

**TRANSAKSI MURABAHAH
DI BANK MUAMALAT INDONESIA**

(Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007)



Oleh :

Karsidi

NIM : 06913043

TESIS

Diajukan Kepada Magister Studi Islam
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

YOGYAKARTA

2008

**TRANSAKSI MURABAHAH
DI BANK MUAMALAT INDONESIA**

(Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007)



Oleh :

Karsidi

NIM : 06913043

Pembimbing:

Dr. Drs.H. Dadan Muttaqien, SH., M.Hum.

TESIS

Diajukan Kepada Magister Studi Islam
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

YOGYAKARTA

2008



**MAGISTER STUDI ISLAM
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 404/PS-MSI/Peng./V/2008

TESIS berjudul : **TRANSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT
INDONESIA (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang
Purwokerto, Tahun 2007)**

Ditulis oleh : Karsidi

N. I. M. : 06913043

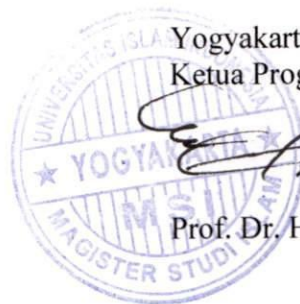
Konsentrasi : Hukum Bisnis Syariah

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister dalam Ilmu
Hukum Bisnis Syariah

Yogyakarta, 16 Mei 2008

Ketua Program

Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS





MAGISTER STUDI ISLAM
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Karsidi
Tempat/tgl.lahir : Bantul, 29 Mei 1953
N. I. M. : 06913043
Konsentrasi : Hukum Bisnis Syariah
Judul Tesis : **TRANKSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT
INDONESIA (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang
Purwokerto, Tahun 2007)**

Ketua/Sekretaris: Drs. H. Asmuni, MA

Pembimbing : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH.; M.Hum

Penguji : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS

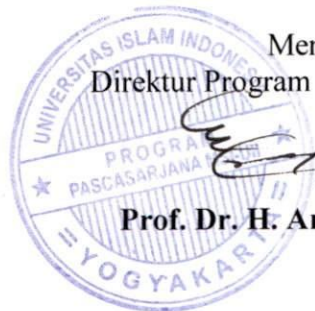
Penguji : Drs. Yusdani, M.Ag.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 7 Mei 2008

Pukul : 08.00–09.00 WIB

Hasil / Nilai : **90.00 / A**



Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII

Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS



**MAGISTER STUDI ISLAM
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS
No. : 471/PS-MSI/ND/V/2008

TESIS berjudul : **TRANKSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT
INDONESIA (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia
Cabang Purwokerto, Tahun 2007)**

Ditulis oleh : Karsidi

NIM : 06913043

Konsentrasi : Hukum Bisnis Syariah

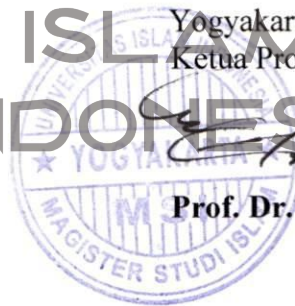
Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program
Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.



UNIVERSITAS

Yogyakarta, 3 Mei 2008
Ketua Program,
INDONESIA

Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS.



PERSETUJUAN

TESIS berjudul : **TRANSAKSI MURABAHAH**
DI BANK MUAMALAT INDONESIA
(Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia
Cabang Purwokerto, Tahun 2007).

Ditulis oleh : Karsidi

NIM : 06913043

Konsentrasi : Hukum Bisnis Syariah

Telah dapat disetujui untuk diuji di hadapan Tim Penguji Tesis Magister Studi Islam, Universitas Islam Indonesia.



Yogyakarta, 26 April 2008

Pembimbing,

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH., M.Hum

MOTTO

وابتغ فيما اتك الله الدار الآخرة ولا تنس نصيبك
من الدنيا..... *

“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia.....”**

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لعن الله اكل
الربا وموكله وشاهديه وكاتبه هم فيه سواء، رواه مسلم ...

Sabda Rasulullah Saw:

“Allah Swt. melaknati (mengutuk) pemakan riba, orang yang jadi wakil (pengurus) masalah riba, para saksi riba dan para penulis riba, kesemuanya sama dosanya” (HR. Muslim)

* QS. Al-Qasas (28): 77

** Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Edisi (Jakarta: CV, 2004)

*** Mohammad Fachrurrozy, *Rangkaian Ratna Mutu Manikam* (Kumpulan Hadis tentang Akhlak dan Imam), Cet.1 (Semarang: CV Indra, 1985), hal. 105

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata Arab-Latin yang dipakai dalam penyusunan Tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987 tertanggal 22 Januari 1988.

1. Konsonan Tunggal

| <i>Huruf Arab</i> | <i>Nama</i> | <i>IS Huruf Latin</i> | <i>Keterangan</i> |
|-------------------|-------------|-----------------------|---------------------------|
| ا | Alif | tidak dilambangkan | - |
| ب | Ba' | b | - |
| ت | Ta' | t | - |
| ث | sa' | s | s (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | j | - |
| ح | Ha' | h | h (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha' | kh | - |
| د | Dāl | d | - |
| ذ | Zāl | z | z (dengan titik di atas) |
| ر | Ra' | r | - |
| ز | Za' | z | - |
| س | Sīn | s | - |
| ش | Syīn | sy | - |
| ص | Ṣād | ṣ | s (dengan titik di bawah) |
| ض | Dād | ḍ | d (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa' | ṭ | t (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ẓa' | ẓ | z (dengan titik di bawah) |

| | | | |
|---|--------|---|-----------------------|
| ع | 'Aīn | ' | koma terbalik ke atas |
| غ | Gaīn | g | - |
| ف | Fa' | f | - |
| ق | Qāf | q | - |
| ك | Kāf | k | - |
| ل | Lām | l | - |
| م | Mīm | m | - |
| ن | Nūn | n | - |
| و | Wāw | w | - |
| ه | Ha' | h | - |
| ء | Hamzah | , | Apostrof |
| ي | Ya' | y | - |

2. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

| | | |
|---------------|---------|---------------------|
| مُتَعَلِّدَةٌ | ditulis | <i>muta'addidah</i> |
| عِلَّةٌ | ditulis | <i>'iddah</i> |

3. *Ta' Marbūṭah* di akhir kata

1. Bila *ta' marbūṭah* dibaca mati ditulis dengan *h*, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia, seperti *salat*, *zakat* dan sebagainya.

| | | |
|----------|---------|---------------|
| حِكْمَةٌ | ditulis | <i>hikmah</i> |
| جِزْيَةٌ | ditulis | <i>Jizyah</i> |

2. Bila *ta' marbūṭah* diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

| | | |
|----------------|---------|--------------------------|
| الأولياء كرامة | ditulis | <i>karāmah al-aulyā'</i> |
|----------------|---------|--------------------------|

3. Bila *ta' marbūṭah* hidup atau dengan *harakat*, *fathah*, *kasrah* dan *dammah* ditulis *t*

| | | |
|-------------------|---------|----------------------|
| الْفِطْرِ زَكَاةً | ditulis | <i>zakāt al-fiṭr</i> |
|-------------------|---------|----------------------|

4. Vokal Pendek

| | | | |
|-----|---------------|---------|---|
| — | <i>fathah</i> | ditulis | a |
| --- | <i>kasrah</i> | ditulis | i |
| --- | <i>dammah</i> | ditulis | u |

5. Vokal Panjang

| | | | |
|----|-------------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| 1. | <i>fathah + alif</i> جاهلية | ditulis ditulis | <i>ā</i> <i>jāhiliyyah</i> |
| 2. | <i>fathah + ya' mati</i> تانسى | ditulis ditulis | <i>ā</i> <i>tansā</i> |
| 3. | <i>kasrah + ya' mati</i> نيم كرم | ditulis ditulis | <i>ī</i> <i>karīm</i> |
| 4. | <i>dammah + wawu mati</i> فروض | ditulis ditulis | <i>ū</i> <i>furūd</i> |

6. Vokal Rangkap

| | | | |
|----|-----------------------------------|--------------------|------------------------------|
| 1. | <i>fathah + ya' mati</i> بينكم | ditulis ditulis | <i>ai</i> <i>bainakum</i> |
| 2. | <i>fathah + wawu mati</i> قول | ditulis ditulis | <i>au</i> <i>qaul</i> |

7. **Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata**

Penulisan vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan tanda apostrof (').

| | | |
|--------------------|---------|------------------------|
| أَنتُمْ | ditulis | <i>a'antum</i> |
| تُمْ شَكَرَ لَيْنِ | ditulis | <i>la'in syakartum</i> |

8. **Kata Sandang Alif + Lām**

1. Bila kata sandang *alif* + *lām* diikuti huruf *Qamariyyah* ditulis dengan *al*.

| | | |
|------------|---------|------------------|
| الْقُرْآن | ditulis | <i>al-Qur'ān</i> |
| الْقِيَّاس | ditulis | <i>al-Qiyās</i> |

2. Bila kata sandang *alif* + *lām* diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta dihilangkan huruf *l* (el)-nya.

| | | |
|-----------|---------|------------------|
| السَّمَاء | ditulis | <i>as-Samā'</i> |
| الشَّمْس | ditulis | <i>asy-Syams</i> |

9. **Huruf Besar**

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan Ejaan Yang Disempurnakan (EYD).

10. **Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Kata-kata dalam rangkaian kalimat ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

| | | |
|-------------------|---------|----------------------|
| الْفُرُوضُ ذَوِي | ditulis | <i>zawi al-furūḍ</i> |
| السُّنَّةُ أَهْلُ | ditulis | <i>ahl as-Sunnah</i> |

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي احل البيع وحرّم الربوا ، والصلاة
والسلام على اشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد
وعلى اله واصحابه اجمعين .

Segala puji dan curahan rasa syukur tak jemu-jemunya penyusun panjatkan kehadiran Allah Swt. Atas perkenan dan ridha-Nya penyusun bisa menyelesaikan tugas akhir yaitu penyusunan tesis dengan judul: “*TRANSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA*” (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007). Salawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan, panutan dan teladan kita, Rasulullah Muhammad Saw, juga kepada keluarga, para sahabat, dan para pengikutnya.

Penyusun sangat menyadari apabila tanpa perkenan dan ridha Allah Swt maupun bantuan dari berbagai pihak baik yang secara langsung maupun tidak langsung, jelas penyusun tidak akan mungkin dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Maka penyusun sangat bersyukur kehadiran Allah Swt dan juga sangat berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
2. Bapak Drs. H.M. Fajar Hidayanto, MM, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
3. Bapak Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS, selaku Ketua Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta, yang selalu memberikan dorongan untuk tetap bersemangat meraih keberhasilan di dalam studi.
4. Bapak Drs. H. Asmuni M. Tahir, MA, selaku Sekretaris Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) yang selalu memberikan motivasi untuk meraih sukses dalam studi, terutama ketika penyusun mengalami kesulitan dan bahkan mau mengundurkan diri.
5. Bapak Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH., M.Hum., dalam kapasitas beliau selaku pembimbing yang dengan penuh kesabaran, kasih sayang dan dengan sifat kebatihan beliau membimbing dan membombong yuniornya untuk dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini.
6. Para Bapak dan Ibu Dosen di Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta yang telah banyak memberikan ilmu dan wawasan lebih luas sehingga penyusun merasa semakin haus ilmu pengetahuan.
7. Seluruh staf Pengelola dan Pengembangan Program Pasca Sarjana Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta, yang selama ini

selalu menerima dan melayani penyusun sebagai mahasiswa dengan baik, ramah, dan penuh suasana maupun rasa kekeluargaan.

8. Pimpinan dan seluruh kru Bank Muallamat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto, yang telah menerima dan melayani penyusun selama mengumpulkan data dengan sedemikian baik dan penyusun mohon maaf telah mengganggu kesibukan anda sekalian.
9. Seluruh teman seangkatan mahasiswa PPs. MSI-UII Yogyakarta kelas Purwokerto yang selama ini selalu menjalin komunikasi khususnya dalam urusan studi dan saling melengkapi dengan penuh keakraban.
10. Semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu yang telah memberikan perhatian, dorongan dan bantuan dalam bentuk apapun sehingga selesainya penyusunan tesis ini.

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Sekali lagi pada kesempatan ini penyusun hanya bisa mengucapkan dan mengungkapkan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak yang tersebut maupun tidak tersebut di atas, dengan iringan do'a semoga seluruh amal kebaikan senantiasa diterima oleh Alloh Swt dan dicatat sebagai amal jariah yang selalu mendapat ridha serta pahala dari-Nya. Amin ya rabbal 'alamin.

Akhir kata, penyusun mengakui dan menyadari sepenuh hati bahwa tesis ini jelas masih jauh dari sempurna karena tentu masih banyak kekurangan dan kelemahan dari berbagai segi. Oleh karena itu, penyusun mohon maaf dan mohon agar para pembaca bisa memaklumi serta dengan segala kerendahan hati penyusun mohon adanya kritik, saran dan masukan yang bersifat membangun

demi kelengkapan dan kesempurnaan tesis ini. Untuk itu, penyusun tak lupa mengucapkan banyak terima kasih teriring doa semoga Allah Swt senantiasa melindungi dan meridhai setiap langkah dan usaha kita. Amin ya robbal 'alamin.

Purwokerto, 15 April 2008



Penyusun,

Karsidi

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--------------------------------------|----------------|
| HALAMAN SAMPUL LUAR | i |
| HALAMAN SAMPUL DALAM | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS..... | iv |
| HALAMAN NOTA DINAS | v |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI..... | viii |
| KATA PENGANTAR | xii |
| DAFTAR ISI | xiii |
| DAFTAR TABEL..... | xx |
| DAFTAR GAMBAR | xxi |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xxii |
| ABSTRAK | xxiii |
| ABSTRACT | xxiv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan Penelitian | 5 |
| D. Manfaat Penelitian | 6 |
| E. Telaah Pustaka | 7 |

| | |
|---------------------------------|----|
| F. Kerangka Teori | 10 |
| G. Metode Penelitian | 13 |
| H. Sistematika Pembahasan | 17 |

BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG MURABAHAH

| | |
|--|----|
| A. Jual Beli di Perbankan Syariah | 19 |
| B. Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Perbankan Syariah | 28 |
| C. Aplikasi Murabahah Pada Perbankan Syariah | 41 |
| D. Kaidah-kaidah yang Berkaitan Dengan Murabahah | 45 |
| E. Manfaat Bai' Al-Murabahah dan Risikonya | 46 |

BAB III PROFIL PERBANKAN MUAMALAT INDONESIA (BMI)

SEBAGAI BANK SYARIAH

| | |
|---|----|
| A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia dan Perkembangannya | 48 |
| B. Tujuan Berdirinya Bank Muamalat Indonesia | 50 |
| C. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia | 53 |
| D. Konsep Dasar Operasional Bank Muamalat Indonesia | 54 |
| E. Karakteristik Bank Muamalat Indonesia Sebagai Lembaga Perbankan Syariah | 58 |
| F. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia | 60 |

BAB IV REALISASI AKAD MURABAHAH DI BANK MUAMALAT

INDONESIA (BMI) CABANG PURWOKERTO

- A. Struktur Organisasi BMI Cabang Purwokerto 65
- B. Produk-produk dan Jasa Layanan BMI Cabang Purwokerto 67
- C. Jumlah Nasabah Produk Murabahah BMI Cabang Purwokerto Tahun 2007 77
- D. Mekanisme Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto 78
- E. Peluang, Tantangan dan Hambatan Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto Tahun 2007..... 98

BAB V ANALISA TRANSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT

INDONESIA (BMI) BMI CABANG PURWOKERTO

- A. Pelaksanaan Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto... 107
- B. Intensitas Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto, Tahun 2007 110
- C. Penyelesaian Masalah yang Terjadi Dalam Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto..... 112

BAB VI PENUTUP

- A. Kesimpulan 119
- B. Saran-saran 120

DAFTAR PUSTAKA 121

Lampiran-lampiran

Daftar Pertanyaan

Surat Keterangan Penelitian

Contoh Surat Permohonan Realisasi Pembiayaan

Contoh Surat Kuasa Debit

Contoh Surat Sanggup

Contoh Akad Nota Riil Murabahah

Daftar Riwayat Hidup



**UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA**

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 1. Bentuk-bentuk akad | 27 |
| Tabel 2. Jumlah Pemeluk agama | 100 |
| Tabel 3. Jenis mata penjaharian penduduk | 101 |
| Tabel 4. Lembaga keuangan bank dan bukan bank..... | 102 |



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|---------|
| Gambar 1. Kedudukan lembaga keuangan dalam sistem muamalah Islam | 11 |
| Gambar 2. Bagan/Skema proses penelitian kualitatif..... | 18 |
| Gambar 3. Skema Bai' al- Murabahah | 30 |
| Gambar 4. Skema Bai' al- Murabahah | 37 |
| Gambar 5. Skema as- Salam | 39 |
| Gambar 6. Skema Bai' al- Istishna..... | 40 |
| Gambar 7. Struktur organisasi BMI (1992)..... | 63 |
| Gambar 8. Struktur organisasi BMI (2006)..... | 64 |
| Gambar 9. Struktur organisasi BMI Cabang..... | 66 |
| Gambar 10. Jumlah nasabah produk murabahah | 77 |
| Gambar 11. Skema proses (mekanisme) pembiayaan..... | 94 |
| Gambar 12. Skema transaksi murabahah rumah..... | 97 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Pertanyaan
- Lampiran 2. Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 3. Contoh Surat Permohonan Realisasi Pembiayaan
- Lampiran 4. Contoh Surat Kuasa Debit
- Lampiran 5. Contoh Surat Sanggup
- Lampiran 6. Contoh Surat Akta Notaris
- Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

TRANSAKSI MURABAHAH
DI BANK MUAMALAT INDONESIA
(Studi kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007)
Oleh : Karsidi
NIM : 06913043

Abstrak

Murabahah sepanjang tahun 2007 merupakan produk yang paling diminati oleh para nasabah di dalam transaksinya di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto. Hal itu terlihat bahwa khusus produk pembiayaan yang menggunakan akad atau transaksi Murabahah sebanyak 250 orang (sekitar 67%), disusul para nasabah yang menggunakan akad atau transaksi Musyarakah sebanyak 88 orang (sekitar 23%), dan pada urutan ketiga ditempati para nasabah yang bertransaksi dengan akad Mudharabah sebanyak 37 orang (sekitar 10%). Hal itulah yang mendorong keinginan penyusun untuk melakukan suatu penelitian.

Penelitian tersebut dimaksudkan untuk mengetahui tentang mekanisme transaksi Murabahah, perbandingan jumlah nasabah antar produk pembiayaan, dan juga untuk mengetahui tentang peluang, tantangan dan hambatan yang di hadapi BMI Cabang Purwokerto serta solusi yang dilakukannya.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan normative sosiologis yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti tentang landasan metodologis berdasar pada pustaka yang berupa data sekunder dan penelitian lapangan untuk memperoleh data primer dengan wawancara dan pengamatan dokumen. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan metode kualitatif dan disajikan secara deskriptif.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa mekanisme transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah. Perbandingan jumlah nasabah didominasi dengan akad Murabahah sebagaimana telah tersebut di atas. Adanya peluang, tantangan, dan hambatan juga telah diupayakan untuk bisa ditangani dengan solusi yang terbaik, dalam arti terbaik bagi nasabah maupun pihak bank.

Hasil penelitian ini diharapkan berguna dan menambah wawasan positif bagi masyarakat, para nasabah, para praktisi perbankan, maupun civitas akademik di perguruan tinggi.

Kata kunci : Bank Muamalat, Murabahah

**MURABAHAH TRANSACTION
IN INDONESIA MUAMALAT BANK**
(A case Study in Indonesia Muamalat Bank, Branch of Purwokerto)

By: Karsidi

Student Number : 06913043

Abstract

During 2007 Murabahah was the most favourable product of the cutomers of Indonesia Muamalat Bank, Branch of Purwokerto. There were 250 customer (67%) who used Murabahah Transaction for finance products. The second highest percentage was Musyarakah Transaction. In this transaction, there were 88 customers (23%) and the third highest percentage was Mudharabah Transaction. There were 37 customers (10%) who used this Transaction. The above facts motivated the writer to conduct a research.

This research was aimed to find out the Mechanism of Murabahah Transaction, the amount of customers of the Finance Products. This research was also aimed to find out the opportunity, challenge, and the obstacle faced by Indonesia Muamalat Bank, Branch Purwokerto. At last, this research was aimed to find out the way to overcome the obstacle.

The Approach that was used in this research was Sociological Normative. By using this approach, the research was conducted by collecting secondary data that were obtained from library research, and by collecting Primary data that were Obtained from field research. This was conducted by interview and Document Observation. The data were then analyzed by applying Qualitative Method, and they were descriptively presented.

The result of the research concluded that the Transaction Mechanism in Indonesia Muamalat Bank, Branch of Purwokerto was conducted in Sharia Principles. The amount of the customers was dominated by the customers who used Murabahah Transaction. The opportunity, challenge, and the obstacle had been handled and overcome by the best way for both the customers and the Bank.

Hopefully, the result of this research could be useful to improve positive insight of public, the customers, banking practitioners, and academic society in tertiary educational institutions.

Key word : Muamalat Bank, Murabahah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Alhamdulillah, kita pantas bersyukur karena pada dasawarsa terakhir ini perhatian dan pengertian umat Islam Indonesia terhadap sistem ekonomi yang berlandaskan syariah semakin tumbuh dan berkembang. Hal tersebut disebabkan antara lain karena pengetahuan dan kesadaran umat Islam untuk bersyariah secara *kaffah* dalam berbagai aspek kehidupan juga meningkat.

Melihat kenyataan seperti tersebut di atas, maka Majelis Ulama Indonesia (MUI) bersama dengan Bank Indonesia (BI) memberikan respon positif dan juga bersikap proaktif. Salah satu hasilnya adalah lahir/berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1991 sebagai bank pertama di Indonesia yang sistem operasionalnya berlandaskan pada prinsip syariah. Kelahiran bank syariah (BMI) ini kemudian diikuti dengan munculnya bank-bank lain, baik yang berbentuk *full branch* maupun yang hanya berbentuk divisi atau unit usaha syariah, termasuk juga tidak ketinggalan lembaga-lembaga keuangan lain seperti asuransi, pegadaian, dan lembaga investasi yang berbasis sistem syariah terus bermunculan.

Seiring dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) tersebut, umat Islam seolah dihadapkan pada dua pilihan. Pilihan pertama, suatu jalan yang mulus menghampar yang selama ini dilalui yaitu sistem kelembagaan

keuangan non syariah atau konvensional, yang sepiantas menjanjikan suatu kenyamanan, kemudahan, keamanan, dan kesejahteraan. Jalan ini telah sekian lama meninabobokan kita, yang seolah-olah kaum muslimin sudah tidak mungkin lagi bisa melepaskan diri dari gurita sistem kelembagaan keuangan yang telah mengepung dan memasuki seluruh ruang kehidupan perekonomian kita.

Pilihan kedua, suatu jalan yang tampaknya seperti jalan setapak dan terjal penuh bebatuan, berkelok dan mendaki serta menimbulkan kesan pasti akan melelahkan bila dilalui yaitu sistem kelembagaan keuangan syariah. Ketika itu, dengan suara lirih dan kurang yakin kita menyebutnya sebagai sistem keuangan alternatif atau sistem bagi hasil atau juga sistem keuangan tanpa bunga.

Sangat disayangkan bahwa hingga saat ini masih ada juga yang memandang kelahiran dan kehadiran Bank Muamalat Indonesia (BMI) ini dengan penuh keraguan bahkan memandang dengan sebelah mata. Sangat disesalkan pula bahwa masih ada yang berpendapat bahwa bank/lembaga keuangan syariah adalah sama saja dengan bank-bank konvensional yang dibungkus/diganti dengan istilah Islam (Arab).

Sejak adanya Fatwa MUI Nomor 1/2004 yang menyatakan bahwa bunga bank adalah haram hukumnya, maka semua praktik bisnis yang menerapkan sistem bunga menjadi haram. Namun, pada kenyataannya fatwa MUI tersebut banyak umat Islam yang tidak tahu atau walaupun tahu fatwa tersebut disikapi dengan dingin-dingin saja sehingga terkesan mengabaikan.

Padahal dengan jelas Allah SWT telah berfirman di dalam QS. Al-Baqarah (2)

: 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا¹

“.....Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”²

Firman Allah SWT juga di dalam QS. An-Nisa (4) : 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْطِافٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ³

“Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu.....”⁴

Mengenai produk-produk perbankan syariah (dalam hal ini BMI) dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Produk Penyaluran Dana
2. Produk Penghimpunan Dana
3. Produk yang Berkaitan dengan Jasa.⁵

¹ QS. Al-Baqarah (2) : 275

² Anonim, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Edisi Baru, Departemen Agama RI, (Jakarta: CV Mekar, 2004), hal. 58

³ QS. An-Nisa (4) :29

⁴ Anonim, *Al-Qur'an*, hal. 107-108

⁵ Muhamad Nadratuzzaman Hosien, *Buku Saku Perbankan Syariah*, (Jakarta: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, 2005), hal .31

Dari produk-produk BMI tersebut, berdasarkan observasi awal yang dilakukan dengan disertai wawancara ringan dengan para kru BMI Cabang Purwokerto, ternyata di dalam operasionalnya khusus tahun 2007 lebih didominasi oleh para nasabah yang memanfaatkan Produk Penyaluran Dana untuk pembiayaan dengan menggunakan akad/transaksi murabahah.⁶ Maka dari itu, dipandang perlu untuk mengungkap lebih jauh tentang perbandingan antara jumlah nasabah yang menggunakan akad/transaksi murabahah dibandingkan dengan yang menggunakan produk-produk lainnya di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto Tahun 2007.

Adapun penelitian serupa yang dilakukan oleh Wildan Tojibi (2007) tentang “Transaksi Murabahah pada BMI Cabang Yogyakarta” yang hasilnya menunjukkan bahwa 95 % transaksinya menggunakan/disertai wakalah, sedangkan transaksi murabahah yang dilakukan di BMI Cabang Purwokerto tidak disertai dengan wakalah atau bisa disebut dengan transaksi murabahah murni.

Berdasar pada hal-hal yang merupakan latar belakang tersebut, maka penyusun meneliti tentang:

“TRANSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA” (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007).

⁶ Observasi dan Wawancara, tanggal 17 Desember 2007

B. Rumusan Masalah

Pada intinya masalah yang dicari jawabannya adalah:

1. Bagaimana mekanisme transaksi murabahah di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto ?
2. Bagaimana peluang, tantangan, dan hambatan yang dihadapi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto terutama dalam pemasaran produk murabahah untuk tahun 2007 ?

C. Tujuan Penelitian

Mengenai tujuan dari kegiatan penelitian yang dilakukan ini adalah:

1. Ingin mengetahui proses/prosedur akad/transaksi murabahah di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto.
2. Ingin mengetahui seberapa jauh intensitas/jumlah nasabah yang bertransaksi menggunakan akad murabahah di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto untuk tahun 2007.
3. Ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang merupakan peluang, tantangan, dan hambatan bagi Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Purwokerto terutama dalam operasionalnya di produk akad/transaksi *murabahah* untuk tahun 2007.
4. Ingin ikut serta berusaha mensosialisasikan keberadaan Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto dengan produk-produk dan sistem operasionalnya kepada masyarakat terutama akad murabahah sehingga masyarakat luas tidak salah persepsi.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan hasilnya bermanfaat antara lain:

1. Manfaat bagi peneliti (penyusun) adalah untuk menambah wawasan pengetahuan dan pemahaman tentang transaksi produk murabahah dengan segala permasalahannya di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto.
2. Manfaat bagi masyarakat adalah untuk mendapatkan informasi yang akurat tentang akad murabahah di perbankan syariah dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto, sehingga minimal tidak lagi salah persepsi dan lebih dari itu timbul kesadaran dan keinginan untuk segera menjadi nasabah.
3. Manfaat bagi praktisi perbankan syariah dalam hal ini para kru Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto untuk lebih dapat meningkatkan Profesionalitas kerjanya, sehingga lebih bisa memanfaatkan peluang yang ada dan juga mampu mengatasi tantangan maupun hambatan yang dihadapi terutama dalam pemasaran produk murabahah.
4. Manfaat bagi akademisi adalah untuk menambah pengetahuan dan memperluas serta memperjelas wawasan yang berguna bagi siapa pun yang memerlukan wacana keilmuan di bidang perbankan syariah.

