

**Aplikasi Penunjang Pembiayaan Elektronik (APPEL)
dalam Pembiayaan Mikro Bank BRI Syariah KCP Pati**



TUGAS AKHIR

Digunakan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh :

Majid Nur Rasyid

1605015027

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

A.Turmudi, SH. M.Ag

Perum Sukoharjo Indah Jalan Madukoro II Pati

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Majid Nur Rasyid

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudari :

Nama : Majid Nur Rasyid

NIM : 1605015027

Judul : PELAYANAN DIGITAL DI PERBANKAN SYARIAH : Studi
Penerapan APPEL dan EFFOS dalam Prosedur Pembiayaan Mikro Bank
BRI Syariah KCP Pati

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Pembimbing,





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185, Telp./Fax : (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir saudara : MAJID NUR RASYID

NIM : 1605015027


Judul : APLIKASI PENUNJANG PEMBIAYAAN ELEKTRONIK (APPEL)
DALAM PEMBIAYAAN MIKRO BANK BRISYARIAH KCP PATI

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan LULUS dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup pada tanggal: 10 Juli 2019.

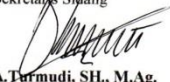
Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun akademik 2018/2019

Semarang, 23 Juli 2019


Ketua Sidang


Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.
NIP. 19700410 199503 1 001


Sekretaris Sidang


A. Turmudi, SH., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

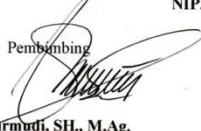
Penguji I


Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 19700321 199603 1 003

Penguji II


Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
NIP. 19710830 199803 1 003

Pembimbing


A. Turmudi, SH., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ ءِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا ءَنْفُسَكُمْ إِنَّ ءَالَءَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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*” (QS. An-Nisaa : 29).

PERSEMBAHAN

1. Bapak Purnomo serta Ibu Jariyatun sebagai orang tua yang senantiasa memberi dukungan dan do'a dalam segala keadaan.
2. Untuk Ibu Sundari dan Bapak Kartana selaku Om dan Bulik yang telah memberi dukungan finansial kepada saya selama masa perkuliahan di UIN Walisongo.
3. Untuk Adik-adik tercinta Iqbal Setyawan dan Luthfi Ramadhani, serta untuk Laras Atika Nur yang selalu memberi dukungan, semangat, serta motivasi hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Bapak A. Turmudi, SH., M. Ag. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberi bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Semua dosen dan seluruh jajaran staf D3 Perbankan Syari'ah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
6. Teman-teman mahasiswa D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2016.
7. Seluruh pengelola BRISyariah KCP Pati yang telah membantu saya dalam penyusunan Tugas Akhir
8. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Penulis hanya dapat memberikan ucapan

terimakasih dan do'a semoga Allah SWT selalu senantiasa
mencurahkan karunianya kepada kita semua. Amin.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

Semarang, 28 Juni 2019

Dekralator,



Majid Nur Rasyid

ABSTRAK

Pembiayaan merupakan salah satu fungsi lembaga keuangan dalam hal menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Untuk pihak perbankan, pembiayaan berfungsi untuk memperoleh penghasilan hasil dari margin pengembalian pinjaman tersebut. Masyarakat pun juga memerlukan pembiayaan demi tercapainya tujuan baik itu dalam keperluan konsumsi, investasi maupun modal bagi usahanya. Kecepatan pencairan pinjaman tentunya akan mempengaruhi penilaian masyarakat terhadap perbankan dikarenakan masyarakat memerlukan dana dalam waktu yang mendesak.

Adanya kemajuan dalam bidang teknologi tentunya berpengaruh besar dalam operasional perbankan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan mikro di Bank BRISyariah dan bagaimana peran teknologi dalam operasional perbankan khususnya dalam pemrosesan pembiayaan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan di Bank BRISyariah Kantor cabang pembantu Pati. Sumber data diperoleh dari data primer dan sekunder dan data diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, selanjutnya data yang telah terkumpul di analisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Dari hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa teknologi sangat berperan dalam mempercepat mekanisme pembiayaan di Bank BRISyariah, Teknologi yang digunakan Bank BRISyariah adalah APPEL, aplikasi ini mempermudah sekaligus mempercepat proses pembiayaan. Mempermudah yaitu dalam menganalisa pengajuan pembiayaan dan mempercepat karena langsung terhubung ke internet sehingga tidak perlu datang langsung untuk meminta persetujuan pembiayaan.

Kata kunci : Pembiayaan, Mekanisme Pembiayaan, Teknologi

KATA PENGANTAR

Allhamdulillahillobbi robbil'alamin, puji syukur penulis sampaikan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya sekalipun dalam bentuk yang sederhana guna memenuhi salah satu persyaratan dalam mencapai gelar Ahli Madya pada program Diploma 3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mencoba menganalisis pengaruh perkembangan teknologi dalam mempercepat prosedur pembiayaan. Dukungan penelitian ini berasal dari hasil pendidikan formal yang penulis peroleh selama duduk dibangku kuliah, bimbingan dan petunjuk dari dosen pembimbing kesempatan dan fasilitas yang diberi pihak manajemen BRISyariah KCP Pati serta liniaturliniatur sebagai penunjang yang penulis rangkai dalam satu bentuk judul: **“Aplikasi Penunjang Pembiayaan Elektronik (APPEL) dalam Pembiayaan Mikro Bank BRISyariah KCP Pati”**.

Terwujudnya Tugas Akhir tidak lepas bantuan, bimbingan motivasi semua pihak oleh karena itu ijinkanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat hidayah dan taufik Nya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar tanpa halangan yang berarti.

2. Nabi Agung Muhammad SAW merupakan suri tauladan dalam menjalani kehidupan di Dunia yang senantiasa penulis tunggu syafa'atnya baik di Dunia maupun Akhirat..
3. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM., selaku Kepala Program Studi D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak A. Turmudi, SH., M. Ag. saya ucapkan terimakasih karena telah bersedia membimbing saya, bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan fikiran dalam membimbing penyusun Tugas Akhir ini hingga terselesaikan dengan baik.
7. Seluruh dosen pengajar Program Diploma 3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
8. Segenap jajaran Karyawan BRISyariah KCP Pati.

Akhirnya, penulis menyadari atas keterbatasan yang miliki dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, sehingga masih ditemui banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Namun sekecil apapun karya ini, penulis berharap hasil Tugas Akhir ini akan bermanfaat bagi pembaca

Semarang, 27 Mei 2019

Penulis

Majid Nur Rasyid

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Manfaat	8
D. Tinjauan Pustaka	9
E. Metode Penelitian	10
F. Sistematika Penulisan	14
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Digitalisasi Perbankan	16
B. Pembiayaan	24
1. Pembiayaan	24
2. Tujuan Pembiayaan	25
3. Prinsip Pembiayaan	27

C. Pembiayaan Murabahah	30
1. Murabahah	30
2. Landasan Hukum Murabahah.....	31
3. Rukun dan Syarat.....	39
4. Murabahah dalam Perbankan Islam.....	43
BAB III KONDISI UMUM BANK BRI SYARIAH KCP PATI	
A. Sejarah BRISyariah	47
B. Visi dan Misi	49
C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	49
D. Ruang Lingkup Usaha.....	53
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Prosedur Pembiayaan Mikro Bank BRISyariah.....	72
B. Penggunaan APPEL pada Pembiayaan Mikro	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	86
B. Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA	
Daftar Riwayat Hidup	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Transaksi Pembiayaan Murabahah	46
Gambar 2. Struktur Organisasi BRISyariah KCP Pati	50

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan usaha dibidang keuangan kini sangat signifikan seiring dengan perkembangan zaman. Banyak lembaga keuangan yang berlomba lomba memperlebar usahanya dengan berbagai cara, salah satu lembaga keuangan yang kini sedang eksis adalah perbankan. Banyak masyarakat yang mempercayakan keuangannya kepada lembaga ini karena dirasa akan aman apabila menyimpan uang mereka di bank. Lembaga keuangan perbankan memiliki fungsi yakni intermediasi yakni menyalurkan uang dari pihak yang surplus ke pihak yang defisit. Bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan atau investasi lalu menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan.

