

BAB III

PEMBAHASAN

1.1 Definisi Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.¹ Atau dalam pengertian lain murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Dalam murabahah, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesan pembelian (KPP).²

3.1. 1 Landasan Syari'ah

- a. Al-qur'an

يَتَأْمُلُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ شَرَاطٍ مِّنْكُمْ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(An-Nisa 29)³

¹ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Sharia*, Yogyakarta:UII Pres, 2009, hal 57

² Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Sharia*, Yogyakarta:UII Pres, 2009, hal 57

³ *Alqur'an dan Terjemahnya*, Depag RI, hlm.122.

b. Al-Hadits

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال. قال رسول الله صل الله عليه وسلم. ثلات فيهن البركة البيع إلى أجل المقارضة واحلاط البر بالشعير للبيت لا للبيع. (رواه ابن ماجه)

Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Saw bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tangguh, muqaradahah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah)⁴

3.1.2 Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari’at Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus

⁴ A. Hasan, *Bulughul Maraam*, Bangil : CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

7. 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; atau (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.⁵

3.1. 3 Rukun Murabahah

a. Penjual (*Ba'i*)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

a. Pembeli (*Musytari*)

Pembeli merupakan, seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

b. Objek Jual Beli (*Mabi'*)

c. Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain.

d. Harga (*Tsaman*)

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab Qabul

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas

⁵ Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005, hal. 106-108

dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.⁶

3.1. 4 Syarat Ba'I Al-Murabahah

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.

Bank harus memberitahu secara jujur berkaitan dengan harga pokok pembiayaan dan harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.

Transaksi yang dilandaskan dengan hukum Islam merupakan syarat utama dalam pembiayaan diperbankan syari'ah. Usaha yang halal merupakan satu satunya transaksi yang dilakukan bank islam.

- d. Penjual harus menjelaskan pada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesuai pembelian. Maka bank harus menjelaskan kualitas barang yang akan diperjual belikan, baik dari segi fisik dan kelayakan nilai suatu barang agar mendapat kepuasan pembelian yang dilakukan oleh nasabah.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 - b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
 - c. Membatalkan kontrak.

⁶ Adiwarman A. Karim, *ekonomi islam suatu kajian kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2001.

Jual beli secara al-murabahah diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki oleh penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan pembelian (murabahah KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.⁷

1.1.5 Murabahah dalam perbankan Islam

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar pada saat itu. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu terkait dan kesepakatan atas labanya (mark-up).

Dengan demikian, ciri-ciri mendasar yang dapat disimpulkan pada kontrak murabahah (jual beli dengan pembayaran tunda) ini adalah sebagai berikut :

1. Pihak pembeli harus memiliki pengetahuan tentang harga awal dari barang yang dijual pihak bank, biaya-biaya terkait dengannya dan batas laba (mark-up) yang ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Obyek yang diperjual-belikan adalah berupa barang atau komoditas dan harus dibayar dengan uang.
3. Obyek yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh pihak penjual atau wakilnya dan dapat diserahkan secara langsung.

⁷ *Ibid*, hal 102-103

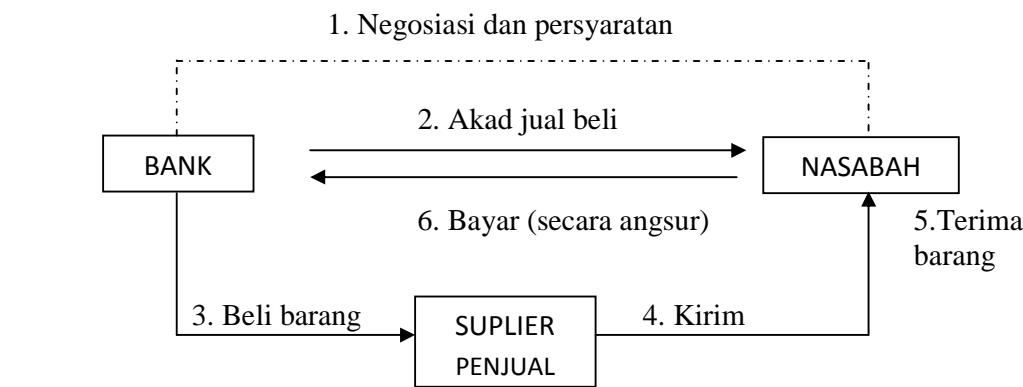
4. Pembayaran yang dilakukan oleh pihak pembeli dapat ditangguhkan (angsuran).⁸

