah dan koperasi.<sup>8</sup>

b. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Keperluan

- 1) Pembiayaan modal kerja, adalah fasilitas pembiayaan yang digunakan untuk menambah modal kerja suatu perusahaan. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek, kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain: kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.
- 2) Pembiayaan investasi, diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang memiliki nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Secara umum pembiayaan investasi ditujukan untuk pendirian

---

<sup>7</sup>Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 207.

<sup>8</sup>Ibid., 208.

perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal besar, serta jangka panjang dan menengah.

- 3) Pembiayaan konsumsi diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.<sup>9</sup>

c. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Jangka Waktu

- 1) Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu tidak lebih dari satu tahun pelunasannya kepada bank. Seperti pembiayaan modal kerja untuk perdagangan, industri dan sektor lainnya.
- 2) Pembiayaan jangka menengah, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun sampai dengan tiga tahun pelunasannya kepada bank. Seperti pembiayaan untuk pembelian kendaraan, pembiayaan modal kerja untuk konstruksi.
- 3) Pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun pelunasannya kepada bank. Seperti,

---

<sup>9</sup>Ismail, *Perbankan Syariah...*, 114.

pembiayaan untuk pembangunan pabrik besar, jalan tol, bandara besar dan lain-lain.<sup>10</sup>

#### 4. Prinsip kehati-hatian dalam Bank

Prinsip kehati-hatian adalah salah satu hal yang paling penting dan wajib diterapkan oleh bank dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kewajiban menerapkan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usaha perbankan, secara tegas dinyatakan dalam ketentuan pasal 2 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 yang menetapkan bahwa perbankan Indonesia dalam menjalankan usahanya dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Oleh sebab itu, maka prinsip kehati-hatian dalam kegiatan menjalankan usaha perbankan harus dipegang teguh dan diterapkan.<sup>11</sup>

Bank wajib menjunjung tinggi dan melaksanakan prinsip kehati-hatian tersebut. Nasabah penyimpanan dana memiliki perlindungan hukum terhadap segala resiko kerugian yang ditimbulkan dari kebijakan kegiatan usaha yang dijalankan oleh bank. Maka dari itu dalam memberikan pembiayaan bank perlu diawasi secara ketat.<sup>12</sup>

Prinsip kehati-hatian perbankan disebut juga *prudent*, diambil dari kata dalam bahasa Inggris yang artinya “bijaksana” atau “berhati-

---

<sup>10</sup>Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 210.

<sup>11</sup>Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 143-144.

<sup>12</sup>Upia Rosmalinda, “Prinsip Kehati-hatian dalam Pembiayaan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah,” dalam *Jurnal Hukum dan Ekonomi*, ed. Adzkiya (Jurai Siwo Metro: STAIN, 2013), 63-64.

hati”. *Prudent* merupakan konsep yang terdiri dari unsur sikap, prinsip, standar kebijakan, serta teknik manajemen resiko bank, sehingga dapat terhindar dari akibat sekecil apapun, yang dapat membahayakan dan merugikan *stakeholders*, terutama para depositor dan bank itu sendiri. *Prudent* sendiri digunakan untuk menjaga keamanan, kesehatan, dan sistem perbankan.<sup>13</sup>

Di samping menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan bank, perbankan syariah juga diwajibkan untuk tidak melakukan cara-cara yang dapat merugikan perbankan syariah dan tidak merugikan kepentingan nasabah. Prinsip kehati-hatian ditujukan pada keamanan dan kesehatan lembaga keuangan.<sup>14</sup>

## 5. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dilakukan agar bank mengetahui kebutuhan nasabah, manajemen, kelayakan usaha, kemampuan, serta kemampuan mengembalikan pembiayaan. Prinsip yang sering digunakan adalah 5C yaitu:

- 1) *Character*, penilaian karakter yang menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah terkait kejujuran, beriktikad baik, dan dikemudian hari tidak akan menyulitkan bank. Bertujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah

---

<sup>13</sup> Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), 21-22.

<sup>14</sup>Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia...*, 146.

diterima hingga lunas. Cara yang digunakan adalah dengan BI Checking dan Informasi dari pihak lain.

- 2) *Capacity*, penilaian kemampuan yang digunakan untuk calon nasabah terkait dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemennya calon nasabah, ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban dalam memenuhi kewajiban sesuai jangka waktu pembiayaan.
- 3) *Capital*, penilaian keadaan keuangan calon nasabah secara keseluruhan termasuk aliran kas. Dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan calon nasabah dalam menjalankan usaha. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan pihak bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.
- 4) *Condition*, penilaian terkait kondisi pasar baik masa lalu, sekarang ataupun yang akan datang, agar mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha calon nasabah.
- 5) *Collateral*, penilaian terkait agunan/jaminan yang dimiliki calon nasabah, untuk mengetahui apakah dapat mengcover nilai pembiayaan calon nasabah. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan jika nasabah tidak dapat membayar angsurannya.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Ismail, *Perbankan Syariah...*, 120-125.



## B. *Murābahah*

### 1. Pengertian Pembiayaan *Murābahah*

*Murābahah* adalah istilah dalam fiqih 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 yang diinginkan.<sup>16</sup>

Pembiayaan *murābahah* 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.<sup>17</sup> *Murābahah* berasal dari kata dasar *ribh* yang berarti "*keuntungan, laba, tambahan (margin)*". Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi *Murābahah* yaitu "*jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan*". Secara umum rukun dan syarat sah akad diatur dalam pasal 22 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).<sup>18</sup>

Dalam Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia Mengemukakan, *murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal

<sup>16</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syaria : Konsep dan Praktik di Beberapa Negara...*, 83.

<sup>17</sup> Agung Eko Purwarna, *Perbankan Syariah*, (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2009), 64.

<sup>18</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 7.

dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *murābahah* penjual wajib memberitahu harga barang yang telah dibelinya, kemudian menentukan tingkat keuntungannya sebagai tambahan. Berarti *murābahah* adalah mengambil keuntungan yang telah disepakati.<sup>19</sup>

Didalam praktek pembiayaan *murābahah* biasanya barangnya bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi seperti rumah, tanah, toko, mobil, motor dan sebagainya sesuai dengan keinginan nasabah<sup>20</sup>. Perlu diperhatikan bahwa benda atau barang yang dijadikan obyek mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu, suci, memberi 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>21</sup> dan yang terakhir sighth atau ijab qobul.<sup>22</sup>

## 2. Landasan Hukum

### a. Al – Qur'an

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

<sup>19</sup>Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, 169.

<sup>20</sup>Karnaen A Perwata Atmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 25.

<sup>21</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, cet. Ke-1, 2002), 71-72.

<sup>22</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking (Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) 29.

“Dan Allah SWT... telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al - Baqarah: 275)<sup>23</sup>

b. Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ  
وَالْمُقَارَضَةُ، وَخُلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

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>24</sup>

c. 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>25</sup>

d. 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.

<sup>23</sup> al-Qur’an, 2: 275.

<sup>24</sup> Ibnu Hajar Al-Asqani, *Bulughul Maram Min’Adillati Ahkam, terjemahan M. Zaenal Arifin, Kitab Bulughul Maram Kumpulan Hadist Hukum dan Akhlak*, (Jakarta: Khatulistiwa Press, 2014), 338.