Indonesia saat ini memakai aturan *dual banking system* . Dalam undang – undang Nomor 10 Tahun 1998 berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni bank konvensional yang mendasarkan pada prinsip bunga dan bank berdasarkan prinsip syariah atau kemudian

lazim dikenal dengan bank syariah.¹ Kedua bank ini tentunya memiliki perbedaan mencolok dari segi hukum maupun operasionalnya. Begitupun dari cara penghimpunan dan penyaluran dana, dalam segi menghimpun dana, bank syariah menggunakan akad wadiah dan tidak memberi tambahan atau pengurangan terhadap nominal, sedangkan dalam bank konvensional, ada tambahan dan pengurangan terhadap nominalnya dalam bentuk bunga dan hal itu dilarang dalam ajaran Islam. Dalam hal penyaluran dana pun juga ada perbedaan diantaranya. Jika dalam bank konvensional dikenal dengan istilah kredit, yakni pinjaman yang pengembaliannya ditambahkan nominalnya dari pinjaman pokoknya dan akan terus bertambah jika kreditur telat dalam pembayaran angsurannya. Untuk bank syariah, dikenal dengan istilah margin yang sudah ditentukan dari awal pinjaman dan tidak bertambah jika si peminjam telat dalam pembayaran.

Pembiayaan dengan prinsip syariah dalam UU nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

¹Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm.1

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.² Pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

Dalam perbankan, akad yang sering digunakan untuk pembiayaan adalah akad *murabahah*. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Dalam teknis perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (*penjual*) dengan nasabah yang menerima untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan yang disepakati bersama. Dengan adanya transaksi antara nasabah dengan bank, maka akan timbul hubungan hukum. Hubungan antara bank dan nasabah bukanlah hanya sekedar hubungan debitur-kreditur namun lebih dari itu terdapat kewajiban dan hak yang akan timbul

² Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pasal 1 ayat (12)

pada bank dan nasabah. Dibalik hubungan bank dan nasabah ini, terlihat berdasarkan hasil penelitian, kedudukan dari deposan mulai dipertanyakan karena belum memadainya peraturan perundang undangan di bidang perbankan yang dapat melindungi kepentingan deposan. Kebanyakan masyarakat memilih pembiayaan murabahah dengan alasan sistem murabahah di dasari atas suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank = (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan

Salah satu tujuan pembiayaan adalah peningkatan ekonomi umat. Dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat masyarakat dapat melakukan akses ekonomi, terutama untuk perekonomian usaha kecil dan menengah. Peran bank sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*) memberikan fasilitas penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan.³ Hal ini memberikan peluang terhadap perekonomian usaha kecil dan menengah untuk meningkatkan produktivitasnya.

Pembiayaan diperlukan bagi perbankan agar tidak ada dana yang nganggur atau *idle found* di bank, dana yang

³ Muhammad, *Bank Syari'ah problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta, Graha ilmu, 2005), hlm.128

nganggur dalam perbankan jika dibiarkan dapat menyebabkan perbankan merugi atau tidak mendapat pemasukan dan bahkan dapat menyebabkan bank tersebut *collapse*. Untuk itu, pembiayaan sangatlah diperlukan perbankan guna menyalurkan dananya dan perbankan bisa mendapat keuntungan melalui margin dari pengembalian pinjaman tersebut. Selain bagi perbankan, pembiayaan juga diperlukan bagi pihak yang kekurangan dana baik dana untuk konsumtif maupun produktif.

Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menggunakan akad murabahah, salam, dan istishna, untuk ketiga akad ini, murabahah lah yang paling banyak diterapkan dalam praktik perbankan syariah di Indonesia. *Murabahah* bisa diimplementasikan untuk memenuhi kebutuhan barang modal ataupun barang konsumsi yang dibutuhkan nasabah.⁴

Kemudian dalam hal pemberian jasa perbankan dalam bentuk pembiayaan, sering kali tidak dapat dihindarkan adanya permasalahan atau dikenal dengan pembiayaan bermasalah (*non-performing finance*). Langkah yang dilakukan oleh pihak bank berupa restrukturisasi pembiayaan yang bermasalah dimaksud sebagai jalan keluar pertama dan

⁴ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, ..., hlm.103

apabila mengalami kegagalan maka dilakukan langkah kedua berupa eksekusi jaminan.⁵

BRI Syariah merupakan akuisisi PT. Bank BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui surat No. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Untuk memperoleh keuntungan, Bank BRISyariah menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Di dalam bank BRI Syariah, terdapat pembiayaan mikro, regular, KPR. Dalam pembiayaan mikro maupun regular, akad yang digunakan oleh Bank BRI Syariah adalah akad murabahah dengan cara bank memberi barang akan tetapi di Bank BRI syariah, objeknya adalah uang, sistemnya yaitu dengan perbankan meminjam atau memberi uang kepada nasabah pembiayaan dan peminjam akan mengembalikan atau membayar angsuran dari pinjaman tersebut dengan disertai margin yang telah ditentukan dari awal dan tidak akan bertambah.

⁵ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia,*, hlm 4

Persyaratan pengajuan pembiayaan setiap bank hampir sama. Tetapi setiap bank memiliki aplikasi internal khusus dalam memproses pengajuan pembiayaan tersebut. Dan efisien tidaknya aplikasi tersebut akan berpengaruh pada cepat tidaknya proses pencairan pinjaman. Untuk menghindari pembiayaan bermasalah, tentunya bank akan menelusuri riwayat peminjaman melalui *BI checking* yang hanya dapat diakses oleh pihak internal. Dan *BI checking* tersebut akan dilampirkan di dalam aplikasi tersebut. Untuk bank BRI Syariah, dalam memproses pembiayaan yang akan masuk menggunakan aplikasi yang bernama APPEL (Aplikasi Penunjang Pembiayaan Elektronik). Dengan adanya aplikasi ini, proses pencairan dapat dipercepat sehingga nasabah pembiayaan tidak harus menunggu lama dalam pencairan dananya. Pada saat ini, masyarakat tentunya sangat mengharapkan usahanya dapat berjalan dengan lancar, dan harapan mereka terhadap bank yaitu bank dapat memberi pinjaman demi keberlangsungan dan kelancaran usahanya. Untuk itu masyarakat akan puas apabila proses pengajuan pembiayaan mereka cepat dikabulkan oleh perbankan. Untuk itu, peran aplikasi penunjang pembiayaan ini sangat penting bagi perbankan guna mendapatkan nilai plus dari masyarakat. Selain itu, aplikasi ini dapat meringankan pekerjaan dan menjadikan lebih efektif dan efisien.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diambil dalam penelitian ini adalah :

“Bagaimana mekanisme pembiayaan mikro melalui APPEL di Bank BRISyariah KCP Pati?”

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan mikro di Bank BRI Syariah KCP Pati
2. Untuk mengetahui penggunaan serta peran teknologi yaitu APPEL dalam mempercepat proses pembiayaan

2. Manfaat

a. Bagi Penulis

Dengan tulisan ini, penulis dapat melatih diri untuk berfikir kreatif dan dapat menambah wawasan tentang pembiayaan di bank bri syariah. Serta berkesempatan untuk mengaplikasikan apa yang telah didapat selama perkuliahan dan juga untuk memperoleh gelar ahli madya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

b. Bagi Pembaca

Diharapkan dengan adanya tulisan ini, pembaca dapat menambah wawasannya tentang perbankan khususnya dapat mengetahui bagaimana prosedur

pembiayaan dalam perbankan syariah. Lalu dapat mengubah *mindset* masyarakat tentang perbankan syariah serta dapat menumbuhkan minat masyarakat yang membutuhkan dana terhadap pembiayaan yang berbasis syariah.

c. Bagi pihak Bank

Manfaat bagi perbankan adalah sebagai masukan dalam meningkatkan kualitas produk dan pelayanannya.

D. Tinjauan Pustaka

Pada penelitian terdahulu, sudah banyak yang mengambil judul karya ilmiahnya mengenai pembiayaan. Tinjauan pustaka berisi tentang uraian penelitian yang telah ada atau tentang permasalahan serupa. Tujuan mencantumkan penelitian terdahulu adalah sebagai referensi sekaligus menghindari plagiasi yang tidak mencantumkan sumbernya.