E. Telaah Pustaka

Masyarakat merupakan salah satu bagian/unsur yang tidak dapat dipisahkan dari dunia perbankan, karena tanpa adanya dukungan dalam bentuk respons positif dan peran aktif dari masyarakat sebagai nasabah mustahil sebuah bank bisa eksis keberadaannya.

Muhibuddin (2002) telah melakukan penelitian tentang: "*Respon Masyarakat Terhadap Bank Syariah*" (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar) yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa respon atau tanggapan masyarakat Makassar terhadap bank syariah dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia (BMI) rata-rata adalah positif.⁷

Hariyadi, dkk.(2005) juga telah melakukan penelitian tentang: "*Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap Perbankan Syariah di Wilayah Eks Karesidenan Banyumas*" yang hasilnya menunjukkan bahwa potensi perbankan syariah di wilayah Eks Karesidenan Banyumas yang meliputi wilayah Kabupaten Banyumas, Kabupaten Cilacap, Kabupaten Purbalingga, dan Kabupaten Banjarnegara cukup baik. Begitu juga secara umum preferensi masyarakat di empat wilayah kabupaten tersebut terhadap perbankan syariah adalah baik dalam arti tidak ada warga masyarakat yang menolak secara langsung terhadap keberadaan bank syariah.⁸

⁷ Muhibuddin, *Respon Masyarakat terhadap Bank Syariah* (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar), Tesis, Yogyakarta: MSI-UH, 2002, hal .122.

⁸ Hariyadi, dkk., *Potensi, Preferensi, dan Perilaku Masyarakat terhadap Perbankan Syariah di Wilayah Eks Karesidenan Banyumas, Executive Summary*, Purwokerto: Kerjasama BI-FE UNSOED,2005, hal.34

Kemudian Maya Krisnamurti (2006) melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: *“Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah, Dana Pihak Ketiga dan Laba Bersih Bank Syariah Sebelum dan Sesudah Fatwa MUI Tentang Haramnya Riba”* (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk) yang hasilnya menunjukkan adanya perbedaan/peningkatan yang signifikan.⁹

Parno (2007) telah meneliti dalam rangka penyusunan tesis yang berjudul: *“Analisis Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Responden (Nasabah) dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah”* (Studi Kasus pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto), yang hasil intinya adalah bahwa faktor dominan yang menjadi pertimbangan para nasabah adalah faktor-faktor yang berkaitan dengan atribut-atribut syariah/agama. Atribut-atribut syariah tersebut ada lima faktor, yaitu: Faktor adanya larangan atas bunga (riba), faktor sistem bagi hasil yang lebih menenteramkan, prinsip-prinsip syariah Islam dalam setiap praktik transaksi perbankan, faktor investasi/pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) untuk bisnis yang halal, dan faktor ikut serta dalam rangka melakukan transaksi perbankan syariah.¹⁰

Wildan Tojibi (2007) meneliti dalam rangka penyusunan tesis yang berjudul: *“Transaksi Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang*

⁹ Maya Krisnamurti, *Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah, Dana Pihak Ketiga dan Laba Bersih Bank Syariah Sebelum dan Sesudah Fatwa MUI Tentang Haramnya Riba* (Studi Kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk), Skripsi, Purwokerto: FE-UNSOED, hal.57

¹⁰ Parno, *Analisis Faktor-faktor yang Menjadikan Pertimbangan Responden (Nasabah) dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah* (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto) Tesis, Yogyakarta: MSI-UII, 2007, hal.155

Yogyakarta” (Studi Kasus Pembiayaan Murabahah Yang Disertai Wakalah), yang hasil inti penelitiannya antara lain adalah bahwa transaksi murabahah yang disertai wakalah pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Yogyakarta belum sepenuhnya dilaksanakan, barang yang jadi objek akad (yang diperjualbelikan) secara prinsip belum menjadi milik bank sebagai penjual sebagaimana yang dimaksud Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 dan Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) Tahun 2003.¹¹

Setelah melakukan telaah pustaka berkait dengan hasil-hasil penelitian terdahulu, penyusun menindaklanjuti dengan melakukan penelitian khusus di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto tentang yang berkaitan dengan transaksi murabahah. Pada saat observasi awal (pra penelitian) yang dikuatkan adanya keterangan para kru bank BMI Cabang Purwokerto bahwa tahun 2007 didominasi para nasabah yang memanfaatkan Produk Penyaluran Dana untuk pembiayaan dengan akad/transaksi murabahah. Maka boleh jadi ada relevansinya dengan hasil-hasil penelitian terdahulu dan untuk itu perlu diadakan penelitian.

¹¹ Wildan Tojibi, *Transaksi Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta* (Studi Kasus Pembiayaan *Murabahah* yang Disertai Wakalah) Tesis, Yogyakarta: MSI-UH,2007, hal.117

F. Kerangka Teori

Masih ada suatu keprihatinan terutama di kalangan umat Islam Indonesia, karena masih mengalami suatu penyakit dualisme ekonomi syariah yang cukup kronis. Dualisme ini muncul sebagai akibat dari ketidakmampuan umat untuk menggabungkan (memadukan) antara dua disiplin ilmu, yaitu “ekonomi” dan “syariah” yang seharusnya saling mengisi dan menyempurnakan.¹² Jadi seharusnya, diupayakan agar bisa beraktivitas di bidang ekonomi secara maju (sukses) dengan tidak mengabaikan ketentuan/prinsip-prinsip syariah.

Abul A'la Al-Maududi mengemukakan bahwa Islam adalah agama yang menghendaki *tawazun* (keseimbangan) dalam segala bidang, yakni: keseimbangan antara kepentingan individu dan orang lain, keseimbangan antara cita-cita dengan realita, keseimbangan antara ilmu dengan amal, keseimbangan antara kemakmuran material (*material prosperity*) dengan kemakmuran spiritual (*spiritual prosperity*). Karena itu ajaran agama ini memiliki sifat tengah (*tawasuth*).¹³

Islam sebagai agama, memuat ajaran yang bersifat *universal* dan *komprehensif*. Universal artinya bersifat umum, dan komprehensif artinya mencakup seluruh kehidupan.¹⁴ Hal yang serupa juga dikemukakan oleh Abul

¹² Muhamad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Cet.1 (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal.1

¹³ Abul A'la Al-Maududi, *Usus al-Istishad baina al-Islam wa an-Nudhum al-Mu'ashirah*, alih bahasa Imam Munawwir, Cet.1 (Surabaya: PT Bina Ilmu, 2005), hal.38

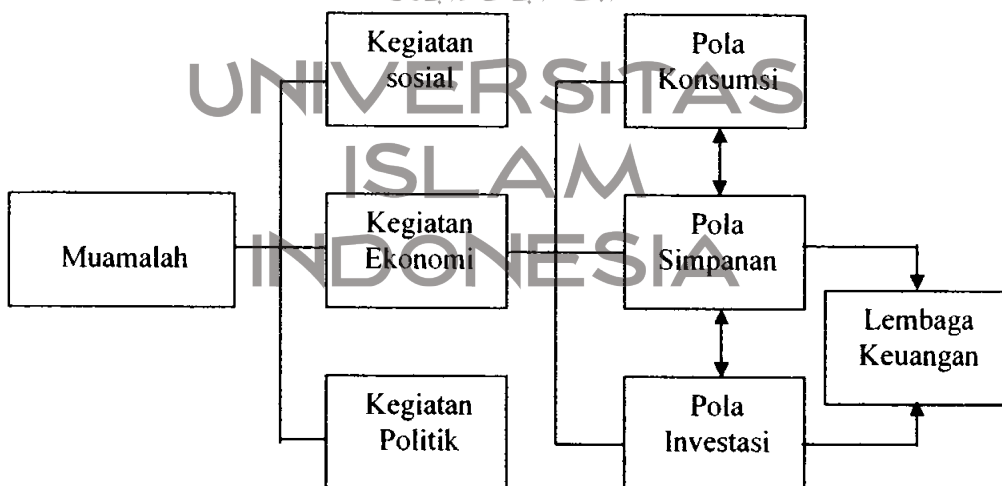
¹⁴ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Cet.4 (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal.1-3

A'la Al-Maududi, bahwa ajaran Islam mengandung ajaran yang bersifat *syamilah (komprehensif)* dan *'aamah (universal)*.¹⁵

Berdasarkan sistem ajaran Islam tersebut, terlihat bahwa sistem muamalah dalam Islam adalah meliputi berbagai aspek ajaran, yaitu mulai dari persoalan hak atau hukum (*the right*) sampai pada urusan lembaga keuangan. Lembaga keuangan diadakan dalam rangka untuk memwadahi aktivitas konsumsi, simpanan dan investasi.¹⁶

Sistem muamalah tersebut dapat digambarkan dalam sebuah bagan sebagai berikut:

Gambar 1. Kedudukan Lembaga Keuangan dalam sistem muamalah Islam.¹⁷



¹⁵ Op cit, hal.11

¹⁶ Op. Cit, hal.3

¹⁷ Ibid.

Konsumsi adalah kegiatan yang berkaitan dengan masalah pribadi, sedang simpanan/menabung dan investasi adalah kegiatan seseorang yang berkaitan dengan lembaga keuangan. Secara umum lembaga keuangan meliputi dua lembaga, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank.¹⁸

Umat Islam telah berkonsensus dalam keabsahan jual beli. Karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan/dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu, jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah dan di antara jual beli yang ada di perbankan syariah adalah “al-Murabahah”.¹⁹

Bai’ al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai’ al-murabahah, penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²⁰

Tarek El-Diwany di dalam bukunya “*The Problem With Interest*” mengemukakan bahwa: Pada zaman Rasulullah Saw. Murabahah melibatkan pengangkatan seorang pedagang oleh seseorang. Pedagang itu yang menyetujui untuk membeli barang-barang atas nama orang tersebut dan menyerahkannya pada suatu tempat tertentu. Pedagang tersebut memberikan

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*, hal.22

²⁰ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cet.9 (Jakarta: Gema Insani, bekerjasama dengan Tazkia Cendekia,2005,) hal.101

pelayanan ini untuk mendapatkan *fee* dan akan menanggung berbagai risiko transaksi.²¹

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus, yang menghasilkan data primer.²²

2. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian terapan (*applied research*) yaitu penelitian yang dilakukan untuk maksud meningkatkan ilmu pengetahuan ilmiah dan memperhatikan bahwa penelitian dilakukan untuk tujuan praktis tertentu.²³. Atau, penelitian terapan (*applied research*) adalah setiap penelitian yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan ilmiah dengan suatu tujuan praktis. Berarti hasilnya diharapkan segera dapat dipakai untuk keperluan praktis.²⁴

²¹ Tarek El Diwany, *The Problem With Interest*, alih bahasa Amdiar Amir dan Ugi Suharto, Cet.2 (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2005), hal.181

²² P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, Cet.4 (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), hal.6

²³ *Ibid*, hal.9

²⁴ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Cet.5 (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), hal.6

3. Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan *normatif sosiologis*. Pendekatan normatif adalah dimaksudkan untuk mengetahui tentang landasan metodologis produk perbankan syariah terutama produk murabahah yang ada di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto. Adapun pendekatan sosiologis adalah analisis data yang didekati dari latar-belakang kondisi sosial masyarakat yang mempengaruhi pemikiran keagamaan dan sikap masyarakat terhadap keberadaan perbankan syariah dengan produk-produknya.

4. Populasi dan Sampel Penelitian

Untuk keperluan memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka penyusun menentukan siapa saja yang perlu ditemui/dihubungi sebagai nara sumber/informan dengan cara *purposive sampling* yaitu penentuan sampel (informan) yang diambil dengan berdasarkan pertimbangan subjektif peneliti (penyusun).²⁵ Berhubung dengan penelitian ini dilakukan di sebuah bank maka informannya bisa jadi pimpinan bank yang bersangkutan ataupun para staf karyawan yang berwenang untuk menjadi informan (sesuai dengan data yang dibutuhkan).

Adapun mengenai informan, sudah barang tentu adalah para kru BMI Cabang Purwokerto yang membidangi dan menguasai masalah pemasaran dan operasional produk-produk BMI terutama produk penyaluran dana (pembiayaan).

²⁵ P. Joko Subagyo, *Metode*, hal.31

5. Teknik Pengumpulan Data

Pada intinya pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara (*interview*) yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan kepada responden.²⁶ Dengan kata lain *interview* adalah usaha pengumpulan data dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula (oleh responden).²⁷

Di samping *interview*, juga digunakan metode dokumenter yaitu dengan memanfaatkan data tertulis yang ada (tersimpan) di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto terutama yang berkaitan dengan transaksi/akad murabahah. Teknik pengumpulan data seperti ini yang disebut juga teknik dokumenter yaitu cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.²⁸

6. Metode Analisis Data

Setelah data-data yang diperlukan terkumpul dan dirasa sudah cukup, maka data-data tersebut kemudian diolah/dianalisis dengan menggunakan metode *deskriptif* yaitu berdasarkan pada data-data tersebut diuraikan dengan rangkaian kata dalam kalimat yang tersusun secara

²⁶ *Ibid*, hal .39

²⁷ S. Margono, *Metodologi*, hal.165

²⁸ *Ibid*, hal.181

sistematis, lugas, jelas atau mudah dipahami. Tentang metode *deskriptif* ini sering disebut juga dengan istilah *analisis kualitatif* yaitu analisis yang dilakukan terhadap data yang berupa informasi, uraian dalam bentuk bahasa prosa kemudian dikaitkan dengan data lainnya untuk mendapatkan kejelasan terhadap suatu kebenaran atau sebaliknya, sehingga memperoleh gambaran baru atau menguatkan suatu gambaran yang sudah ada dan sebaliknya. Jadi bentuk *analisis kualitatif* atau metode *deskriptif* ini berupa uraian penjelasan-penjelasan dan bukan berupa angka-angka.²⁹

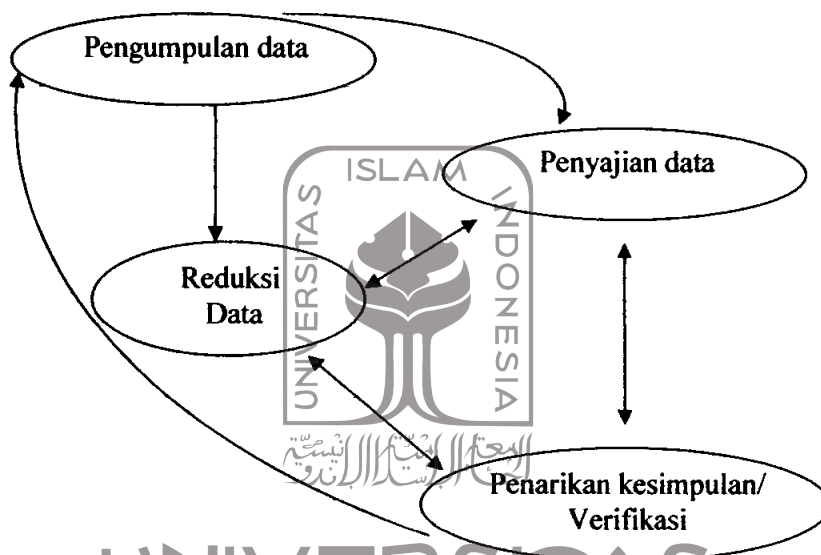
Untuk lebih jelasnya mengenai metode analisis data ini ada baiknya digunakan teorinya Miles dan Huberman (1992) yang dikenal dengan “Model Analisis Interaktif” yang terdiri dari tiga hal utama yaitu: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Tiga hal utama tersebut merupakan tahapan-tahapan yang jalin-menjalin pada saat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar untuk membangun wawasan umum yang disebut analisis.³⁰

²⁹ P. Joko Subagyo, *Metode*, hal.106

³⁰ Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu-ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif & Kuantitatif)*, Cet. 1 (Yogyakarta:UHI Press, 2007), hal 180

Model analisis interaktif menurut Miles dan Huberman tersebut dapat digambarkan dengan bagan sebagai berikut:

Gambar 2. Bagan/skema proses penelitian kualitatif³¹



H. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan tesis ini agar pembaca mudah untuk memahaminya, maka disajikan dengan sistematika sebagai berikut:

Tesis ini pada garis besarnya dibagi dalam tiga bagian, yaitu:

- Bagian pertama adalah Bab I Pendahuluan yang memuat formalitas persyaratan tesis yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, kerangka teori metode penelitian dan sistematika pembahasan.

³¹ *Ibid*, hal. 181

- Bagian kedua adalah isi dari tesis ini yang terdiri dari:
 1. Bab II, yang mengupas tentang seluk-beluk murabahah sebagai salah satu bentuk transaksi jual beli di perbankan syariah sampai dengan manfaat maupun kemungkinan risiko-risikonya.
 2. Bab III tentang profil Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank syariah pertama di negara ini baik mengenai sejarah singkat berdirinya, tujuan, visi dan misi, konsep dasar operasional, karakteristik maupun struktur organisasinya.
 3. Bab IV, pada bab ini diawali dengan struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto, produk-produk dan jasa layanannya jumlah nasabah, mekanisme transaksi sampai dengan peluang, tantangan maupun hambatan yang didadapinya.
 4. Bab V, menganalisa pelaksanaan transaksi murabahah, penentuan margin maupun penyelesaian kasus/masalah yang terjadi dalam transaksi murabahah di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto.
- Bagian ketiga merupakan penutup dari pembahasan/penyusunan tesis ini yang terdiri adanya simpulan dari keseluruhan isi tesis maupun saran-saran yang dirasa perlu untuk disampaikan.

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG MURABAHAH

A. Jual Beli di Perbankan Syariah

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqih disebut dengan *al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual beli. Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan Ulama Fiqih, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama, yaitu tukar menukar barang dengan cara tertentu atau tukar menukar sesuatu dengan yang sepadan menurut cara yang dibenarkan. Jual beli (*al-Buyu'*) adalah pertukaran harta atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan (berupa alat tukar sah).¹

Seperti yang dikemukakan oleh Tarek El-Diwany, bahwa kata Arab *bai'* merujuk pada setiap transaksi dimana kepemilikan suatu aset dipertukarkan antara penjual dan pembeli, sebagai imbalan atas uang atau barter. Transaksi pertukaran bisa merupakan pertukaran segera atau pertukaran tertunda.²

Kata *al-bai'* (jual beli) merupakan dua kata yang saling berlawanan artinya, namun masing-masing sering digunakan untuk arti kata yang lain

¹ Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Cet. 1 (Jakarta: Kencana, 2005), hal.101

² Tarek El-Diwany, *The Problem With Interest*, alih bahasa Amdiar Amir dan Ugi Suharto, Cet.2 (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana,2005), hal. 179

secara bergantian sehingga di dalamnya masing-masing disebut penjual dan pembeli. Penjual adalah orang yang mengeluarkan barang dagangan atau miliknya dan pembeli adalah orang yang menjadikan barang itu sebagai miliknya dengan kompensasi pembayaran.³

2. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam jual beli

Dalam aktivitas jual beli, Yusuf Qardhawi dalam “*Daurul Qiyamwal Akhlaq fil Iqtishadil-Islami*” mengemukakan bahwa ada tujuh hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

a. Meluruskan niat

Niat yang baik dan akidah yang suci merupakan langkah pertama dalam berdagang (jual beli). Berdagang untuk menjauhkan diri dari tindakan mengemis atau meminta-minta kepada orang lain. Niat berdagang untuk mendapatkan uang halal, dan dengan berdagang kita bisa menegakkan agama dan membiayai keluarga.

b. Melakukan fardu kifayah

Dalam berdagang atau bekerja, hendaknya diniati sedang melaksanakan fardu kifayah. Jika bidang industri dan bisnis kita tinggalkan, kehidupan akan macet sehingga menimbulkan bencana. Untuk menata seluruh aspek kehidupan, dibutuhkan gotong-royong antar individu. Setiap orang menjalankan pekerjaannya secara

³ Wildan Tojibi, *Transaksi Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta (Studi Kasus Pembiayaan Murabahah yang Disertai Wakalah)* Tesis, Yogyakarta: MSI-UII, 200, hal. 26

konsisten dan bermacam-macam bidang pekerjaan, yang sebenarnya saling mewakili dan melengkapi.

c. Memperhatikan pasar akhirat

Jangan sampai pasar dunia melalaikan kita dari pasar akhirat. Seyogyanya, waktu luang antara pagi hari sampai menjelang dibuka kedai (mulai bekerja) digunakan untuk mengingat Allah dan kehidupan akhirat. Pada siang hari, saat adzan Dzuhur & adzan Asar sebaiknya berhenti sejenak dari kegiatan berdagang (kerja) untuk bergegas menuju masjid untuk shalat berjamaah.

d. Terus berdzikir

Mengingat Allah tidak hanya pada waktu shalat, tetapi juga pada saat bekerja. Mengingat Allah di pasar lebih baik daripada membuang waktu begitu saja. Jadi di dalam berdagang pun harus selalu ingat (dengan mematuhi ketentuan) Allah.

e. Puas dan tidak terlalu rakus

Dalam berdagang (jual beli), hendaknya tidak terlalu berambisi (rakus) meraih untung besar. Jadi bekerja (berdagang) dengan secukupnya saja, tidak sepenuhnya waktu dari pagi sampai petang atau bahkan sampai malam hanya untuk bekerja demi kebutuhan dunia dan mengharapkan sekali keuntungan yang sebesar-besarnya. Sediakan waktu juga untuk bekerja (berdagang) untuk akhirat.

f. Menghindari syubhat

Batasan jual beli tidak terbatas pada barang yang diharamkan, tetapi juga pada barang yang *syubhat* (meragukan). Sekalipun

kelihatannya sesuatu kegiatan yang baik dan menarik, tetapi kalau mitra kerja (dagang) terlibat dalam perbuatan dzalim, khianat, pencurian dan riba, sebaiknya ditinggalkan dan jangan diteruskan transaksinya.

g. Pengawasan dan introspeksi

Sudah sewajarnya selalu dilakukan terhadap setiap kerja sama yang dijalin, sebab manusia diawasi dan akan dihisab oleh Allah. Hendaknya segala yang dilakukan di dunia ini, bisa dipertanggungjawabkan di hadapan Allah.⁴

Tarek El-Diwany dalam "*The Problem With Interest*" juga mengemukakan bahwa: dalam Islam, kondisi yang memungkinkan individu untuk mencapai keberhasilan di akhirat merupakan salah satu fokus yang paling penting dalam kebijakan publik, dan bukan hanya berorientasi pada peningkatan standar hidup secara materi.⁵

3. Jenis-jenis jual beli

Jenis-jenis jual beli dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Berdasarkan perbandingan harga jual dengan harga beli

1 *Al-Musawamah*

Al-Musawamah adalah jual beli biasa dimana penjual memasang harga tanpa memberi tahu si pembeli berapa margin keuntungan yang diambilnya.

⁴ Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtishadil Islami*, alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin, Cet. 5 (Jakarta: Gema Insani, 2006), hal.194-199.

⁵ Tarek El-Diwany, *The Problem*, hal. 165

2 *At-Tauliah*

At-Tauliah yaitu menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikit pun seolah-olah si penjual menjadikan si pembeli sebagai walinya (*tauliah*) atas barang atau *assets*.

3 *Al-Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya.⁶

Bai' al murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam ba'i al-murabahah penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁷

b. Berdasarkan jenis barang pengganti

1 *Al-Muqayadhah*

Ba'i al-Muqayadhah adalah bentuk awal dari transaksi, dimana barang ditukar dengan barang (barter).

2 *Al-Mutlaq*

Bai' al-Mutlaq adalah bentuk jual beli biasa dimana barang ditukar dengan uang.

⁶ Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Cet. 4 (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 22

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cet. 9 (Jakarta: Gema Insani, bekerjasama dengan Tazkia Cendekia, 2005), hal. 101

3 *Ash-Sharf*

Ash-Sharf atau *Money Exchanging* adalah jual beli valuta asing dimana uang ditukar dengan uang.⁸

c. Berdasarkan waktu penyerahan barang/dana

1 *Bai' bithaman ajil*

Bai' bithaman ajil adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.⁹

2 *Bai' as-salam*

Bai' as-salam adalah proses jual beli dimana pembayaran dilakukan secara *advance* manakala penyerahan barang dilakukan kemudian.¹⁰

3 *Bai' al-istishna*

Bai' al-istishna' adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli dimana barang yang akan diperjualbelikan belum ada.¹¹

d. Berdasarkan sah atau tidak sahnya

Berdasarkan pada QS. An-Nisa (4): 29, Abul A'la Al-Maududi mengemukakan bahwa ayat ini mensyaratkan sahnya perdagangan (jual beli) dengan dua hal, yaitu:

⁸ Muhamad, *Sistem.*, hal. 29

⁹ *Ibid.*, hal. 30

¹⁰ *Ibid.*, hal. 31

¹¹ *Ibid.*, hal. 33

Pertama : Perdagangan (jual beli) ini harus dengan kerelaan kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Kedua : Jangan sampai keuntungan satu pihak menyebabkan kerugian pihak lain.¹²

Selanjutnya para ulama membagi jenis jual beli ditinjau dari segi sah atau tidaknya menjadi tiga macam, yaitu:

- 1 Jual beli shahih.
- 2 Jual beli batal.
- 3 jual beli fasid.¹³

1 Jual beli shahih

Jual beli dikatakan shahih apabila jual beli itu disyariatkan, memenuhi rukun, dan syarat yang ditentukan. Namun, jual beli yang sah dapat juga dilarang dalam syariat bila melanggar ketentuan pokok sebagai berikut:

- 1) Menyakiti si penjual, pembeli, atau orang lain.
- 2) Menyempitkan gerakan pasar.
- 3) Merusak ketenteraman umum¹⁴

Misal: Membeli suatu barang untuk ditahan/ditimbun, agar dapat dijual dengan harga lebih mahal/harga lebih tinggi, sedangkan masyarakat umum sangat memerlukan barang itu.

¹² Abul A'la Al-Maududi, *Usus*, hal. 158

¹³ Gemala Dewi, dkk., *Hukum*, hal. 105

¹⁴ *Ibid.*

2 Jual beli batal

Jual beli tidak sah (batal) apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak dipenuhi, atau jual beli itu dasar dan sifatnya tidak sesuai dengan syarat, seperti jual beli yang dilakukan oleh anak-anak, orang gila, atau barang yang dijual dilarang syariat.¹⁵

Misal: Jual beli sesuatu yang tidak/belum ada (*bai'u al-ma'dum*) seperti memperjualbelikan buah-buahan yang putiknya pun belum muncul di pohonnya atau memperjualbelikan anak sapi yang belum ada (belum lahir) sekalipun di perut induknya telah ada.

3 Jual beli fasid

Ulama Hanafiah membedakan jual beli *fasid* dengan jual beli batal. Apabila kerusakan dalam jual beli terkait dengan barang yang dijualbelikan, maka hukumnya batal (misal: jual beli benda-benda haram). Apabila kerusakan pada jual beli itu menyangkut harga barang dan boleh diperbaiki, maka jual beli itu dinamakan *fasid*.¹⁶

Misal: Jual beli *al-majhul* (barangnya secara global tidak diketahui) atau ketidakjasannya bersifat total. Akan tetapi jika ketidakjasannya itu sedikit, jual belinya sah, karena itu tidak akan membawa perselisihan.