<sup>25</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2014), 23.

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

- 1) Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah*
- 2) Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam *Murābahah*
- 3) Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah*
- 4) Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IV/2000 Sanksi atas Nasabah yang Mampu Menunda-nunda Pembayaran
- 5) Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2003 tentang Potongan Pelunasan dalam *Murābahah*
- 6) Fatwa DSN No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan *Murābahah*
- 7) Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang *Murābahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar
- 8) Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murābahah*
- 9) Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murābahah*<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 15.

### 3. Jenis-Jenis *Murābahah*

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

#### a. *Murābahah* tanpa pesanan

*Murābahah* 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>27</sup>

#### b. *Murābahah* berdasarkan Pesanan

*Murābahah* 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>28</sup>

### 4. Implementasi *Murābahah*

*Murābahah* 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 *murābahah* di beberapa lembaga keuangan adalah :

---

<sup>27</sup>Ani Yunita, "Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah," *Varia Justicia*, 1 (Juni 2018), 24.

<sup>28</sup>Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, 174.

a. Implementasi *Murābahah* di Perbankan Syariah

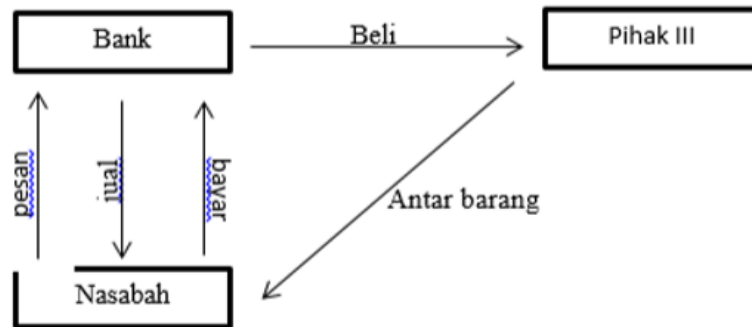
Dalam perspektif perbankan syariah *murābahah* diartikan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah di mana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual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

Dalam *murābahah* di perbankan syariah, bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, sebelum diterima oleh nasabah barang yang menjadi objek *murābahah* 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 *wakālah*.<sup>29</sup> Berikut skema pembiayaannya :

---

<sup>29</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015), 20-21.





Gambar 2.1 Skema *Murabahah* di Perbankan Syariah

b. 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 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

*murābahah* bersifat mengikat konsumen sebagai pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.<sup>30</sup> Berikut skema pembiayaannya :



Gambar 2.2 Skema *Murābahah* di Lembaga Pembiayaan

#### 5. Tahapan Pelaksanaan Pembiayaan *Murābahah*

##### a. Pengajuan pembiayaan

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

- 1) Calon nasabah mengisi lengkap formulir aplikasi pengajuan pembiayaan atau mengajukan surat permohonan pembiayaan.
- 2) Calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan lain yang diminta oleh bank

##### b. Verifikasi dokumen calon nasabah

- 1) Pihak bank akan melakukan verifikasi terhadap data diri nasabah.

<sup>30</sup>Ibid., 24-26.

- 2) 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.
  - 3) Pihak bank akan melakukan penilaian jaminan yang diberikan nasabah guna dijadikan pertimbangan dalam memberikan keputusan.
  - 4) Pihak bank akan membuat usulan pembiayaan berdasarkan analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah.
- c. Persetujuan pengajuan pembiayaan
- 1) Pihak bank akan memberikan keputusan tentang layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan.
  - 2) Apabila calon nasabah dinyatakan layak, pihak bank memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah.
  - 3) Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak bank akan segera mengkonfirmasi dan memberikan surat penolakan pembiayaan kepada calon nasabah.
- d. Pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan
- 1) Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan.
  - 2) Pihak bank akan mengecek keaslian dokumen jaminan.

- 3) Nasabah akan melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan yang dilakukan dan di buat oleh notaris rekanan bank.
  - 4) Setelah pengikatan dilakukan, bank menyimpan asli dokumen pengikatan pembiayaan dan jaminan.
- e. Pembayaran biaya-biaya sebelum pencairan
- 1) Sebelum *setting* fasilitas pembiayaan, nasabah dan pihak bank akan menyepakati seluruh biaya-biaya yang timbul
  - 2) Biaya yang mungkin akan timbul antara lain: biaya administrasi, biaya asuransi jiwa (bila disyaratkan)
  - 3) Biaya asuransi kebakaran
  - 4) Biaya asuransi pembiayaan (bila disyaratkan)
  - 5) Biaya notaris
  - 6) Biaya penilaian jaminan, dan biaya materai.
- f. *Setting* fasilitas pembiayaan murabahah
- 1) Bank melakukan proses penyediaan atau pemesanan barang untuk dapat dikirim atau diterima nasabah.
  - 2) Dalam hal pengadaan barang melalui pemasok dilakukan oleh nasabah, maka proses pengadaan barang dilakukan setelah nasabah diberikan kuasa wakalah.
  - 3) 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.

g. Pembayaran angsuran

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

h. Pelunasan pembiayaan

- 1) Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila lunas sesuai jangka waktu pembiayaan, nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan.
- 2) Nasabah melakukan pelunasan melalui penyetoran dana sesuai sesuai dengan sisa dana angsuran.
- 3) Setelah seluruh kewajiban nasabah lunas maka pihak bank akan melakukan pelepasan jaminan.<sup>31</sup>

### C. Wakalah

1. Pengertian *Wakālah*

*Wakālah* 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

---

<sup>31</sup>Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al.,*Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 58-60

diberikan pihak pertama, maka semua resiko dan tanggung jawab tersebut sepenuhnya ditanggung pihak pertama.<sup>32</sup>

*Wakālah* itu juga bisa diartikan perlindungan (*al-hifzh*), pencukupan (*al- kifayah*), tanggungan (*al-dhamah*), atau pendelegasian (*al-tafwidh*), yang artinya memberikan kuasa atau mewakilkan. Adapula pengertianlain dari *Wakālah* yaituyang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.Pengertian lain tentang *wakālah* berasal dari wazan *wakala-yakuli-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan wakalah adalah pekerjaan wakil.

*Al-wakālah* menurut para ulama didefinisikan sebagai penyerahan tanggungjawab dari seseorang kepada orang lain dan berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.<sup>33</sup>

## 2. Landasan Hukum

### a. Al – Qur’an

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِنْهُمْ 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 مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ  
بِكُمْ أَحَدًا

“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)

<sup>32</sup>Muhammad Syafi’i Antonio, *Islamic Banking...*, 75.