Pertama adalah Tugas akhir yang disusun oleh Riza Nurul Hasanah yang berjudul : *Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Periode 2013-2015* . Penelitian ini berisi tentang prosedur pelaksanaan pembiayaan, perhitungan margin serta tingkat perkembangan margin nasabah.

Kedua Tugas Akhir Vevi Kurnia Azwar yang berjudul : *Prosedur Pembiayaan dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di PT BPRS PNM Binama Semarang*. Berisi tentang tata cara pengajuan pembiayaan dengan dua acara yaitu jika barang mencari sendiri atau dicarikan oleh BRPS, Analisis kelayakan pembiayaan serta syarat-syarat pengajuan pembiayaan, dan penanganan pembiayaan yang bermasalah di PT BPRS PNM Binama.

Lalu Tugas Akhir Muhammad Fajar Adi Nugroho yang berjudul : *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM Binama Semarang* yang membahas tentang proses, syarat, serta analisis kelayakan pembiayaan dan faktor yang mempengaruhi margin dalam pembiayaan di BPRS PNM Binama Semarang.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian lapangan adalah cara pengumpulan data dan informasi secara intensitas disertai dengan analisa dan pengujian kembali atas semua yang telah dikumpulkan. Pendekatan kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa tulisan atau berupa

kalimat dan menitik beratkan pada pemahaman, pemikiran dan persepsi peneliti. Peneliti memperoleh data dari hasil wawancara, observasi dan menuangkannya dalam bentuk kalimat.

2. Sumber Data

Dalam Penyusunan tugas akhir ini klarifikasi data yang diperlukan penulis terbagi dalam :

a. Data Primer

Adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli Bank BRISyariah. Data diperoleh secara langsung dengan cara wawancara dengan *Account Officer* dan *Branch Operational Supervisor*

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan adalah jurnal, literatur, dokumen atau data yang berhubungan dengan penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

a. Observasi

Merupakan kegiatan pengambilan data dengan cara pengamatan secara langsung objek atau permasalahan yang akan diteliti. Peneliti datang dan

mengamati kegiatan secara langsung yaitu pemrosesan pengajuan pembiayaan mikro dan penerapan teknologi di dalamnya. Dalam penelitian ini, Peneliti menggunakan metode observasi partisipasi pasif karena hanya mengamati dan tidak melakukan atau terlibat dalam kegiatannya secara langsung

b. Wawancara

Tujuan wawancara sebagaimana ditegaskan oleh Lincon dan Guba dalam dalam buku J. Maleong adalah mengkontruksi mengenai orang, kejadian, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian, memverifikasi, mengubah, dan memperluas informasi yang diperoleh dari orang lain.⁶

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pegawai Bank BRISyariah KCP Pati mengenai permasalahan yang akan diteliti yaitu penerapan teknologi dalam proses pembiayaan mikro. Peneliti mewawancarai beberapa pegawai Bank BRISyariah antara lain *Account Officer*, *Account Officer* Mikro, dan *Branch Operational Supervisor*. Wawancara dilakukan disaat

⁶ Lexy J Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005, hlm. 135

maupun setelah jam kerja dengan merekam hasil dari wawancara tersebut dalam handphone.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁷ Metode ini dilakukan dengan cara menganalisa dokumen tentang pembiayaan mikro. Dokumen itu berupa gambaran mengenai Bank BRISyariah dan arsip mengenai pembiayaan yang berisi syarat pengajuan pembiayaan dan print out dari hasil penggunaan aplikasi internal Bank BRISyariah.

4. Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Analisis data adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematisasi, penafsiran, dan verifikasi data. Langkah berikutnya membuat rangkuman dari data tersebut yaitu dalam bentuk kalimat, selanjutnya tahap penafsiran dalam mengelola hasil sementara dengan menggunakan beberapa metode tertentu kemudian mengorganisir

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung, ALFABETA, hlm. 240

data, data reduksi, menentukan kategori, konsep, tema dan pola melakukan interpretasi data.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam memahami tugas akhir, penulis menyusun sistematika penulisan yang berisi :

BAB I PENDAHULUAN

Di dalam bab ini membahas tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi tentang pembahasan mengenai pembiayaan seperti pengertian, landasan hukum, tujuan, jenis-jenis pembiayaan, murabahah yang meliputi pengertian, akad, penerapan akad , fatwa DSN, serta proses pembiayaan

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis menguraikan tentang sejarah berdirinya Bank BRI Syariah, visi dan misi, susunan kepengurusan dan pengelola, struktur organisasi, produk-produk, dan strategi pemasaran Bank BRI Syariah.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis menjelaskan keseluruhan dari hasil penelitian yang sudah diuraikan yaitu penerapan teknologi dalam mempercepat prosedur pembiayaan di Bank BRI Syariah.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dari hasil pembahasan, saran yang ditujukan untuk penulis dan diakhiri dengan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. DIGITALISASI PERBANKAN

Menurut Wikipedia, pengertian Digitalisasi Informasi adalah proses mengubah berbagai informasi, kabar, atau berita dari format analog menjadi format digital sehingga lebih mudah untuk diproduksi, disimpan, dikelola, dan didistribusikan. Informasi yang digitalisasi dapat disajikan dalam bentuk teks, angka, audio, visual, yang berisi tentang ideologi, sosial, kesehatan dan bisnis.

Peralatan yang digunakan adalah Komputer dan Telepon Seluler. Dengan adanya digitalisasi informasi, berbagai informasi digital mulai tersedia di berbagai sumber sehingga masyarakat lebih mudah untuk menjangkaunya seperti dalam bentuk *opac*, *e-journal*, *e-book*, *e-marketing* dan sebagainya.

Dengan adanya kemajuan teknologi yang menyebabkan perubahan informasi analog menjadi informasi digital, masyarakat lebih memilih menggunakan informasi digital dengan alasan : ¹

¹ Asti Marlina., & Ariyo Bimo, Widhi, “ *Digitalisasi Bank terhadap Peningkatan Pelayanan dan Kepuasan Nasabah Bank*”. Jurnal Ilmiah Inovator, 2018, hlm 18-19.

1. Mudah untuk dicari, ditelusuri, diakses dan digunakan sesuai dengan kebutuhan pengguna
2. Mudah untuk diproduksi, dikirim, diterima, disaring, diperbaharui berdasarkan kemampuan pengguna
3. Format penulisan dan isi pesan yang dikirim sama dengan format penulisan dan isi pesan yang diterima
4. Tidak terhambat oleh jarak yang jauh, perbedaan bahasa dan perbedaan waktu
5. Pengiriman dan penerimaan pesan sangat cepat dan murah
6. Mudah untuk disimpan dan diolah sehingga tidak memerlukan ruang penyimpanan yang besar
7. Mudah diaplikasikan dalam berbagai media karena format isi dari informasi digital akan sama, antara *device* yang satu dengan *device* yang lainnya.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat mengarahkan perbankan untuk lebih meningkatkan layanan dengan membentuk perbankan digital. Hal ini bertujuan agar bank dapat memaksimalkan pelayanannya kepada nasabah dan meningkatkan mutu operasionalnya. Sehingga diharapkan bagi bank dapat mengembangkan perbankan digitalnya sendiri. Perbankan digital ini dirancang agar nasabah dapat melaksanakan transaksinya secara mandiri, seperti:

pembukaan rekening, memperoleh informasi, transaksi, penutupan rekening dan kebutuhan lainnya dari nasabah.²

Layanan Perbankan Digital atau selanjutnya disebut “*Digital Banking*” adalah layanan/kegiatan perbankan melalui kantor bank tertentu dengan menggunakan sarana elektronik/digital milik bank dan/atau melalui media digital yang dilakukan secara mandiri oleh nasabah yang memungkinkan calon nasabah dan/atau nasabah bank untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi, registrasi, pembukaan rekening, transaksi perbankan dan penutupan rekening, termasuk memperoleh informasi lain dan transaksi di luar produk perbankan, antara lain nasihat keuangan (*financial advisory*), investasi, transaksi e-dagang (*e-commerce*), dan kebutuhan lainnya dari nasabah bank.³

Digital Banking secara prinsip tidak berbeda dengan *e-banking*, namun karakteristik Digital Banking lebih luas dibandingkan *e-banking*, karena pada digital banking nasabah dapat mengakses seluruh layanan perbankan melalui kumpulan *e-banking* di satu tempat (*digital branch*) dan/atau melalui satu jenis *e-banking* pada perangkat milik bank atau nasabah (*omni-channel*). Sementara itu *e-banking* lebih terbatas pada layanan perbankan yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi, dan melakukan transaksi perbankan melalui media elektronik antara lain ATM, *phone banking*, *sms banking*, *electronic fund transfer*, *internet banking* dan *mobile banking*, secara multi-

² Asti Marlina., & Ariyo Bimo, Widhi, “*Digitalisasi Bank terhadap Peningkatan Pelayanan dan Kepuasan Nasabah Bank*”....., hlm 19

³ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm. 5

channel (PBI No. 9/15/PBI/2007 tanggal 30 November 2007 tentang Penerapan Manajemen Risiko dalam Penggunaan Teknologi Informasi oleh Bank Umum).