¹⁵ *Ibid.*, hal. 106

¹⁶ *Ibid.*, hal. 108

Menurut Tarek El-Diwany, bentuk-bentuk akad komersial Islami yang paling luas diterima seringkali dikelompokkan menjadi tiga kategori. Bentuk-bentuk ini adalah:

- a. Akad pertukaran, dimana kedua belah pihak menerima *conter value* (nilai pertukaran)
- b. Akad *charity* (akad shodaqoh), dimana donor tidak diatur akan menerima nilai pertukaran, dan
- c. Akad investasi, dimana aset (upaya) diinvestasikan ke dalam suatu proyek atas dasar bagi hasil.¹⁷

Bentuk-bentuk akad lainnya memang ada, misalnya akad keamanan, dan ini berdampak terhadap berbagai kegiatan ekonomi. Sebuah tabel menunjukkan akad yang paling lazim ditemui terlihat di bawah ini:

Tabel 1. Bentuk-bentuk akad.¹⁸

| Akad Pertukaran | Akad Shodaqoh | Akad Investasi | Akad Keamanan |
|---------------------|---------------------|-------------------|---------------|
| <i>Murabahah</i> | <i>Qardul Hasan</i> | <i>Mudharabah</i> | <i>Rahn</i> |
| <i>Bay al-salam</i> | <i>Hibah</i> | <i>Musyarakah</i> | <i>Dlaman</i> |
| <i>Ijarah</i> | <i>Waqaf</i> | | <i>Wadiah</i> |
| <i>Istishna</i> | | | |

¹⁷ Tarek El-Diwany, *The Problem*, hal. 177

¹⁸ *Ibid.*

B. Murabahah dalam Perspektif Fiqih Perbankan Syariah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.¹⁹

Murabahah adalah jual beli barang sesuai harga asal yang ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.²⁰

Dalam pengertian lain disebutkan bahwa murabahah adalah transaksi jual beli dengan mekanisme pembayaran yang dapat ditangguhkan, baik itu ditangguhkan untuk dicicil sampai lunas atau ditangguhkan dengan dibayar lunas pada akhir periode. Namun biasanya bank menggunakan pembayaran cicilan untuk menjaga kesehatan kondisi keuangannya.²¹

¹⁹ Muhammad Nadratuzzaman Hosen, *Buku Saku*, hal. 32 Anonim,

²⁰ *Laporan Tahunan Bank Muamalat 2006, Produk dan Jasa*, hal. XXII

²¹ Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah jangan Ada Bunga di Antara Kita*, Cet. 1 (Jakarta: PT Elex Media Komputindo/Kelompok Gramedia, 2005), hal.29

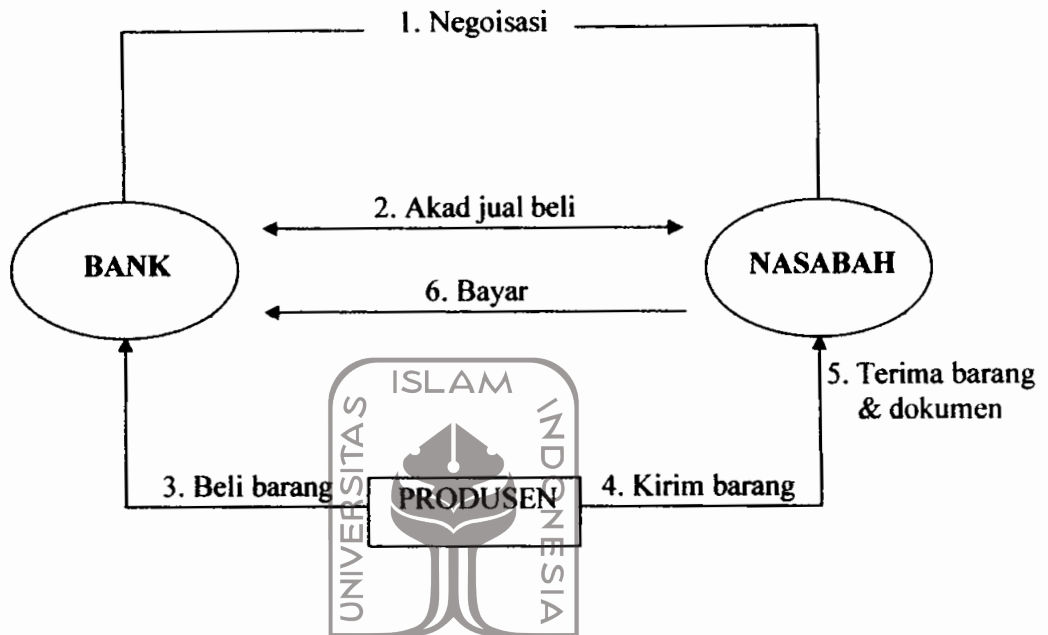
Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *mark-up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*.²²

Di dunia keuangan Islam modern, murabahah sering kali disebut sebagai *cost plus financing* dan sering kali juga diterapkan pada pembelian bahan baku sebagai suatu bentuk kredit perdagangan jangka pendek. Biasanya, suatu bank Islam akan membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah lalu menjualnya kembali sesegera mungkin kepada nasabah tersebut dengan harga lebih tinggi. “*Mark-up*” ini biasanya dinyatakan sebagai prosentase yang harus diterapkan pada semua biaya yang dikeluarkan oleh bank di dalam memenuhi murabahah, seperti biaya pembelian, penyimpanan, dan transportasi.²³

Untuk lebih jelasnya proses transaksi murabahah dapat dilihat pada gambar berikut ini:

²² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Cet. 4 (Yogyakarta: Ekonosia FE-UII, 2007), hal. 62

²³ Tarek El-Diwany, *The Problem*, hal. 182

Gambar 3. Skema Bai' al-Murabahah²⁴

2. Landasan hukum murabahah

Di dalam Al-Qur'an ataupun Hadis memang tidak ada satu *nash*-pun yang menerangkan/membahas secara khusus tentang murabahah. Namun karena murabahah adalah merupakan salah satu jenis/bentuk jual beli menurut syariat Islam, maka sudah barang tentu landasan hukumnya pun mengacu pada sumber hukum dan ajaran Islam yaitu Al-Quran dan Hadis yang berkaitan erat dengan disyariatkannya jual beli, diantaranya adalah:

a. Ayat-ayat Al-Qur'an

.....²⁵ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“..... Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”²⁶

²⁴ *Ibid.*, hal. 63

²⁵ QS. Al-Baqarah (2): 275

²⁶ Anonim, *Al-Qur'an.*, hal. 58

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ²⁷

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar) kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu.....”²⁸

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ.....²⁹

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu berhutang-piutang dengan janji yang ditetapkan waktunya, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan adil.....”³⁰

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ.....³¹
“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan.....”³²

عن رفاعة بن رافع ان النبي صلى الله عليه وسلم، سئل : اي الكسب اطيب؟
قال: اعمل الرجل بيده، وكل بيع مبرورا (رواه البزار و صححه الحاكم)

²⁷ QS.An-Nisa (4): 29

²⁸ Anonim, *Al-Qur'an*, hal. 108.

²⁹ QS. Al-Baqarah (2): 282

³⁰ Sayuti Rahawarin, *Klasifikasi Ayat-ayat Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Cet.1 (Jakarta: Al-Mawardi Prima, 2002), hal. 501

³¹ QS. Al-Baqarah (2): 280

³² Anonim, *Al-Qur'an*, hal. 59

“Dari Rifa’ah bin Rafi’ bahwasanya Nabi Saw, ditanya: Apa pencarian yang lebih baik? Jawabnya: bekerja seseorang dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang bersih”.

Diriwayatkan dia oleh Bazzar dan disahkan dia oleh Hakim.³³

عن ابي سعيد الخدري رضى الله عنه ان رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم
قال انما البيع عن تراض (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah Saw. Bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.

HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu

Hibban.³⁴

عن جابر بن عبدالله ان رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم،
قال : رحم الله رجلا سمحا اذا باع واذا اشترى واذا اقتضى

“Dari Jabir bin Abdullah r.a. ia berkata, Rasulullah Saw. Bersabda: Allah mengasihi orang yang murah hati ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih”³⁵

عن عبدالله بن عمر ان رجلا ذكر للنبي صلى الله عليه وآله وسلم .
انه يخدع فى البيوع فقال اذا بايعت فقل لا خلافة

“Dari Abdullah bin Umar r.a. berkata: seorang laki-laki bercerita kepada Rasulullah Saw. Bahwa ia ditipu orang dalam hal jual beli. Maka sabda beliau: Apakah engkau berjual beli, maka katakanlah: Tidak boleh ada tipuan”³⁶

³³ Ibnu Hajar Al-‘Asqalani, *Bulughul-Maram*, alih bahasa A.. Hassan, Cet. XXVI (Bandung: CV Diponegoro, 2006), hal. 341

³⁴ Anonim, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI*, Edisi Revisi (Jakarta: DSN-MUI-BNI Syariah, 2006), hal. 22

³⁵ Maftuh Ahnan, *Mutiara Hadis Shahih Bukhari*, Cet. 1 (Gresik: CV Bintang Pelajar, 1986), hal. 186

³⁶ *Ibid.*, hal. 190 – 191

3. Kaidah Fiqhiyah

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها...

*“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.*³⁷

- a. Ijma' mayoritas ulama tentang kebolehan jual-beli dengan cara Murabahah.³⁸ Imam Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk kepada praktik penduduk Madinah :

*“Ada kesepakatan pendapat di (sini) Madinah tentang keabsahan seorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia membawa ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang telah disepakati.”*³⁹

Selanjutnya Imam Syafi'i tanpa menyandarkan pendapatnya pada suatu teks syariah, berkata:

*Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata: “Belikan barang (seperti) Ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian,” lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli itu adalah sah.”*⁴⁰

Sementara itu Marghirani (Ulama Hanafiyah), membenarkan keabsahan murabahah berdasarkan syarat-syarat, yang penting keabsahan jual beli ada dalam murabahah dan juga karena orang memerlukannya. Kemudian Nawawi (Ulama Syafi'iyah) menyatakan

³⁷ Anonim, *Himpunan*, hal. 24

³⁸ *Ibid.*, hal. 23

³⁹ Wildan Tojibi, *Transaksi*, hal. 39

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 40

murabahah adalah sah menurut hukum tanpa ada penolakan sedikit pun.⁴¹

- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN – MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000 tentang ketentuan jual beli murabahah.⁴²

4. Rukun dan syarat jual beli murabahah

Akad murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli, sehingga mengenai rukun akad murabahah pada dasarnya sama dengan rukun jual beli pada umumnya. Akan tetapi jika dikaitkan dengan praktik murabahah pada perbankan, maka rukun akad murabahah dianalogikan sebagai berikut :

- a. Penjual dipersamakan dengan pihak bank
- b. Pembeli dipersamakan dengan nasabah
- c. Barang dipersamakan dengan objek akad murabahah
- d. Harga jual dipersamakan dengan plafond pembiayaan
- e. Ijab qabul dipersamakan dengan akad atau perjanjian.⁴³

Demikian juga halnya dengan syarat-syarat akad murabahah yang pada dasarnya sama dengan persyaratan jual beli pada umumnya. Karena murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli, maka secara umum murabahah harus memenuhi 5 (lima) syarat yaitu:

⁴¹ *Ibid*.

⁴² Anonim, *Himpunan*, hal. 20 – 28

⁴³ Tazkia Institut, *Prinsip-prinsip Perbankan Syariah*, (Jakarta: Tazkia, 2000), hal. 43

a. Mengetahui harga pertama (harga pokok). Pembeli (nasabah) harus mengetahui harga pembelian (harga kulakan) penjual, karena hal tersebut merupakan syarat sahnya jual beli murabahah.

b. Mengetahui besarnya keuntungan.

Pembeli harus mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh penjual. Mengetahui besarnya jumlah keuntungan merupakan suatu keharusan, karena keuntungan adalah bagian dari harga, sedang mengetahui harga merupakan syarat sahnya jual-beli.

c. Modal atau harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu jual-beli dengan penjual yang pertama maupun setelahnya.

d. Dalam sistem murabahah tidak diperbolehkan jual beli barang dengan barang sejenis.

e. Transaksi yang pertama harus sah secara hukum. Jika transaksi yang pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual-beli secara murabahah.⁴⁴

5. Jenis jual beli dalam pembiayaan modal kerja dan investasi

Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang. Ada tiga jenis jual beli yang dijadikan dasar dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu:

⁴⁴ Wildan Tojibi, *Transaksi*, hal. 41-42. lihat juga: Wiroso, *Jual Beli*, hal. 17-18.

a. *Bai' al-Murabahah*

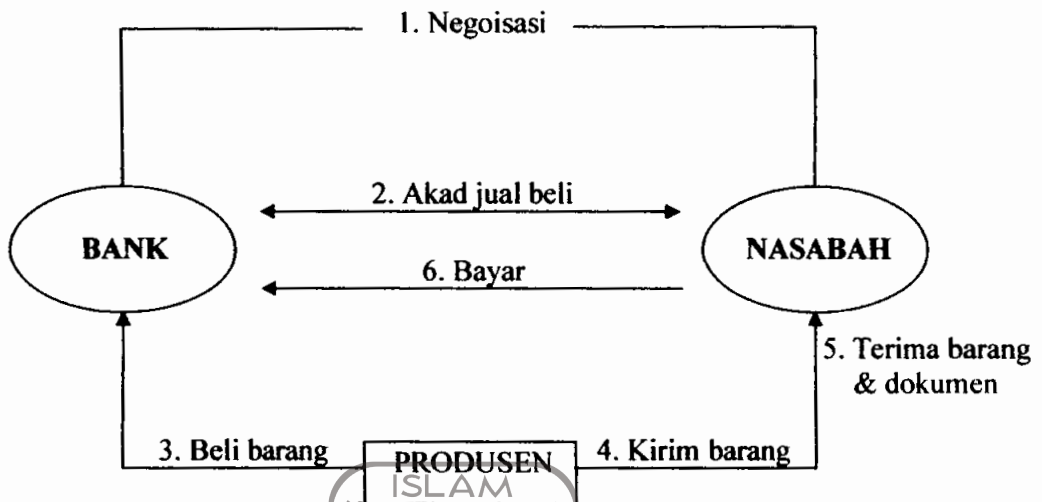
Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam murabahah, penjual (bank) menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli (nasabah), kemudian penjual mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.⁴⁵

Teknis perbankan (ketentuan umum):

- 1 Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- 2 Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*).
- 3 Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.⁴⁶

⁴⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga*, hal. 62.

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 63. lihat juga: Muhammad Nadratuzzaman Hosen, *Buku Saku.*, hal. 32.

Gambar 4. Skema Bai' al-Murabahah⁴⁷

b. Ba'i as-salam

Kata *salama* dengan *salafa* artinya sama. Disebut *salam* karena pemesan barang menyerahkan uangnya di tempat akad. Disebut *salaf* karena pemesan barang menyerahkan uangnya terlebih dahulu. Definisi *salam* ialah akad pesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, yang dalam majelis itu pemesan barang menyerahkan uang seharga barang pesanan yang barang pesanan tersebut menjadi tanggungan penerima pesanan.⁴⁸

Teknis perbankan:

1. *Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai.

⁴⁷ *Ibid.* lihat juga: Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal. 107.

⁴⁸ *Ibid.*

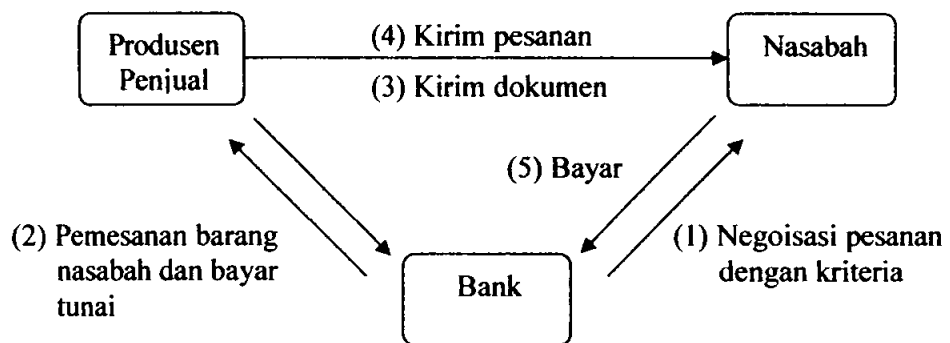
- 2 Saat barang diserahkan kepada bank oleh produsen (pabrik/toko) maka bank akan menjualnya kepada nasabah secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan bank adalah harga beli bank dari nasabah yang ditambah keuntungan.
- 3 Bila bank menjualnya secara tunai biasanya disebut pembiayaan talangan (*bridging financing*). Bila bank menjual secara cicilan, maka bank dan nasabah harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- 4 Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.⁴⁹

Ketentuan umum:

- 1 Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu, dan jumlahnya.
- 2 Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, maka produsen (pabrik/toko) harus bertanggung jawab dengan cara mengembalikan dana yang telah diterimanya atau mengganti barang yang sesuai dengan pesanan.
- 3 Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka dimungkinkan bagi bank untuk melakukan akad *salam* kepada pihak ketiga (pembeli kedua), seperti: Bulog, pedagang pasar induk dan rekanan.⁵⁰

⁴⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga*, hal. 64

⁵⁰ *Ibid.*

Gambar 5. Skema Bai' as-salam.⁵¹

c. *Ba'i al-istishna*

Transaksi *ba'i al-istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran: apakah pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.⁵²

Menurut *jumhur* ulama fuqaha, *bai' al-istishna* merupakan suatu jenis khusus dari *bai' as-salam*. Biasanya jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian ketentuan *istishna* mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' assalam*. Produk *istishna* menyerupai

⁵¹ *Ibid.*, hal. 65. *lihat juga*: Muhammad Syafi'i Antonio, *bank Syariah*, Hal. 113

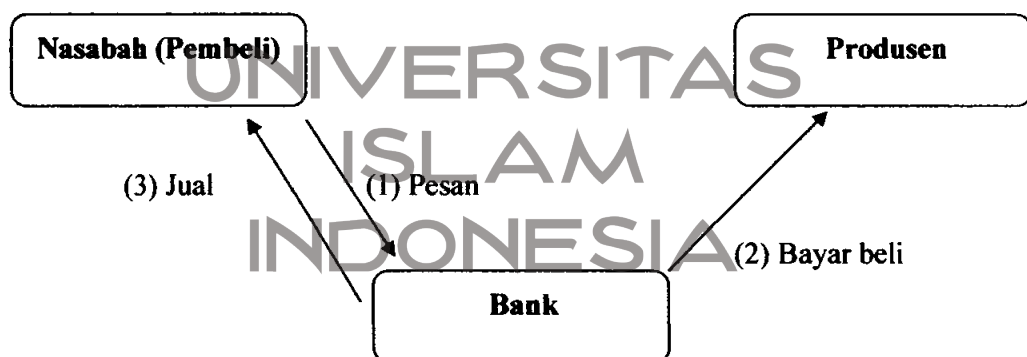
⁵² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal.113

produk salam, namun dalam istishna pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran.⁵³

Ketentuan umum:

- 1) Spesifikasi barang pesanan harus jelas, seperti jenis, macam, ukuran, dan jumlah.
- 2) Harga jual telah disepakati tercantum dalam akad istishna dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
- 3) Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.⁵⁴

Gambar 6. Skema Bai' a-Istishna⁵⁵



⁵³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga*, hal. 65.

⁵⁴ *Ibid.* Lihat juga: Muhammad Nadrattuzaman Hosen, *Buku Saku*, hal.34

⁵⁵ *Ibid.* Lihat juga: Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal.115

C. Aplikasi Murabahah pada Perbankan Syariah

Dalam praktek perbankan syariah, murabahah selalu dilaksanakan dengan menggunakan jenis *al-bai' bitsaman 'ajil* atau *muajjal* (suatu jual beli yang cara pembayarannya dengan cara tangguh atau cicilan).⁵⁶

Murabahah adalah transaksi yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan suatu barang tertentu yang tidak sanggup dibelinya secara tunai. Oleh karena bank syariah tidak membungakan uang pinjaman, maka transaksinya bukan dengan memberikan pinjaman uang untuk membeli barang tersebut lalu dibungakan. Sebagai gantinya, bank membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai dengan pesannya. Barang tersebut lalu dijual kepada nasabah. Oleh karena transaksinya adalah jual beli, maka bank boleh mengambil untung dengan menetapkan harga jual yang lebih tinggi daripada harga belinya. Sebagaimana jual beli pada umumnya, nasabah dan bank dapat melakukan tawar-menawar mengenai harga jual dan mekanisme pembayarannya. Oleh karena tujuannya adalah untuk membantu nasabah yang tidak mampu membeli secara tunai, maka biasanya transaksi ini dibayar dengan cara mencicil dalam jangka waktu tertentu.⁵⁷

Dalam aplikasinya pada perbankan syariah, transaksi murabahah harus mengikuti/memenuhi ketentuan-ketentuan murabahah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 26 Dzulhijjah

⁵⁶ Bahaudin, *Evaluasi Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah* (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Yogyakarta), Tesis MSI-UII, 2003, hal.63

⁵⁷ Ahmad Gozali, *Serba-serbi*, hal.21

1420 H atau 1 April 2000. Adapun ketentuan-ketentuan yang dimaksud adalah sebagai berikut:⁵⁸

- 1 Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:
 - a Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
 - b Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
 - c Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian barang ini harus sah dan bebas riba.
 - e Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - f Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank .

⁵⁸ Anonim, *Himpunan*, hal.24-27 Lihat juga: Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal.105-106

2 Ketentuan murabahah kepada nasabah:

- a Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- d Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menanda tangani kesepakatan awal pemesanan.
- e Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- g Jika uang muka memakai kontrak *'urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3 Jaminan dalam murabahah:

- a Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4 Hutang dalam Murabahah:

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

5 Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- a Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

6 Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

D. Kaidah-Kaidah yang Berkaitan dengan Murabahah

Murabahah merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam *muamalah Islamiyah*.⁵⁹

Kaidah-kaidah yang berkaitan dengan murabahah antara lain:

1. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal.
2. Biaya aktual dari barang yang akan diperjual-belikan harus diketahui oleh pembeli.
3. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of good sold*) dan margin keuntungan.
4. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
5. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariat Islam.
6. Murabahah memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam:

⁵⁹ Muhamad, *Sistem*, hal.22

- a. Pembiayaan pengadaan barang.
 - b. Pembiayaan pengeluaran *letter of credit* (L/C).
7. Murabahah akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta kepada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima. Harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati. Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank : Harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya.

Pemesan : Apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya, maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan konsensus para yuris muslim karena pesanan telah dianalogikan dengan *dhimmah* (hutang) yang harus ditunaikan.⁶⁰

E. Manfaat Bai' Al-Murabahah dan Risikonya

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi bai' al-murabahah memiliki beberapa manfaat, di samping juga adanya risiko-risiko yang tentunya harus diantisipasi. Bai' al-murabahah memberi beberapa manfaat kepada bank syariah, di antaranya adalah keuntungan yang diperoleh dari

⁶⁰ *Ibid.*, hal.24

selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem bai'-al-murabahah juga sangat sederhana (mudah). Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Adapun kemungkinan risiko yang harus diantisipasi, antara lain adalah:

1. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran
2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menanda tangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual; karena bai' al-murabahah bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditanda-tangani barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.⁶¹

⁶¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal.106-107

BAB III
PROFIL BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)
SEBAGAI BANK SYARIAH

A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia dan Perkembangannya.

Prakarsa untuk mendirikan bank Islam di Indonesia muncul pada tahun 1990. Dalam hal ini, Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18 – 20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih lanjut pada Musyawarah Nasional IV MUI yang diadakan di Hotel Sahid Jaya Jakarta pada tanggal 22 – 25 Agustus 1990. Berdasar amanat Munas IV MUI tersebut dibentuklah kelompok kerja yang disebut Tim Perbankan MUI untuk mendirikan bank Islam di Indonesia.

Hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut adalah lahir atau berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) dengan akta pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia yang ditandatangani pada tanggal 1 November 1991 di Hotel Sahid Jaya Jakarta dengan Akta Notaris Yudo Paripurno, SH., dan izin Menteri Keuangan RI Nomor: C 2.2413.HT.01.01.¹

Pada saat penandatanganan akta pendirian BMI ini terkumpul komitmen pembelian saham senilai Rp. 84 miliar. Selanjutnya, pada tanggal 3 November 1991 dalam acara silaturahmi dengan Presiden Soeharto (pada saat

¹ Karnaen Perwataatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1992), hal. 84. Lihat juga Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal. 25.

itu) di Istana Bogor, diperoleh tambahan modal dari masyarakat Jawa Barat sebesar Rp. 106 miliar sebagai wujud dukungannya.²

Dengan modal awal tersebut, maka pada tanggal 27 Syawal 1412 H atau tanggal 1 Mei 1992 Bank Muamalat Indonesia (BMI) secara resmi mulai beroperasi. Kemudian pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dalam waktu dua tahun setelah didirikan, BMI berhasil menyanggah predikat bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisinya sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa dan produk yang terus dikembangkan.

Krisis moneter tahun 1998 telah memporak-porandakan sebagian besar perekonomian di kawasan Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional terbelit bencana kredit macet terutama pada segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampaknya, sehingga *Non-Performing Financing* (NFP)-nya mencapai lebih dari 60%. Perseroan mengalami kerugian sebesar Rp. 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah yaitu Rp. 39,9 miliar, kurang dari sepertiga modal awal yang disetor.

Dalam upaya memperkuat permodalan, Bank Muamalat berupaya mencari pemodal potensial dan mendapat tanggapan positif dari *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Saudi Arabia. Pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 21 Juni 1999, IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa yang penuh tantangan dan keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam periode tersebut, Bank Muamalat berhasil

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, hal. 25. Lihat juga: *Laporan Tahunan Bank Muamalat*, 2006, hal. 6

membalikkan keadaan dari kondisi rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap kru muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Bank Muamalat berhasil melalui masa sulit dan bangkit dari keterpurukan yang diawali dengan pengangkatan direksi baru dari internal. Kemudian menggelar rencana kerja lima tahun yang berhasil mengembalikan BMI ke kondisi keuangan dan pertumbuhan yang berkesinambungan.

Antara tahun 2000 dan 2005, total aktiva BMI meningkat mendekati 660%, laba operasi naik 8.400%, dan modal pemegang saham tumbuh sebesar 880%. Pada tahun 2006, ketiganya berkembang lagi masing-masing senilai 12,7%, 9,79% dan 3,02%.

Perkembangan tersebut menambah jumlah aktiva BMI menjadi Rp. 8,37 triliun di akhir tahun 2006, dengan modal pemegang saham mencapai Rp. 786,44 miliar dan pencapaian laba bersih untuk tahun yang bersangkutan sebesar Rp. 108,36 miliar sekaligus menjadikannya dewasa ini sebagai bank syariah yang paling menguntungkan di Indonesia.³

B. Tujuan Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

Sebagai bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, Bank Muamalat Indonesia (BMI) harus menyesuaikan tujuan didirikannya sesuai dengan ketentuan syariat Islam serta situasi dan kondisi di Indonesia, baik di bidang ekonomi, sosial-budaya dan hukum, maupun politik.