<sup>33</sup>Helmi Karim, M.A, *Fiqh Muamalah* (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, cet. I, 1993),



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>34</sup>

b. Hadits

حَدَّثَنَا سُلَيْمَانُ بْنُ حَرْبٍ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ سَلَمَةَ بْنِ كُهَيْلٍ سَمِعْتُ أَبَا سَلَمَةَ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَجُلًا أَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَتَّقِضَاهُ فَأَغْلَظَ فَهَمَّ بِهِ أَصْحَابُهُ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دَعُوهُ فَإِنَّ لِي صَاحِبَ الْحَقِّ مَقَالًا ثُمَّ قَالَ أَعْطُوهُ سِنًّا مِثْلَ سِنِّهِ قَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ إِلَّا أَمْتَلٍ مِنْ سِنِّهِ فَقَالَ أَعْطُوهُ فَإِنَّ مِنْ خَيْرِكُمْ أَحْسَنَكُمْ قَضَاءً

“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.”<sup>35</sup>

c. Ijma’

Beberapa ulama berijma’ bahwa *wakālah* itu dibolehkan dalam islam. Menurut Ibnu Qodamah, *wakālah* itu boleh dilakukan, baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan. Hal itu

<sup>34</sup> Al-Qur’an, 2: 19.

<sup>35</sup> Ibnu Hajar Al-Asqani, *Bulughul Maram Min’Adillati Ahkam, terjemahan M. Zaenal Arifin, Kitab Bulughul Maram Kumpulan Hadist Hukum dan Akhlak*, (Jakarta: Khatulistiwa Press, 2014).

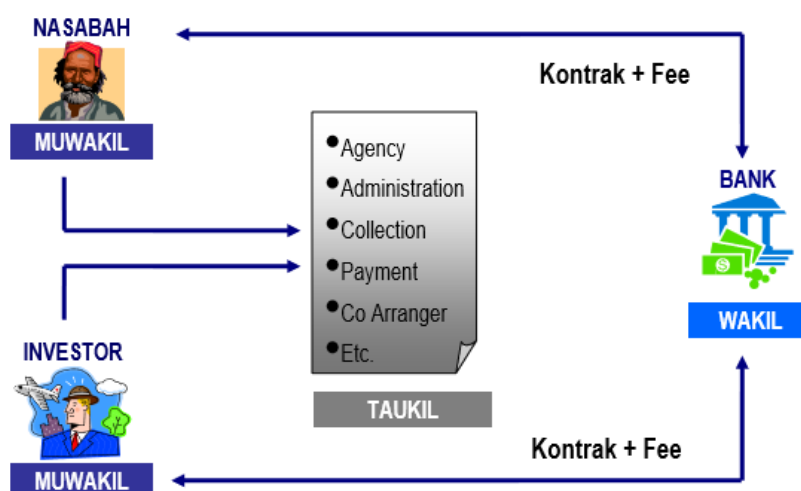
karena Nabi Muhammad SAW pernah mengutus para pegawainya untuk memungut sedekah (zakat) dan beliau memberikan imbalan kepada mereka. Bahkan menurut al-zuhali, umat sepakat bahwa wakalah boleh dilakukan karena diperlukan.<sup>36</sup>

d. Hukum di Indonesia

Fatwa DSN No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah<sup>37</sup>

3. Skema *Wakālah*

Skema *wakālah* adalah sebagai berikut :<sup>38</sup>



Gambar 2.3 Skema *Wakālah*

**D. Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah***

1. Pengertian *Murābahah bi al-Wakālah*

Tentang *murābahah bi al-wakālah* bank diperbolehkan memberi tanggungjawab atau kuasa kepada nasabah melalui media *wakālah*

<sup>36</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah...*, 115.

<sup>37</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 15.

<sup>38</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah : Konsep dan Praktik di Beberapa Negara...*, 106.

untuk bertindak sebagai wakil bank dalam membeli objek *murābahah* yang sesuai dengan spesifikasi, kondisi dan harga yang sudah disepakati antara nasabah dengan bank serta disetujui oleh bank.<sup>39</sup>

Menurut Ascarya dalam teorinya ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakālah*, setelah barang ada, baru dilakukan skema *murābahah*.<sup>40</sup>

Fatwa Dewan Syariah Nasional: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah* menyatakan sebagai berikut : jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murābahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dari fatwa ini sudah sangat jelas bahwa bank syariah tidak diperbolehkan untuk melakukan akad *murābahah* jika barangnya tidak ada. Ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakālah*. Setelah barang ada, baru dilakukan akad *murābahah*.<sup>41</sup>

Bank Indonesia tampaknya cukup tegas dalam hal ini. Melalui Peraturann Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005, Bank Indonesia menegaskan kembali penggunaan media *wakālah* dalam *murābahah* pada pasal 9 ayat 1 butir d yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada

---

<sup>39</sup>Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al.,*Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93.

<sup>40</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktik di Beberapa Negara...*, 106.

<sup>41</sup>Ibid.,215-216.

nasabah (*wakālah*) untuk membeli barang, maka akad *murābahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dalam bagian penjelasan peraturan Bank Indonesia telah ditegaskan bahwa akad *wakālah* harus dibuat terpisah dengan akad *murābahah*.<sup>42</sup>

## 2. Syarat *Murābahah bi al-Wakālah*

Syarat *murābahah bi al-wakālah* antara adalah sebagai berikut :

- a. Digunakan hanya untuk barang-barang yang halal, bukan najis, serta barang tidak dilarang oleh Negara.
- b. Penjual memberitahu harga asli barang kepada nasabah.
- c. Perjanjian pertama harus sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- d. Tidak diperbolehkan riba.
- e. Penjual wajib menjelaskan jika barang ada yang cacat setelah pembelian kepada nasabah.
- f. Penjual wajib menjelaskan kepada pembeli tentang semua hal yang berkaitan dengan pembelian.
- g. Objek harus jelas dan dapat diwakilkan.
- h. Tidak dilarang oleh syariat islam.<sup>43</sup>

## 3. Skema Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah*

Skema *murābahah bi al-wakālah* secara teori yang benar adalah sebagai berikut:<sup>44</sup>

---

<sup>42</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.

<sup>43</sup> Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 104.



Gambar 2.4 Skema *Murabahah bi al-Wakalah*

#### 4. Tujuan Pembiayaan *Murabahah bi al-Wakalah*

Tujuan pembiayaan *murabahah bi 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>45</sup>

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah bi 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

<sup>44</sup>Dimas Pandu Syahranga, "Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati," *Skripsi...*, 39.

<sup>45</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia...*, 226

objek *murābahah*.<sup>46</sup>Nasabah yang ditunjuk sebagai wakil bank mempunyai kewajiban memeriksa objek *murābahah* terhadap kualitas, kondisi, pemilihan dan spesifikasi objek *murābahah* yang diterimanya sesuai dengan objek *murābahah* yang telah disepakati.<sup>47</sup>Setelah secara prinsip objek *murābahah* tersebut sudah menjadi milik bank maka pihak nasabah dan pihak bank melanjutkannya dengan menggunakan skema *murābahah*. Seperti yang sudah tercantum dalam peraturan fatwa dewan syariah nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murābahah*, jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang atau objek *murābahah* kepada pihak ketiga, maka *murābahah* bisa dilakukan setelah barang menjadi milik bank.<sup>48</sup>

Pernyataan *wakālah* di dalam pembiayaan *murābahah* sebenarnya mengurangi substansi daripada *murābahah* itu sendiri. Hal ini dapat menurunkan kualitas perbankan syariah. Pihak bank menyertakan *wakālah* didalamnya karena pihak bank tidak ingin kesulitan memenuhi barang yang diinginkan nasabah. Maka alasan digunakannya *wakālah* adalah agar mempermudah pihak bank. Hal ini disebabkan pihak bank tidak dapat mengurus semuanya secara keseluruhan terkait penyediaan barang. Pihak bank menyertakan

---

<sup>46</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>47</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93.