Sejauh ini belum terdapat definisi yang baku mengenai *Digital Banking*, satu dan lain hal disebabkan oleh relatif barunya konsep *Digital Banking*, beragamnya penafsiran tentang *Digital Banking* dan bervariasinya cakupan area aktivitas layanan *Digital Banking*. Namun demikian, dari literatur yang ada dan mengacu pada penerapan layanan *Digital Banking* oleh beberapa bank pada saat ini, terdapat beberapa karakteristik *Digital Banking*, yaitu nasabah dapat memperoleh informasi, registrasi, pembukaan rekening, transaksi dan penutupan rekening secara mandiri tanpa melibatkan petugas bank, termasuk nasabah dapat memperoleh informasi dan melakukan transaksi di luar produk perbankan seperti layanan nasihat keuangan, informasi investasi, transaksi e-dagang, dan berbagai kebutuhan lainnya dari nasabah dimaksud dengan hanya menggunakan satu channel melalui sarana elektronik/digital bank (omni-channel).⁴

Layanan *Digital Banking* masih dalam tahap pengenalan khususnya di industri perbankan Indonesia, oleh karena itu sangat penting bagi semua pihak untuk meyakini kehandalan faktor keamanan (*security*) transaksi *Digital Banking* guna memperoleh kepercayaan (*trust*) semua pihak terutama nasabah terhadap layanan tersebut. Sehubungan dengan hal itu, maka antara lain perlu dipastikan mengenai keabsahan data nasabah *Digital Banking*,

⁴ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm. 5

melalui pemanfaatan data KTP Elektronik (“KTPel”). Apabila telah terdapat kehandalan faktor keamanan dan diperolehnya kepercayaan dimaksud, maka diharapkan kondisi tersebut dapat mendorong perkembangan layanan *Digital Banking* pada masa yang akan datang. Sehubungan dengan hal itu, maka penerapan *Digital Banking* di Indonesia sebaiknya dilakukan dalam 2 (dua) fase:⁵

1. Fase *Digital Branch* atau “Kantor Digital Bank”, yaitu kantor bank pada lokasi tertentu yang menyediakan sarana elektronik/digital sedemikian rupa sehingga nasabah dapat memperoleh informasi, melakukan komunikasi, registrasi, pembukaan rekening, transaksi perbankan dan penutupan rekening, termasuk memperoleh informasi lain dan transaksi di luar produk perbankan, antara lain nasihat keuangan (*financial advisory*), investasi, transaksi e-dagang (*e-commerce*), dan kebutuhan lainnya dari nasabah bank Digital Banking secara mandiri.

Pada tahap *Digital Branch*, setelah nasabah melakukan registrasi dan pembukaan rekening pada kantor bank tersebut, maka selanjutnya nasabah juga dapat memperoleh informasi, melakukan komunikasi, melakukan transaksi perbankan termasuk memperoleh informasi lain dan informasi di luar perbankan antara lain

⁵ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm. 5-6

nasehat keuangan (*financial advisory*), investasi, transaksi e-dagang (*e-commerce*), dan kebutuhan lainnya dari nasabah bank *Digital Banking* melalui media digital milik nasabah.

2. Fase *Banking Anywhere*, yaitu bank yang menyediakan layanan *Digital Banking* yang sedemikian rupa sehingga nasabah melalui media digital yang bersangkutan setiap saat, kapanpun dan dimanapun dapat memperoleh informasi, melakukan komunikasi, registrasi, pembukaan rekening, transaksi perbankan dan penutupan rekening, termasuk memperoleh informasi lain dan transaksi di luar produk perbankan, antara lain nasehat keuangan (*financial advisory*), investasi, transaksi e-dagang (*e-commerce*), dan kebutuhan lainnya dari nasabah bank *Digital Banking*. Media digital yang dapat digunakan misalnya smart phone, tablet, laptop dan desktop (Personal Computer/PC).⁶

Pada tahap *Digital Branch* sebagaimana tersebut di atas, bank dapat menyediakan beberapa jenis media digital pada area khusus di kantor bank ataupun lokasi lain, yang dapat digunakan secara mandiri oleh calon nasabah dan/atau nasabah *Digital Banking* tanpa melibatkan petugas bank.

⁶ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm 6

Media digital yang ada pada Digital Branch dimaksud antara lain dapat berupa:⁷

1. Perangkat keras seperti layar monitor, tablet yang berfungsi untuk menyediakan berbagai informasi awal mengenai layanan Digital Banking, tata cara prosedur pembukaan rekening, informasi produk, suku bunga, himbauan dan lain-lain yang bersifat umum yang bisa dibaca oleh calon nasabah dan/atau nasabah.
2. Papan ketik (dapat berupa touchscreen) untuk memasukkan data dan perintah.
3. Mesin pembaca KTPel yang dilengkapi dengan pemindai sidik jari, yang berfungsi sebagai sarana untuk membaca data dan validasi data kependudukan KTPel.
4. Perangkat keras yang berfungsi sebagai alat pemindai untuk merekam gambar KTPel pada saat pembacaan data KTPel oleh mesin pembaca KTPel dan foto wajah calon nasabah.
5. Kamera, microphone, speaker, dan layar video untuk berkomunikasi secara audio visual dengan petugas bank (Video Banking).
6. Papan tanda tangan elektronik dan stylus pen untuk merekam tanda tangan calon nasabah.

⁷ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm.6

7. *Cash Deposit Machine* (CDM) yang berfungsi sebagai sarana untuk menerima setoran tunai nasabah/calon nasabah.
8. Perangkat keras yang berfungsi sebagai alat untuk mencetak kartu.
9. *Electronic Data Capture* (EDC) untuk membaca kartu dan memasukkan PIN.
10. Mesin ATM yang berfungsi melayani transaksi finansial (tarikan dan setoran tunai, transfer, pembayaran, dll) rekening giro/tabungan termasuk e-money.
11. Kamera untuk merekam aktivitas nasabah/calon nasabah di *Digital Branch*
12. Alat lainnya sesuai kebutuhan bank.

Sementara itu pada tahap *Banking Anywhere*, dengan mempertimbangkan perkembangan teknologi informasi dan cakupan layanan *Digital Banking* yang masih berpotensi semakin berkembang, maka jenis media digital untuk mendukung *Banking Anywhere* akan diidentifikasi dan dirumuskan pada tahap pasca penerapan *Digital Branch*.

Penyediaan *Digital Branch* hendaknya memperhatikan prinsip prudential banking, prinsip-prinsip pengamanan informasi, integrasinya sistem TI, *cost*

effectiveness, perlindungan nasabah yang memadai serta searah dengan strategi bisnis Bank.⁸

B. PEMBIAYAAN

1. Pembiayaan

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin menjelaskan, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan/atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.⁹

Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama bank syariah, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan UU No. 21 tahun 2008, yang dimaksud pembiayaan adalah : “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa”:¹⁰

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;

⁸ Draft CP Digital Banking, *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch*, 2016 hlm 7

⁹ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, hlm. 3

¹⁰ *Undang-undang No.21 Tahun 2008*, hlm. 3

- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna';
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:¹¹

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya

¹¹ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking,.....*, hlm 681

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sectorsector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.¹²

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:¹³

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.