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan Islam yaitu:

- Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, menggunakan sistem *Profit and Lost Sharing* (PLS), dan proses cukup mudah.
- Mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank yang berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam.
- Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.⁹

1.1.6 Skema Aplikasi Pembiayaan Murabahah

Secara umum aplikasi pembiayaan murabahah dapat digambarkan sebagai berikut :



⁸ Muhammad, *Teknik Penghitungan Bagi Hasil dan Profit Margin*, Jakarta: UII Press Yogyakarta, 2004, hal 93

⁹ Ir. H. Adiwarman A. Karim, SE, MBA, MAEP, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hal 94

Ket:

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli Bank dari produsen ditambah keuntungan. 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.
3. Bank Syari'ah memesan barang yang telah dipesan nasabah kepada pemasok atau penjual utama.
4. Setelah barang dipesan, supplier mengirimkan barang kepada nasabah.
5. Nasabah menerima pesanan barang dan dokumen yang diperlukan dari supplier.
6. Nasabah melakukan pembayaran pembelian barang kepada bank sesuai kesepakatan. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.

1.2 Pokok Permasalahan

1.2.1 Pengertian Pembiayaan Murabahah BNI Flexi Syariah

Pembiayaan murabahah BNI Flexi Syariah adalah pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian berbagai barang yang tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam syariat Islam dengan maksimal pembiayaan mencapai Rp. 30 juta.

Sasaran pembiayaan ini adalah untuk pegawai atau karyawan aktif ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial yaitu:

1. Pegawai Negeri, Pegawai BUMN/BUMD, Anggota TNI/Polri
2. Pegawai Multinasional Warga Negara RI dan

3. Pegawai Perusahaan Swasta Dalam Negeri

Yang gajinya disalurkan melalui BNI Syari'ah atau telah menjadi nasabah tabungan syariah plus, dan nasabah tersebut telah memiliki masa kerja minimal 3 tahun. Tujuan dari Pembiayaan murabahah BNI Flexi Syariah ini adalah:

- a. Untuk meningkatkan peranan BNI Syari'ah dalam pemberian di segmen kecil
- b. Untuk meningkatkan pemasaran produk Tabungan Syariah Plus, dan
- c. Untuk meningkatkan pelayanan pemberian pembiayaan skala kecil dengan prosedur yang lebih sederhana tanpa menghilangkan prinsip kehati-hatian.¹⁰

1.2.1.1 Keunggulan BNI Flexi Syariah

- a. Rasa tenang dan tenang karena dengan pembiayaan syariah terhindar dari transaksi yang ribawi
- b. Selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas
- c. Proses persetujuan yang mudah dan relatif cepat
- d. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis dan dapat dilakukan diseluruh kantor cabang BNI
- e. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
- f. Maksimum pembiayaan sampai Rp. 30 juta
- g. Tarif bersaing.

1.2.2 Mekanisme dan Prosedur Pembiayaan

¹⁰ Brosur pembiayaan Flexi BNI Syariah

Mekanisme permohonan pembiayaan murabahah BNI Flexi Syariah dapat dilakukan dengan cara: nasabah pemohon pembiayaan yang merupakan pegawai salah satu perusahaan yang bekerjasama dengan BNI Syariah Ssemarang mengisi formulir aplikasi dengan melampirkan dokumen persyaratan yang telah ditetapkan oleh BNI Syariah, kemudian pegawai bank akan melakukan verifikasi atas kebenaran data nasabah pemohon, dan menentukan apakah permohonan nasabah tersebut disetujui atau tidak.

1.2.2.1 Persyaratan Permohonan

1. Pemohon berstatus Pegawai Negeri, Pegawai BUMN/BUMD, anggota TNI/POLRI, Pegawai Perusahaan Multinasional Dalam Negeri dan Pegawai Swasta Dalam Negeri.
2. Pemohon minimal berusia 21 tahun.
3. Mempunyai masa kerja 3 tahun (sebagai pegawai tetap) di tempat terakhir, khusus pegawai BNI masa kerja minimal 2 tahun.
4. Mempunyai sumber pembayaran pembiayaan tetap (bukan merupakan penghasilan dari pemanfaatan obyek pembiayaan) serta mampu mengangsur.
5. Penerima pembiayaan murabahah flexi syari'ah sudah menjadi pemegang rekening Tabungan pada BNI Syari'ah dan atau bank lain minimal 3 bulan dengan saldo rata-rata perbulan Rp. 500.000,-
6. Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir serta wawancara langsung, dengan melampirkan dokumen-dokumen:
 - Pas foto terbaru pemohon dan suami/istri*) ukuran 4x6 (1 lembar).