<sup>48</sup> Sholihatin Khofsah, "Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi di BMT Al-Hijrah Kan Jabung...", 40.



*wakālah* agar lebih membantu nasabah karena nasabah bisa membeli barang sesuai dengan kriteria yang diharapkannya.<sup>49</sup>

## E. Usaha Mikro

### 1. Pengertian Usaha Mikro

Beberapa pihak banyak yang berupaya mendefinisikan pengertian yang tepat untuk usaha mikro karena masih banyak yang memperdebatkan antara pengertian usaha mikro dengan usaha kecil. Menurut pasal 1 UU No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan tentang usaha mikro, kecil, dan menengah menyebutkan : “usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.”<sup>50</sup> Adapun pendapat yang lain menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 mengatakan usaha mikro adalah usaha usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) per tahun.<sup>51</sup>

Sedangkan menurut Badan Pusat Statistic (BPS) mendefinisikan bahwa usaha mikro itu usaha yang berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Dari ketiga pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian

---

<sup>49</sup> Ani Yunita, “Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah”..., 27.

<sup>50</sup> Bank Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, dalam <https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Dokuments/UU20Tahun2008UMKM.PDF>, (diakses pada tanggal 10 Mei 2019, jam 22.39).

<sup>51</sup> Resta Febriyanti, “Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro”, dalam [https://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro\\_08.html?m=1](https://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro_08.html?m=1), (diakses pada tanggal 11 Mei 2019, jam 13.37).

usaha mikro dapat dilihat dari berbagai aspek baik dari segi kekayaan, jumlah tenaga kerja dan omset yang diperoleh dari pelaku usaha mikro.<sup>52</sup>

## 2. Kriteria Usaha Mikro

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008, kriteria usaha mikro yaitu:

- a. Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), itu belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha tersebut.
- b. Memiliki hasil penjualan pertahun maksimal Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
- c. Milik Warga Negara Indonesia (bukan warga negara asing).
- d. Badan usaha berdiri sendiri dengan kata lain bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik secara tidak langsung maupun secara langsung dengan usaha menengah atau usaha-usaha besar.
- e. Badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi dan berbentuk usaha orang perorangan.

Kriteria yang dimaksud pada bagian a dan b, nilai nominalnya dapat berubah seiring dengan perkembangan perekonomian negara, yang diatur dengan peraturan Presiden.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> M. Kwartono Adi, Analisis Usaha Kecil dan Menengah, (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2007), 12-13.

### 3. Ciri-ciri Usaha Mikro

Ciri-ciri usaha mikro antara lain sebagai berikut :

- a. Jenis barang/komoditi usahanya dapat berubah, dapat berganti setiap saat.
- b. Tempat usahanya dapat berpindah tempat setiap saat, tidak selalu menetap.
- c. Belum pernah melakukan administrasi keuangan yang sederhana, dan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha tercampur.
- d. Sumber daya manusianya atau pengusahanya belum mempunyai jiwa usaha yang memadai.
- e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- f. Umumnya belum pernah berhubungan dengan perbankan, namun sebagian dari mereka sudah pernah berhubungan dengan lembaga keuangan non bank.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.<sup>54</sup>

### 4. Usaha Mikro di BRI Syariah

BRI Syariah menggunakan skema *murābahah* (jual beli) untuk melakukan pembiayaan mikro yang tujuannya untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah). Pembiayaan mikro di BRI Syariah hanya diperuntukkan bagi

---

<sup>53</sup>Bank Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, dalam <https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Dokuments/UU20Tahun2008UMKM.PDF>, (diakses pada tanggal 10 Mei 2019, jam 22.39).

<sup>54</sup>Nur Wanita, “Perkembangan Usaha Mikro,” Jurnal Penelitian Ilmiah, 2 (Desember 2015), 255.

wirausaha atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk pembiayaan mikro dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR.<sup>55</sup>

Pembiayaan mikro di BRI Syariah hanya diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia yang lebih atau sama dengan 18 tahun, pembiayaan masih diberikan kepada nasabah dengan umur maksimal 65 tahun ketika akhir jangka waktu pembiayaan. Calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan Track Record Kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI.<sup>56</sup>



---

<sup>55</sup> BRISyariah, “Mikro BRISyariah”, dalam <https://www.brisyariah.co.id/detaiProduk.php?&f=10>, (diakses pada tanggal 16 Mei 2019, jam 15.31).

<sup>56</sup>Ibid.

### **BAB III**

## **PAPARAN DATA IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN *MURĀBAĤĤAH BI AL-WAKĀLAH* DALAM USAHA MIKRO DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO**

### **A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Ponorogo**

#### **1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah**

PT. Bank BRI Syariah pada tanggal 17 November 2008 secara resmi mulai beroperasi setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui suratnya 10/67KEP/GBI/DpG/2008. Semua ini berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007. Maka sejak saat itu PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang awalnya konvensional menjadi kegiatan usaha yang dilaksanakan berdasarkan prinsip syariah. PT. Bank BRI Syariah selama dua tahun lebih hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial yang sesuai kebutuhan nasabah dengan pelayanan prima (*excellent service*) dan juga menawarkan berbagai ragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan menggunakan prinsip syariah.

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kuat setelah pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia oleh Bapak Sofyan Basir selaku direktur utama PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk dan Bapak Ventje Rahardjo

selaku direktur utama PT. Bank BRI Syariah untuk melebur kedalam PT. Bank BRI Syariah (proses *spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Berdasarkan asset PT. Bank BRI Syariah saat ini menjadi bank syariah ketiga terbesar, PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi assetnya, jumlah pembiayaannya, dan perolehan dana pihak ketiganya. Sasarannya dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.<sup>1</sup>

Dalam mengembangkan bisnis PT. BRI Syariah membuka kantor cabang pembantu di beberapa kota seperti di Ponorogo yang terletak di Jalan Soekarno Hatta, No.2B, Bangunsari, Ponorogo, Jawa Timur, Indonesia pada tahun 2013.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>BRISyariah, "Sejarah BRISyariah", dalam [https://www.brisyariah.co.id/tentang\\_kami.php?&f=sejarah](https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?&f=sejarah), (diakses pada tanggal 16 Mei 2019, jam 15.40).

<sup>2</sup>Gatot Wijanarko, Wawancara, 27 Mei 2019.



## 2. Visi dan Misi BRI Syariah

### a. Visi

Menjadikan Bank Ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

### b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas prima dan menghadirkan ketentraman pikiran.<sup>3</sup>

## 3. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Ponorogo

Susunan Pengelola BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo yaitu, sebagai berikut :<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>BRI Syariah, "Visi dan Misi", dalam <https://www.brisyariah.co.id/detaiProduk.php?&f=visimisi>, (diakses pada tanggal 16 Mei 2019, jam 15.50).