¹² Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*,..., hlm. 681

¹³ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*,..., hlm. 682

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana

3. Prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan diperlukan agar dapat melakukan penilaian terhadap permohonan pembiayaan. Dalam hal ini, lembaga keuangan memperhatikan beberapa prinsip untuk calon debitur dalam pemberian pembiayaan. Untuk perbankan, ada prinsip penilaian bagi calon debitur yaitu 5C, 5C tersebut adalah :¹⁴

1. *Character* (kepribadian atau watak)

Keadaan watak dan sifat dari calon anggota, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Manfaat dari soal penilaian karakter ini untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta titik baik, yaitu

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*, Yogyakarta :AMP YKPN, 2005, hlm. 60

kemampuan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban. *Character* merupakan factor dominan, sebab sebagai calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, tetapi kalau tidak mempunyai I'tikat baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagin koperasi dikemudian hari.

2. *Capacity* (kemampuan dan kesanggupan)

Capacity adalah suatu penialian mengenai kemampuan calon debitur dalam mengembangkan dan mengendalikan usaha serta kesanggupan dalam menggunakan fasilitas pembiayaan yang diberikan, pengucuran capacity dari calon debitur ini dapat dilakukan misalnya melalui:¹⁵

- 1) Penilaian *past performance* dari nasabah yang bersangkutan, apakah usahanya menunjukkan perkembangan yang sangat maju dari waktu ke waktu atau banyak mengalami kegagalan.
- 2) Penilaian posisi neraca dan laporan perhitungan rugi laba untuk beberapa priode terakhir untuk menilai besarnya solvabilitas, likuiditas dan reniabilitas usahanya serta tingkat resiko usahanya

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah,*, hlm 60

3. *Capital* (modal dan kekayaan)

Capital adalah jumlah dana atau modal usaha dari calon debitur yang telah tersedia atau yang telah ada sebelum mendapat fasilitas pembiayaan. Dalam praktiknya sehari-hari kemampuan *capital* ini antara lain dapat diwujudkan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financing* sampai jumlah tertentu dan sebaiknya besarnya *self financing* ini tidak harus berupa uang tunai, dapat juga dalam bentuk barang-barang modal seperti tanah, bangunan, mesin dan lain-lain

4. *Collateral* (jaminan)

Collateral adalah barang-barang jaminan yang disertai oleh peminjam atau debitur atas pembiayaan yang diterima. Adapun manfaat dari *Collateral* ini antara lain adalah sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya dari hasil usaha yang normal.

5. *Condition of Economic* (keadaan ekonomi)

Yang dimaksud dengan *Condition of Economic* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian. Pada suatu saat atau kurung waktu

tertentu yang mungkin akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang akan memperoleh pembiayaan, jadi kondisi ekonomi yang diperhatikan sehubungan dengan permohonan pembiayaan, tidak saja kondisi pada sektor usaha calon nasabah, tetapi juga ekonomi secara umum dimana perusahaan calon nasabah itu berada.¹⁶

C. PEMBIAYAAN MURABAHAH

a. Murabahah

Menurut M. Syafi'i Antonio dalam bukunya mengartikan bahwa Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini, penjual harus memberikan pokok produk yang ia belikan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, menentukan lama pembiayaan dan besar angsuran yang akan diangsur.¹⁷

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual mengkonfirmasi terlebih dahulu harga perolehan

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*,
hlm 60

¹⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta :
Zukrul Hakim, 2003, hlm. 38

kepada pembeli. Undang-undang Perbankan syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁸

b. Landasan hukum Murahahah

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 Undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2009 tentang Perbankan Syariah, yakni pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi, antara lain : menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, salam, akad istishna atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Di samping itu, pembiayaan murabahah juga telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 april 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan,

¹⁸ Dr. A.Wangsawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank syariah*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012 hlm. 200

bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinnya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁹

Pembiayaan murabahah juga berpedoman kepada PBI No. 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah beserta ketentuan perubahannya, dan PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syariah berikut perubahannya dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.

Perlakuan Akuntansi terhadap transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah berpedoman kepada PSAK No. 102 tentang Akuntansi dan PAPSI. Pembiayaan berdasarkan akad murabahah berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.²⁰

A. Dasar hukum islam dari jual beli berdasarkan prinsip murabahah ini, dapat ditemukan dalam Al-Quran, hadist, dan 'ijma, yaitu :

¹⁹Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016, hlm. 105-106

²⁰Dr. A.Wangsawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank syariah,*, hlm. 206

- a. Q.S. Al-baqarah (2):275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

- b. Q.S. An-Nisa (4): 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil , kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antaramu.”

- c. Hadis Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه
وصححه ابن حبان)

“dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”

d. Ijma mayoritas ulama

Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara murabahah sebagaimana dinyatakan Ibnu Rusyd dalam “Bidayah al-Mujtahid Juz 2” dan al-Kasani dalam “Bada’i as-Sana;i Juz 5”²¹

B. FATWA DEWAN SYARI’AH NASIONAL NO: 04/DSN-MUI/IV/2000²²

Pertama, Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari’ah:²³

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari’ah 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.

²¹Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti Hlm. 179

²² Fatwa DSN MUI No : 04/DSN-MUI/IV/2000 hlm. 3

²³ Fatwa DSN MUI No : 04/DSN-MUI/IV/2000 hlm. 3

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 beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus 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 dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua, Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:²⁴

²⁴ Fatwa DSN MUI No : 04/DSN-MUI/IV/2000 hlm. 4

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji 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

- a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- b. 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.

Ketiga, Jaminan dalam Murabahah:²⁵

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat, Utang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang 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 utangnya kepada bank.

²⁵ Fatwa DSN MUI No : 04/DSN-MUI/IV/2000 hlm. 4

2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima, Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:²⁶

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam, Bangkrut dalam Murabahah:

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

²⁶ Fatwa DSN MUI No : 04/DSN-MUI/IV/2000 hlm. 4-5

c. Rukun dan Syarat

a) Rukun Murabahah

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qobul itu. Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli itu, yaitu penjual, pembeli, sighat, serta barang atau sesuatu yang diakadkan. Adapun untuk rukun jual beli murabahah itu sendiri antara lain :²⁷

a. Penjual (Ba'i)

Adalah pihak bank atau BMT yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank atau BMT membeli barang yang

²⁷ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan teknis pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, Yogyakarta : UII Press, 2009, hlm 58.

diperlukan nasabah atas nama bank atau BMT itu sendiri.²⁸

Walaupun terkadang bank atau BMT menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, dimana si nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama bank.

b. Pembeli (Musytari)

Pembeli dalam pembiayaan murabahah adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau BMT.

c. Objek jual beli (Mabi“)

Yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan murabahah oleh sebagian besar nasabah adalah terhadap barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor dan sebagainya.²⁹

²⁸ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BUMI dan Takaful)*, Jakarta : PT Grafindo Persada, cet. Ke-1, 1996, hlm 93.

²⁹ Hendi Suhendi, *fiqh Muamalah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, cet. Ke-1, 2002, hlm 71-72.

d. Harga (Tsaman)

Harga dalam pembiayaan murabahah dianalogikan dengan pricing atau plafond pembiayaan.

e. Ijab qobul.

Dalam perbankan syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah (BMT), dimana segala operasionalnya mengacu pada hukum Islam, maka akad yang dilakukannya juga memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. Dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syariah atau BMT dalam pengadaan barang, juga pihak bank syariah atau BMT harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan murabahah.

b) Syarat Murabahah³⁰

Selain ada rukun dalam pembiayaan murabahah, juga terdapat syarat-syarat yang sekiranya menjadi pedoman dalam pembiayaan sekaligus sebagai identitas suatu produk dalam bank syariah atau BMT

³⁰ Hendi Suhendi, *fiqh Muamalah*, ..., hlm 102-103

dengan perbankan konvensional. Syarat dari jual beli murabahah tersebut antara lain :

- a. Penjual memberi tahu harga pokok kepada calon pembeli. Hal ini adalah logis, karena harga yang akan dibayar pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal si pembeli awal / Bank atau BMT.
- b. Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Akad harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.³¹

Secara prinsip jika, jika syarat dalam a, b, atau e tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

³¹ Hendi Suhendi, *fiqh Muamalah*, hlm. 102-103

d. Murabahah dalam perbankan islam

Akad murabahah sebagai salah satu bentuk jual beli dapat diterapkan dalam produk penyaluran dana perbankan syariah. Keabsahan penggunaan akad dimaksud sangat ditentukan oleh terpenuhinya rukun dan syarat.