³ Anonim, *Laporan*, 2006, hal. 6-7

Pentingnya penyesuaian tersebut agar kehadiran BMI yang relatif baru dibandingkan dengan bank-bank konvensional tidak menimbulkan benturan-benturan, bahkan pertentangan satu sama lain. Sehingga BMI diharapkan dapat hidup berdampingan dan berkompetisi secara sehat dengan bank-bank yang telah (lebih dulu) ada dalam rangka pencapaian tujuan pembangunan nasional. Dengan demikian, BMI akan terjamin kelangsungan hidupnya di tanah air Indonesia.⁴

Adapun tujuan berdirinya BMI secara umum, adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat terbanyak di Indonesia, sehingga kesenjangan sosial ekonomi sebagai akibat praktik-praktik ekonomi yang tidak Islami semakin berkurang.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat (muslim khususnya) dalam proses pembangunan, terutama dalam bidang ekonomi keuangan.
3. Mengembangkan lembaga bank dan sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, sehingga mampu meningkatkan partisipasi masyarakat untuk menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat.
4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat.⁵

⁴ Wildan Tojibi, *Transaksi Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta* (Studi Kasus Pembiayaan *Murabahah* yang Disertai Wakalah) Tesis, Yogyakarta: MSI-UII, 2007, hal. 62. Lihat juga: Warkum Sumitro, *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait* (Bamui, Takaful dan Pasar Modal Syariah) di *Indonesia*, cet. 2 (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), hal. 77

⁵ *Ibid.*, hal. 62-63. Lihat juga: Karnaen Perwataatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan..*, hal. 85-86

Selain tujuan umum tersebut, BMI juga mempunyai tujuan khusus sebagai berikut:

1. Memberikan kesempatan kepada orang-orang Islam khususnya, namun tidak menutup peluang bagi orang-orang selain Islam untuk berhubungan dengan perbankan yang lebih menjamin adanya kebersamaan, keadilan dan pemerataan pendapatan, terutama kelompok ekonomi menengah ke bawah.
2. Memberikan lapangan kerja sekaligus mendidik kepada orang kurang mampu atau pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya, sehingga mampu berwirausaha dan memiliki prospek bisnis yang cerah dengan cara memberikan kredit tunai (*al-Qardul hasan*).
3. Memberikan pembinaan kepada pengusaha produsen, baik kecil maupun besar, petani maupun pengrajin berupa pembiayaan pemilikan barang-barang modal dan bahan baku (*al-mudharabah* atau *al-bai' bitsaman 'ajil*).
4. Memberikan pembinaan kepada pedagang perantara guna membantu pemecahan masalah pemasaran bagi produsen.
5. Mengembangkan usaha bersama dengan jalan memberikan fasilitas pembelian barang modal dan bahan baku dengan menggunakan sistem bagi hasil (*mudharabah*).⁶

⁶ <http://www.muamalatbank.com>, diakses tanggal 12 Februari 2008. Lihat juga: *Laporan Tahunan Bank Muamalat*, 2006, hal. 1

C. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

Sebagaimana lazimnya sebuah lembaga terutama di bidang perbankan, maka Bank Muamalat Indonesia (BMI) juga jelas memiliki visi ke depan yang senantiasa ingin dicapai yaitu: *“menjadi bank syariah utama di Indonesia dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional”*.⁷

Selanjutnya, dalam pendirian Bank Muamalat Indonesia (BMI) tentu tidak terlepas dari adanya misi untuk menunjang pembangunan ekonomi bangsa dengan sistem ekonomi perbankan yang bebas riba (*un interest free banking system*). Sudah barang tentu untuk ke depan BMI masih terus perlu perjuangan, dan setiap perjuangan tentu di samping ada visi juga ada misi agar arah perjuangan menjadi jelas dan pasti.

Setiap lembaga bisnis, pada umumnya mempunyai misi sebagai berikut:

- a. Memberikan keuntungan kepada pemilik (*profit*)
- b. Menumbuhkan perusahaan (*corporate growth*)
- c. Memberikan manfaat kepada masyarakat (*social contribution*)
- d. Memberikan mutu kehidupan bekerja yang kondusif (*quality of Work life*)

Misi tersebut merupakan misi yang bersifat netral dan bebas nilai, namun bagi lembaga keuangan syariah misi tersebut harus mencerminkan pelaksanaan prinsip-prinsip ajaran Islam yaitu pelaksanaan syariah dalam aktivitas bisnis keuangan, karena prinsip Islam berpangkal pada iman dan ketaatan kepada Allah yang berintikan tauhid. Segala kegiatan harus

⁷ Zaimul Arifin, *Penegasan Kembali Misi Bank Muamalat, Penetapan Visi dan Strategi Dasar Dalam Memahami Bank Syariah: Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alfabet II, 2000), hal.91

didasarkan pada motivasi untuk memperoleh keridlaan Alloh dan sebagai aplikasinya adalah pelaksanaan dan penegakan syariah.⁸

Sebagai lembaga keuangan syariah BMI mempunyai misi yaitu: Menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada stakeholder.⁹

Mengenai standar atau ukuran untuk bisa menjadi sebuah bank syariah utama di Indonesia yang dominan di pasar spiritual dan dikagumi di pasar rasional adalah sebagai berikut:

- a. Sehat, baik diukur dari segi hukum/peraturan Bank Indonesia maupun dari segi tuntunan syariah.
- b. *Profitable* yaitu memperoleh pencapaian laba yang wajar.
- c. Sahamnya diminati oleh masyarakat terutama umat Islam.
- d. Mempunyai jaringan kerja yang luas dengan kapasitas bisnis global.
- e. Sebagai tempat yang subur bagi karyawan untuk beribadah dan mengembangkan karier profesionalnya.¹⁰

D. Konsep Dasar Operasional Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia (BMI) di dalam menjalankan usahanya mempunyai lima konsep dasar operasional yang terdiri dari: sistem simpanan

⁸ *Ibid.*

⁹ <http://www.muamalatbank.com>., diakses tanggal 12 Pebruari 2008. Lihat juga: Laporan Tahunan Bank Muamalat, 2006, ha. 1

¹⁰ Op. Cit., hal. 92

murni (*al-wadi'ah*), sistem bagi hasil (*mudharabah*), sistem jual beli dengan margin keuntungan (*murabahah*), sistem sewa (*al-ijarah*), dan sistem jasa (*fee*).¹¹

1. Sistem simpanan murni (*al-wadi'ah*)

Sistem simpanan murni (*al-wadi'ah*) yaitu suatu fasilitas yang diberikan kepada para pihak (*nasabah*) yang berlebihan dana untuk menyimpan dananya di bank.¹² Dalam sistem ini, nasabah penyimpan dana tidak memperoleh bagian imbalan atau menanggung kerugian, karena fasilitas ini disediakan untuk tujuan keamanan dan pemindahbukuan, bukan untuk investasi, akan tetapi bank memberikan bonus kepada nasabah penyimpan dana tanpa diperjanjikan di muka.¹³ Adapun mengenai besarnya bonus tidak dapat ditentukan dengan pasti karena benar-benar murni kebijaksanaan bank, sungguhpun demikian nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa kompetitif.¹⁴

2. Sistem bagi hasil

Sistem ini merupakan sistem pembagian hasil usaha antara penyedia dana (*sahibul mal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank sebagai *mudharib* dengan pemilik/penyedia dana (*sahibul mal*), maupun antara bank sebagai *sahibul mal* dengan nasabah sebagai pengelola dana atau *mudharib*.

¹¹ Wildan Tojibi, *Transaksi*, hal. 66

¹² *Ibid.*

¹³ Edy Wibowo, Untung Hendi Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hal. 40

¹⁴ Karnaen Perwataatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Mengapa*, hal. 88-89

Dalam prinsip ini, bank wajib memberitahukan mengenai nisbah dan tata cara pemberian keuntungan dan atau penghitungan pembagian keuntungan dari penyimpanan dana.¹⁵ Bentuk yang berdasarkan prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah.¹⁶

Jika dilihat dari bagi hasilnya, sebetulnya ada dua jenis bagi hasil yang dapat disepakati, yaitu:

- a. Bagi hasil kotor (*revenue sharing*), dan
- b. Bagi hasil bersih (*profit sharing*).

Sesuai dengan namanya, *revenue sharing* membagi penerimaan kotor yang didapat dari usaha tersebut. Sedangkan *profit sharing* membagi keuntungan bersih setelah dikurangi dengan pengeluaran atau biaya-biaya sesuai dengan kesepakatan.

Demikian juga dengan prosentase bagi hasilnya atau yang dikenal dengan *nisbah*, dapat disepakati antara bank dengan nasabah pada saat penandatanganan akad.¹⁷

3. Sistem jual-beli dengan margin keuntungan.

Sistem ini menerapkan tata-cara jual beli, di mana pihak bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah atau pihak bank mengangkat nasabah sebagai kuasa bank dan nasabah sebagai kuasa bank melakukan pembelian barang dengan atas nama bank, kemudian pihak

¹⁵ Op. Cit., hal. 41

¹⁶ Loc. Cit.

¹⁷ Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga di Antara Kita*, Cet. 1 (Jakarta: PT Elex Media Komputindo/Kelompok Gramedia, 2005), hal. 20

bank sebagai penjual menjual barang tersebut kepada nasabah seharga harga beli ditambah dengan keuntungan bagi bank (*margin/mark up*).¹⁸

Adapun yang lazim dilakukan di dalam transaksi jual-beli di BMI adalah transaksi yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan suatu barang tertentu yang tidak sanggup dibelinya secara tunai. Jadi, bank membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai pesannya. Barang tersebut lalu dijual kepada nasabah dengan menetapkan harga jual yang lebih tinggi daripada harga belinya. Nasabah dan bank dapat melakukan tawar-menawar mengenai harga jual dan termasuk mekanisme pembayarannya.¹⁹ Sistem jual beli seperti ini yang disebut *murabahah*.

4. Sistem sewa (*ijarah*).

Sistem ini merupakan perjanjian sewa yang memberikan kesempatan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang disewa dengan ada imbalan uang sewa. Setelah masa sewa berakhir, barang dikembalikan kepada pemilik (*al-ijarah*). Akan tetapi jika setelah masa sewa berakhir, kemudian bank menjual barang tersebut kepada penyewa, maka hal tersebut dinamakan *al-tajiri* atau *ijarah muntahiya bit-tamlik*.²⁰

Sebagaimana undang-undang sipil Islam Kerajaan Jordan dan Uni Emirat Arab mendefinisikan *ijarah* sebagai berikut: "*ijarah* atau sewa yaitu memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan dari

¹⁸ Loc.Cit.

¹⁹ Op. Cit., hal. 21

²⁰ Wildan Tojibi, *Transaksi*, hal. 68 Lihat juga: Warkum Sumitro, *Azas-azas*, hal.82

barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama”.²¹

5. Sistem jasa (*fee*)

Sistem ini merupakan kegiatan seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah.

Bentuk jasa yang berdasarkan prinsip ini adalah bank garansi, kliring, inkaso, jasa transfer dan lain-lain.²²

E. Karakteristik Bank Muamalat Indonesia sebagai Lembaga Perbankan Syariah

Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai lembaga perbankan syariah, di dalam operasional/menjalankan aktivitasnya memiliki karakteristik/prinsip sebagai berikut:

1. Prinsip Keadilan

Dengan dikembangkannya sistem operasional berdasarkan *profit and loss sharing system*, BMI memiliki kekuatan yang berbeda dari sistem bank konvensional. Hal tersebut dikarenakan dalam sistem bagi hasil (*profit and loss sharing system*) terkandung dimensi keadilan dan pemerataan dan sekaligus merupakan strategi BMI untuk memenangkan persaingan yang begitu kompetitif.²³

²¹ Muhamad, *Sistem & Prosedur*, hal. 24.

²² Karnaen Perwataatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Mengapa*, hal. 88. Lihat juga: Muhammad, *Lembaga-lembaga*, hal. 51-52.

²³ Muhamad, *Bank Syariah, Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hal. 78

Oleh karena itu, untuk mewujudkan karakteristik tersebut Samuel L. Hayes sebagaimana di kutip Muhammad dalam *Bank Syariah, Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, berpendapat bahwa ada empat hal yang harus dijadikan konsiderasi bank syariah dalam melaksanakan kontrak, yaitu:

- a. Kontrak atau akad yang dilaksanakan harus adil dan nyata, tidak ada hubungan bisnis yang hierarki.
- b. Di dalam kontrak tidak ada unsur spekulasi.
- c. Di dalam kontrak tidak ada unsur bunga atau riba di dalamnya.
- d. Permakluman, artinya di dalam bisnis yang Islami tidak dikenal dengan istilah “*pinalti*” bila rekanan bisnis benar-benar bangkrut.²⁴

Konsep syariah mengajarkan untuk menyangga usaha secara bersama, baik di dalam membagi keuntungan ataupun menanggung kerugian. Hal ini dimaksudkan agar terjadi transparansi dalam membuat kontrak, penghargaan terhadap waktu dan amanah. Jika ketiga hal tersebut terpenuhi maka kontrak atau akad yang dilaksanakan akan menghasilkan kualitas kontrak yang baik.²⁵

2. Prinsip Kesederajatan

Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank syariah menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun pihak bank sendiri pada kedudukan yang sama dan sederajat. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, risiko dan keuntungan yang berimbang

²⁴ *Ibid.*, hal. 78-79

²⁵ *Ibid.*

antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun pihak bank.²⁶

3. Prinsip Ketenteraman

Sebagai lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, maka setiap aktivitas yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) harus mempunyai tujuan untuk mendapatkan ketenteraman, kesejahteraan atau kebahagiaan.²⁷ Kondisi seperti itu dalam falsafah ekonomi Islam disebut “*al-falaah*”, suatu istilah yang dimaksudkan untuk mencapai kebahagiaan dan kesejahteraan di dunia dan akhirat.

Tujuan dan aktivitas ekonomi dalam perspektif Islam harus diselaraskan dengan tujuan akhir yaitu pencapaian “*al-falaah*”. Oleh karena itu produk-produk yang dikeluarkan oleh BMI harus sesuai dengan prinsip dan kaidah muamalah Islam.²⁸

F. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai lembaga perbankan syariah dapat memiliki struktur organisasi yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah keharusan adanya *Dewan Pengawas Syariah* (DPS) yang bertugas mengawasi

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*, hal. 80

²⁸ *Ibid.*

operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.

DPS biasanya diletakkan/diposisikan pada posisi setingkat Dewan Komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk menjamin efektivitas dari setiap opini yang diberikan oleh DPS. Karena itu, biasanya penetapan anggota DPS dilakukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) setelah para anggota DPS itu mendapat rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional (DSN).²⁹

Adapun struktur organisasi yang dimiliki oleh BMI adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Modal

Di dalam struktur organisasi BMI yang bertindak sebagai pemilik modal adalah pemegang saham dan terdiri atas umat Islam yang telah berpartisipasi membeli saham BMI dari nominal ribuan sampai milyaran.³⁰

2. Dewan Komisaris

Suatu lembaga yang berperan sebagai penentu Garis-garis Besar Kebijakan Perusahaan adalah Dewan Komisaris, yang terdiri dari beberapa komisaris dan dipimpin oleh seorang Presiden Komisaris dan Dewan Komisaris ini bertugas melakukan pengawasan atas pengelolaan perseroan yang dilakukan oleh Direksi.³¹

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hal. 30-31

³⁰ Karnaen Purwaatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Mengapa*, hal. 93

³¹ Wildan Tojibi, *Transaksi*, hal. 71 Lihat juga: Warkum Sumitro, *Azas-azas*, hal. 103

3. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah lembaga yang bertugas untuk meneliti keabsahan semua produk atau jasa BMI yang ditawarkan kepada masyarakat agar tidak menyimpang dari prinsip-prinsip syariah.³²

4. Biro Direksi Riset dan Syariah

Biro ini dimaksudkan untuk menjembatani agar terjadi kesesuaian antara konsep syariah dengan ketentuan dan praktik perbankan. Biro ini bertugas untuk menerjemahkan konsep syariah dalam jasa-jasa yang akan dijalankan BMI dan melaksanakan penelitian dan pengembangan produk.³³

5. Dewan Direksi

Dewan Direksi merupakan pelaksana yang terlibat langsung dan bertanggung jawab terhadap operasional BMI, yang dalam hal ini dijalankan oleh Dewan Direksi yang terdiri dari dua direktur di bawah Direktur Utama.³⁴

6. Divisi-divisi

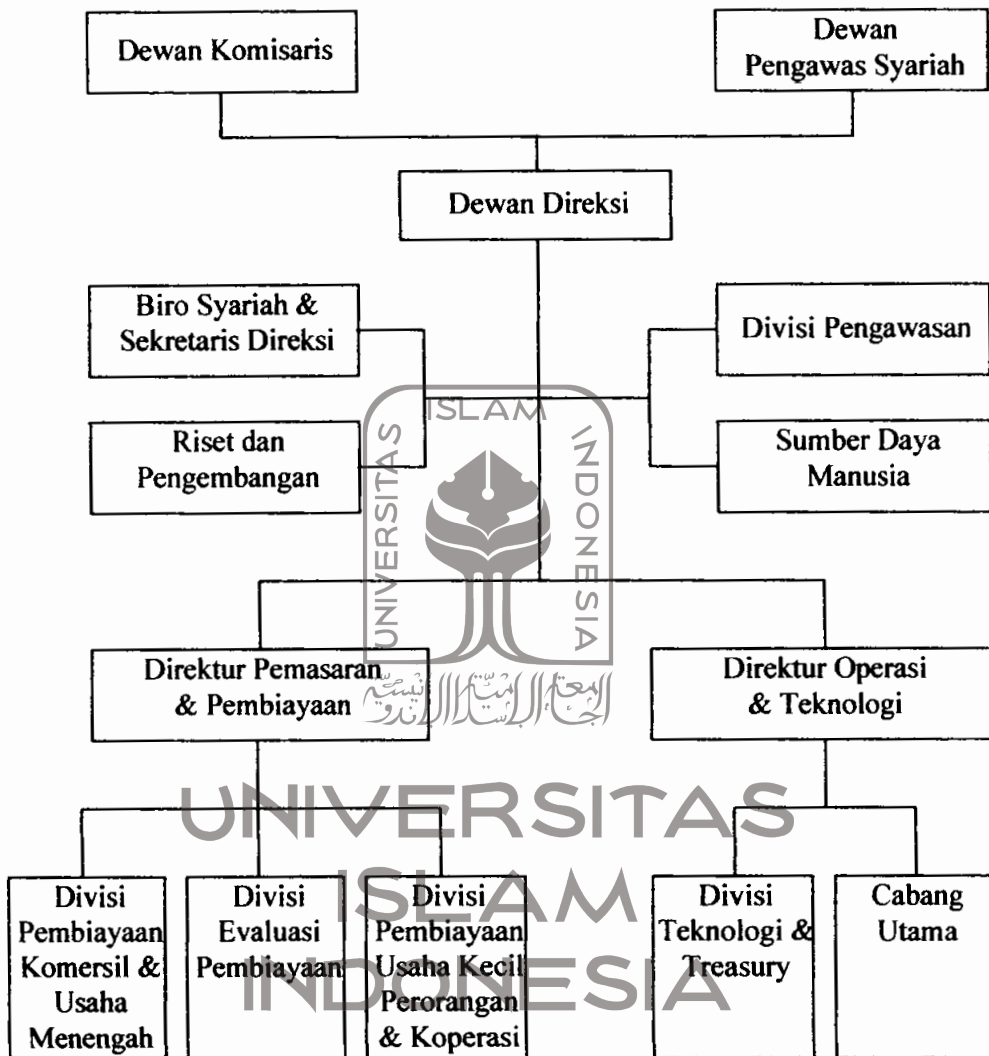
Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam bagan di bawah ini sesuai dengan struktur organisasi BMI Th. 1992:

³² *Ibid.*, Lihat juga: Karnaen Purwaatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Mengapa*, hal. 93

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*

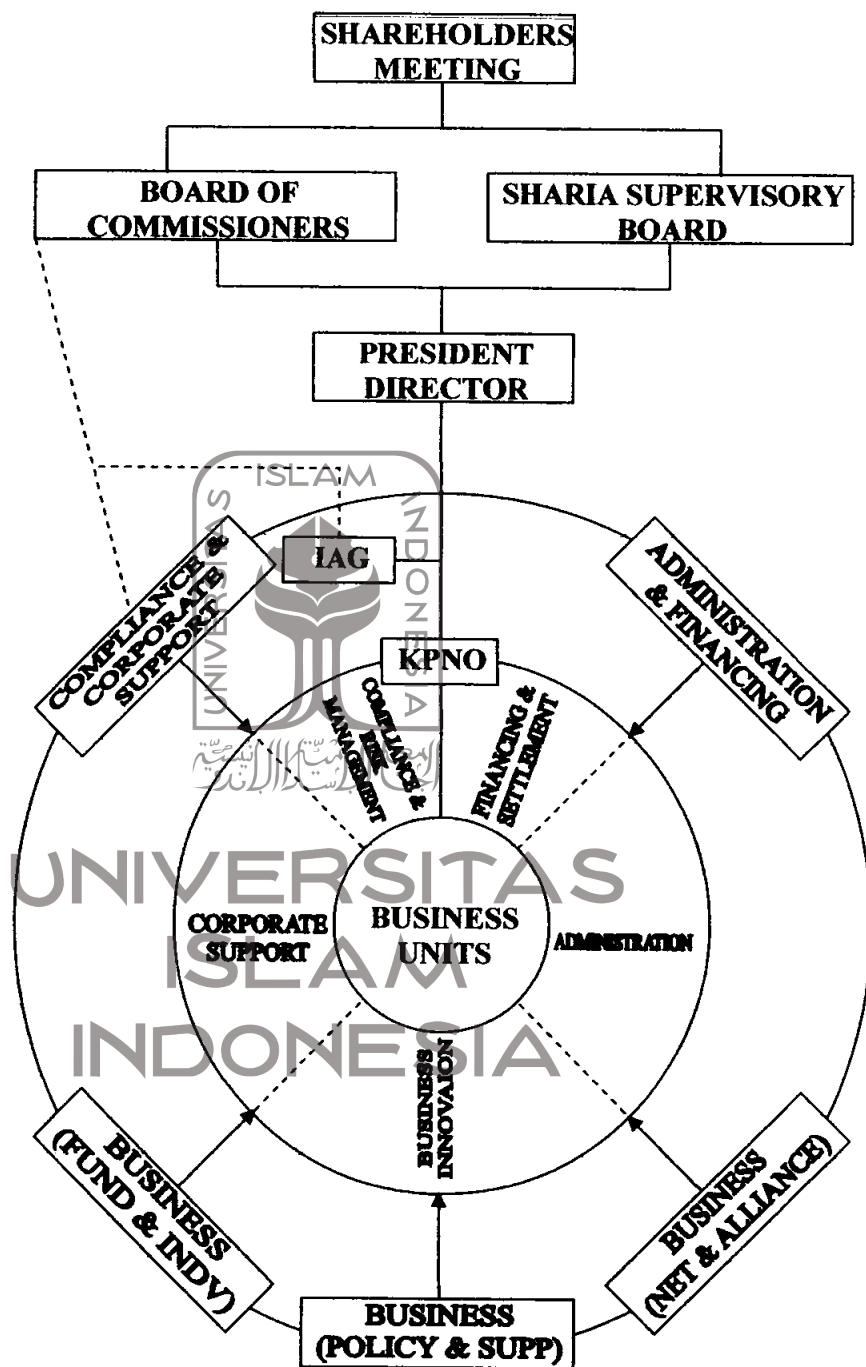
Bagan 7. Struktur Organisasi BMI (1992)³⁵



Kemudian pada tanggal 26 September 2006/tanggal 3 Ramadhan 1427 H telah ditetapkan struktur organisasi BMI yang terbaru sebagai berikut:

³⁵ *Ibid.*, hal. 104

Bagan 8. Struktur Organisasi BMI (2006)³⁶



³⁶ Anonim, *laporan*, hal. 45

BAB IV

REALISASI AKAD MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI) CABANG PURWOKERTO

A. Struktur Organisasi BMI Cabang Purwokerto

Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto yang resmi berdiri tanggal 26 Januari 2004 merupakan BMI yang menempati urutan ke lima lahirnya untuk wilayah propinsi Jawa Tengah dan DIY (Semarang, Pekalongan, Solo, Yogyakarta dan Purwokerto). Pada awal berdirinya BMI Cabang Purwokerto menempati lokasi ruko di jalan Perintis Kemerdekaan No. 36 Purwokerto. Kemudian sejak tanggal 26 Januari 2007 secara resmi berpindah alamat di Jalan Jenderal Soedirman kompleks Ruko Satria Plaza Blok A-5 Purwokerto sampai sekarang.¹

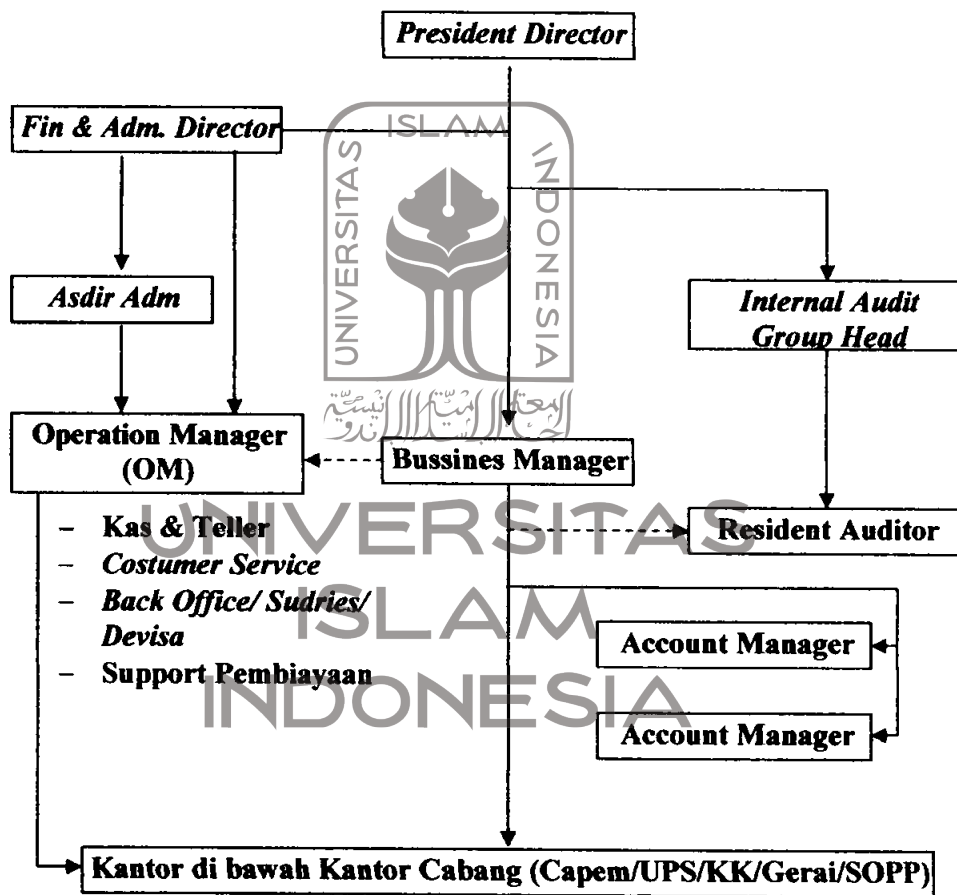
Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto merupakan BMI Cabang dengan tipe "A" atau Cabang Aliansi Ritel yang dipimpin oleh seorang *Operation Manager* (OM). Sebagai pimpinan, OM memimpin dan bertanggung jawab atas kelancaran pelaksanaan operasional bank dan bertanggung jawab pula atas laporan administrasi, baik laporan yang mingguan maupun laporan bulanan. OM di dalam memimpin operasional bank dibantu oleh para staf di bagian Kas dan Teler, *Costumer Service*, *Back Office/Sundries/Devisa*, dan *Support* Pembiayaan sebagai bawahannya,

¹ Eko Setio Gunawan dan Giat, di Purwokerto, tanggal 16 Januari 2008

termasuk juga bagian personalia serta kantor-kantor lembaga keuangan di bawah kantor Cabang.²

Agar lebih jelas tentang struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto, dapat dilihat pada bagan berikut ini:

Bagan 9. Struktur Organisasi BMI Cabang Purwokerto.³



² Ibid.

³ Ibid.