<sup>4</sup>Transkrip dokumentasi kode 01/OB/27-V/2019



Tabel 3.1 Struktur Organisasi

4. Tugas dan Tanggung Jawab Organisasi BRI Syariah KCP Ponorogo
  - 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.
  - b. Tugas *account officer mikro*
    - 1) Menawarkan dan menjual produk bank kepada nasabah
    - 2) Memberikan pelayanan, melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.
    - 3) Menjaga hubungan yang baik dengan nasabah

4) Bertanggung jawab secara langsung terhadap hasil kinerja dan pencapaian target.

c. Tugas *account officer*

1) Melaksanakan penyusunan rencana strategis, pemasaran dan pemrosesan paket pembiayaan untuk mendapatkan portofolio pembiayaan yang sehat dan menguntungkan.

2) Melaksanakan kegiatan pembinaan account nasabah dalam rangka menjaga kualitas.

3) Melaksanakan kegiatan *cross selling* produk BRI Syariah lainnya.

4) Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.

d. Tugas *branch operation supervisor*

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.

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

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.

g. Tugas *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>5</sup>
5. Produk-produk BRI Syariah KCP Ponorogo
- a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

BRI Syariah mengemas produk-produk penghimpunan dana dalam bentuk antara lain :

1) Tabungan BRI Syariah iB

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 BRI Syariah iB, tabungan haji BRI Syariah iB, tabungan SimPel iB, tabunganku BRI Syariah iB, dan tabungan impian BRI Syariah iB.

2) Tabungan Impian BRISyariah iB

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

3) Tabungan Haji BRI Syariah iB

---

<sup>5</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 27 Mei 2019.

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 BRI Syariah iB

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 BRI Syariah iB

Giro merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRI Syariah 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 BRI Syariah iB

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>6</sup>

b. Penyaluran Dana (*Landing*)

1) Unit Mikro BRI Syariah iB

Ada 3 jenis pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo antara lain yaitu :

a) Mikro 25 iB

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

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah mikro 25 iB antara lain, yaitu :

- Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- Usia minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimal 65 tahun saat jangka akhir pembiayaan.
- Lama usaha calon nasabah minimal 3 tahun
- Memiliki usaha tetap
- Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.

---

<sup>6</sup> Yuli Wahyuanto, Wawancara, 28 Mei 2019.

- Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
- Melengkapi dokumen pembiayaan, yaitu :
  - Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan
  - Akta nikah atau surat keterangan belum menikah
  - Akta cerai atau surat kematian (pasangan)
  - Kartu keluarga
  - Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha

Berikut aplikasi pengajuan pembiayaan :

- Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah.
- Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan.
- Bukti riwayat pembiayaan di Bank lain 6 bulan terakhir.

b) Mikro 75 iB

Tujuan dari pembiayaan mikro 75 iB di BRI Syariah Ponorogo adalah untuk kebutuhan modal kerja atau investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, tenor pembiayaannya 6-36 bulan serta pembiayaannya menggunakan skema *murābahah bi al-wakālah*.

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah mikro 75 iB antara lain, yaitu :

- Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia

- Usia minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimal 65 tahun saat jangka akhir pembiayaan.
- Lama usaha calon nasabah minimal 2 tahun
- Memiliki usaha tetap
- Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
- Melengkapi dokumen pembiayaan, yaitu :
  - Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan
  - Akta nikah atau surat keterangan belum menikah
  - Akta cerai atau surat kematian (pasangan)
  - Kartu keluarga
  - Surat izin usaha atau surat keterangan usaha
  - NPWP

Berikut aplikasi pengajuan pembiayaan :

- Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah.
- Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan.
- SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (wajib untuk jaminan tanah dan bangunan)

- FC agunan dan IMB jika ada

c) Mikro 200 iB

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

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah mikro 200 iB antara lain, yaitu :

- Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- Usia minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimal 65 tahun saat jangka akhir pembiayaan.
- Lama usaha calon nasabah minimal 2 tahun
- Memiliki usaha tetap
- Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
- Melengkapi dokumen pembiayaan, yaitu :
  - Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan
  - Akta nikah atau surat keterangan belum menikah
  - Akta cerai atau surat kematian (pasangan)

- Kartu keluarga
- Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha
- NPWP<sup>7</sup>

Berikut aplikasi pengajuan pembiayaan :

- Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah.
- Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan.
- SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (wajib untuk jaminan tanah dan bangunan)
- FC agunan dan IMB jika ada

## 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.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>BRISyariah, *AOM Enhancement Training Program BRISyariah*, (Jakarta: PT. Bank BRISyariah Tbk, 2019).

<sup>8</sup>Ibid.

c. Konsumer

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

1) KPR (Kepemilikan Pembiayaan Rumah) BRI Syariah iB

KPR BRI Syariah iB 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 BRI Syariah juga meluncurkan produk yang diberi nama KPR Sejahtera BRI Syariah iB dengan batasan maksimum pembiayaan 200 juta. Keunggulan dari KPR Sejahtera BRI Syariah salah satunya adalah uang muka yang ringan serta cicilannya meringankan dengan tenor maksimal 15 tahun.

2) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) BRI Syariah iB

KKB BRI Syariah iB merupakan pembiayaan kepemilikan mobil dari BRI Syariah 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.

### 3) KMG BRI Syariah iB (Kepemilikan Multi Guna)

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

#### d. 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>9</sup>

## B. Pelaksanaan/Praktik Implementasi Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah*

### Dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

#### 1. Pelaksanaan Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank tentu saja ada proses/prosedurnya. Berikut penjelasan tentang pelaksanaan

---

<sup>9</sup> Moh Anshori, Wawancara, 28 Mei 2019.

pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro yang berawal dari mencari nasabah sampai pengawasan selama angsuran hingga pelunasan atas kewajiban nasabah pembiayaan yang dijelaskan oleh bapak Kiki selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu:

“Dimulai dari yang sederhana yaitu penawaran produk, kita harus menguasai produk, pasar utama seperti pasar songgolangit yang banyak pedagang, media sosial bisa, face to face dengan menyebar brosur, kemudian setelah itu nasabah yang membutuhkan pembiayaan akan menghubungi marketing setelah itu kita mengunjungi nasabah, kemudian sesudah data lengkap sesuai persyaratan yang tertulis dalam brosur kita melakukan cek BI Checking, setelah BI checking keluar secepatnya melakukan survey usaha nasabah tidak boleh di tunda-tunda yaitu dengan menggunakan 5C untuk *capital* dan *condition* hanya untuk tambahan, jadi cukup 3C yang digunakan, setelah itu meminta persetujuan komite pembiayaan, dibawah 50 juta kewenangan pak gatot, di atas 50 juta pak pincam, dan itu bisa diputuskan langsung setelah selesai survei, meminta persetujuan komite bisa dilakukan ditempat nasabah bisa ditentukan di kantor, cepat tidak ada 1 hari yang penting data sudah lengkap, lnsung bisa diputuskan lewat hp, setelah itu kita melakukan murabahah dulu baru bilwakalah, kemudian ketika proses administrasi berkas nasabah diserahkan pada mbak novi selaku BOS setelah itu dicek pak gatot baru dikirim ke madiun, 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 tokonya langsung jadi itu tinggal kebutuhan nasabah yang penting ada bukti notanya, mau ditransfer diperkenankan, mau ditarik langsung diperkenankan, jadi setelah cair itu pekerjaan kita gak langsung hilang, justru itu nambah kerjaan kita namanya mention, mention itu termasuk pengawasan, pemantauan segalanya, tugas AOM secara riilnya itu tiga, pertama prospek/*canvassing*, yang kedua itu mencairkan, yang ketiga itu mention. Setelah prospek di survey oke berarti pencairan, setelah pencairan tugas kita mention nasabah, misalkan sekarang tanggal 17 waktunya bayar angsuran, ya diingatkan”<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Kiki Agung, Wawancara, 28 Mei 2019.