Bank-bank islam mengambil murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Bank-bank islam pada umumnya menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hamper tujuh puluh lima persen dari asetnya. Beberapa alasan diberikan popularitas murabahah dalam pelaksanaan investasi perbankan islam : (i) murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek, dan, dibandingkan dengan pembagian untung rugi/laba hasil (PLS); (ii) mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga di mana bank-bank islam sangat kompetitif; (iii) murabahah menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan system PLS. Dan (iv) murabahah tidak mengizinkan bank islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena

bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka sebagai gantinya, berdasarkan murabahah, adalah hubungan seorang kreditur dengan seorang debitur³²

Dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad murabahah berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut :

1. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang;
2. Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya;
3. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad murabahah, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah;
4. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad murabahah dari

³²Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, Terj Muhammad Ufuqul Mubin, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004, hlm 138-140

nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisis atas karakter dan/atau aspek usaha antara lain meliputi analisis kapasitas usaha, keuangan, dan/atau prospek usaha;³³

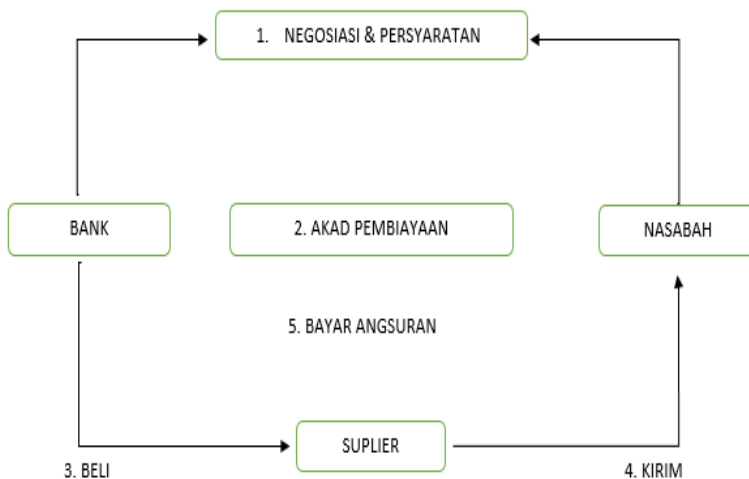
5. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;
6. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah;
7. Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar murabahah dan tidak berubah selama periode pembiayaan;
8. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar murabahah; dan
9. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank ditentukan berdasarkan kesepakatan Bank dan nasabah.³⁴

³³ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia,.....*,hlm. 183

³⁴ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia,.....*,hlm. 183-184

Bank juga dapat memberikan potongan dengan besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka. Di sisi lain Bank dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya riil.³⁵

Bagan transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah dalam praktik :³⁶



Gambar 1. Transaksi
Pembiayaan
Murabahah

³⁵Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia, ...*, hlm. 116-117

³⁶ Dr. A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm. 205,

BAB III

KONDISI UMUM BANK BRI SYARIAH KCP PATI

A. Sejarah BRISyariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui surat No. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.¹

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan *financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*Service Excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan *asset*. PT. Bank BRI Syariah

¹ Sejarah BRISyariah,
https://brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah diakses pada 10 Mei 2019

tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan, dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia, sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan consumer berdasarkan prinsip syariah.

Dalam mengembangkan bisnis, PT. Bank BRI Syariah membuka kantor cabang pembantu di Kota Pati di Jl. Jenderal Sudirman No. 104 Pati, salah satu kantor cabang dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Semarang, dan sudah berdiri sejak tanggal 20 Desember 2010 yang dinamakan kantor kas. Setelah beriringnya waktu pada tanggal 10 September 2012 kantor kas ini menjadi kantor cabang pembantu/KCP Pati.²

² Sejarah BRISyariah,
https://brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah diakses pada 10 Mei 2019

B. Visi dan Misi

Visi BRISyariah

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna

Misi BRISyariah

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.³

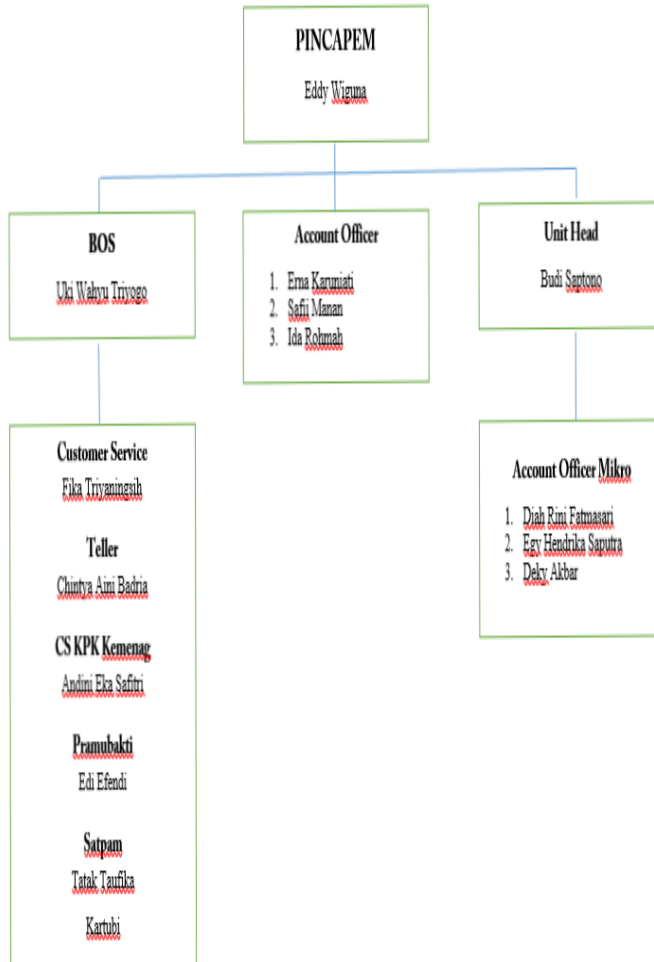
C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Adapun struktur organisasi yang dimiliki oleh PT.

BRI Syariah KCP Pati adalah sebagai berikut :⁴

³ Visi dan Misi, https://brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi diakses pada 10 Mei 2019

⁴ Arsip Bank BRISyariah KCP Pati



Gambar 1. Struktur Organisasi BRISyariah KCP Pati

Dalam struktur organisasi PT. BRI Syariah KCP Pati diatas, KCP Pati dibawah pembinaan KC Semarang, dan KC Semarang dibawah pembinaan Kantor Pusat BRI Syariah di Jakarta yang dalam operasionalnya dipantau oleh Dewan Pengawas Syariah. Karyawan dalam struktur organisasi PT. BRI Syariah KCP Pati membawahi langsung tim pengelola yang menguasai dalam bidang bisnis keuangan syariah, yaitu *Branch Operation Supervisor* yang meliputi (*Teller, Customer Servis, Satpam dan Pramubakti*). *Account Officer* (AO), dan Unit Mikro Syariah (UMS), sehingga mengawasi langsung kinerja bagian-bagian tersebut.⁵

Secara kelembagaan, karyawan PT. BRI Syariah KCP Pati mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut :⁶

1. Pimpinan Cabang Pembantu

Merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan kantor cabang yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional untuk menjamin tercapainya target yang ditetapkan secara efektif dan efisien untuk bank.

2. *Branch Operational Supervisor* (BOS)

Mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan cara memberikan

⁵ Wawancara Uki Wahyu Triyoga, *Branch Operational Supervisor* pada 23 Januari 2019

⁶ Wawancara Uki Wahyu Triyoga, *Branch Operational Supervisor* pada 23 Januari 2019

servis dan layanan secara terbaik sehingga transaksi dari nasabah dapat diselesaikan dengan baik.