- Foto kopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemohon dan suami/istri*) yang masih berlaku.
- Foto kopi Kartu Keluarga (KK)
- Foto kopi Surat Nikah*)
- Surat pernyataan persetujuan dari suami/istri pemohon*).
- Menyerahkan Slip Gaji terakhir dan atau bukti penghasilan pemohon dan suami/istri*).
- Surat kuasa memotong/menyalurkan gaji (dari pemohon kepada bendaharawan di instansi tempat pemohon bekerja).
- Surat pernyataan bedaharawan bersedia memotong/menyalurkan gaji pemohon melalui rekening Tabungan Syari'ah Plus di BNI Syari'ah.
- Surat keterangan Masa Kerja dari atasan.
- Asli SK pengangkatan pegawai awal atau akhir atau kartu Taspen (bagi Pegawai Negeri, Pegawai BUMN/BUMD, anggota TNI/POLRI).
- Asli Surat Keterangan Bekerja dari instansi tempat pemohon bekerja (bagi pegawai swasta) serta pernyataan penyaluran gaji pemohon ke BNI Syariah (bagi pegawai swasta yang tidak memiliki perjanjian kerjasama dengan BNIS)
- Asli Ijazah terakhir (untuk pegawai di luar pegawai negeri/TNI/POLRI).
- Ket *) Bagi nasabah pemberian yang sudah menikah.¹¹

¹¹ Buku pedoman pemberian (BPP) flexi syariah BNI Syariah

1.2.2.2 Analisa pembiayaan

- a. Calon nasabah mengisi Formulir Aplikasi permohonan yang telah disediakan dengan melampirkan dokumen/data persyaratan administrasi (sebagaimana telah dijelaskan dalam persyaratan pembiayaan poin 6).
- b. Petugas Cabang melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dan kebenaran pengisian datanya serta meminta informasi dari BI (BI checking).
- c. Cabang syari'ah agar meneliti secara seksama kontinuitas perusahaan tempat pemohon bekerja, mengingat pembiayaan Flexi Syari'ah berjangka hingga maksimal 5 tahun.
- d. Verifikasi kebenaran data pemohon dan informasi lainnya harus dilakukan secara menyeluruh, terutama mengenai:
 - 1) Kesanggupan bendaharawan di instansi/perusahaan tempat kerja pemohon.
 - 2) Penghasilan tetap atau gaji bersih pemohon pada bendaharawan instansi/perusahaan tempa pemohon bekerja maupun suami/istri pemohon bekerja.
 - 3) Sumber pembayaran (angsuran), untuk mengetahui apakah angsuran berasal dari hasil aktivitas usaha atau penghasilan pemohon.¹²

1.2.2.3 Persetujuan Pembiayaan

- a. Akad Pembiayaan (menggunakan format Akad Pembiayaan Murabahah yang berlaku).
- b. Keputusan Pembiayaan

¹² Buku pedoman pembiayaan (BPP) flexi syariah BNI Syariah

Penyampaian keputusan pemberian pembiayaan Flexi Syariah diatur sebagai berikut:

- 1) Surat keputusan pembiayaan (SKP) disampaikan kepada pemohon dalam rangkap 2 (dua).
 - 2) Pemohon mengembalikan copy surat persetujuan pembiayaan Flexi Syari'ah yang telah ditandatangani sebagai tanda persetujuan yang besangkutan.
 - 3) Apabila permohonan pembiayaan ditolak, agar pemberitahuan disampaikan secara tertulis dengan mengemukakan alasan yang sebaik-baiknya
- c. Memutuskan Pembiayaan (sesuai ketentuan kewenangan memutus pembiayaan yang berlaku di BNI Syariah.¹³

1.2.2.4 Proses Pencairan Pembiayaan

Pemberian pembiayaan dilakukan hanya atas dasar permohonan dari calon nasabah. Apabila suatu permohonan pembiayaan diterima oleh BNI Syariah memenuhi syarat, sehingga dapat disetujui fasilitas pembiayaan atau tidak memenuhi syarat sehingga harus diperlakukan sedemikian rupa sehingga harus diperlakukan sedemikian rupa dalam urutan proses yang tertib.