Dari penjelasan bapak Kiki diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* 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 jika peminjaman diatas 50 juta, 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 usaha 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 Yuli Wahyuanto selaku *Account Officer Marketing* BRI Syariah KCP Ponorogo tentang pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro, 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 pasar-pasar, door to door juga bisa, setelah itu biasanya jika nasabah menelpon saya 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 bu.<sup>11</sup>

Dari penjelasan bapak Yuli diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro dimulai dari mencari nasabah yaitu dengan system *canvassing* menyebar brosur dan media sosial jika calon nasabah 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

---

<sup>11</sup>Yuli Wahyuanto, Wawancara, 28 Mei 2019.

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.

2. Alasan Menggunakan Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo

Secara teknis di BRI Syariah KCP Ponorogo untuk pembiayaan *murābahah* usaha mikro dapat dikatakan belum memungkinkan atau bahkan belum mampu melaksanakannya untuk saat ini, karena dalam pembiayaan ini diperlukan toko atau gudang milik sendiri guna penempatan barang yang akan dijual kepada nasabah. Berikut penjelasan yang penulis dapatkan dari bapak Gatot Wijanarko selaku Pimpinan Cabang Pembantu BRI Syariah KCP Ponorogo:

“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>12</sup>

Dari penjelasan yang bapak Gatot sampaikan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk saat ini BRI Syariah KCP Ponorogo belum memungkinkan untuk melaksanakan skema *murābahah* 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 *wakālah* karena secara syariah diperbolehkan.

Keterangan lain juga penulis dapatkan dari bapak Kiki tentang alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro. Berikut penjelasan yang bapak Kiki 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 toko besi itu kalo butuh material ya antara toko besi A, B, C dan D itu harganya berbeda-beda, yang disana itu semen murah yang disini semen mahal seperti itu, yang disana besi murah yang disini besi mahal seperti itu. Pasti nasabah cari yang murah beli barangnya, gak mungkin cari yang mahal saya yakini seperti itu, makanya pakai *murābahah bi al-wakālah*, sebenarnya kan yang harus membelikan kalau skema *murābahah* itu pihak bank, pihak bank hanya membelikan barang namanya semen merknya Gresik 50kg, tapi boleh dibelikan dimana saja, tapi biasanya nasabah tidak inginkan seperti itu, nasabah itu tahu kalau disana semennya mahal, yang murah besinya, secara ketentuan emang yang membelikan pihak bank, ada yang juga pernah saya belikan kendaraan, dia minta kendaraan kalau gak salah itu Granmax tipenya sudah ada terserah mau dibelikan dimana, jadi itu pakek *murābahah*, saat ini BRI Syariah sementara belum ada kerjasama dengan diller motor, toko material dan lain”.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Gatot Wijanarko, Wawancara, 27 Mei 2018

<sup>13</sup> Kiki Agung, Wawancara, 28 Mei 2019.



Dari penjelasan yang disampaikan oleh bapak Kiki tersebut ternyata nasabah banyak yang cenderung ingin membeli barang sendiri daripada mempercayakan kepada bank untuk pembelian barang yang dibutuhkannya, karena perbandingan harga di setiap toko berbeda, nasabah lebih memilih toko yang menjual barang dengan harga lebih murah daripada toko yang menjual barang dengan harga mahal.



## BAB IV

### ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH BI AL-WAKĀLAH* DALAM USAHA MIKRO DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO

#### A. Analisis Pelaksanaan Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usaha Mikro 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 BRI Syariah KCP Ponorogo pembiayaan *murābahah* untuk usaha mikro praktiknya mengikutsertakan *wakālah* guna memperlancar proses pembiayaan yang dilakukan. Fatwa Dewan Syariah Nasional: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah* menyatakan sebagai berikut: jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murābahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dari fatwa ini sudah sangat jelas bahwa bank syariah tidak diperbolehkan untuk melakukan akad *murābahah* jika barangnya tidak ada. Ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank

syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakālah*. Setelah barang ada, baru dilakukan akad *murābahah*. Berikut mekanisme pelaksanaan pembiayaan murabahah bil wakalah dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu:

1. Penawaran pembiayaan usaha mikro

Menurut Ismail analisis pembiayaan dilakukan agar bank mengetahui kebutuhan nasabah, manajemen, kelayakan usaha, kemampuan, serta kemampuan mengembalikan pembiayaan. Salah satunya menggunakan karakter. Dalam pembiayaannya BRI Syariah KCP Ponorogo menggunakan sistem *canvassing* dimana pihak bank mengunjungi 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 BRI Syariah KCP Ponorogo. Menurut keterangan dari bapak Gatot jika ada calon nasabah yang datang sendiri ke kantor BRI Syariah KCP Ponorogo 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 BRI Syariah KCP Ponorogo.

Sedangkan menurut bapak Yuli selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Ponorogo jika ada calon nasabah yang datang sendiri ke kantor BRI Syariah KCP Ponorogo 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 BRI Syariah KCP Ponorogo 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.

## 2. Mengunjungi nasabah

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

## 3. 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>1</sup>

Di BRI Syariah KCP Ponorogo calon nasabah pembiayaan dalam proses pengajuan pembiayaan usaha mikro diperlukan mengisi formulir permohonan yang bernama Aplikasi Permohonan Pembiayaan (APP)serta harus melengkapi persyaratan pembiayaan mikro yang ditentukan oleh bank, berikut ketentuannya, yaitu:

- a. Fotocopy KTP suami dan istri
- b. Fotocopy akta nikah
- c. Fotocopy kartu keluarga
- d. Surat keterangan usaha
- e. Fotocopy NPWP (untuk peminjaman diatas 50 juta)
- f. Sertifikat jaminan

Menurut keterangan dari bapak Yuli selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Ponorogo ketika meminta data dari calon nasabah yang paling diutamakan yaitu:

- a. Fotocopy KTP suami dan istri
- b. Fotocopy akta nikah
- c. Fotocopy kartu keluarga

---

<sup>1</sup>Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al.,*Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 58.

Alasan dari bapak Yuli 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 BRI Syariah KCP Ponorogo 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.

#### 4. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo 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 BRI Syariah KCP Ponorogo sudah melaksanakan kewajibannya sesuai dengan teori Ismail.

5. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo pihak bank lebih mengutamakan *character*, *collateral* dan *capacity*, alasannya karena bisnis mikro itu butuh kecepatan proses agar calon nasabah tidak kabur dikarenakan menunggu 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 Kiki selaku *account officer marketing* BRI Syariah KCP Ponorogo 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 BRI Syariah KCP Ponorogo hanya menggunakan prinsip 3C.

## 6. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo 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 BRI Syariah KCP Ponorogo dengan catatan pimpinan cabang pembantu Ponorogo atau pimpinan cabang Madiun sudah menyetujuinya dan memberikan perintah untuk mengerjakan pembiayaan tersebut.