3. *CustomerService*

Customer service memiliki tugas memberikan pelayanan kepada nasabah dalam hal pemberian informasi produk, pembukaan atau penutupan rekening tabungan atau deposito, memberi informasi saldo simpanan nasabah serta membuat surat keluar dan memo internal.

4. *Teller*

Tugas teller adalah menerima setoran dari nasabah, melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di konter bank dan melakukan posting di sistem komputer bank dan bertanggungjawab atas kesesuaian jumlah kas yang ada di terminalnya.

5. *Account Officer (AO)*

AO adalah posisi jabatan di garda terdepan dalam melakukan pemasaran yang terkait produk pembiayaan (dan produk dana/jas lainnya) yang dimiliki oleh BRI Syariah. Menjadi *Account Officer* membutuhkan ketrampilan yang sangat kompleks, mengingat mereka harus menguasai kemampuan pemasaran dan analisis pembiayaan, termasuk dalam melakukan perhitungan tingkat risiko dan pengembalian pinjaman yang diberikan kepada nasabah.

6. *UnitHead*

Tugas dan wewenang UH yaitu melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam, menyusun rencana pembiayaan, menerima berkas pengajuan pembiayaan, analisis pembiayaan, membuat laporan perkembangan pembiayaan, dan membuat akds pembiayaan.

7. *AccountOfficer* Mikro

Pembiayaan yang diperuntukkan bagi pedagang/wiraswasta skala mikro yang ditujukan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah, dengan plafon mulai 25, 75, dan 500 juta.

Bagian mikro bertugas untuk melakukan evaluasi atas pengajuan fasilitas pembiayaan dan kemudian merekomendasikan dan atau memberikan persetujuan dengan menggunakan pertimbangan yang baik.⁷

D. Ruang Lingkup Usaha

Dalam ruang lingkup usaha pada BRI Syariah KCP Pati, terdapat beberapa macam produk. Produk-produk tersebut dibedakan menjadi produk pendanaan, produk pembiayaan, serta produk jasa dan layanan, yaitu :

⁷ Wawancara Uki Wahyu Triyoga, *Branch Operational Supervisor* pada 23 Januari 2019

FUNDING :⁸

A. Tabungan Faedah BRISyariah iB

Produk simpanan dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari.

Akad, Wadi'ah yad dhamanah

Fasilitas / Keunggulan

1. Beragam FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah)
2. Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
3. Gratis biaya administrasi bulanan
4. Gratis biaya Kartu ATM Bulanan
5. RINGAN biaya tarik tunai di seluruh jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
6. RINGAN biaya transfer melalui jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
7. RINGAN biaya Cek Saldo di jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
8. RINGAN biaya debit di jaringan EDC BRI & Prima*)

Dilengkapi pula dengan berbagai fasilitas e-channel berupa SMS Banking/Mobile Banking, Internet Banking.

⁸ Tabungan Faedah BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=9> diakses pada 15 Mei 2019

*) Jika saldo sebelum transaksi lebih besar sama dengan Rp 500.000,- maka diskon 50% untuk biaya transaksi e-channel

B. Tabungan Haji BRISyariah iB

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah Khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).⁹

Akad, Mudharabah Muthlaqah

Fasilitas / Keunggulan

1. Setoran awal yang RINGAN
2. GRATIS biaya administrasi bulanan
3. GRATIS asuransi jiwa dan kecelakaan
4. Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
5. Bebas setiap saat menambahkan saldo
6. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara online
7. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
8. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda

⁹ Tabungan Haji BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=20> diakses pada 15 Mei 2019

9. Dapat dibukakan untuk anak-anak
10. Tersedia pilihan ibadah Haji Reguler dan Haji Khusus

C. Giro Faedah Mudharabah BRISyariah iB

Merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRISyariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.¹⁰

Akad, Mudharabah Muthlaqah

Fasilitas / Keunggulan :

1. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara online
2. Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
3. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang diterima
4. Dapat diberikan layanan e-channel berupa Cash Management System (CMS)

¹⁰ Giro Faedah Mudharabah BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=23> diakses pada 15 Mei 2019

D. Deposito BRISyariah iB

Merupakan produk simpanan berjangka menggunakan Akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal¹¹

Akad, Mudharabah Muthlaqah

Fasilitas / Keunggulan

1. Bagi Hasil yang kompetitif
2. Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
3. Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah
4. Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang
5. Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

FINANCING

A. KPR BRISyariah iB

Berbagai keperluan dapat dipenuhi melalui KPR Faedah BRISyariah iB diantaranya Pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan, tanah kavling, pembangunan,

¹¹ Deposito BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?f=33> diakses pada 15 Mei 2019

renovasi, ambil alih pembiayaan (take over), dan pembiayaan berulang (Refinancing).¹²

KPR BRISYariah adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) / sewa menyewa (Ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Manfaat

1. Pembelian Properti, terdiri dari :
 - Pembelian rumah baru dalam keadaan siap huni (ready stock) dari developer kerjasama
 - Pembelian rumah baru dalam keadaan belum siap huni (indent) dari developer kerjasama
 - Pembelian rumah baru dari developer tidak bekerjasama (kondisi rumah ready stock, sertifikat dan IMB pecah perkavling)
 - Pembelian rumah bekas (second)
 - Pembelian apartemen baru dalam keadaan siap huni (ready stock) dari developer kerjasama

¹² KPR BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=13> diakses pada 15 Mei 2019

- Pembelian apartemen baru dari developer tidak kerjasama (kondisi apartemen ready stock, sertifikat splitzing)
- Pembelian apartemen bekas
- Pembelian Rumah Toko (Ruko) baru dalam keadaan siap huni (ready stock) dari developer kerjasama
- Pembelian Rumah Toko (Ruko) baru dari developer tidak kerjasama (kondisi ruko ready stock, sertifikat dan IMB pecah perkavling)
- Pembelian Rumah Toko (Ruko) bekas.
- Pembelian tanah kavling dengan luas ≤ 2.500 meter² di dalam kompleks perumahan (real estate).

2. Pembangunan dan Renovasi Rumah

- Pembelian bahan-bahan material untuk pembangunan rumah (tanah wajib sudah bersertifikat dan sudah dimiliki pemohon serta IMB tersedia
- Pembelian bahan-bahan material untuk renovasi rumah

3. Take Over/Pengalihan Pembiayaan KPR*, terdiri dari :

Alih pembiayaan (take over) dari lembaga keuangan konvensional ke Bank BRISyariah (*hanya berlaku untuk *fixed income*).¹³

4. Refinancing/Pembiayaan kembali

Pemberian fasilitas pembiayaan kepada Nasabah KPR BRISyariah dimana dananya dapat digunakan untuk berbagai macam kebutuhan konsumtif selama analisa dan perhitungan kemampuan pembayaran kembali oleh nasabah memenuhi syarat dan ketentuan, fasilitas ini wajib menggunakan akad IMBT.

B. KPR Sejahtera BRISyariah iB¹⁴

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

KPR Sejahtera terdiri dari

¹³ KPR BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=13> diakses pada 15 Mei 2019

¹⁴ KPR Sejahtera BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=12> diakses pada 15 Mei 2019

1. KPR Sejahtera Syariah Tapak, untuk pembiayaan rumah sejahtera tapak (landed house)
2. KPR Sejahtera Syariah Susun, untuk pembiayaan rumah sejahtera susun (nonlanded house)

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP)

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan yang selanjutnya disingkat FLPP adalah dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang pengelolaannya dilaksanakan oleh Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan Kementerian Perumahan Rakyat melalui Lembaga Perbankan yang sasarannya untuk menurunkan tingkat margin pembiayaan KPR bagi MBR.