B. Produk-produk dan Jasa Layanan BMI Cabang Purwokerto

Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto menawarkan berbagai produk dan juga jasa layanan kepada masyarakat (nasabah) sebagai berikut: **Produk Penghimpunan Dana, Produk Penanaman Dana, Produk Jasa, dan Jasa Layanan**⁴

1 Produk Penghimpunan Dana

Yang termasuk di dalam Produk Penghimpunan dana di BMI Cabang Purwokerto, adalah:

1 Tabungan Shar-E

Tabungan Shar-E adalah jenis tabungan instan investasi syariah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia. Cara untuk memilikinya sangat sederhana, yaitu kunjungi Kantor Pos *online*/SOPP (*System Online Payment Point*) terdekat atau di Kantor BMI seluruh Indonesia. Beli *starter pack* Shar-E seharga Rp. 125.000,- dan mengisi formulir, maka seorang nasabah telah memiliki rekening Shar-E yang halal dan bebas riba dengan saldo awal sebesar Rp. 100.000,-. Setiap rupiah uang nasabah yang disimpan di Shar-E dikelola dan diinvestasikan melalui cara-cara yang terhindar dari “MAGHRIB” (*Maysir* = transaksi yang bersifat spekulasi/judi; *Gharar* = transaksi yang tidak jelas/penipuan; *Riba*; *Bathil* = perbuatan zalim.⁵

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.* lihat juga: *Laporan Tahunan BMI*, 2006, hal. XX

2 Tabungan Ummat

Tabungan Ummat ini merupakan investasi tabungan dengan akad Mudharabah di Counter BMI Cabang Purwokerto (di seluruh Indonesia) maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh Counter BMI, jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama. Nasabah (penabung) akan memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan bank atas dana tersebut.⁶

3 Tabungan Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah (penabung) untuk beribadah haji. Produk (tabungan Arafah) ini membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Tabungan Arafah ini dilengkapi dengan fasilitas asuransi jiwa, sehingga keberangkatan & pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin dengan asuransi jiwa dan apabila nasabah (penabung) meninggal dunia, maka ahli warisnya otomatis dapat berangkat haji. Tabungan Arafah ini memberikan keamanan lahir batin karena dana yang disimpan akan dikelola secara syariah.⁷

4 Deposito Mudharabah

Merupakan jenis investasi berjangka bagi nasabah perorangan dan badan hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana ini dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal sehingga

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*, hal. XXI

memberikan bagi hasil yang juga halal. Deposito Mudharabah ini tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.⁸

5 Deposito Fulines

Merupakan jenis investasi berjangka yang khusus bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu 6 dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp. 2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat diperpanjang secara otomatis dan dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi BMI. Dalam Deposito Fulines nasabah memperoleh bagi hasil setiap bulan.⁹

6 Giro Wadi'ah

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro dan pemindahbukuan serta diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha. Kemudian dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di semua ATM di seluruh Indonesia.¹⁰ Setiap nasabah (penitip dana) mengambil dananya, berhak untuk mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro tersebut oleh bank. Tetapi besarnya bonus tersebut tidak ditetapkan, melainkan benar-benar merupakan

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Ibid.*, Lihat juga: Warkum Sumitro, *Azas-azas*, hal. 83

kebijaksanaan pihak bank. Sungguhpun demikian, nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa *competitive*.¹¹

7 Dana Pensiun Muamalat

Merupakan produk BMI yang dapat diikuti oleh mereka (para nasabah) yang berusia minimal 18 tahun atau sudah menikah dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau yaitu minimal Rp. 20.000,- perbulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening BMI atau dapat ditransfer dari bank lain.¹²

2 Produk Penanaman Dana

BMI Cabang Purwokerto sebagaimana BMI pada umumnya, di samping produk penghimpunan dana sebagaimana terurai di atas, juga mempunyai produk penanaman/penyaluran dana kepada masyarakat sebagai berikut:

a Konsep Jual Beli

Konsep jual beli ini terdiri atas tiga macam, yaitu:

1 *Murabahah*

Adalah jual beli barang sesuai harga asal yang ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual (bank) dengan pihak pembeli (nasabah). Harga jual tersebut tidak boleh berubah selama masa perjanjian.¹³

¹¹ Karnaen Perwataatmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Mengapa*, hal. 88-89.

¹² Eko Setio Gunawan dan Giat, di Purwokerto, tanggal 16 Januari 2008. lihat juga: *Laporan Tahunan BMI*, 2006, hal. XX

¹³ *Ibid.*, hal. XXII

2 *Salam*

Adalah pembelian suatu barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan tunai. Dengan kata lain, “*salam*” adalah transaksi jual-beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. BMI sebagai pembeli dan nasabah sebagai penjual.¹⁴

3 *Istishna'*

Adalah jual-beli barang dimana *shaani'* (produsen) ditugasi untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *mustashni'* (pemesan).

Istishna' sama dengan *salam* yaitu bila dilihat dari segi objek (barang yang dipesan) yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri/kriteria tertentu. Adapun perbedaannya (antara *istishna'* dengan *salam*) adalah hanya terletak pada sistem pembayarannya saja yaitu *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir pemesanan.¹⁵

¹⁴ *Ibid.*, Lihat juga: *Buku Saku Perbankan Syariah*, hal. 32.

¹⁵ Eko Setio Gunawan dan Giat, di Purwokerto, tanggal 16 Januari 2008. lihat juga: *Laporan Tahunan BMI*, 2006, hal. XXII

b Konsep Bagi Hasil

Mengenai produk penanaman dana dengan konsep bagi hasil ini ada dua jenis operasional, yaitu:

1 *Musyarakah*

Adalah kerja sama antar dua pihak atau lebih untuk suatu bidang usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai dengan kesepakatan. Pada dasarnya transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama.¹⁶

2 *Mudharabah*

Adalah kerja sama dalam bidang usaha antara bank (BMI) dengan *mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Jadi, dalam hal ini pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan modalnya kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan adanya kerja sama dengan kontribusi 100% modal dari *shahibul maal* dan keahlian pengelolaannya dari *mudharib*.¹⁷

¹⁶ *Ibid.* lihat: *Buku Saku Perbankan Syariah*, hal. 36 lihat juga: Abul A'la Al-Maududi, *Asas Ekonomi*, hal. 149

¹⁷ *Ibid.* lihat: *Buku Saku Perbankan Syariah*, hal. 37

c Konsep Sewa

Dalam konsep sewa ini ada dua jenis transaksi yang selama ini dioperasionalkan oleh BMI, yaitu:

1 *Ijarah*

Adalah suatu akad perjanjian antara bank (BMI) sebagai *muajjir* dengan pihak nasabah (*mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank dan pihak bank (*muajjir*) berhak mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya tersebut.¹⁸

2 *Ijarah Muntahia bit-Tamlik*

Adalah suatu akad perjanjian antara pihak bank (BMI) sebagai *muajjir* dengan nasabah sebagai penyewa (*mustajir*) terhadap suatu barang yang disewakan oleh bank. *Mustajir* (penyewa/nasabah) setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang telah diperjanjikan. Apabila masa sewa berakhir, bank sebagai *muajjir* (pihak pemilik barang yang disewakan) mempunyai hak opsi untuk memindahkan kepemilikan objek sewa tersebut kepada penyewa.¹⁹

¹⁸ *Ibid.* Lihat juga: *Laporan Tahunan BMI*, 2006, hal. XXIII

¹⁹ *Ibid.*

3 Produk Jasa

Produk jasa yang diluncurkan oleh BMI pada umumnya (termasuk BMI Cabang Purwokerto) adalah sebagai berikut:

a *Wakalah*

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis perbankan, yang dimaksud *wakalah* adalah akad pemberian wewenang atau kuasa dari suatu lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.²⁰

b *Kafalah*

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, kafalah juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.²¹

c *Hawalah*

Hawalah adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam pengertian lain, hawalah merupakan pemindahan beban hutang dari *muhil*

²⁰ *Ibid.*

²¹ *Ibid.*

(orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhāl 'alaih* (orang yang berkewajiban membayar hutang).²²

d *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan kata lain yang lebih sederhana rahn adalah jaminan hutang yang lebih sering disebut gadai.²³

e *Qardh*

Adapun qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis perbankan, qardh adalah pemberian pinjaman dari bank (BMI) kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) sebesar pinjaman tanpa ada tambahan keuntungan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran atau sekaligus.²⁴

²² *Ibid*

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*, hal. XXIV

4 Jasa Layanan

BMI Cabang Purwokerto memberikan fasilitas kepada para nasabah di bidang jasa layanan sebagai berikut:

a ATM

BMI memberikan layanan ATM 24 jam yang memudahkan para nasabah melakukan penarikan dana secara tunai, pemindahbukuan antar rekening, pemeriksaan saldo, dan tagihan telepon.²⁵

b SalaMuamalat

Jasa pelayanan dari BMI ini merupakan layanan *phone banking* 24 jam yang memberikan kemudahan kepada para nasabah kapanpun dan di manapun untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening, maupun ingin mengubah PIN.²⁶

c Pembayaran zakat, infaq dan sedekah (ZIS) jasa layanan BMI ini memudahkan para nasabah dalam urusan pembayaran Zakat. Infaq dan Sedekah (ZIS) baik ke lembaga pengelola ZIS-BMI maupun ke lembaga-lembaga ZIS yang lainnya yang bekerja sama dengan BMI, melalui *phone banking* dan ATM Muamalat di seluruh Cabang BMI.²⁷

²⁵ *Ibid.*

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*

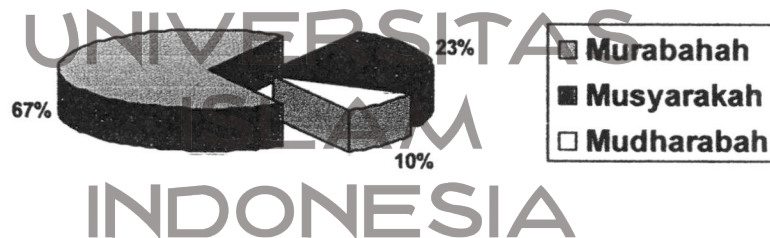
C. Jumlah Nasabah Produk Murabahah di BMI Cabang Purwokerto Tahun 2007

Menurut penjelasan dari Staf *Account Manager* (Marketing) BMI Cabang Purwokerto bahwa secara berurutan khusus produk penanaman/penyaluran dana yang diminati oleh para warga masyarakat (nasabah) di Purwokerto, (2007) adalah:

1. Produk Murabahah = 250 nasabah (67%)
2. Produk Musyarakah = 88 nasabah (23%)
3. Produk Mudharabah = 37 nasabah (10%)

Jumlah = 375 nasabah (100%)²⁸

Gambar 10. Jumlah Nasabah Produk Murabahah di BMI Cabang Purwokerto tahun 2007.



Berdasarkan data tersebut, produk Murabahah memang sedemikian mendominasi dibanding dengan produk Musyarakah maupun Mudharabah. Hal itu dikarenakan adanya alasan-alasan sebagai berikut:

²⁸ *Ibid.*

- 1 Produk murabahah dirasa mudah bagi para nasabah, termasuk juga mudah penanganan administrasinya oleh para kru BMI.
- 2 Produk murabahah dirasa begitu sederhana baik mengenai prosedur persyaratan maupun prosesnya oleh para nasabah.
- 3 Produk murabahah dirasa begitu terasa meringankan nasabah, karena bisa melakukan negosiasi mengenai ketentuan harga jual maupun jangka waktu pembayaran angsurannya.
- 4 Produk murabahah dirasa begitu menolong masyarakat yang kekurangan dana baik untuk keperluan usaha, konsumtif ataupun investasi.²⁹

D. Mekanisme Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto

Jika seseorang datang ke sebuah bank konvensional dengan maksud untuk mengajukan kredit, hal yang paling awal dipertanyakan oleh pihak bank adalah mengenai kemampuan atau kesanggupan dalam membayar kembali ke pihak bank dan juga agunan apa yang akan dijadikan jaminan atas pengajuan kreditnya itu. Bagi pihak bank (dalam hal ini bank konvensional), yang paling penting adalah apakah seseorang debitur mampu untuk membayar kembali pokok pinjaman dan tambahan bunganya atau tidak. Oleh karena itu, pihak bank juga akan meminta agunan agar jika pembayaran/pengembalian pinjaman dananya bermasalah, maka agunan tersebut dapat disita oleh pihak bank dan dijual untuk menutup pinjaman (hutang)nya itu.

Bank konvensional sering kali tidak begitu peduli tentang penggunaan dana yang disalurkan ke seorang debitur, sehingga mungkin saja terjadi

²⁹ *Ibid.*

seorang nasabah (debitur) mengajukan kredit untuk usaha, tetapi pada kenyataannya bisa jadi hanya sebagian saja dari dana yang diterima dari bank tersebut yang benar-benar digunakan untuk pengembangan usahanya dan sebagian yang lain digunakan untuk kepentingan pribadi di luar bidang usahanya itu. Akibatnya, yang sering terjadi adalah debitur yang bersangkutan merasakan adanya beban yang berat untuk pembayaran hutangnya tersebut.

Beda halnya jika seseorang itu datang ke bank syariah dengan maksud yang sama, yaitu ingin mengajukan kredit atau disebut pembiayaan. Hal yang mula-mula ditanyakan adalah untuk apa pembiayaan itu diperlukan, dan hal itu ditanyakan karena sangat berkait dan menentukan akad apa yang akan digunakan.

Salah satu aspek penting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat yaitu proses pembiayaan yang berimplikasi kepada investasi halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan oleh para pihak.³⁰

Proses pembiayaan dalam hal ini mekanisme transaksi murabahah di BMI Cabang Purwokerto adalah dengan cara menerapkan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan (*murabahah*) adalah seorang nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada pihak bank. Secara formal, pengajuan permohonan pembiayaan tersebut adalah dilakukan secara tertulis dari seorang nasabah kepada officer bank. Namun dalam

³⁰ Arfenli Suwondo, di Purwokerto, tanggal 23 Januari 2008. Lihat juga: Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Cet. 1 (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hal. 138

praktik sehari-hari, permohonan dapat dan biasa dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk selanjutnya diteruskan dengan pengajuan permohonan secara tertulis jika memang menurut officer bank permohonan dari seorang nasabah itu pantas untuk dikabulkan (dilayani).

Dikabulkan atau ditolaknya permohonan pembiayaan tersebut officer bank mempertimbangkan berdasarkan hal-hal sebagai berikut:

a. Trend Usaha

Seorang officer bank harus memiliki wawasan yang luas tentang dunia usaha yang sedang trend atau sedang menjadi isu nasional, baik itu jenis usaha yang prospektif, usaha-usaha yang gagal ataupun jenis usaha yang termasuk mengandung adanya unsur akal-akalan atau unsur penipuan. Dengan memiliki wawasan seperti tersebut di atas, seorang officer bank dapat dengan segera mengambil sikap dan keputusan untuk meneruskan (menerima dan memproses), menunda ataupun menolak permohonan pembiayaan tersebut.

b. Peluang Bisnis

Untuk bisa melihat sebuah peluang usaha, diperlukan intuisi yang tinggi di samping memiliki wawasan bisnis yang kuat. Suatu usaha (proyek) yang memiliki peluang (prospek) yang baik tidak harus dan tidak identik dengan sebuah usaha yang sedang trend. Usaha yang sedang trend belum tentu memiliki/merupakan peluang bisnis, karena bisa saja malah menjadi jenuh karena terlalu banyak "pemain". Hal seperti ini perlu menjadi pertimbangan seorang officer bank untuk menyikapi suatu permohonan pembiayaan dari seorang nasabah.

c. Reputasi Bisnis Perusahaan

Reputasi yang baik serta pengalaman bisnis yang lama dapat menjadi pertimbangan untuk menentukan keputusan awal yang harus dibuat. Hal ini dapat dipahami karena dunia bisnis tidak dapat dipakai begitu saja secara teoritikal, tetapi banyak implementasi bisnis yang terkadang jauh berbeda dengan teori bisnis yang dipelajari. Misal: bisnis pengadaan barang untuk pasar induk. Secara teori, tingginya permintaan mengakibatkan harga meningkat. Namun pada praktiknya, harga dapat turun atau naik dengan tiba-tiba (tidak menentu), pengusaha/pebisnis yang berpengalaman cukup lama biasanya sudah mengerti bagaimana menghadapi persoalan seperti ini.

d. Reputasi Manajemen

Terkadang ada perusahaan baru yang mengajukan permohonan pembiayaan, namun dikendalikan oleh manajemen yang memiliki reputasi dan pengalaman bisnis yang sama atau sejenis. Hal inipun dapat menjadi dasar pertimbangan pengambilan keputusan apakah permohonan pembiayaan itu dilayani atau ditolak.³¹

Seandainya permohonan pembiayaan dari seorang nasabah ditolak, maka officer bank harus segera menyampaikan pemberitahuan ke nasabah yang bersangkutan karena bisa jadi akan segera beralih ke bank yang lain. Namun apabila permohonan pembiayaan tersebut disetujui, maka tahap berikutnya adalah pengumpulan data dan investigasi.

³¹ *Ibid*, hal. 138 – 139

2. Pengumpulan Data dan Investigasi

Mengenai data yang diperlukan oleh officer bank tergantung pada kebutuhan dan tujuan adanya pembiayaan. Untuk “**pembiayaan konsumtif**”, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Adapun data yang dimaksud antara lain:

- a. Untuk pegawai (karyawan swasta/PNS/TNI):
 - 1) Kartu identitas calon nasabah dan isteri (KTP/Paspor).
 - 2) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
 - 3) Slip gaji terakhir.
 - 4) Surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK Pengangkatan untuk PNS.
 - 5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
 - 6) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik.
 - 7) Data objek pembiayaan.
 - 8) Data jaminan.
- b. Untuk pengusaha perorangan:
 - 1) Kartu calon nasabah dan isteri (KTP/ Parpor).
 - 2) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
 - 3) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
 - 4) Nomor Pihak Wajib Pajak (NPWP).
 - 5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
 - 6) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.
 - 7) Data objek pembiayaan.

- 8) Data jaminan.
- c. Untuk profesional seperti dokter, pengacara dan lain-lain:
- 1) Kartu identitas calon nasabah dan isteri (KTP/ Paspor).
 - 2) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
 - 3) Surat Izin Profesi.
 - 4) Surat Izin Praktik.
 - 5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
 - 6) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.
 - 7) Data objek pembiayaan.
 - 8) Data jaminan: valuabilitas, legalitas, dan marketibilitas.³²

Keterangan:

1. Data identitas nasabah dibutuhkan untuk mengetahui legalitas serta alamat penagihan, penyelesaian masalah dan verifikasi tanda tangan yang bersangkutan.
2. Identitas suami/isteri gunanya untuk kesaksian adanya pengeluaran tambahan untuk angsuran ke bank dan keabsahan perkawinan dengan bukti surat nikah.
3. Kartu Keluarga untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga dan untuk verifikasi KTP.
4. Tagihan telepon/listrik untuk mengetahui status rumah yang ditempati dan kebenaran alamatnya.

³² *Ibid*, hal. 140

5. Slip gaji terakhir untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar angsuran dan dikuatkan dengan Surat Referensi perusahaan atau SK terakhir.
6. Salinan rekening 3 bulan terakhir untuk mengetahui mutasi pemasukan/pengeluaran rekening nasabah.
7. Urat izin usaha (SIUP, Surat Izin Praktik, dsb) digunakan untuk mengetahui legalitas usaha calon nasabah dan dikuatkan dengan NPWP.
8. Data objek pembiayaan dibutuhkan karena dianggap sebagai objek jaminan.³³

Adapun untuk "**pembiayaan produktif**", data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan. Data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

- a. Calon nasabah adalah perorangan:
 - 1) Legalitas usaha
 - 2) Kartu identitas calon nasabah dan isteri (KTP/ Paspor)
 - 3) Kartu Keluarga dan Surat nikah
 - 4) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - 5) *Past performance* 1 tahun terakhir
 - 6) *Bisnis plan*
 - 7) Data objek pembiayaan
 - 8) Data jaminan

³³ *Ibid*, hal. 142

b. Calon nasabah adalah badan hukum:

- 1) Akta pendirian usaha berikut perubahannya sesuai dengan ketentuan pemerintah.
- 2) Legalitas usaha
- 3) Identitas pengurus
- 4) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- 5) *Past performance* 1 tahun terakhir
- 6) *Bisnis plan*
- 7) Data objek pembiayaan
- 8) Data jaminan³⁴

Keterangan:

1. Akte pendirian usaha dan legalitas usaha diperlukan untuk mengetahui pengakuan pemerintah atas usaha tersebut artinya bukan usaha yang dilarang pemerintah.
2. Akte pendirian tersebut juga diperlukan untuk mengetahui siapa yang berwenang mengambil keputusan di dalam perusahaan.
3. Laporan keuangan dan *past performance* terakhir dibutuhkan untuk melihat kinerja dan pengalaman usahanya.
4. Sedangkan *bisnis plan* diperlukan untuk mengetahui rencana penggunaan dana pembiayaan yang diajukan.
5. Data objek pembiayaan dibutuhkan karena memang penting dalam hal pembiayaan produktif.

³⁴ *Ibid*, hal. 143

Adapun untuk mendukung kebenaran data-data di atas, officer bank dapat melakukan *investigasi* antara lain dengan melakukan kunjungan lapangan dan wawancara .³⁵

3. Analisa Pembiayaan

Proses pembiayaan dalam mekanisme transaksi murabahah yang tidak kurang pentingnya adalah analisa pembiayaan yang sering kali digunakan dengan metode analisa 5C, yaitu:

a. *Character* (Karakter)

Karakter seorang calon nasabah sangat penting untuk dilakukan analisa yang sifatnya untuk berhati-hati, sebab kalau tidak berhati-hati jelas bisa berakibat fatal. Untuk memperkuat data tentang karakter calon nasabah dapat dilakukan dengan cara:

- 1) Wawancara, karakter seseorang dapat dideteksi dengan cara verifikasi data dengan *interview*. Apabila datanya benar, maka calon nasabah pun tentu bisa menjawab secara mudah dan yakin, tidak ragu-ragu apalagi berbelit-belit.
- 2) *BI checking*, pengecekan ini untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah pernah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI. Adanya tunggakan pinjaman nasabah di bank lain juga memberi indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah.

³⁵ *Ibid*, hal. 143 – 144

- 3) Bank *checking*, hal ini dilakukan secara personal antara sesama officer bank, baik pada bank yang sama maupun bank yang berbeda (semacam saling tukar informasi).
- 4) Trade *checking*, yaitu analisa yang dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis, pesaing, pemasok, dan konsumen. Pengalaman kemitraan mereka tentu ada kesan tersendiri yang dapat memberikan informasi dan indikasi tentang karakter calon nasabah.

b. *Capacity* (Kapasitas/kemampuan)

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui guna mengetahui tentang kemampuan seseorang untuk berbisnis, untuk perorangan dapat dilihat *curriculum vitae* yang berkaitan dengan pengalaman kerja/bisnisnya dan untuk perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan dan *post performance* usaha. Hal itu berkaitan dengan kemampuan untuk memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan ke bank yang bersangkutan.

Untuk mengetahui kapasitas/kemampuan nasabah, bank harus memperhatikan tentang:

- 1) Angka-angka hasil produksi.
- 2) Angka-angka penjualan dan pembelian.
- 3) Perhitungan rugi/laba perusahaan saat ini dan proyeksinya.
- 4) Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.

Untuk pembiayaan konsumtif, analisa diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya. Untuk itu, yang perlu dianalisa adalah:

- 1) Perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja.
- 2) Lama/masa kerja yang bersangkutan, dan
- 3) Penghasilan yang bersangkutan.

c. *Capital* (Modal)

Analisa modal dilakukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri. Jika nasabah sendiri tidak yakin akan usahanya, maka pihak lain tentu akan lebih tidak yakin.

Untuk mengetahui hal ini, maka pihak bank harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Melakukan analisa neraca sedikitnya 2 tahun terakhir.
- 2) Melakukan analisa rasio untuk mengetahui *likuiditas*, *solvabilitas*, dan *rentabilitas* dari perusahaan tersebut.

Untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat terlihat dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

d. *Condition* (Kondisi)

Analisa ini diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah.

Kondisi yang perlu diperhatikan pihak bank antara lain adalah:

- 1) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah.

- 2) Kondisi usaha calon nasabah, perbandingannya dengan usaha sejenis, dan lokasi lingkungan wilayah usahanya.
- 3) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah
- 4) Prospek usaha di masa yang akan datang
- 5) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya.

e. *Collateral* (jaminan)

Analisa ini diarahkan terhadap jaminan yang diberikan. Jaminan tersebut harus mampu mengcover risiko bisnis calon nasabah.

Analisa tersebut meliputi, antara lain:

- 1) Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan.
- 2) Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan tersebut.
- 3) Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya.
- 4) Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal bank dapat dilindungi.
- 5) Rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan. Semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi pula kepercayaan bank terhadap kesungguhan calon nasabah.
- 6) *Marketabilitas*. Jaminan. Jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* suatu jaminan. Rumah mewah

yang berharga jutaan rupiah bisa turun nilainya hanya karena terletak di lokasi yang sulit dijangkau.³⁶

4. **persetujuan Pembiayaan**

Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya suatu permohonan pembiayaan dari seorang calon nasabah. Proses persetujuan ini juga tergantung pada kebijakan pihak bank, yang dikenal dengan sebutan Komite Pembiayaan.

Komite Pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan terhadap sebuah proposal (permohonan) pembiayaan. Sehingga hasil (keputusan) akhir dari Komite Pembiayaan adalah bisa berupa persetujuan, penangguhan/penundaan, atau penolakan terhadap sebuah pengajuan permohonan pembiayaan dari pihak calon nasabah.³⁷

5. **Pengumpulan Data Tambahan**

Mengenai proses pengumpulan data tambahan ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi Komite Pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal penting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut sampai ke pencairan dana (pembiayaan). Data tambahan tersebut misalnya: keterangan domisili dari Kepala Desa/Kelurahan, persetujuan/tanda tangan isteri.³⁸

³⁶ *Ibid*, hal. 144 – 147

³⁷ *Bid*, hal. 152

³⁸ *Ibid*, hal. 153

6. Pengikatan

Setelah semua persyaratan yang diperlukan telah dipenuhi, maka tindakan/langkah selanjutnya adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan maupun pengikatan jaminan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dari dua macam, yaitu:

- a. Pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah.
- b. Pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaris.

Letak perbedaan antara pengikatan di bawah tangan dengan pengikatan notariel adalah pada saat terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi dimaksud. Pada pengikatan di bawah tangan, maka pada saat terjadi penyangkalan, bank harus berusaha membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menandatangani akad dimaksud. Sedangkan pada pengikatan notariel, nasabah yang harus membuktikannya.

Terkait dengan jaminan, maka jenis pengikatannya terdiri dari:

- 1) Hak Tanggungan, untuk jaminan berupa tanah. Dasar hukumnya adalah UU No. 4 tahun 1996 tanggal 9 April 1996 tentang Hak Tanggungan.
- 2) *Hipotik*, untuk jaminan berupa barang tidak bergerak selain tanah dan kapal berukuran 20 m³ ke atas. Dasar hukumnya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1152.

- 3) FEO (*Feducia Eigendom Overdracht*) atau Fidusia, untuk jaminan berupa barang bergerak. Dasar hukumnya adalah UU No. 42 tahun 1999 tentang jaminan Fidusia.
- 4) Gadai, untuk jaminan berupa barang perniagaan, surat berharga, dan logam mulia yang penguasaannya ada di tangan bank. Pengikatan gadai ini biasanya disertai dengan Surat Kuasa Mencairkan. Dasar hukumnya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1152.
- 5) *Cessie*, untuk jaminan berupa piutang. Dasar hukumnya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 613.
- 6) *Borgh*t, untuk jaminan berupa *personal guarantee* (jaminan pribadi).³⁹

7. Pencairan

Setelah dilakukan pemeriksaan kembali semua berkas kelengkapan yang memang harus dipenuhi oleh calon nasabah sebagaimana disposisi Komite Pembiayaan pada proposal pengajuan pembiayaan, maka proses berikutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah yang bersangkutan. Pencairan fasilitas pembiayaan tersebut sudah barang tentu apabila dalam pemeriksaan kembali semua berkas kelengkapan syarat dinyatakan telah terpenuhi. Dengan demikian berarti jika persyaratan dinyatakan belum/tidak lengkap, maka pencairan fasilitaspun juga belum/tidak bisa dilaksanakan.⁴⁰

³⁹ *Ibid*, hal. 153 – 154

⁴⁰ *Ibid*, hal. 154

8. Monitoring

Proses selanjutnya setelah pencairan fasilitas pembiayaan adalah *monitoring* (pemantauan) terhadap nasabah. Pada hakikatnya ketika pencairan fasilitas pembiayaan dilakukan, pada saat itu juga yang disebut risiko pun mulai menghadang. Maka dari itu officer bank harus mulai siap melaksanakan *monitoring* (pemantauan) tentang penggunaan fasilitas pembiayaan dan memantau juga realisasi pencapaian target usaha dengan adanya bisnis plan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Apabila ternyata ada indikasi tidak tercapainya target usahanya, maka officer bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Langkah/tindakan penyelamatan awal adalah officer bank langsung datang ke lapangan menemui nasabah yang bersangkutan untuk mengetahui secara langsung permasalahan pokok yang dialami oleh nasabah, untuk kemudian memberikan saran dan atau solusi untuk mengatasinya.