## 7. *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 BRI Syariah KCP Ponorogo sudah melaksanakan kewajiban sesuai dengan teori Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah.

## 8. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo. Menurut Ascarya dalam teorinya ketika bank syariah memberikan uang pembiayaan kepada nasabah sebagai wakil bank syariah, maka akad yang dipergunakan adalah akad *wakālah*, setelah barang ada, baru dilakukan skema *murābahah*.

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

“*Murābahah* dulu baru *wakālah*, *wakālah* 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 mewakili 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 *murābahah* kemudian setelah itu menggunakan *bi al-wakālah*.

Melihat keterangan diatas jadi melakukan *murābahah* (jual beli) terlebih dahulu setelah itu disertai *bi al-wakālah* pada BRI Syariah KCP Ponorogo tidak sesuai dengan teori Ascarya, karena seharusnya menggunakan *al-wakālah* terlebih dahulu kemudian melakukan *murābahah* (jual beli).

#### 9. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo 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 *murābahah bi al-wakālah*, 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 BRI Syariah KCP Ponorogo kemudian diserahkan kepada *branch operation supervisor* untuk dikirim melalui *e-mail* ke BRI Syariah KC Madiun agar dicek oleh ADP terkait kelengkapan berkasnya dan menunggu keputusan dari BRI Syariah KC Madiun, begitu juga untuk penyimpanan berkas nasabah disimpan di kantor BRI Syariah KC Madiun.

#### 10. Pencairan

Di BRI Syariah KCP Ponorogo 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.

11. 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 BRI Syariah KCP Ponorogo, 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 Yuli 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.”

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

“Mengenai pengawasan itu pengawasan obyek *murābahah*nya yang di beli 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.”

Sesuai dengan penjelasan bapak Kiki 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 Kiki 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. Melihat keterangan diatas jadi BRI Syariah KCP Ponorogo sudah melaksanakan sesuai teori Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. dalam bukunya yang berjudul Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah, dalam hal pembayaran angsuran dan pelunasan pembiayaan.

#### **B. Analisis Alasan Menggunakan Pembiayaan *Murābahah bi al-Wakālah* dalam Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo**

BRI Syariah KCP Ponorogo dalam praktik sesungguhnya untuk pembiayaan *murābahah* dalam usaha mikro praktiknya tidak sesuai dengan teori, dimana pengertian pembiayaan *murābahah* 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 BRI Syariah KCP Ponorogo mengikutsertakan *wakālah* guna memperlancar proses pembiayaan yang dilakukan.

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

Secara teknis di BRI Syariah KCP Ponorogo untuk pembiayaan *murābahah* usaha mikro dapat dikatakan belum memungkinkan untuk melaksanakannya untuk saat ini, karena dalam pembiayaan ini diperlukan toko atau gudang milik sendiri guna penempatan barang yang akan dijual kepada nasabah, sedangkan BRI Syariah Ponorogo belum ada kerjasama dengan toko penyedia barang yang dibutuhkan nasabah. Seperti yang di jelaskan oleh bapak Gatot ketika peneliti bertanya terkait penyediaan barang dari bank, berikut penjelasannya:

“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”

Dari penjelasan yang bapak Gatot sampaikan diatas sudah jelas bahwa nasabah ingin membeli barang sendiri daripada mempercayakan pada pihak bank, maka dari itu menyertakan *wakālah* karena secara syariah diperbolehkan. Dalam buku Standar Produk Perbankan Syariah *Murābahah* yang menyatakan tentang *murābahah bi al-wakālah* bank diperbolehkan memberi tanggungjawab atau kuasa kepada nasabah melalui media *wakālah* untuk bertindak sebagai wakil bank dalam membeli objek *murābahah* yang sesuai dengan spesifikasi, kondisi dan harga yang sudah disepakati antara nasabah dengan bank serta disetujui oleh bank.<sup>2</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 *wakālah* dalam *murābahah* untuk pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo juga penulis dapatkan dari bapak Kiki, 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 toko besi itu kalo butuh material ya antara toko besi A, B, C dan D itu harganya berbeda-beda, yang disana itu semen murah yang disini semen mahal seperti itu, yang disana besi murah yang disini besi mahal seperti itu. Pasti nasabah cari yang murah beli barangnya, gak mungkin cari yang mahal saya yakini

---

<sup>2</sup> Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al., *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah...*, 93.

seperti itu, makanya pakai murabahah bil wakalah, sebenarnya kan yang harus membelikan kalau skema murabahah itu pihak bank, pihak bank hanya membelikan barang namanya semen merknya Gresik 50kg, tapi boleh dibelikan dimana saja, tapi biasanya nasabah tidak inginkan seperti itu, nasabah itu tahu kalau disana semennya mahal, yang murah besinya, secara ketentuan emang yang membelikan pihak bank, ada yang juga pernah saya belikan kendaraan waktu saya masih bertugas di Madiun, dia minta kendaraan kalau gak salah itu Granmax tipenya sudah ada terserah mau dibelikan dimana, jadi itu pakek murabahah, saat ini BRI Syariah sementara belum ada kerjasama dengan diller motor, toko material dan lain”.

Dari penjelasan yang disampaikan oleh bapak Kiki tersebut ternyata nasabah banyak yang cenderung ingin membeli barang sendiri daripada mempercayakan kepada bank untuk pembelian barang yang dibutuhkannya, karena perbandingan harga disetiap toko berbeda, nasabah lebih memilih toko yang menjual barang dengan harga lebih murah daripada toko yang menjual barang dengan harga mahal.

Melihat keterangan diatas jadi pembiayaan *murābahah* yang menyertakan *bi al-wakālah* di BRI Syariah KCP Ponorogo diperbolehkan sesuai dengan teori yang ada dalam buku Standar Produk Perbankan Syariah *murābahah*.

BRI Syariah KCP Ponorogo dalam menangani permintaan nasabah yang ingin membeli barang sendiri seharusnya mengupayakan terlebih dahulu untuk tidak diwakilkan agar bisa lebih memahami spesifikasi barang yang diinginkan nasabah jika menangani calon nasabah-nasabah yang lain.

Selanjutnya setelah peneliti mengetahui alasan penggunaan media *wakālah* dalam pembiayaan *murābahah* untuk usaha mikro di BRI Syariah Ponorogo, peneliti melanjutkan bertanya kepada bapak Kiki tentang alasan

penggunaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro lebih banyak digunakan di BRI Syariah KCP Ponorogo, beliau menjelaskannya sebagai berikut:

“Jadi begini, bukan kebanyakannya tapi kebutuhannya, berarti kita lihat dulu apa yang dibutuhkan, misalnya punya usaha sound system perlu alat baru, kan jelas dibelikan alat gitu. Ke dua pembangunan dibelikan material, kan jelas dia butuh material batu-bata, semen, pasir dan seterusnya kan butuh to, kita biayai karena dia butuh biaya seperti itu. Mikro sekarang sudah punya dua produk baru *MMQ* sama *IMBT* tapi di Ponorogo area Madiun belum dijalankan seperti apa *IMBT*, seperti apa *MMQ*, makanya menggunakan *murābahah bi al-wakālah*”

Dari penjelasan diatas sudah sangat jelas bahwa saat ini BRI Syariah KCP Ponorogo belum menjalankan dua produk baru mikro yaitu *Ijarah Muntahiya Bi Tamlik (IMBT)* dan *Musarakah Mutanaqisah (MMQ)*, karena nasabah lebih membutuhkan modal untuk pembelian alat pendukung agar usahanya semakin berkembang.