- a. Yang dilakukan nasabah
 1. Calon nasabah menyampaikan maksudnya kepada BNI Syariah dengan mengisi surat permohonan pembiayaan serta melengkapi syarat-syarat yang diperlukan.
 2. Calon debitur menanda tangani formulir permohonan pembiayaan yang telah diisi, kemudian menyerahkannya kepada BNI Syariah.

¹³ Wawancara dengan manajer pemasaran BNI Syariah Semarang bapak Rahmat Prabowo, Rabu 21 November 2012, pukul 16.30

b. Yang dilakukan BNI Syariah

1. Petugas Administrasi

- Menyiapkan formulir permohonan pembiayaan untuk diisi oleh calon nasabah.
- Menerima formulir permohonan pembiayaan yang sudah ditandatangani oleh calon nasabah.
- Mencatat permohonan tersebut kedalam buku registrasi permohonan pembiayaan berdasarkan urutan tanggal diterimanya serta memberikan nomor registernya pada formulir permohonan pembiayaan tersebut.
- Meneruskan permohonan tersebut kepada Staff Pembiayaan Kabid. Pembiayaan atau Direksi untuk proses lebih lanjut.

2. Staff Pembiayaan

- Meneliti kebenaran pengisian formulir permohonan pembiayaan.
- Memaraf buku register tanda pemeriksannya
- Melakukan penelitian/survei terhadap usaha dan jaminan calon nasabah yang akan dibantu pembiayaannya untuk mendapatkan kepastian tentang segala sesuatunya mengenai pembiayaan tersebut.
- Membuat rekomendasi, sebagai laporan kepada komite pembiayaan apakah permohonan pembiayaan tersebut dapat diterima atau tidak.

- Apabila ditolak, maka Staf Pembiayaan akan memberikan informasi kepada calon nasabah, disertai alasan penolakan setelah dicatat dalam buku register.
- Apabila diterima, dituliskan dalam rekomendasi tersebut:
 - ~ Jumlah yang disetujui yang dapat diberikan
 - ~ Jangka waktu
 - ~ Jaminan
 - ~ Dan lain-lain yang dianggap perlu
- Meneruskan rekomendasi kepada komite pembiayaan untuk persetujuannya.

3. Kepala Bidang Pembiayaan dan Pemasaran

- Meneliti kebenaran pengisian formulir permohonan pembiayaan.
- Memaraf buku register tanda pemeriksannya
- Melakukan penelitian terhadap usaha dan jaminan nasabah yang akan dibantu pembiayaannya untuk mendapatkan kepastian tentang segala sesuatunya mengenai pembiayaan tersebut.
- Membuat rekomendasi, sebagai laporan kepada komite pembiayaan apakah permohonan pembiayaan tersebut dapat diterima atau tidak.
- Apabila ditolak, maka Kepala Bidang Pembiayaan akan memberikan informasi kepada calon nasabah, disertai alasan penolakan setelah dicatat dalam buku register.
- Apabila diterima, dituliskan dalam rekomendasi tersebut:

- ~ Jumlah yang disetujui yang dapat diberikan
- ~ Jangka waktu
- ~ Jaminan
- ~ Dan lain-lain yang dianggap perlu
- Meneruskan rekomendasi kepada direktur atas persetujuannya sesuai dengan batas wewenang persetujuan pembiayaan.

4. Direktur

- Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi/usulannya.
- Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pembiayaan untuk kepastian data nasabah yang akan dibiayai tersebut.
- Jika;

Disetujui : Paraf memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia.

Ditolak : Paraf memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia.

- Memutuskan pembiayaan sesuai batas wewenangnya.
- Teruskan kepada petugas administrasi untuk proses lebih lanjut.

5. Direktur Utama

- Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi/usulannya.
- Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pembiayaan untuk kepastian data nasabah yang akan dibiayai tersebut.
- Jika;

Disetujui : Paraf memorandum pemberian tersebut pada kolom yang tersedia.