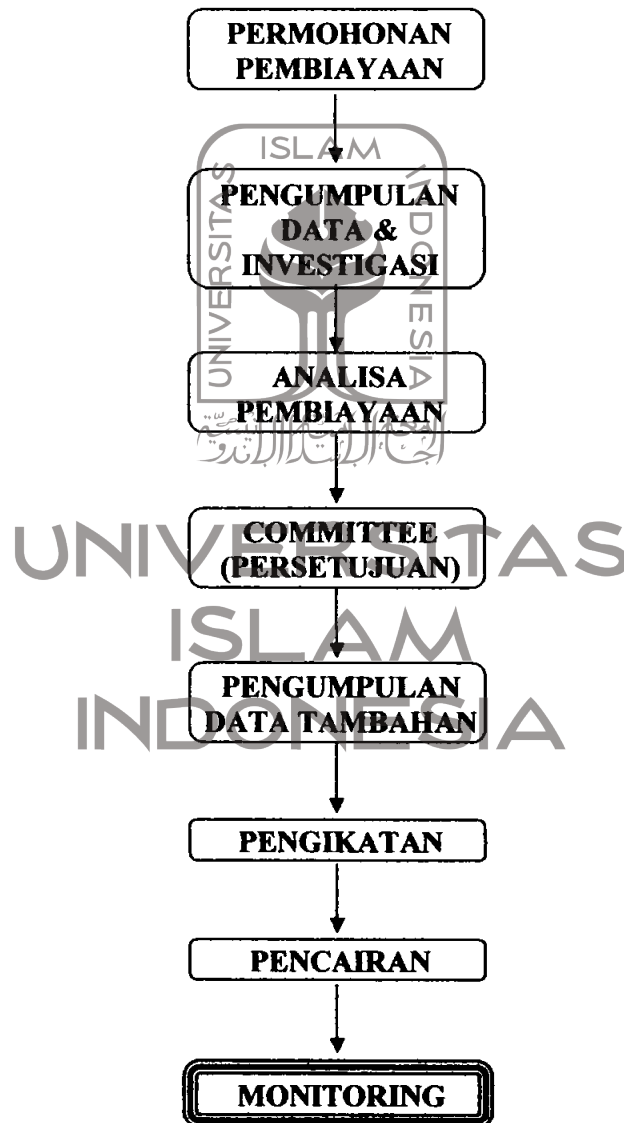
Langkah-langkah pemantauan pihak bank terhadap nasabah di lapangan, antara lain bisa dilakukan dengan cara:

- a. Memantau pelunasan/pembayaran angsuran.
- b. Melakukan kunjungan rutin ke lapangan/ke lokasi usaha nasabah untuk mengamati/memantau secara lebih dekat operasional usaha dan perkembangannya. Kunjungan rutin seperti ini bermanfaat untuk memantau adanya kemungkinan terjadinya *side streaming* atau penyimpangan penggunaan dana maupun fasilitas dalam rangka pencapaian target berdasar pada *bisnis plan* yang dirancang oleh nasabah.

- c. Melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis melalui media massa baik media cetak maupun elektronik.⁴¹

Secara sederhana proses pembiayaan secara urut dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 11. Skema proses (mekanisme) pembiayaan.⁴²



⁴¹ *Ibid*, hal. 154 – 155

⁴² *Ibid*, hal. 141

Pada prinsipnya secara garis besar mekanisme transaksi murabahah baik untuk pembiayaan konsumtif, produktif maupun investasi bisa dikatakan sama. Hanya saja perbedaannya adalah:

- a. Untuk pembiayaan konsumtif; sejumlah biaya itu akan habis setelah digunakan untuk biaya pembelian barang yang diinginkan.
- b. Untuk pembiayaan produktif; sejumlah biaya yang telah digunakan untuk biaya pembelian bahan baku untuk produksi yang justru diharapkan bisa berkembang lagi.
- c. Untuk pembiayaan investasi; sejumlah biaya yang digunakan untuk biaya pembelian suatu objek yang sifatnya untuk persediaan di kemudian hari bila diperlukan dapat dijual lagi.

Untuk sekedar contoh agar lebih jelasnya adalah sebagai berikut:

Untuk pembiayaan konsumtif

Developer telah membangun sebuah kompleks perumahan “*Murah Mewah*” dengan harga Rp. 100 juta per-unit tipe 36. pak Usman tertarik, tapi dia tidak punya uang cukup selain Rp. 20 juta. Maka pak Usman mengajukan permohonan untuk pembiayaan beli rumah ke BMI Cabang Purwokerto dengan maksud agar dia bisa membayar secara mengangsur saja. Jika BMI Cabang Purwokerto menyetujui dan pak Usman telah melengkapi persyaratan yang diperlukan bahkan dia telah pula menyerahkan Rp. 20 juta sebagai uang muka, maka pihak bank akan segera menghubungi *developer* untuk transaksi pembelian rumah dan uang Rp. 100 juta segera pula ditransfer ke rekening *developer* tersebut. Selanjutnya bank

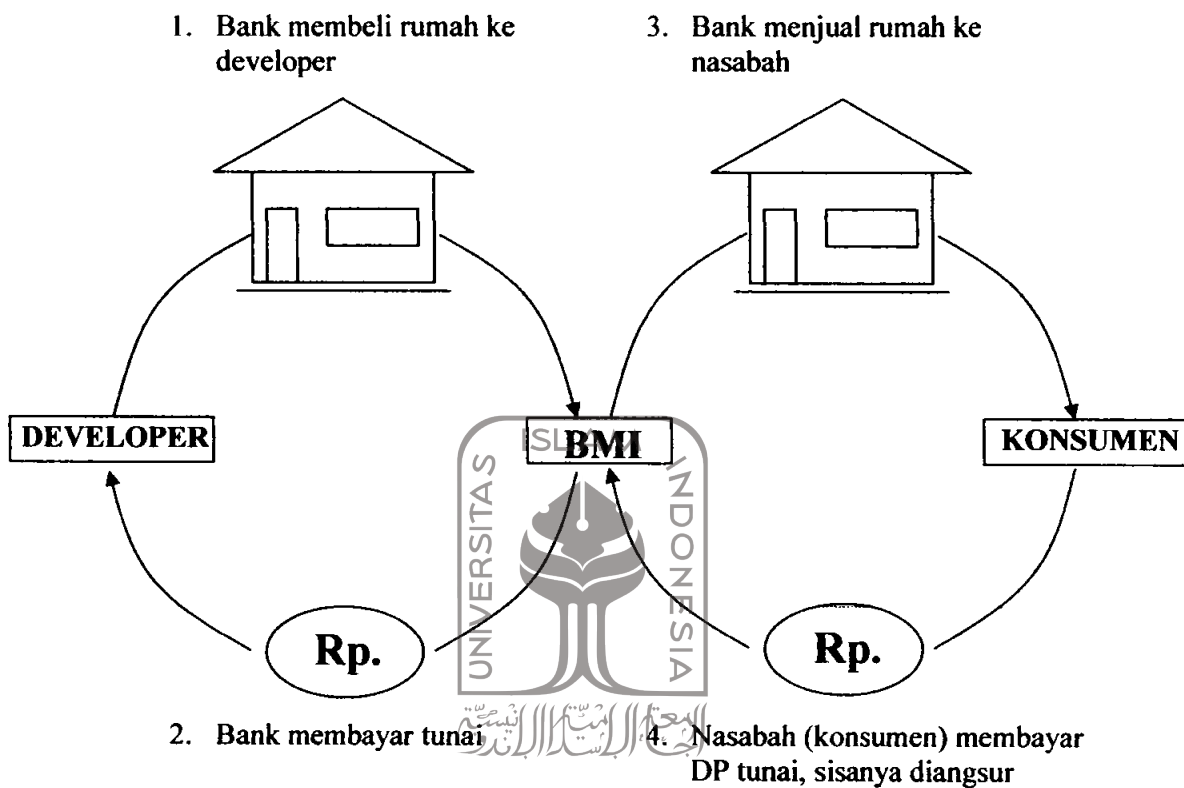
menjual rumah tersebut ke Pak Usman dengan akad/transaksi murabahah yang perinciannya sebagai berikut:

- | | |
|------------------|---------------------------|
| 1. Harga rumah | = Rp. 100.000.000,- |
| 2. Uang muka | = <u>Rp. 20.000.000,-</u> |
| Total pembiayaan | = Rp. 80.000.000,- |

Ketika terjadi tawar menawar antara pihak bank dengan pak Usman, dicapai kesepakatan bahwa bank ingin menjual rumah tersebut dengan untung Rp. 10 juta dan pak Usman setuju asal bisa diangsur selama 3 tahun (36 bulan). Maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

- | | |
|----------------------|---|
| - Total pembiayaan | = Rp. 80.000.000,- |
| - Margin/ keuntungan | = <u>Rp. 10.000.000,-</u> + |
| Jumlah | = Rp. 90.000.000,- |
| - Angsuran per bulan | = $\frac{Rp. 90.000.000,-}{36}$ = Rp. 2.500.000,- |
- Untuk lebih jelasnya lagi tentang transaksi murabahah seperti contoh kasus di atas, dapat disimak pada skema berikut ini:

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Gambar 12. Skema Transaksi Murabahah Rumah⁴³

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

⁴³ Ahmad Gozali, *Serba-serbi*, hal. 30

E. Peluang, Tantangan dan Hambatan Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto Tahun 2007

Sebagaimana lembaga-lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank, baik yang menerapkan sistem syariah maupun yang (masih) menerapkan sistem konvensional, tentu semua itu tidak terlepas dari adanya berbagai permasalahan. Mengenai berbagai permasalahan tersebut ada yang termasuk dalam kategori **peluang** yang sudah barang tentu harus benar-benar bisa dimanfaatkan, ada pula yang termasuk dalam kategori **tantangan** yang tentu saja harus juga dapat dihadapi dan disiasati demi tercapainya keberhasilan dalam operasional suatu usaha, dan ada juga permasalahan yang sering disebut sebagai suatu **hambatan** yang tentu mau tidak mau harus dihadapi, diatasi dengan solusi yang paling baik/tepat agar bisa tercapai tujuan yang diinginkan.

Purwokerto memang belum bisa dikatakan sebagai sebuah kota besar. Purwokerto adalah ibukota sebuah kabupaten dan pernah berstatus sebagai kota "*administratif*" yang terdiri dari empat wilayah kecamatan dan dipimpin oleh seorang Walikota. Adapun empat kecamatan tersebut adalah:

- a. Kecamatan Purwokerto Utara (terdiri 6 Kelurahan)
- b. Kecamatan Purwokerto Timur (terdiri 6 Kelurahan)
- c. Kecamatan Purwokerto Selatan (terdiri 7 Kelurahan)
- d. Kecamatan Purwokerto Barat (terdiri 7 Kelurahan)⁴⁴

Selanjutnya berdasar keterangan kru BMI Cabang Purwokerto, bahwa mengenai peluang, tantangan maupun hambatan yang selama ini "*dirasakan*"

⁴⁴ Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Banyumas 2006 *Banyumas Dalam Angka*, dikutip tanggal 9 April 2008.

oleh bank terutama yang berkaitan dengan transaksi murabahah adalah kurang lebih sebagai berikut:

1. Peluang

Berbicara mengenai peluang dalam hal pemasaran produk-produk BMI Cabang Purwokerto terutama tentang transaksi murabahah sebenarnya begitu terbuka luas peluangnya, karena hampir semua urusan pembiayaan dapat dilakukan dengan menggunakan akad/transaksi murabahah. Misalnya saja seorang pengusaha ternyata mengalami adanya kekurangan dana untuk peningkatan produksi dan juga untuk pengembangan usahanya. Maka seorang pengusaha tersebut bisa saja mengajukan permohonan pembiayaan sesuai dengan yang dibutuhkan, Pembiayaan tersebut akan digunakan untuk membeli mesin baru agar produktivitas usahanya bisa meningkat lebih baik, atau bisa juga digunakan untuk membeli sebuah bangunan rumah/gedung yang lokasinya lebih strategis sehingga prospek usahanya bisa lebih eksis, dikenal masyarakat dan maju. Semua itu bisa dilakukan dengan akad/transaksi murabahah lewat BMI Cabang Purwokerto.⁴⁵

Di samping itu, kalau dilihat dari segi situasi dan kondisi penduduk (masyarakat) pun peluangnya cukup menarik. Hal itu berdasar pada data yang dapat diamati pada tabel berikut ini:

⁴⁵ Afenli Suwondo, di Purwokerto, tanggal 2 April 2008.

Tabel 2. Jumlah Pemeluk Agama⁴⁶

| No. | Wil. Kecamatan | Islam | Kristen | Katolik | Hindu | Budha | Konghuchu |
|-----|--------------------|--------|---------|---------|-------|-------|-----------|
| 1 | Purwokerto Utara | 40.714 | 676 | 763 | 11 | 37 | - |
| 2 | Purwokerto Timur | 47.312 | 4.165 | 2.666 | 285 | 264 | - |
| 3 | Purwokerto Selatan | 60.234 | 3.086 | 2.341 | 143 | 205 | - |
| 4 | Purwokerto Barat | 46.947 | 1.512 | 1.543 | 61 | 43 | - |

Sumber Data: BPS Kab. Banyumas, 2006/Depag Kab. Banyumas.

Dengan memperhatikan pada tabel 4.5 tersebut, sebenarnya dari segi kuantitas penduduk di empat wilayah kecamatan kota (administratif) Purwokerto adalah terlihat sangat potensial karena mayoritas penduduknya beragama Islam. Hal itu diasumsikan bahwa karena BMI Cabang Purwokerto adalah merupakan bank yang murni operasionalnya menerapkan sistem syariah, sehingga siapa lagi yang akan menopang dan mendukung keberadaannya kalau bukan masyarakat muslim. Walaupun memang tidak tertutup kesempatan bagi masyarakat yang bukan muslim untuk ikut andil dalam bermuamalah melalui BMI Cabang Purwokerto (dan kenyataan memang sudah ada para nasabah yang bukan muslim terutama WNI keturunan Tionghoa).

Kemudian sebagai peluang berikutnya dapat dilihat dari segi mata pencaharian masyarakat Purwokerto.

⁴⁶ Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Banyumas, *Banyumas*, dikutip tanggal 9 April 2008.

Tabel 3. Jenis mata pencaharian penduduk⁴⁷

| No | Wil. Kecamatan | PNS | BUMN/D | Pengusaha | Pedagang | Kary. Industri | TNI/Pol |
|----|----------------|-------|--------|-----------|----------|----------------|---------|
| 1 | Pwt. Utara | 2.584 | 357 | 866 | 5.060 | 2.743 | 104 |
| 2 | Pwt. Timur | 3.770 | 423 | 1.036 | 6.769 | 1.687 | 358 |
| 3 | Pwt. Selatan | 4.976 | - | 6.469 | 9.227 | 4.783 | - |
| 4 | Pwt. Barat | 7.035 | - | 1.781 | 8.303 | 4.184 | - |

Kalau melihat tabel 4.6 tersebut, maka terlihat jelas bahwa mata pencaharian terbanyak dari masyarakat di kota Purwokerto adalah di sektor perdagangan. Maka hal itu mengindikasikan bahwa perputaran modal di Purwokerto cukup mengembirakan. Sehingga bagaimanapun hal itu bisa dipandang sebagai suatu peluang bagi BMI Cabang Purwokerto di dalam menawarkan produk-produknya terutama pembiayaan dengan akad/transaksi murabahah.

2. Tantangan

Yang dinamakan sebuah tantangan adalah suatu situasi dan kondisi yang pada dasarnya di situ masih dan tetap terbuka adanya peluang/kesempatan untuk meraih keberhasilan, hanya saja memang diperlukan suatu usaha dengan perjuangan yang lebih bersungguh-sungguh dan dengan segala kemampuan. Sehingga tanpa adanya usaha dengan perjuangan yang lebih bersungguh-sungguh, tentu sebuah tantangan tidak akan teratasi bahkan bisa jadi membahayakan pihak yang bersangkutan atau minimal merugikan.

⁴⁷ *Ibid.*

Mengenai tantangan ini bisa dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

a. Tantangan yang bersifat kompetisi

Tantangan seperti ini tidak bisa dihindarkan dan tidak bisa dibiarkan. Hal itu karena tantangan yang dihadapi adalah bersifat kompetisi (persaingan) antar lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank. Sehingga BMI Cabang Purwokerto di dalam menawarkan produk-produknya kepada masyarakat (calon nasabah) harus bisa menunjukkan dan meyakinkan masyarakat luas sebagai calon nasabah, bahwa bertransaksi lewat BMI Cabang Purwokerto jelas lebih menguntungkan baik bagi pihak nasabah maupun pihak bank sendiri serta terjamin keselamatan dunia-akhirat karena menggunakan sistem syariah.

Adapun lembaga-lembaga keuangan yang ada di kota Purwokerto adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Lembaga keuangan bank dan bukan bank di Purwokerto⁴⁸

| No | Wil. Kecamatan | Bank | | Koperasi | KUD |
|----|----------------|--------------|---------|----------|-----|
| | | KONVENSIONAL | SYARIAH | | |
| 1 | Pwt. Utara | 3 | - | 10 | - |
| 2 | Pwt. Timur | 20 | 2 | 37 | 2 |
| 3 | Pwt. Selatan | - | - | 24 | - |
| 4 | Pwt. Barat | 1 | - | 12 | - |

Kalau melihat data pada tabel 4.7 tersebut, maka terlihat jelas bahwa mayoritas lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank berlokasi di satu wilayah kecamatan (Kecamatan Purwokerto Timur).

⁴⁸ *Ibid.*

Masih melihat pada tabel terlihat bahwa keberadaan bank-bank konvensional sedemikian merajai bila dibanding dengan keberadaan bank syariah. Mengenai bank syariah yang ada di dalam kota Purwokerto hanya ada dua, yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto dan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Purwokerto.⁴⁹

Maka dari itu, adanya kompetisi (persaingan) antar bank jelas tak dapat dihindarkan dan BMI Cabang Purwokerto harus pandai-pandai menghadapi dan menyasati tantangan tersebut agar benar-benar mampu tampil sebagai bank syariah utama di Indonesia yang dominan di pasar spiritual dan dikagumi di pasar rasional.

b. Tantangan yang bersifat aspirasi/asumsi

Tantangan yang satu ini juga tidak kalah pentingnya untuk bisa dihadapi dan diatasi dengan menggunakan solusi yang tepat. Aspirasi atau keinginan masyarakat pada kenyataannya di sekitar kita kurang begitu tertarik terhadap hadirnya bank yang menerapkan di dalam operasionalnya dengan sistem syariah yang dalam hal ini adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto.

Mereka kebanyakan muslim, namun kurang/tidak tertarik menjadi nasabah dan menjadikan BMI Cabang Purwokerto sebagai mitra di dalam pelaksanaan dan pengembangan usahanya. Hal seperti itu bisa terjadi karena pada intinya sangat sederhana yaitu mereka sok tahu

⁴⁹ Arfenli Suwondo, di Purwokerto, tanggal 2 April 2008

tentang sistem operasional perbankan syariah sehingga sering muncul dengan sikap maupun ucap yang bernada sumbang (minir).

Kalaupun mereka ada rasa tertarik untuk berinteraksi/bertransaksi dengan perbankan syariah, jelas kenyataannya mereka lebih tertarik (lebih memilih) untuk berinteraksi/bertransaksi dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) daripada Bank Muamalat Indonesia (BMI). Sekalipun mereka juga tahu kalau Bank Muamalat Indonesia merupakan bank pertama di Indonesia yang memelopori operasionalnya dengan menerapkan sistem syariah secara murni.

Hal tersebut memang terkesan sederhana, namun kenyataannya di lapangan tidak sederhana. Artinya tidak semudah membalik telapak tangan untuk merubah pengertian (pemahaman) seseorang apalagi masyarakat tentang perbankan syariah yang sebenar-benarnya.⁵⁰

Maka segenap kru BMI Cabang Purwokerto dengan didukung oleh segenap elemen masyarakat yang punya kesadaran sebagai muslim dan juga punya kepedulian terhadap eksistensi perbankan syariah, perlu dan harus lebih gencar lagi dengan berbagai cara dan upaya yang mulia untuk mensosialisasikan perihal perbankan syariah di manapun dan kapanpun serta kepada siapapun.

3. Hambatan

Dimaksudkan dengan hambatan, adalah adanya faktor atau suatu masalah yang menjadi penghalang atau pengganggu sehingga

⁵⁰ *Ibid.*

menyebabkan tidak lancarnya kegiatan operasional di BMI Cabang Purwokerto.

Segala masalah yang menghambat suatu kegiatan kalau tidak segera diatasi apalagi sengaja dibiarkan, jelas bisa menjadi suatu hal yang mengancam keberhasilan dari kegiatan tersebut.

Suatu masalah yang bisa disebut sebagai hambatan, contohnya antara lain:

- a. Seorang nasabah yang tidak tertib atau tidak disiplin dalam memenuhi kewajibannya sebagai seorang nasabah. Dia tidak menepati perjanjian sebagaimana akad yang dibuat dan ditandatangani di awal transaksi. Hal seperti itu bisa berupa keterlambatan di dalam membayar angsuran bulanan ke bank atau bahkan bisa berupa kemacetan beberapa bulan atau yang disebut *wanprestasi*.
- b. Ada lagi seorang nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk membeli sebuah mobil khusus untuk angkutan barang dengan akad murabahah. Mobil tersebut rencananya untuk mengangkut atau mendistribusikan hasil produksi dari perusahaan miliknya. Pada bulan-bulan awal setelah memiliki mobil angkutan barang tersebut, nasabah yang bersangkutan lancar-lancar saja di dalam membayar angsuran. Namun kemudian di luar sepengetahuan pihak bank, nasabah tersebut mengalami keterlambatan dalam membayar angsuran dan bahkan sempat mengalami kemacetan sehingga terjadi penunggakan. Setelah diadakan pendekatan, ternyata duduk permasalahannya adalah mobil

⁵¹ *Ibid.*

angkutan barangnya dijual dan uang penjualannya untuk membeli sebuah mobil untuk penumpang (misal: Toyota Innova) yang masih baru dan sudah barang tentu dengan harga lebih mahal daripada mobil angkutan barang sebelumnya. Kemudian untuk urusan distribusi barang-barang hasil produksi dari perusahaannya, ia menyewa mobil sewaan khusus untuk angkutan barang sehingga jelas menambah anggaran pengeluaran untuk keperluan itu.

Maka terjadilah hambatan yang menyangkut kewajiban tiap bulan membayar angsuran ke BMI Cabang Purwokerto, yang apabila hal itu tidak segera diatasi dengan solusi yang tepat/terbaik, jelas menjadi hambatan secara langsung ataupun tidak langsung akan mengganggu kelancaran operasional maupun gangguan terhadap kondisi kesehatan keuangan pihak bank. Kasus hambatan seperti itu yang kemudian dikenal dengan sebutan *side streaming*.⁵²

⁵² *Ibid.*

BAB V

ANALISA TRANSAKSI MURABAHAH

DI BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)

CABANG PURWOKERTO

Transaksi adalah akad atau kontak di antara dua belah pihak atau lebih, yang menyepakati untuk melakukan pertukaran harta (jual beli) atau percampuran harta (kerja sama bagi hasil) dengan prinsip syariah.¹ Selanjutnya yang disebut akad adalah pertalian antara ijab dan kabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.² Jadi, keabsahan suatu transaksi tergantung juga pada keabsahan akad itu sendiri.

Maka dari itu, tentang bagaimana transaksi murabahah yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto, perlu dilakukan analisa dari beberapa aspek sebagai berikut:

A. Pelaksanaan Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto

Pada dasarnya bank syariah (dalam hal ini BMI Cabang Purwokerto) tidak meminjamkan uang kepada nasabah, akan tetapi bank membiayai keperluan

¹ Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga di Antara Kita*, Cet. 1 (Jakarta: PT Elex Media Komputindo/ Kelompok Gramedia, 2005), hal. 91

² Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Cet. 1 (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 47

nasabahnya. Pembiayaan tersebut dilakukan dengan cara membelikan barang yang dibutuhkan nasabah lalu dijual kembali kepada nasabah tersebut.³

Sebagaimana fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000, telah memutuskan antara lain:

- 1 Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 2 Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 3 Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesanan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 4 Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 5 Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 6 Jika bank menerima permohonan tersebut, ia (bank) harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 7 Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.⁴

³ Op. Cit., hal. 18

⁴ Anonim, *Himpunan, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI*, Edisi Revisi (Jakarta: DSN-MUI-BNI Syariah, 2006) hal. 24 – 26

Dengan memperhatikan adanya fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tersebut di atas, maka tentang pelaksanaan jual beli dengan akad/transaksi murabahah yang berlangsung di BMI Cabang Purwokerto pun selama ini senantiasa ketentuan-ketentuan di dalam fatwa tersebut. Dengan kata lain, pelaksanaan transaksi murabahah khususnya dan bahkan transaksi-transaksi/pelayanan terhadap para nasabah pada umumnya selalu berusaha patuh terhadap fatwa DSN-MUI.

Adapun yang selama ini terjadi pelaksanaan di BMI Cabang Purwokerto dalam hal transaksi murabahah dapat dikemukakan dengan proses sebagai berikut:

Seorang konsumen (calon nasabah) membutuhkan/ingin memiliki sebuah barang misalnya saja satu unit mobil, namun yang bersangkutan tidak punya kemampuan untuk membelinya dengan secara tunai. Di samping itu, pihak penjual (*dealer*) mobil tidak mau melayani konsumen yang mau membeli sebuah mobil dengan pembayaran secara dicicil atau diangsur. Oleh karena itu, seorang konsumen tersebut bisa datang ke BMI Cabang Purwokerto untuk mengajukan permohonan pembiayaan.

Konsumen meminta tolong kepada pihak bank untuk membelikan untuknya sebuah mobil dengan kriteria tertentu sesuai dengan seleranya. Setelah meneliti dan menilai kelayakan konsumen dengan segala kelengkapan persyaratannya, bank kemudian membeli sebuah mobil seperti keinginan konsumen sebagai pemesanan ke *dealer* yang dimaksud dengan cara tunai. Selanjutnya bank langsung menjualnya ke konsumen (pemesanan) tentu dengan harga lebih mahal daripada harga beli dari *dealer*. Selisih harga itulah sebagai keuntungan yang diambil oleh bank.

Margin/keuntungan yang diambil oleh bank itu sudah barang tentu dengan terlebih dahulu mempertimbangkan jangka waktu angsuran yang dikehendaki oleh konsumen. Sesuai dengan norma jual beli di dalam Islam, yaitu transaksi jual beli yang dilaksanakan harus dilandasi saling rela dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. Maka oleh karena itu, penetapan tentang harga jual dari pihak bank kepada konsumen (nasabah) pada dasarnya dapat dan biasa dilakukan tawar-menawar antara pihak bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Dalam proses pelaksanaan transaksi murabahah di BMI Cabang Purwokerto, pihak bank biasanya meminta konsumen untuk membayar uang muka sebagai pengikat tanda jadi, dan hal ini menurut fatwa DSN-MUI memang diperbolehkan (sah-sah saja).⁵



B. Intensitas Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto, Tahun 2007

Sebagaimana data yang diperoleh selama dilakukan penelitian di BMI Cabang Purwokerto, bahwa khusus untuk produk penanaman dana atau disebut penyaluran dana bahkan para kru bank BMI Cabang Purwokerto terdengar begitu fasih dan sering mengucapkan dengan istilah pembiayaan, terdapat/terdiri adanya tiga konsep di dalam operasionalnya. Ketiga konsep di dalam produk pembiayaan tersebut adalah:

1. Konsep jual beli

Untuk konsep jual beli, di dalam operasionalnya ditawarkan/disediakan adanya tiga macam transaksi, yaitu: murabahah, salam, dan istishna'.

⁵ Contoh konkretnya bisa diperiksa di Bab IV huruf D hal 99-100

2. Konsep bagi hasil

Untuk konsep bagi hasil, di dalam operasionalnya ditawarkan/disediakan adanya dua macam transaksi, yaitu: musyarakah dan mudharabah.

3. Konsep sewa

Untuk konsep sewa, di dalam operasionalnya ditawarkan/disediakan adanya dua macam transaksi juga, yaitu: ijarah dan ijarah muntahiya bit-tamlik.

Berdasarkan data yang diperoleh selama dilakukan penelitian di BMI Cabang Purwokerto, bahwa di antara produk, konsep ataupun jenis-jenis transaksi tersebut di atas yang paling diminati oleh para nasabah adalah transaksi dengan akad murabahah. (Sebagaimana data yang dapat dilihat pada Bab IV huruf C halaman 76).