Keterangan lain juga didapatkan peneliti dari bapak Gatot bahwa kebutuhan nasabah lebih banyak untuk menambah modal usaha agar usaha yang sedang dijelankannya dapat berkembang dan semakin menguntungkan.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu: mencari nasabah dengan sistem *canvassing* yaitu menyebar brosur, media sosial, selanjutnya mengunjungi nasabah, mengisi formulir serta mengumpulkan data nasabah, cek BI checking, menganalisa nasabah dengan menggunakan 3C, meminta persetujuan komite pembiayaan, *approval*, selanjutnya melakukan akad dengan menggunakan *murābahah* terlebih dahulu kemudian setelah itu dengan *bi al-wakālah* yang tidak sesuai dengan teori Ascarya dimana menyatakan menggunakan *wakālah* terlebih dahulu kemudian melakukan *murābahah* (jual beli) karena untuk melakukan skema *murābahah* barang yang diperjual-belikan harus ada terlebih dahulu, selanjutnya proses administrasi, pencairan, melakukan pengawasan kepada nasabah selama angsuran sampai pelunasan atas kewajiban nasabah.
2. Alasan menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* dalam usaha mikro di BRI Syariah KCP Ponorogo, yaitu: BRI Syariah KCP Ponorogo dalam praktik sesungguhnya untuk usaha mikro, pembiayaan *murābahah* mengikutsertakan *wakālah*. Pihak bank



mewakikan pembelian barang kepada nasabah karena kebanyakan nasabah cenderung ingin membeli sendiri barang yang dibutuhkan daripada mewakilkannya kepada pihak bank.

Nasabah BRI Syariah KCP Ponorogo dalam pembiayaan usaha mikro lebih membutuhkan tambahan modal usaha untuk pembelian alat pendukung, maka dari itu pihak bank lebih banyak menggunakan pembiayaan *murābahah bi al-wakālah* karena menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah pembiayaan.

## **B. Saran**

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

1. Hendaknya BRI Syariah KCP Ponorogo memiliki beberapa ahli dibidang pemilihan barang serta memiliki gudang, dan bekerjasama dengan beberapa supplier.
2. Hendaknya BRI Syariah KCP Ponorogo juga ikut dalam proses pembelian barang.
3. Hendaknya BRI Syariah KCP Ponorogo mengupayakan sebisa mungkin tidak mengikutsertakan *wakālah* terlebih dahulu.
4. Hendaknya masyarakat atau calon nasabah pembiayaan yang akan pengajukan permohonan pembiayaan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh bank.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M. Kwartono. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2007.
- Al Arif, M Nur Rianto dan Suci Hanifa. "Tingkat Profitabilitas Pembiayaan Mikro dan Metode *Economic Value Added* :Studi Pada Bank BRI Syariah." *Jurnal Ekonomi*. 2017: 257-258.
- Al-Asqani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram Min'Adillati Ahkam*. Terj, M. Zaenal Arifin. *Kitab Bulughul Maram Kumpulan Hadist Hukum dan Akhlak*. Jakarta: Khatulistiwa Press, 2014.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Islamic Banking (Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik)*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: AlvaBet, 2003.
- Ariska, Wike. "Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat". Skripsi. Medan: UIN Sumatera Utara, 2018.
- Ascarya dan Diana Yumanita. *Bank Syariah*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan Study Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, 2005.
- . *Akad dan Produk Bank Syariah : Konsep dan Praktik di Beberapa Negara*. Jakarta: Bank Indonesia, 2006.
- . *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Astuti, Ari. "Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan KSPPS Binama Semarang". Skripsi. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017.
- Bank Indonesia. "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah". dalam <https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Dokuments/UU20Tahun2008UMKM.PDF>. (10 Mei 2019)
- BRISyariah. *AOM Enhancement Training Program BRISyariah*. Jakarta: PT. Bank BRISyariah Tbk, 2019.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Teras, 2012.

- Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi et.al. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Jakarta : 2016.
- Febriyanti, Resta. “Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro”, dalam [https://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro\\_08.html?m=1](https://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro_08.html?m=1). (11 Mei 2019)
- Gandapradja, Permadi. *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Herdiansyah, Haris. *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups*. Jakarta: Rajawali Press, 2015.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015.
- Khofsah, Sholihatini. “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.
- Kusumas, Elida. “Pembiayaan Perbankan Syariah,” dalam <http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/pembiayaan-perbankan-syariah.html?m=1>, (19 Mei)
- Lembaga Penelitian SMERU, *Buku II : Upaya Penguatan Usaha Mikro dalam Rangka Peningkatan Ekonomi Perempuan (Sukabumi, Bantul, Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)*. Jakarta: 2003.
- Maulidizen, Ahmad dan Joni Tamkin Borhan. “Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Murabahah Bi Al-Wakalah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Sungkono Surabaya”. *Jurnal Ilmiah Islam Futura*. Agustus 2016: 94-95.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2005.\
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2002.
- . *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2014.

- Purwarna, Agung Eko. *Perbankan Syariah*. Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2009.
- Raco, J. R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan keunggulannya*. Jakarta: PT Gramedia, 2010.
- Rivai, Veitzal. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.
- Rohmah, Azzifathur. "Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi pada LKS Asri Cabang Sendang". Skripsi. Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2015.
- Rosmalinda, Upia. "Prinsip Kehati-hatian dalam Pembiayaan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah," dalam *Jurnal Hukum dan Ekonomi*, ed. Adzkiya. Jurai Siwo Metro: STAIN, 2013: 63-64.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. 23. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Mu'amalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.
- Syahrangga, Dimas Pandu. "Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Usaha Mikro di BRI Syariah Cabang Pati". Skripsi. Semarang: UIN Semarang, 2017.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan menengah di Indonesia (Isu-isu Penting)*. Jakarta: LP3ES, 2012.
- Usman, Rachmadi. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Wanita, Nur. "Perkembangan Usaha Mikro," *Jurnal Penelitian Ilmiah*. Desember 2015: 255.
- Wildantyo, Yassar. "Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari'ah KCP Kudus". Skripsi. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016.
- Wiroso. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta : LPFE Usakti, 2009.
- Yunita, Ani. "Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah". *Varia Justicia*. Juni 2018: 24.

## DAFTAR INTERNET

[Http://menkokesra.go.id/](http://menkokesra.go.id/), *Hasil Rakor Tingkat Menteri SNPK dan Penanggulangan Kemiskinan melalui Pemberdayaan Masyarakat.* (15 Maret 2019)

<https://www.brisyariah.co.id/detaiProduk.php?&f=10>. (16 Mei 2019)

<https://www.brisyariah.co.id/detaiProduk.php?&f=visimisi>. (16 Mei 2019).

[https://www.brisyariah.co.id/tentang\\_kami.php?&f=sejarah](https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?&f=sejarah). (16 Mei 2019).