Ditolak : Paraf memorandum pemberian tersebut pada kolom yang tersedia.

- Memutuskan pemberian sesuai batas wewenangnya.
- Teruskan kepada petugas administrasi untuk proses lebih lanjut.

6. Dewan Komisaris

- Terima berkas permohonan pemberian beserta laporan dari komite pemberian dan rekomendasi/usulannya.
- Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pemberian untuk kepastian data nasabah yang akan dibiayai tersebut.
- Jika;

Disetujui : Paraf memorandum pemberian tersebut pada kolom yang tersedia.

Ditolak : Paraf memorandum pemberian tersebut pada kolom yang tersedia.

- Teruskan surat persetujuan/penolakannya tersebut kepada Direksi untuk ditindak lanjuti.

7. Petugas Administrasi

- Terima persetujuan atau penolakan pemberian dari komite pemberian.
- Catat dalam buku register pemberian, tanda persetujuan atau penolakan pemberian yang bersangkutan.

- Beritahukan kepada Staf Pembiayaan untuk diteruskan kepada nasabah, persetujuan/penolakan pembiayaan tersebut.
- Lakukan posting kedalam data nasabah dan master file debitur, segala sesuatu data tentang debitur baru tersebut sesuai data permohonan dan persetujuan pembiayaan.
- Siapkan :
 - ~ Tanda terima pemberian pembiayaan
 - ~ Kartu rekening/angsuran pembiayaan
 - ~ Surat-surat lain yang berhubungan dengan pembiayaan
- Apabila calon nasabah datang untuk melakukan penarikan, maka dapat dilakukan setelah menandatangani surat akad pembiayaan dan surat-surat lainnya yang diperlukan.

8. Teller

- Terima berkas-berkas atas penarikan dana pembiayaan dari petugas administrasi.
- Melakukan pembayaran atas penarikan dana pembiayaan, setelah diterima informasi tersebut dari petugas administrasi.

1.3 Kebijakan Pembiayaan Flexi Syariah BNI Syariah

Kebijakan Pembiayaan Flexi Syariah diambil dengan memperhatikan beberapa poin yang harus ditekankan agar pembiayaan ini sesuai dengan kesanggupan nasabah dan sesuai dengan operasional BNI Syariah serta nasabah mendapatkan kepuasan atas produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BNI Syariah.

3.3.1. Kriteria dan Maksimum Pembiayaan

Kriteria Pembiayaan:

Pembiayaan dikelola dengan Managemen Pembiayaan Konsumtif apabila:

- Penggunaannya untuk pembelian barang
- Pengguna pembiayaan adalah perorangan
- Tersedia data tentang sumber pembayaran/pelunasan yang jelas

Adapun maksimum pembiayaan konsumtif BNI Flexi Syari'ah adalah sebesar Rp. 30 juta (Kecuali pegawai BNI dan nasabah kerja sama dengan bonafide yang ditetapkan dengan syarat lain) dengan batasan jumlah angsuran setiap bulan maksimum 40% dari penghasilan (gaji/take home pay ditambah 50% penghasilan lainnya) setiap bulannya.

3.3.2. Agunan dan Pengikat Jaminan

Untuk menjamin pemberian pembiayaan Flexi Syari'ah, ditetapkan agunan sebagai berikut:

- 1) Surat Kuasa dari nasabah pembiayaan kepada bendaharawan untuk memotong gaji/ hak-hak pegawai / pensiunan yang bersangkutan dan menyetorkannya ke rekening Tabungan Syariah Plus.
- 2) Surat Pernyataan Kesediaan Bendaharawan untuk memotong gaji/ hak-hak pegawai / pensiunan yang bersangkutan.
- 3) Agunan tambahan (pilih salah satu) seperti: Asli SK pengangkatan terakhir, Asli kartu Taspen, Asli Ijasah atau lainnya.¹⁴

¹⁴ Wawancara dengan manajer pemasaran BNI Syariah Semarang bapak Rahmat Prabowo, Rabu 21 November 2012, pukul 17.00

3.3.3. Simulasi Penghitungan Angsuran Pembiayaan dan Margin

Bagi nasabah yang memperoleh pembiayaan dengan akad murabahah atau jual beli, besarnya margin akan tetap sampai periode pembiayaan berakhir sehingga mempermudah nasabah dalam melakukan perencanaan keuangan, karena besarnya angsuran fix sampai jatuh tempo.