Terlihat pada data tersebut bahwa pada tahun 2007 saja dari jumlah nasabah sebanyak 375 orang, yang memanfaatkan produk dengan akad murabahah sebanyak 250 orang nasabah (sekitar 67%), disusul pada urutan kedua adalah para nasabah yang menggunakan produk dengan akad musyarakah yaitu sebanyak 88 orang (sekitar 23%), dan pada posisi ketiga di tempati para nasabah yang mengambil produk dengan akad mudharabah sebanyak 37 orang (sekitar 10%).

Dengan memperhatikan adanya data tersebut di atas, maka jelas terlihat bahwa para nasabah yang memanfaatkan produk BMI Cabang Purwokerto dengan akad murabahah begitu mendominasi. Semua kantor bank yang ada di kota Purwokerto (22 bank, 2 di antaranya bank syariah) menetapkan 5 hari kerja setiap harinya mulai pukul 08.00 s/d pukul 17.00, sehingga rata-rata para pekerja di kantor

bank dalam satu bulan mereka bekerja selama 20 hari. Maka dari itu, mengenai intensitasnya dapat diketahui sebagai berikut:

a. Transaksi murabahah: $\frac{250}{12} = 20,8$ (dibulatkan 21 nasabah)

b. Transaksi musyarakah: $\frac{88}{12} = 7,3$ (dibulatkan 7 nasabah)

c. Transaksi mudharabah: $\frac{37}{12} = 3,08$ (dibulatkan 3 nasabah)

Dari perhitungan tersebut, dapat dianalisa bahwa untuk transaksi murabahah intensitasnya dalam 1 hari adalah 1 (satu) orang nasabah, untuk transaksi musyarakah intensitasnya dalam 3 hari adalah 1 nasabah, dan untuk transaksi mudharabah intensitasnya dalam 7 hari adalah 1 nasabah.⁶

C. Penyelesaian Masalah yang Terjadi dalam Transaksi Murabahah di BMI Cabang Purwokerto

Dimaksudkan dengan “masalah” dalam hal ini, adalah segala persoalan yang timbul dalam kaitannya dengan transaksi murabahah, sehingga menjadi hambatan yang mengganggu kelancaran jalannya akad murabahah antara pihak bank dengan nasabah.

Selama berdirinya BMI Cabang Purwokerto sejak 2004-2008 Alhamdulillah belum pernah terjadi perselisihan/persengketaan antar para pihak yang sampai penyelesaiannya melibatkan pihak ketiga yang dalam hal ini adalah Badan Arbitrase

⁶ Analisa data bersama Arfenli Suwondo, di Purwokerto, tanggal 2 April 2008.

Syariah Nasional (Basyarnas) ataupun sampai dibawa ke Pengadilan, baik Pengadilan Negeri maupun Pengadilan Agama yang sering disebut litigasi.⁷

Namun mengenai permasalahan, hal itu jelas pernah dan lumrah terjadi di bidang kehidupan dan kegiatan antar manusia termasuk di bidang operasional perbankan BMI Cabang Purwokerto dan semua permasalahan yang pernah terjadi dapat diselesaikan dengan cara-cara kekeluargaan untuk mencari solusi sehingga tercapai kesepakatan melalui musyawarah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI.

Adapun masalah-masalah yang pernah terjadi dan semuanya dapat diselesaikan dengan tidak berlarut-larut, antara lain adalah:

1. nasabah yang menunda-nunda pembayaran angsuran yang menjadi kewajibannya, padahal yang bersangkutan sebenarnya memiliki kemampuan.

Mengenai hal menunda-nunda pembayaran tersebut, dinyatakan di dalam hadis Nabi riwayat jama'ah, bahwa:

مطل الغني ظلم.....

“Memunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman.....”⁸

Penyelesaian masalah tersebut, BMI Cabang Purwokerto menempuh dengan cara musyawarah dan yang selama ini dilakukan adalah petugas bank mengadakan kunjungan ke rumah nasabah sebagai pendekatan dengan melakukan dialog ringan tentang sebab musabab tidak segera membayar

⁷ Eko Setio Gunawan, di Purwokerto, tanggal 23 April 2008.

⁸ Anonim, *Himpunan*, hal. 23

angsuran sesuai dengan perjanjian awalnya dengan diberi beberapa masukan agar dia sadar terhadap kewajibannya. Di situlah terjadi musyawarah.⁹

2. Nasabah yang bangkrut. Menyikapi masalah yang mengalami kesulitan di dalam usahanya bahkan mengalami pailit atau kebangkrutan, maka pihak bank BMI Cabang Purwokerto mengambil langkah-langkah kebijaksanaan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu:

- Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

Langkah yang lain adalah dengan menawarkan adanya perubahan akad terutama mengenai jangka waktu lamanya angsuran, misalnya semula jangka waktu pada akad/perjanjian awal adalah 3 tahun, kemudian diubah menjadi 5 tahun dengan maksud agar angsuran lebih ringan dan langkah seperti ini yang disebut *re-scheduling*.

Allah SWT berfirman di dalam QS. Al-Baqarah (2) : 280

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ.....¹¹

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan.....”¹²

⁹ Lihat Lampiran Notariil *Murabahah*, Pasal 16 ayat 1.

¹⁰ Op. Cit., hal. 27

¹¹ QS. Al-Baqarah (2): 280

¹² Anonim, *Al-Qur'an*, hal. 59

3. Nasabah dan diskon. Pernah seorang nasabah meminta bagian uang diskon yang diberikan oleh supplier yang kebetulan memang belum dicapai kesepakatan sebelumnya.

Maka dalam penyelesaian masalah tersebut, BMI Cabang Purwokerto mengacu pada fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI, No.16/DSN-MUI/IX/2000 yang berbunyi:

- Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.¹³

Maka pihak BMI Cabang Purwokerto dalam menyelesaikan masalah ini adalah ketika itu langsung memberikan diskonnya itu kepada nasabah yang bersangkutan.¹⁴ Dengan kejadian itu, maka ke depan BMI Cabang Purwokerto harus lebih hati-hati dan lebih cermat lagi di dalam melayani nasabah sampai kepada pembuatan akadnya. Maksudnya harus ada kepastian manakala ternyata ada diskon, apakah pembagian diskon ditentukan 50% : 50%, atau 60% : 40% dan sebagainya tergantung kesepakatan para pihak.

¹³ Anonim, *Himpunan*, hal. 94-95

¹⁴ Eko Setio Gunawan, di Purwokerto, tanggal 2 April 2008.

4. Potongan pelunasan angsuran. Suatu ketika pernah terjadi seorang nasabah meminta diberi potongan pelunasan angsuran, misalnya seorang nasabah tersebut seharusnya membayar angsuran sebanyak 36 kali, dia mendapat potongan pelunasan angsuran 1 kali angsuran sehingga ketika nasabah tersebut telah membayar 35 kali, maka yang bersangkutan dinyatakan sudah lunas. Tetapi kejadiannya nasabah tersebut minta dipastikan di awal transaksi murabahah dan tertuang dalam akad.

Maka pihak BMI Cabang Purwokerto di dalam menyikapi dan menyelesaikan masalah di atas adalah dengan memberikan pengertian se jelas-jelasnya kepada nasabah bahwa dia tidak perlu khawatir dan sudah dipikirkan oleh pihak bank serta potongan pelunasan angsuran itu akan diberikan apabila:

- a. Nasabah memiliki kedisiplinan tinggi sehingga selalu membayar angsuran dengan tidak pernah terlambat
- b. Nasabah ternyata dapat melunasi pembayarannya lebih cepat dari ketentuan batas waktu yang telah disepakati.
- c. Besarnya/banyaknya potongan pelunasan tidak ada ketentuan akan terserah kebijakan serta pertimbangan pihak bank.
- d. Potongan pelunasan angsuran tersebut tidak diperjanjikan di dalam akad.
- e. Potongan pelunasan pembayaran angsuran juga akan diberikan kepada nasabah yang ternyata perlu diberi keringanan karena mengalami penurunan kemampuan untuk membayar.¹⁵

¹⁵ Op. Cit., hal. 144 dan 347

5. Nasabah yang tidak mampu membayar angsuran.

Pernah BMI Cabang Purwokerto menghadapi kasus adanya seorang nasabah yang benar-benar tidak bisa lagi membayar angsuran sesuai dengan jumlah dan waktu sebagaimana tertuang di dalam akad murabahah-nya. Nasabah tersebut benar-benar sudah tidak punya sumber penghasilan karena semua dagangan yang ada di dalam komplek pasar Wage Purwokerto ludes terbakar.

Menghadapi kasus seperti itu, BMI Cabang Purwokerto menyarankan kepada nasabah untuk menjual objek murabahah yaitu berupa mobil miliknya. Hasil penjualan ternyata cukup untuk menutup/ melunasi sisa angsurannya.¹⁶

6. Konversi akad murabahah. Masih ada kaitan dengan kasus/masalah tersebut pada nomor 5 di atas, setelah seorang nasabah mengalami musibah yang mengakibatkan nasabah itu kehilangan mata pencaharian dan otomatis yang bersangkutan tidak punya penghasilan lagi sampai dengan akhirnya nasabah itu menjual harta satu-satunya yang berharga yaitu mobil.

Ternyata hasil penjualan mobil lebih besar daripada sisa hutang (sisa angsuran yang belum dibayar), dan nasabah tersebut masih ingin bangkit untuk melanjutkan usaha dagangnya sehingga sudah barang tentu membutuhkan sejumlah pembiayaan untuk memulai lagi usahanya itu. Maka kelebihan hasil penjualan mobil tadi dapat digunakan untuk uang modal usaha dan dapat mengajukan permohonan pembiayaan ke BMI Cabang Purwokerto dengan akad baru mudharabah. Hal seperti

¹⁶ *Ibid.*, hal. 353

tersebut di atas, merujuk pada fatwa DSN Nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah.¹⁷

Khusus mengenai kasus tersebut di atas pihak bank BMI Cabang Purwokerto sangat ekstra hati-hati dan harus benar-benar selektif artinya pihak bank tidak serta-merta dengan begitu mudahnya langsung melayani dan mencairkan dana/pembiayaan sesuai dengan yang diajukan. Perlu ada pertimbangan-pertimbangan dan kebijakan dari pihak bank sebelum menentukan keputusan untuk memenuhi ataupun menolak permohonan pengajuan pembiayaan dengan akad barunya itu.

Kehati-hatian seperti itu semata-mata agar pihak bank maupun terutama pihak nasabah tidak sampai jatuh untuk yang dua kali dan Alhamdulillah semua permasalahan tersebut selama ini bisa diatasi dan diselesaikan dengan baik serta dalam suasana kemitraan/kekeluargaan.

¹⁷ *Ibid.*, hal. 366

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan penelitian tentang “*TRANSAKSI MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA*” (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, Tahun 2007) yang hasil penelitian maupun analisisnya telah penyusun sajikan pada bab-bab yang terdahulu, dapat diambil suatu kesimpulan yang sekaligus merupakan jawaban dari inti masalah yang memang ingin dicari jawabannya lewat penelitian. Adapun kesimpulannya antara lain, adalah:

1. Mekanisme transaksi murabahah di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Purwokerto telah dilaksanakan sesuai dengan kaidah-kaidah atau prinsip syariah. Karena sejak berdiri pada tahun 2004 sampai saat dilakukan penelitian ini BMI Cabang Purwokerto senantiasa mematuhi ketentuan yang tertuang di dalam fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI).
2. Untuk peluang, tantangan, dan hambatan yang dialami oleh BMI Cabang Purwokerto semua telah diusahakan untuk bisa ditangani dengan menggunakan solusi yang terbaik, dalam arti baik bagi nasabah dan juga baik bagi pihak bank sendiri. Selama ini belum/tidak pernah ada masalah yang penyelesaiannya sampai melibatkan pihak ketiga yaitu Basyarnas apalagi sampai ke Pengadilan baik Pengadilan Negeri maupun Pengadilan Agama.

Hanya ada satu hal yang belum tertangani dengan secara efektif yaitu masih banyaknya warga masyarakat yang belum paham betul dan bahkan masih banyak salah persepsi tentang keberadaan lembaga keuangan perbankan khususnya BMI Cabang Purwokerto yang dalam operasionalnya menerapkan prinsip-prinsip/sistem syariah.

B. Saran-saran

Setelah melakukan penelitian dan sedikit banyak mengetahui lebih dalam tentang transaksi murabahah di BMI Cabang Purwokerto dengan berbagai permasalahan yang dialaminya maka penyusun ingin menyampaikan saran sebagai berikut:

Penelitian yang telah dilakukan ini adalah penelitian awal, oleh karena itu penyusun sangat menyadari bahwa hasil penelitian yang disusun menjadi sebuah tesis ini jelas masih sangat dangkal dan banyak kekurangan atau kesalahan di banyak hal. Maka dari itu, di samping penyusun mohon kepada para pembaca untuk berkenanan memberikan kritik/masukan yang bersifat positif demi lebih berkualitasnya tesis ini, juga hendaknya penelitian ini bisa ditindaklanjuti oleh para pembaca atau peneliti berikutnya agar bisa dicapai hasil penelitian yang lebih mendalam dan maksimal serta dapat dikembangkan maupun dimanfaatkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan.

Insyaa Allah, semoga Allah Swt senantiasa meridhoi setiap langkah kita.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahnan, Maftuh. 1986. *Mutiara Hadis Shahih Bukhari*. Cet.1. Gresik : CV Bintang Pelajar.
- Anonim.2004. *Al Qur'an dan Terjemahnya*. Edisi Baru. Departemen Agama RI, Jakarta: CV Mekar.
- Anonim.2006.*Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Edisi Revisi. Majelis Ulama Indonesia Jakarta: DSN-BNI Syariah.
- Anonim. 2006. *Laporan Tahunan Bank Muamalat*.
- Anonim.2000. *Prinsip-prinsip Perbankan Syariah*. Jakarta: Tazkia.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2005. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Cet.9.Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainal. 2000. *Penegasan Kembali Misi Bank Muamalat, Penetapan Visi dan Strategi Dasar dalam Memahami Bank Syariah Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta: Alfabet.
- 'Asqalani-al, Ibnu Hajar.2006. *Bulughul Maram*. Alih Bahasa A. Hassan. Cet. XXVI. Bandung: CV Diponegoro.
- Bahaudin. 2003. "*Evaluasi Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah*" (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah). Tesis. Yogyakarta: MSI UII.
- Dewi, Gemala dkk. 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Cet.1. Jakarta: Kencana.
- Diwany-el, Tarek. 2005. *The Problem With Interest*. Alih bahasa Amdiar Amir dan Ugi Suharto. Cet.2. Jakarta: Akbar Media Eka Sarana.
- Gozali, Ahmad. 2005. *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga di Antara Kita*. Cet.1. Jakarta: PT Elex Media Komputindo/Kelompok Gramedia.
- Haryadi, dkk. 2005. "*Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Wilayah Eks Karisedenan Banyumas*". Purwokerto: Kerja sama BI-FE UNSOED.
- Hosen, Muhammad Nadrattuzaman.2005. *Buku Saku Perbankan Syariah*. Jakarta: Pusat Komunikasi Syariah.
- Idrus, Muhammad. 2007. *Metode Penelitian Ilmu-ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif & Kuantitatif)*. Cet. 1. Yogyakarta: UII Press.

- Krisnamurti, Maya.2006. *“Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah. Dana Pihak Ketiga dan Laba Bersih Bank Syariah Sebelum dan Sesudah Fatwa MUI Tentang Haramnya Riba”*. (Studi Kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk). Skripsi, Purwokerto: FE-UNSOED.
- Margono, S. 2005. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Cet.5. Jakarta: PT Rii Cipta.
- Maududi-al, Abul A’la.2005. *Usus al-Istishad baina al-Islam wa an-Nudhum al-Mu’ashirah*. Alih bahasa Imam Munawwir. Cet.1. Surabaya: PT Bina Ilmu.
- Muhamad. 2000. *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Cet.1. Yogyakarta: UII-Press.
- .2005. *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*. Cet.4. Yogyakarta: UII-Press.
- Muhibuddin. 2002. *“Respon Masyarakat terhadap Bank Syariah”* (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar). Tesis. Yogyakarta: MSI-UII.
- Parno.2007. *“Analisis Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Responden (Nasabah) dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah”*. (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto). Tesis. Yogyakarta: MSI-UII.
- Perwaatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi’i Antonio.1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT Dana Bakti Prima Yasa.
- Qardhawi, Yusuf. 2006. *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil-Istishadil Islami*. Alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin. Cet.5. Jakarta: Gema Insani.
- Rahawarin, Sayuti. 2002. *Klasifikasi Ayat-Ayat Al-Qur’an dan Terjemahnya*. Cet.1.Jakarta: Al-Mawardi Prima.
- Subagyo, P.Joko. 2005. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*. Cet. 4 Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Cet.4 Yogyakarta: Ekonosisa FE-UII.
- Sumitro, Warkum. 1997. *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (Bamui, Takaful dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia*. Cet.2. Jakarta: PT Raja Grafindo Prasad.

Tojibi, Wildan. 2007 “Transaksi *Murabahah* pada *Bank Muamalat Cabang Yogyakarta*”(Studi Kasus Pembiayaan *Murabahah* yang Disertai *Wakalah*) Tesis. Yogyakarta: MSI-UII.

Wibowo, Edy dan Untung Hendi Wibowo.2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Cet.1.Yogyakarta: UII-Press.

Zulkifli, Sunarto, 2003. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Cet.1, Jakarta: Zikrul Hakim.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Lampiran 1.

DAFTAR PERTANYAAN

1. Kapan (tanggal, bulan dan tahun) berdirinya BMI Cabang Purwokerto?
2. Bagaimana sejarah singkat berdirinya BMI Cabang Purwokerto? Apa visi dan misinya dan apakah sudah tercapai?
3. Bagaimana struktur kepengurusan (organisasi) di BMI Cabang Purwokerto?
4. Ada berapa kantor Cabang BMI seJawa Tengah dan DIY?
5. BMI Cabang Purwokerto menempati urutan lahir ke berapa di Jawa Tengah dan DIY?
6. Ada berapa tipe untuk Cabang BMI?
7. Apa yang membedakan untuk masing-masing tipe Cabang BMI?
8. Produk-produk apa sajakah yang ditawarkan oleh BMI Cabang Purwokerto?
9. Ada berapa macam produk terutama yang berkaitan dengan penyaluran dana / pembiayaan? Apa saja macamnya?
10. Khusus dalam hal penyaluran dana/pembiayaan tahun 2007, macam pembiayaan mana yang paling banyak diminati oleh masyarakat/nasabah? Apa alasannya?
11. Bagaimana perbandingan jumlah nasabah antara macam/jenis pembiayaan yang satu dengan jenis pembiayaan yang lain selama tahun 2007?
12. Bagaimana prosedur/mekanisme khusus untuk transaksi *Murabahah*? Bagaimana contoh kongkritnya?
13. Bagaimana penentuan margin/ keuntungan di dalam transaksi *Murabahah*? Apakah ada standar maksimal dan minimal?

14. Adakah batas maksimal dan minimal untuk pembiayaan dengan akad/transaksi Murabahah? Apa alasannya?
15. Pernahkah terjadi perselisihan/persengketaan antara pihak nasabah dengan pihak Bank terutama dalam transaksi Murabahah? Kalau pernah, bagaimana cara mengatasi/menyelesaikannya?
16. Pernahkah terjadi masalah-masalah yang cukup mengganggu kelancaran operasional di BMI Purwokerto? Kalau pernah, masalah-masalah apa saja dan bagaimana solusinya?
17. Bagaimana sebenarnya peluang yang dihadapi BM cabang Purwokerto untuk pengembangan ke depan? Dengan cara bagaimana memanfaatkan adanya peluang itu?
18. Apa sebenarnya yang masuk ke dalam kategori tantangan yang dihadapi oleh BMI Cabang Purwokerto di dalam kegiatan operasionalnya sebagai Bank Syariah? Dan bagaimana cara/solusi untuk menghadapinya?
19. Adakah hambatan yang dirasa cukup menyulitkan/merepotkan para kru BMI Cabang Purwokerto di dalam aktivitas operasionalnya dan bagaimana mengatasinya?
20. Langkah-langkah apa yang telah dan akan dilakukan oleh BMI Cabang Purwokerto agar lebih dikenal dan lebih eksis di mata masyarakat?

Lampiran 2.



BANK MUAMALAT

Purwokerto, 13 Muharram 1429 H
22 Januari 2008

SURAT KETERANGAN
No.04/BMI/PWT/I/2008

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa:

| | |
|-------------|---|
| Nama | : Karsidi |
| Pendidikan | : Magister Studi Islam (MSI) Program Pascasarjana UII Yogyakarta |
| Konsentrasi | : Hukum Bisnis Syariah |
| NIM | : 06913043 |

Telah melaksanakan Penelitian untuk penyusunan tesis di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk, Cabang Purwokerto dengan judul “ **Transaksi Murabahah di Bank Muamalat Indonesia** “ (Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, 2007).

Demikian surat keterangan ini dibuat dan ditandatangani untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PT BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
CABANG PURWOKERTO



BANK MUAMALAT
Pertama *ft.* Syariah
JATENG PURWOKERTO

Muhamad Guzali
Alt. Operation Manager

Lampiran 3.

SURAT PERMOHONAN REALISASI PEMBIAYAAN

Tanggal :
 Kepada : PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Kantor Cabang Purwokerto
 ("BANK MUAMALAT")
 Dari : ("NASABAH")
 Perihal : Perjanjian Pembiayaan Al Murabahah tertanggal No.....
 ("Perjanjian") antara BANK MUAMALAT dan NASABAH

Dengan hormat,

Sesuai dengan ketentuan pasal 3 jo pasal 11 Perjanjian, bersama ini NASABAH mengajukan permohonan agar BANK MUAMALAT membayar kepada NASABAH, uang sejumlah ke rekening A/C No..... ada BANK MUAMALAT.

Nasabah telah ditunjuk BANK MUAMALAT selaku kuasa dari BANK MUAMALAT untuk pembelian barang dagangan untuk pembangunan rumah. Untuk kepentingan dan atas nama BANK MUAMALAT.

Barang - barang tersebut pada saat yang sama telah dibeli oleh NASABAH dengan harga maksimal, sehingga dengan ini NASABAH menyatakan bahwa :

1. Telah melakukan pembelian barang - barang tersebut dengan baik dan dalam keadaan apapun (as if where in clause).
2. Membebaskan BANK MUAMALAT dari segala tuntutan pihak ketiga manapun yang dirugikan baik langsung maupun tidak langsung sehubungan dengan keberadaan barang tersebut.
3. NASABAH tetap bertanggung jawab untuk membayar harga pembelian / hutang kepada BANK MUAMALAT sekalipun pelaksanaan pemakaian dana tersebut untuk pembelian barang batal/ gagal karena apapun juga.

Dengan ini NASABAH menerangkan dan menjamin kepada BANK MUAMALAT bahwa pada saat surat penarikan ini ditanda tangani :

1. NASABAH tidak melakukan cidera janji sebagaimana dijelaskan dalam pasal 8 Perjanjian
2. Segala dan setiap pernyataan-pernyataan serta jaminan NASABAH sebagaimana dijelaskan dalam pasal 9 Perjanjian tetap benar dan tidak berubah, dan
3. Semua persyaratan sebagaimana disyaratkan dalam pasal 7 telah dipenuhi NASABAH.

Hormat kami,

Lampiran 4.

SURAT KUASA DEBIT

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
No.NPWP : -
Alamat :

Jenis Pembiayaan : Al Murabahah
No. Rekening :

Memberi kuasa kepada Bank Muamalat Indonesia untuk melakukan pendebitan terhadap rekening No. A/n

di Bank Muamalat Indonesia untuk pembayaran pembiayaan sebagai berikut :

| | Jumlah Pendebitan | Transfer ke rek. no. |
|-----------------------|--------------------------|----------------------|
| 1 Biaya Administrasi | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 2 Biaya Materai | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 3 Biaya Notaris | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 4 Kartu Shar-E | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 5 Biaya Asuransi | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| a. Asuransi jiwa | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| b. Asuransi Kebakaran | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| c. Asuransi | Rp. <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| TOTAL | Rp. <input type="text"/> | |

Pada Tanggal

6. Angsuran setiap bulan Sesuai Jadwal Angsur

Mulai Tanggal Sesuai Jadwal Angsur sampai pembiayaan LUNAS

Surat Kuasa ini berlaku seterusnya sampai ada instruksi tertulis yang baru yang disampaikan langsung ke Bank Muamalat Indonesia.

Purwokerto,

Lampiran 5.

SURAT SANGGUP

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama :
 Alamat :

(Selanjutnya disebut “NASABAH”), dengan ini menyatakan dengan tanpa syarat dan dengan mengesampingkan Pasal 176 Jo. Pasal 145 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, berjanji untuk menyanggupi pembayaran sebesar _____, kepada PT. BANK MUAMALAT INDONESIA (Selanjutnya disebut “BANK MUAMALAT”) atau kepada orang yang ditunjuknya atau dikuasakan untuk itu.

Jumlah yang harus dibayarkan secara tunai tersebut adalah sesuai jadwal pembayaran terlampir.

Keseluruhan jumlah tersebut di atas harus dibayarkan ke rekening nasabah No. _____ atas nama _____ pada BANK MUAMALAT dan pembayaran tersebut akan dibayarkan oleh Nasabah secara utuh tanpa adanya pemotongan ataupun beban-beban lain yang sekarang maupun yang akan datang ataupun biaya-biaya lain yang mungkin akan ditetapkan kemudian karena penetapan atau ketentuan Pemerintah dan pihak-pihak lain sehubungan dengan pelaksanaan Surat Sanggup ini.

Dalam hal adanya keterlibatan Nasabah perihal kepailitan ataupun permohonan Kepailitan atau perkara-perkara lain yang akan mengakibatkan kekayaan NASABAH yang menjadi alasan pelunasan menjadi tertanggung atau kekayaan tersebut dialihkan atau diletakkan di bawah kekuasaan pihak lain, maka BANK MUAMALAT atau pemegang surat ini berhak menyampaikan surat pemberitahuan tertulis kepada NASABAH, yang menyatakan bahwa hutang-hutang sesuai Surat Sanggup ini menjadi Jatuh Tempo dan harus segera dibayar.

Serta dalam hal NASABAH gagal memenuhi kewajiban untuk membayar sesuai dengan Surat Sanggup yang telah jatuh tempo ini, maka NASABAH setuju untuk membayar semua biaya-biaya koleksi dan pelaksanaan Surat Sanggup ini (termasuk dan tidak terbatas pada biaya-biaya pengacara dan biaya-biaya perkara).

Surat Sanggup ini dibuat dan ditandatangani di Purwokerto pada hari..... tanggal..... dan tunduk di bawah Hukum Negara Republik Indonesia.

NASABAH

Lampiran 6.

Para penghadap masing-masing dalam kedudukan
mereka seperti tersebut, menerangkan terlebih
dahulu :

- bahwa "Pihak Pertama" dalam rangka menjalankan
kegiatannya memerlukan sejumlah dana dan untuk
memenuhi hal ini telah meminta kepada "Bank"
untuk menyediakan Fasilitas Pembiayaan sejumlah
Rp.

- dan "Bank" telah setuju untuk menyediakan
fasilitas tersebut kepada "Pihak Pertama",
berdasarkan Surat Penawaran (Offering Letter)
tanggal

nomor
dengan jumlah pengembalian sebesar
Rp.

sesuai dengan perjanjian ini;

- bahwa "Bank" dan "Pihak Pertama" telah
menyetujui bahwa maksud-maksud tersebut kedua



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

belah pihak akan menandatangani dan melaksanakan
suatu perjanjian berdasarkan syarat-syarat dan
ketentuan-ketentuan yang termaktub dibawah ini :
Berdasarkan keterangan-keterangan tersebut di
atas, maka kedua belah pihak setuju dan mufakat
untuk menandatangani perjanjian ini dengan memakai
syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai
berikut :

Pasal 1.

FASILITAS PEMBIAYAAN DAN PENGGUNAANNYA.