¹⁵ Misalnya Tuan Joko melakukan transaksi jual beli murabahah atas kendaraan bermotor :

- ~ Harga Perolehan Motor = Rp. 32.000.000,-
- ~ Jangka Waktu = 2 tahun
- ~ Margin Berlaku = 9.7% pa (flat)
-
- = $9,7/100 \times 36.000.000 \times 2\text{th}$
- = Rp. 6.984.000,-
- ~ Harga Jual Motor = Rp. 42.984.000,-
- ~ Simulasi Penghitungan :

$$\text{Pokok Pembiayaan} = \text{Rp. } 36.000.000,- + \text{margin (Rp. } 6.984.000,-)$$

$$= \text{Rp. } 42.984.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{Porsi Margin} &= \text{Rp. } 6.984.000,- / 24 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 291.000,- \text{ per bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Perbulan} &= \text{Rp. } 42.984.000,- / 24 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 1.791.000,- \text{ per bulan} \end{aligned}$$

¹⁵ [Http://www.BNI.co.id/20syari'ah/pembiayaan/personal/simulasi.html](http://www.BNI.co.id/20syari'ah/pembiayaan/personal/simulasi.html)

Dari contoh diatas pembagian pokok dan keuntungan secara merata dan tetap yang dilakukan oleh BNI Syari'ah adalah seperti tabel di bawah ini.

Tabel Ansuran Pembiayaan Flexi Syariah Tuan Joko

Angsuran	Porsi Pokok (Rp)	Porsi Margin (Rp)	Angsuran (Rp)	Sisa Angsuran (Rp)
1	1.500.000	291.000	1.791.000	41.193.000
2	1.500.000	291.000	1.791.000	39.402.000
3	1.500.000	291.000	1.791.000	37.611.000
4	1.500.000	291.000	1.791.000	35.820.000
5	1.500.000	291.000	1.791.000	34.029.000
6	1.500.000	291.000	1.791.000	32.238.000
7	1.500.000	291.000	1.791.000	30.447.000
8	1.500.000	291.000	1.791.000	28.656.000
9	1.500.000	291.000	1.791.000	26.865.000
10	1.500.000	291.000	1.791.000	25.074.000
11	1.500.000	291.000	1.791.000	23.283.000
12	1.500.000	291.000	1.791.000	21.492.000
13	1.500.000	291.000	1.791.000	19.701.000
14	1.500.000	291.000	1.791.000	17.910.000
15	1.500.000	291.000	1.791.000	16.119.000
16	1.500.000	291.000	1.791.000	14.328.000
17	1.500.000	291.000	1.791.000	12.537.000
18	1.500.000	291.000	1.791.000	10.746.000
19	1.500.000	291.000	1.791.000	8.955.000
20	1.500.000	291.000	1.791.000	7.164.000
21	1.500.000	291.000	1.791.000	5.373.000
22	1.500.000	291.000	1.791.000	3.582.000
23	1.500.000	291.000	1.791.000	1.791.000
24	1.500.000	291.000	1.791.000	-
	36.000.000	6.984.000	42.984.000	

3.3.4. Analisa Data Pembiayaan Flexi Syari'ah di BNI Syariah Semarang

Dari data pembiayaan yang telah diuraikan dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan Flexi Syari'ah merupakan pembiayaan murabahah berdasarkan pesanan dengan sifatnya mengikat dan cara pembayaran tangguh. Dan pembiayaan tersebut dapat berjalan efektif di BNI Syari'ah, terbukti dengan banyaknya nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut guna

memenuhi kebutuhan barang konsumtif, seperti pembelian kendaraan bermotor, bahan bangunan, barang-barang elektronik, peralatan rumah tangga, dan lainnya.

Dari data yang diperoleh per Desember 2011, sekitar 20,62% nasabah pembiayaan telah mengajukan pembiayaan BNI Flexi Syari'ah. Hal tersebut dikarenakan banyak keunggulan yang diperoleh dalam pembiayaan tersebut, diantaranya karena selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas, cara pembayaran mudah, dan proses pembiayaan relatif cepat bila dibandingkan dengan pembiayaan lain yang ada di BNI Syari'ah.