- 1.1. "Pihak Pertama" dengan ini mengakui dengan
sebenarnya dan secara sah telah menerima
fasilitas pembiayaan dari dan karenanya telah
berhutang atau akan berhutang kepada "Bank"
sejumlah uang sebagaimana dibuktikan dengan
surat-surat hutang yang akan dikeluarkan
oleh "Pihak Pertama" (untuk selanjutnya
disebut Fasilitas Pembiayaan).
- 1.2. Sepenuhnya dimengerti dan disetujui oleh
"Pihak Pertama", bahwa Fasilitas Pembiayaan
akan dipergunakan oleh "Pihak Pertama" hanya
untuk kepentingan sebagaimana dijelaskan dalam
pasal 11 Perjanjian ini.

Pasal 2.

PEMBAYARAN DAN JANGKA WAKTU FASILITAS PEMBIAYAAN.

- 2.1. "Bank" memberikan Fasilitas Pembiayaan ini
untuk jangka waktu
bulan terhitung dari tanggal

sampai dengan tanggal

(Jangka Waktu Perjanjian).

Seluruh Fasilitas Pembiayaan beserta margin keuntungan jual beli harus dibayar lunas oleh "Pihak Pertama" kepada "Bank" pada saat berakhirnya jangka waktu tersebut.

- 2.2. Semua pembayaran kembali/pelunasan fasilitas pembiayaan tersebut berikut margin keuntungan jual beli dan biaya-biaya lainnya, oleh "Pihak Pertama" kepada "Bank" akan dilakukan melalui rekening "Pihak Pertama" yang dibuka oleh dan atas nama "Pihak Pertama" di "Bank" atau dengan cara lain sebagaimana disetujui oleh "Bank" dan untuk maksud tersebut "Bank" dengan ini diberi kuasa oleh "Pihak Pertama" untuk mendebet rekening "Pihak Pertama" guna pembayaran Fasilitas Pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli, dan biaya-biaya lainnya tersebut.
- "Bank" akan membuka pembukuan pembiayaan atas nama "Pihak Pertama" dan melakukan pembukuan atas penarikan-penarikan, pembayaran-pembayaran kembali dan segala tagihan-tagihan yang harus dibayar oleh "Pihak Pertama" kepada "Bank".
- Rekening pembiayaan tersebut akan merupakan

bukti yang mengikat dan menentukan terhadap jumlah pembiayaan yang terhutang oleh "Pihak Pertama" kepada "Bank".

2.3. Setiap pembayaran pertama-tama akan diperuntukkan sebagai pembayaran ongkos-ongkos, margin keuntungan jual beli dan pembayaran lainnya selain Fasilitas Pembiayaan dan kemudian untuk Fasilitas Pembiayaan yang terhutang dan harus dibayarkan.

2.4. Dalam hal pembayaran Fasilitas Pembiayaan atau sejumlah pembayaran lainnya dari Fasilitas Pembiayaan tersebut jatuh pada hari Minggu, hari libur atau hari yang bukan hari bekerja lainnya di tempat dimana pembayaran tersebut harus dilaksanakan, maka "Pihak Pertama" akan melakukan pembayaran tersebut pada hari berikutnya yang bukan hari Minggu, hari libur umum atau hari yang bukan hari bekerja lainnya, namun jika hari Minggu atau hari libur lainnya tersebut jatuh pada bulan berikutnya maka pembayaran tersebut harus dibayar pada bulan berjalan.

Pasal 3.

REALISASI FASILITAS PEMBIAYAAN.

Setiap kali "Pihak Pertama" akan merealisasikan Fasilitas Pembiayaan, paling lambat 5 (lima) hari sebelum tanggal yang diinginkan. "Pihak Pertama" akan menyampaikan Surat Permohonan Realisasi Fasilitas Pembiayaan sesuai dengan yang ditentukan

oleh "Bank", yang berisi jumlah/pembiayaan yang diperlukan, jumlah margin keuntungan jual beli yang akan dikenakan oleh "Bank", perincian mengenai

yang akan dibiayai dengan Fasilitas Pembiayaan, tanggal pembayaran dan kepada siapa pembayaran tersebut harus dilakukan serta hal-hal lain yang diperlukan sehubungan dengan penarikan Fasilitas Pembiayaan;

Setiap hutang kepada "Bank" yang timbul sebagai akibat dari penerimaan Fasilitas Pembiayaan oleh "Pihak Pertama" akan dibuktikan dengan surat-surat hutang yang mempunyai masa berlaku ("Masa Berlaku") tidak melebihi jangka waktu Perjanjian;

"Pihak Pertama" setuju bahwa surat-surat hutang tersebut, setelah ditandatangani akan menjadi bukti yang sah atas kewajiban pembayaran "Pihak Pertama" kepada "Bank".

Jumlah hutang sebagaimana disebutkan dalam tiap-tiap surat hutang adalah jumlah pokok ditambah dengan margin keuntungan jual beli menurut perjanjian ini.

Pasal 4.

PENGUTAMAAN PEMBAYARAN.

"Pihak Pertama" menyadari bahwa meskipun "Bank" tidak mengenakan denda terhadap setiap kewajiban pembayaran yang terlambat, sehubungan dengan Perjanjian ini, kecuali denda yang disebabkan karena ketentuan Undang-Undang atau peraturan

Perundang-undangan lain, "Pihak Pertama" akan melakukan pembayaran kembali atas Fasilitas Pembiayaan beserta margin keuntungan jual beli dan biaya-biaya lain jika ada, secara tertib dan teratur dan akan lebih mengutamakan kewajiban pembayaran ini daripada kewajiban pembayaran pada pihak lain.

Pasal 5.

BIAYA DAN PENGELUARAN.

- 5.1. Dalam hal diperlukan jasa-jasa Notaris/ Penasehat Hukum/Pengacara ataupun jasa-jasa lainnya sehubungan dengan pelaksanaan Perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang dibuat oleh dan antara "Pihak Pertama" dan "Bank", maka segala ongkos-ongkos untuk keperluan tersebut harus ditanggung oleh "Pihak Pertama".
- 5.2. Dalam hal "Pihak Pertama" telah bercidera janji dalam melaksanakan Perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang dibuat oleh dan antara "Pihak Pertama" dan "Bank", maka segala ongkos yang dikeluarkan oleh "Bank" termasuk akan tetapi tak terbatas pada ongkos-ongkos dalam mengadakan proses dan mendapatkan penasehat hukum/pengacara untuk menagih Fasilitas Pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli tersebut akan dibebankan kepada "Pihak Pertama".
- 5.3. Segala ongkos yang telah atau akan

dikeluarkan oleh "Bank" dalam melaksanakan -----
Perjanjian ini akan diberitahukan kepada -----
"Pihak Pertama" sesuai dengan prosedur yang ---
ditetapkan oleh "Bank". -----

5.4. --Segala sesuatu pembayaran kembali sehubungan--
dengan Perjanjian ini dan/atau perjanjian -----
lainnya oleh dan antara "Pihak Pertama" dan ---
"Bank" akan dilaksanakan oleh "Pihak Pertama"--
kepada "Bank" bebas dari setiap potongan, -----
pungutan, bea, biaya dan/atau ongkos-ongkos ---
lainnya. -----

Pasal 6.
A M I N A N.

Untuk menjamin pembayaran kembali Fasilitas -----
Pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli -----
tepat pada waktunya dan jumlah uang lainnya yang -----
harus dibayarkan menurut Perjanjian ini. "Pihak -----
Pertama" dan/atau Penjamin dengan ini menyetujui -----
untuk menjaminan atas : -----



UNIVERSITAS

Pasal 7.

SYARAT-SYARAT PENARIKAN FASILITAS PEMBIAYAAN.

Kewajiban "Bank" untuk menyediakan dan membayarkan Fasilitas Pembiayaan kepada "Pihak Pertama" akan diberikan setelah "Pihak Pertama" menyerahkan dan memenuhi dokumen-dokumen berikut, dalam bentuk dan isi yang dianggap cukup oleh "Bank".

7.1. Surat Permohonan Realisasi Pembiayaan;

5 (lima) hari sebelum tanggal penarikan yang dikehendaki oleh "Pihak Pertama" (sepanjang

tujuan penarikan Fasilitas Pembiayaan tersebut di dalam Surat Penarikan), sesuai dengan tujuan pemberian fasilitas oleh "Bank" kepada "Pihak Pertama" seperti disebutkan dalam pasal 11 Perjanjian ini.

7.2. Akta Pendirian: Salinan-salinan yang sah dari anggaran dasar "Pihak Pertama" berikut akta perubahannya:

7.3. Kewenangan "Pihak Pertama": Asli dari Surat Persetujuan dari Dewan Komisaris tentang pemberian persetujuan atas tindakan Direksi "Pihak Pertama" atau orang yang diberi wewenang menurut Anggaran Dasar "Pihak Pertama" untuk membuat dan melaksanakan perjanjian ini, dan setiap dokumen lainnya yang dimaksudkan untuk dibuat dan dilaksanakan oleh "Pihak Pertama":

7.4. Dokumen Jaminan: Dokumen-dokumen yang asli dari Jaminan sebagaimana dirinci dalam Pasal 6 Perjanjian ini.

7.5. Surat Hutang: yang telah ditandatangani dengan sempurna oleh "Pihak Pertama".

7.6. "Pihak Pertama" harus memenuhi semua persyaratan yang ditetapkan di dalam Surat Penawaran.

Pasal 8.

PERISTIWA CIDERA JANJI.

Apabila terjadi hal-hal dibawah ini (setiap
terjadi demikian, sebelum dan sesudah ini)
masing-masing secara tersendiri disebut sebagai
"Peristiwa Cidera Janji".

3.1. "Kelalaian "Pihak Pertama" untuk melaksanakan
kewajibannya menurut Perjanjian ini untuk
membayar angsuran Fasilitas Pembiayaan berikut
margin keuntungan jual beli tersebut tepat
pada waktunya, dalam hal lewatnya waktu saja
telah memberi bukti yang cukup bahwa "Pihak
Pertama" melalaikan kewajibannya, dengan
tidak diperlukan pernyataan terlebih dahulu
bahwa ia tidak memenuhi kewajibannya tersebut
tepat pada waktunya.

Untuk hal ini "Bank" dan "Pihak Pertama"
sepakat untuk mengesampingkan Pasal 1238
Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

3.2. Apabila sesuatu janji, pernyataan, jaminan
atau kesepakatan menurut Perjanjian ini atau
berdasarkan ketentuan-ketentuan dalam sesuatu

atau bukti-bukti lain yang perlu diadakan
menurut Perjanjian ini atau sehubungan dengan
sesuatu perjanjian yang disebut di dalam
Perjanjian ini ternyata atau dibuktikan
sebagai tidak benar, tidak tepat atau
menyesatkan.

3.3. Terjadi suatu Peristiwa Cidera Janji atau
sesuatu peristiwa yang dengan pemberitahuan

atau dengan lewatnya waktu atau kedua hal tersebut, akan merupakan suatu Peristiwa Cidera Janji menurut Perjanjian ini atau perjanjian lain yang disebut dalam perjanjian ini atau dalam perjanjian lainnya dimana "Bank" dan "Pihak Pertama" merupakan pihak di dalam perjanjian tersebut.

- 8.4. (i) apabila "Pihak Pertama" mengajukan permohonan kepada Pengadilan Negeri untuk dinyatakan pailit, atau;
- (ii) terhadapnya dilancarkan suatu tindakan yang apabila di dalam waktu 60 (enam puluh) hari takwim tidak dicabut, akan menjurus kepada suatu pernyataan pailit dari "Pihak Pertama".

8.5. Dibuktikan oleh suatu pengadilan atau instansi pemerintah lainnya bahwa suatu perjanjian atau dokumen yang disebut dalam pasal 6 dan pasal 7 adalah tidak sah atau dengan cara lain tidak dapat diberlakukan.

8.6. Jikalau "Pihak Pertama" melanggar dan/atau tidak dapat memenuhi peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan mengensi perjanjian yang ada pada "Bank" atau tidak dapat dipenuhi syarat-syarat perjanjian ini serta perjanjian-perjanjian lainnya yang bersangkutan dan/atau syarat-syarat serta ketentuan tentang pemberian hak tanggungan atau jaminan yang diberikan.

8.7. -Jikalau atas milik-milik "Pihak Pertama" dan/atau Penjamin baik sebagian maupun seluruhnya, dilakukan sitaan penjualan (executorial); atau

8.8. -Jikalau kekayaan "Pihak Pertama" serta nilai barang-barang dan lain-lain yang menjadi tanggungan nanti menjadi kurang sedemikian rupa sehingga tidak lagi merupakan jaminan yang cukup bagi hutangnya "Pihak Pertama" satu dan lain menurut penetapan "Bank".

-Maka seluruh fasilitas pembiayaan tersebut akan menjadi jatuh tempo dan seluruh kewajiban "Pihak Pertama" harus dibayarkan kepada "Bank" secara seketika dan sekaligus satu dan lain seperti jumlah hutang itu ternyata dari administrasi pembukuan "Bank" tanpa penagihan atau tuntutan dan "Bank" dapat mengambil tindakan apapun yang dianggapnya perlu sehubungan dengan Perjanjian ini atau sesuatu perjanjian atau dokumen yang disebut dalam Perjanjian ini atau sesuai dengan Undang-Undang dan peraturan yang berlaku untuk menjamin pembayaran tersebut.

Pasal 9.

FORCE MAJEURE.

9.1. -Masing-masing pihak tidak dapat menuntut/klaim atau mengajukan gugatan kepada pihak lain dalam hal terjadi keadaan Force majeure yaitu peristiwa-peristiwa atau kejadian-kejadian yang disebabkan oleh dan hanya

karena keadaan bencana alam, kerusuhan, huru-hara pemberontakan, epidemi, peperangan atau ketentuan-ketentuan pemerintah dalam bidang moneter atau ketentuan Bank Indonesia yang harus didahulukan dari pelaksanaan perjanjian ini:

9.2. Dalam hal terjadi Force Majeure, maka pihak yang terkena akibat Force Majeure tersebut wajib memberitahukan secara tertulis kepada pihak lainnya mengenai peristiwa Force Majeure tersebut.

9.3. Segala dan tiap-tiap permasalahan yang timbul akibat terjadinya Force Majeure akan diselesaikan oleh "Pihak Pertama" dan "Bank" secara musyawarah untuk mufakat. Hal tersebut tanpa mengurangi hak-hak "Bank" sebagaimana diatur dalam Perjanjian ini.

Pasal 10.

PERNYATAAN DAN JAMINAN.

"Pihak Pertama" dengan ini berjanji, sepakat, menyatakan dan menjamin kepada "Bank" sebagai berikut :

10.1. "Pihak Pertama" mempunyai hak, kekuasaan dan wewenang penuh untuk mengadakan Perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang merupakan tambahan dari perjanjian ini dan untuk melaksanakan kewajibannya menurut perjanjian-perjanjian tersebut.

10.2. Segala sesuatu tindakan yang diwajibkan

menurut Anggaran Dasar "Pihak Pertama" telah dilakukan dan pelaksanaan perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang merupakan tambahan dari perjanjian ini adalah sah, mengikat dan dapat diberlakukan dalam segala hal atas "Pihak Pertama":

10.3. Diadakannya Perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang merupakan tambahan dari Perjanjian ini dan dipenuhinya syarat-syarat oleh "Pihak Pertama" tidak dan tidak akan bertentangan dengan suatu perjanjian yang diadakan atau akan diadakan oleh "Pihak Pertama" dengan pihak ketiga manapun.

10.4. Tidak ada perkara di pengadilan yang sedang dihadapi atau sepanjang pengetahuan "Pihak Pertama". "Pihak Pertama" tidak terancam atau akan terkena sesuatu perkara, demikian pula tidak ada perkara-perkara yang sedang dihadapi dimuka badan-badan pemerintah atau yang sepanjang pengetahuan "Pihak Pertama" diancamkan atasnya yang dapat mempengaruhi keadaan keuangan dari "Pihak Pertama" atau kemampuan untuk membayar apabila jatuh waktunya sesuatu pembayaran yang diharuskan oleh Perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya yang merupakan tambahan pada perjanjian ini.

10.5. "Pihak Pertama" akan mendapat segala ijin.

lisensi, persetujuan dan wewenang sebagaimana
disyaratkan untuk melaksanakan syarat-syarat
serta ketentuan yang tercantum dalam
perjanjian ini dan/atau perjanjian lainnya
yang merupakan tambahan dari perjanjian ini
dengan mengindahkan Undang-Undang dan
peraturan yang berlaku.

10.6. "Pihak Pertama" akan menyampaikan kepada
"Bank" Neraca dan Laporan Laba Rugi berkala
untuk setiap
bulan, yaitu 1 (satu) bulan setelah tutup
kwartal serta Neraca dan Laporan Laba Rugi
tahunan yaitu 2 (dua) bulan setelah tutup
tahun, untuk laporan yang tidak diaudit dan
3 (tiga) bulan setelah ditutup tahun untuk
laporan yang diaudit.

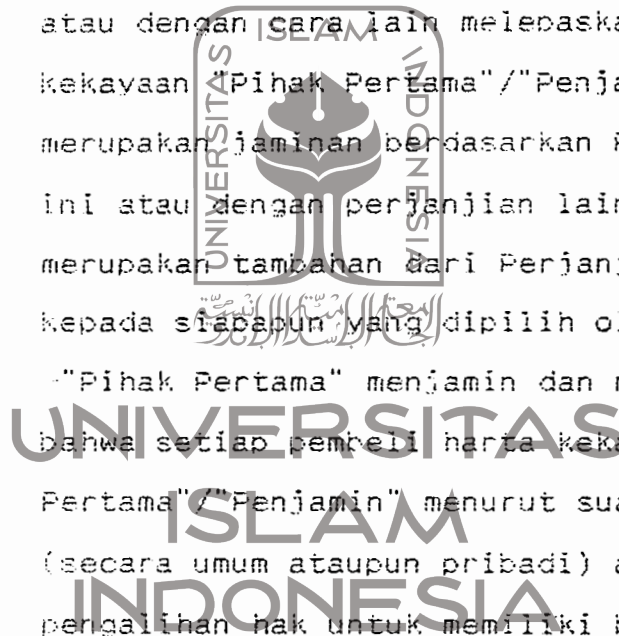
10.7. "Pihak Pertama" akan menutup asuransi atas
biayanya sendiri pada perusahaan asuransi
yang ditunjuk "Bank" untuk segala resiko
atas segala harta kekayaan "Pihak Pertama"
yang merupakan jaminan dari Fasilitas
Pembiayaan berdasarkan Perjanjian ini, dimana
"Bank" akan tercantum sebagai pihak yang
turut diasuransikan dan/atau pihak yang
menerima pembayaran klaim asuransi tersebut
(Banker's Clause).

10.8. Fasilitas Pembiayaan berikut margin
keuntungan jual beli dan semua uang yang
terhutang menurut Perjanjian ini akan

dibayarkan secara seketika dan sekaligus -----
apabila terjadi suatu peristiwa yang menurut-----
syarat-syarat dan ketentuan Perjanjian ini -----
dan/atau perjanjian lainnya sebagai tambahan-----
pada Perjanjian ini merupakan suatu cidera -----
janji dari "Pihak Pertama", dan "Bank" dapat-----
tanpa permintaan pembayaran atau -----
pemberitahuan tentang maksudnya, menjual -----
atau dengan cara lain melepaskan harta -----
kekayaan "Pihak Pertama"/"Penjamin" yang -----
merupakan jaminan berdasarkan Perjanjian -----
ini atau dengan perjanjian lain yang -----
merupakan tambahan dari Perjanjian ini. -----
kepada siapapun yang dipilih oleh "Bank": -----

"Pihak Pertama" menjamin dan menanggung -----
bahwa setiap pembeli harta kekayaan "Pihak -----
Pertama"/"Penjamin" menurut suatu penjualan -----
(secara umum ataupun pribadi) atau suatu -----
pengalihan hak untuk memiliki barang tersebut -----
bebas dari segala tuntutan, sitaan atau hak -----
macam apapun atau hak untuk menebus kembali -----
dari "Pihak Pertama". -----

Terlepas dari telah direalisasikannya -----
penjualan harta kekayaan tersebut oleh -----
"Bank", "Pihak Pertama" tetap bertanggung -----
jawab atas sisa Fasilitas Pembiayaan yang -----
belum dibayar dan/atau uang-uang lainnya -----
yang harus dibayarkan menurut Perjanjian -----
ini sampai seluruh Fasilitas Pembiayaan -----



berikut margin keuntungan jual beli, dan biaya-biaya lain jika ada dibayar lunas.

10.9. "Pihak Pertama"/Penjamin akan mengizinkan wakil dari "Bank" yang diberi wewenang untuk itu untuk melaksanakan inspeksi terhadap harta kekayaan yang merupakan jaminan, memeriksa pembukuan dan catatan "Pihak Pertama" setiap waktu dan wakil tersebut akan berhak membuat fotokopi dari pembukuan dan catatan tersebut.

10.10. Pada saat Perjanjian ini ditandatangani, tidak terjadi "Peristiwa Cidera Janji" dan tidak terjadi suatu peristiwa yang dengan lewatnya waktu atau dengan diberikannya suatu pemberitahuan atau kedua-duanya akan dapat dianggap sebagai suatu "Peristiwa Cidera Janji".

Pasal 11.

KESEPAKATAN UNTUK TIDAK BERBUAT SESUATU.

"Pihak Pertama" dengan ini menyanggupi dan menjamin bahwa tanpa persetujuan tertulis lebih dahulu dari "Bank", "Pihak Pertama" tidak akan :

11.1. Mengadakan konsolidasi atau menggabungkan (merger) ke dalam sesuatu badan hukum lainnya atau menjual saham-sahamnya kepada pihak ketiga;

11.2. Mengajukan permohonan kepada Pengadilan atau kepada yang berwenang untuk menunjukkan seorang eksekutor, kurator, likwidator atau

- pengawas untuk sesuatu bagian daripada
harta kekayaannya;
- 11.3. Mengajukan dan/atau mendapat Fasilitas
Pembiayaan baru dari pihak lainnya;
- 11.4. Mengadakan perubahan pada susunan pemegang ..
saham. Dewan Komisaris dan Direksi "Pihak
Pertama;
- 11.5. Melakukan pembagian keuntungan yang melebihi ..
jumlah 10% (sepuluh prosen) dari keuntungan ..
yang diperoleh;
- 11.6. Melakukan investasi baru; dan
- 11.7. Memindahkan hak atas barang-barang yang
sudah dijaminkan kepada "Bank".

..... Pasal 12.

..... PENGGUNAAN FASILITAS PEMBIAYAAN.

..... Sepenuhnya dimengerti dan disetujui oleh "Pihak
Pertama" bahwa setiap realisasi Fasilitas
Pembiayaan baik secara seluruhnya maupun sebagian
semata-mata akan dipergunakan hanya untuk

..... Pasal 13.

..... PAJAK - PAJAK.

..... Segala pembayaran kembali atas kewajiban-kewajiban
"Pihak Pertama" kepada "Bank" adalah bebas dari
setiap potongan, pungutan, bea pajak, biaya
dan/atau ongkos-ongkos lainnya, kecuali jika
potongan-potongan tersebut diharuskan menurut
Undang-Undang.

..... Jikalau "Pihak Pertama" diwajibkan oleh

Undang-Undang untuk memotong atau menahan 'sebagian' dari jumlah yang harus dibayar oleh "Pihak Pertama" untuk kepentingan "Bank", maka jumlah yang harus dibayarkan "Pihak Pertama" kepada "Bank" tersebut harus dinaikkan sedemikian rupa untuk memastikan bahwa setelah potongan atau penahanan tersebut dilakukan, "Bank" tetap memperoleh pembayaran kembali sebesar jumlah yang seharusnya diperoleh seperti seolah-olah potongan atau penahanan tersebut tidak terjadi.

Pasal 14.

HUKUM YANG MENGATUR.

Perjanjian ini diatur oleh dan ditafsirkan sesuai dengan ketentuan hukum Indonesia.

Pasal 15.

Kekuasaan-kekuasaan tersebut dalam akta ini merupakan bagian yang terpenting dan tidak dapat dipisahkan dari akta ini dan dengan tidak adanya kekuasaan-kekuasaan mana akta ini tidak dibuat, karenanya kekuasaan-kekuasaan mana tidak batal atau tidak dapat dibatalkan karena apapun juga.

Pasal 16.

PENYELESAIAN SENGKETA.

16.1. Perselisihan yang terjadi sehubungan dengan perjanjian ini beserta pelaksanaan dan segala akibat hukumnya, pertama kali akan diselesaikan secara musyawarah.

16.2. Apabila perselisihan tidak dapat

diselesaikan secara musyawarah, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikannya melalui lembaga peradilan yang diatur menurut hukum acara yang berlaku di Negara Republik Indonesia.

16.3. Berdasarkan kesepakatan para pihak yang diputuskan pada saat terjadinya perselisihan sebagaimana dimaksud pada ayat 1.

perselisihan dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS).

16.4. Keputusan Arbitrase akan merupakan keputusan terakhir dan mengikat (final and binding) atas segala perkara yang merupakan subyek dari arbitrase tersebut dan dapat

diberlakukan di semua Pengadilan yang mempunyai wewenang hukum atasnya dan karenanya banding atau kasasi atas putusan Arbitrator tidak akan dimungkinkan.

Pasal 17.

P E M B E R I T A H U A N .

Setiap pemberitahuan dan komunikasi lainnya sehubungan dengan Perjanjian ini dianggap telah disampaikan secara baik apabila dikirim per surat tercatat berperangko atau disampaikan pribadi dengan tanda terima kepada alamat dibawah ini atau sebagaimana sewaktu-waktu diubah dan diberitahukan oleh salah satu pihak kepada pihak lainnya.

Perseroan Terbatas "P.T. BANK SYARIAH MUAMALAT
INDONESIA Tbk" Kantor Cabang Purwokerto, Komplek
Satria Plaza Blok A nomor 5, Jalan Jenderal
Soedirman, Purwokerto.

..... Pasal 18.
..... B I A Y A

Seluruh biaya yang timbul atau berkaitan dengan
Perjanjian ini termasuk semua dokumen yang
berkaitan dengan masalah jaminan merupakan
tanggungannya dan karena itu harus dibayar
oleh "Pihak Pertama".

Para pihak menyatakan dengan ini menjamin akan
kebenaran identitas Para Pihak sesuai tanda
pengenal yang disampaikan kepada saya, notaris,
dan bertanggung jawab sepenuhnya atas hal tersebut
dan selanjutnya Para Pihak juga menyatakan telah
menderti dan memahami dari seluruh isi akta
tersebut di atas;

Para penghadap telah dikenal oleh saya,
Notaris.

Dari segala sesuatu yang tersebut di atas ini,
dibuatlah

..... A K T A I N I

Lampiran 7.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : KARSIDI
2. Tempat, tanggal lahir : Bantul, 29 Mei 1953
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Agama : Islam
5. Nama Istri : Sri Hardaningsih
6. Nama Anak : a. Firdaus Yulianto
(Bantul, 20 Juli 1980)
b. Karmila Hardanti (Alm)
(Bantul, 2 September 1983)
c. Endi Irawan
(Bantul, 26 April 1998)
7. Nama Orang tua : a. Ayah : H. Muhadi (Alm)
b. Ibu : Sadiyah (Alm)
8. Alamat Rumah : Jl. Balai Kelurahan No. 03 RT.03/XI
Arcawinangun, Purwokerto, 53113
Telp: 0281 – 634586
HP. 081548842466
9. Alamat Kantor : Fakultas Ekonomi UNSOED
Grendeng, Purwokerto, 53122
Telp. 0281 – 637970
Fax . 40288
10. Riwayat Pendidikan : a. SD Negeri Salakan 2 (1965)
b. PGA 4th. Kotagede (1969)
c. PGAN 6th. Yogyakarta (1971)
d. S1 Fak. Tarbiyah (PAI) IAIN
Sunan Kalijaga Yogyakarta (1978)
e. Pencangkokan Fak. Filsafat UGM
Yogyakarta (1984)
f. Suscados Kewiraan Lemhanas
Jakarta (1990)
11. Riwayat Pekerjaan : a. CPNS – TMT : 1 Pebruari 1982
b. PNS – TMT :1 Agustus 1983 – sekarang
Tugas sehari-hari sebagai Staf Pengajar
(Dosen) pada FE – UNSOED Purwokerto