Kelompok Sasaran

Kelompok sasaran atau target nasabah KPR Sejahtera adalah :

1. Kelompok Sasaran untuk KPR Sejahtera Syariah Tapak adalah Masyarakat Berpenghasilan rendah (MBR) dengan penghasilan tetap (Fixed Income Earner) paling banyak Rp.4.000.000,- (Empat Juta Rupiah) per bulan.
2. Penghasilan sebagaimana dimaksud pada angka (1) adalah gaji/upah pokok pemohon per bulan

3. penghasilan tetap (Fixed Income Earner) yaitu Pegawai/karyawan pada saat pengajuan dengan status tetap (dibuktikan dengan surat keterangan dari instansi/perusahaan atau berdasarkan SK pengangkatan/perubahan) dari perusahaan/institusi yang memiliki reputasi yang baik dengan total masa kerja minimal 2 (dua) tahun.
4. Untuk Calon Pegawai Negeri Sipil (CPNS) dapat dibiayai dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun dan sudah menjalani Latihan Pra Jabatan (LPJ).
5. Kelompok sasaran untuk KPR Sejahtera sebagaimana dimaksud pada angka (1) harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :
 - Pemohon dan Pasangan Belum pernah memiliki rumah/hunian baik yang perolehannya melalui pembiayaan perumahan bersubsidi maupun tidak bersubsidi yang dibuktikan dengan surat keterangan yang ditandatangani RT/RW setempat/Instansi tempat bekerja (lampiran 5).
 - Pemohon dan Pasangan Belum pernah menerima subsidi perumahan.
 - Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pribadi.

- Menyerahkan fotokopi (SPT) Tahunan PPh Orang Pribadi.

C. Pembiayaan Umrah BRISyariah iB¹⁵

Setiap muslim pasti merindukan baitullah, sempurnakan kerinduan anda pada Baitullah dengan ibadah Umrah, Pembiayaan Umrah BRISyariah iB hadir membantu anda untuk menyempurnakan niat anda beribadah dan berziarah ke Baitullah.

Manfaat

Mewujudkan niat beribadah ke Baitullah melalui ibadah Umrah dengan mudah tenang dan nyaman.

.

Fitur

1. Jangka waktu hingga 36 bulan.
2. Plafond pembiayaan Rp. 10 Juta - RP. 150 Juta.
3. Dapat diangsur setelah nasabah selesai menyempurnakan ibadah Umrah.
4. Uang muka ringan minimal 10% dari nilai paket umrah yang dibeli.
5. 1 orang nasabah dapat mengajukan pembiayaan maksimal untuk 5 paket umrah.
6. Paket umrah tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour & Travel yang telah bekerjasama dengan BRISyariah.

¹⁵ Pembiayaan Umrah BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=18> diakses pada 15 Mei 2019

Persyaratan Nasabah ¹⁶

1. Usia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal usia 65 tahun pada saat pembiayaan Umroh jatuh tempo (belum berulang tahun ke 66)
2. Persetujuan Suami/Istri (untuk pembiayaan umroh di atas Rp 50 juta).
3. Memiliki jaminan.
4. Karyawan tetap dan minimal bekerja : 2 tahun (termasuk di perusahaan sebelumnya).

Persyaratan Dokumen Nasabah

1. Copy KTP Pemohon dan KTP Pasangan (bila sudah menikah)
2. Copy Kartu Keluarga
3. Copy Surat Nikah (bila sudah menikah)
4. Copy NPWP pribadi (untuk pembiayaan > Rp. 50jt)
5. Surat keterangan pekerjaan (asli)/Copy SK Pengangkatan
6. Surat Keterangan Penghasilan/slip Gaji (asli)
7. Copy rekening tabungan/giro calon nasabah

¹⁶ Pembiayaan Umrah BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?f=18> diakses pada 15 Mei 2019

D. KMF BRISyariah iB¹⁷

Kepemilikan Multi Faedah Pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

Akad pembelian barang) menggunakan akad murabahah wal wakalah. Akad pembelian paket jasa menggunakan akad ijarah wal wakalah.

Manfaat

1. Tujuan penggunaan diantaranya biaya untuk pembelian barang & Jasa konsumtif lainnya.
 - Perabotan rumah tangga.
 - Barang elektronik.
 - Kendaraan bermotor roda 2 non niaga.
 - Barang konsumtif lainnya selain tanah/bangunan/mobil yang tidak bertentangan dengan syariah.
2. Paket Jasa yang dapat dibiayai KMF BRISyariah:
 - Paket jasa pendidikan.
 - Paket jasa kesehatan.
 - Paket jasa wisatamuslim.

¹⁷ KMF BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=16> diakses pada 15 Mei 2019

- Paket jasa lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah

Take Over pembiayaan multiguna/multijasa dari bank konvensional.

E. Qardh Beragun Emas¹⁸

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRIS selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

Manfaat Pembiayaan

- Membiayai keperluan dana jangka pendek / kebutuhan mendesak, serta tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi.
- Sebagai pembiayaan kepada golongan nasabah Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana dimaksud di dalam UU No. 20 Tahun 2008.
- Keperluan lainnya yang jelas dan sesuai syariah.

Objek Gadai

- Emas batangan bersertifikat Antam/Non Antam
- Emas Perhiasan minimal 16 Karat
- Berat Emas baik batangan atau perhiasan minimal 2 gram

Fitur Pembiayaan Gadai

¹⁸ Qardh Beragun Emas,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=8> diakses pada 15 Mei 2019

- Perhiasan : maksimal 90% dari Nilai Taksir Perhiasan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas /STLE).
- Emas Batangan : maksimal 90% dari Nilai Taksir Emas Batangan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas /STLE).
- Maksimal total pembiayaan Rp. 250.000.000 per nasabah/CIF.
- Jika nasabah memiliki Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE) maka maksimal total gabungan pembiayaan sebesar Rp. 250.000.000.
- Jangka Waktu Pinjaman Gadai maksimal 120 hari (4 bulan), dapat diperpanjang berkali-kali
- Dapat dilunasi kapan saja dalam jangka waktu gadai.

F. Mikro BRISyariah¹⁹

Jenis pembiayaan mikro BRISyariah

1. Mikro 25 iB
2. Mikro 75 iB
3. Mikro 200 iB
4. KUR

Skema pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50 % dari tujuan produktif nasabah).

¹⁹ Mikro BRISyariah,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=10> diakses pada 15 Mei 2019

Pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wira usaha dan atau pengusaha dengan lama usana minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan Mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR.

Untuk BI Checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan Track Record Kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI.

Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur Minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu Pembiayaan .

Aplikasi Pengajuan Pembiayaan

1. Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah
2. Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan
3. SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (Wajib untuk jaminan Tanah & Bangunan) (SPPT & STTS asli)
4. FC agunan dan IMB jika ada
5. Bukti Riwayat pembiayaan di Bank²⁰

²⁰ Mikro, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=10> diakses pada 15 Mei 2019

E-BANKING BRISYARIAH

1. *Internet Banking*²¹

Yaitu fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses selama 24 jam, kapan dan dimanapun nasabah berada menggunakan *Personal Computer*, Laptop, *Notebook* atau PDA. *Internet Banking* BRIS akan memberikan kemudahan, kepraktisan, keamanan serta kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi secara online. Dengan layanan *Internet Banking*, transaksi dapat dilakukan dimana saja, kapan saja, selama masih terdapat koneksi jaringan internet.

2. *SMS Banking* BRISyariah²²

Adalah layanan perbankan 24x7 jam yang dapat diakses nasabah melalui telepon seluler/handphone dengan menggunakan media *Plain Short Message Service (Plain SMS)* dari operator telekomunikasi ke *Short Dialing Service (SDC)* BRI Syariah 3338.

²¹ Internet Banking,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?url=1&f=ibank> diakses pada 17 Mei 2019

²² SMS Banking,
<https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?url=1&f=smsbanking> diakses pada 17 Mei 2019

Dengan hanya menetik SMS dan mengirimkan ke 3338, transaksi perbankan semakin mudah dilakukan kapan dan dimana saja. Memudahkan dalam melakukan isi ulang pulsa, bayar tagihan, transfer sampai pembayaran Zakat, Infaq, Shodaqoh. Tidak dikenakan biaya transaksi layanan(hanya dikenakan tarif SMS dari operator).

3. *Mobile Banking BRISyariah*²³

MobileBRIS adalah layanan yang memungkinkan nasabah memperoleh informasi perbankan dan melakukan komunikasi serta transaksi perbankan melalui perangkat yang bersifat mobile seperti telepon seluler/handphone menggunakan media menu pada aplikasi mobileBRIS dengan menggunakan media jaringan internet pada handphone yang dikombinasikan dengan media SMS secara aman dan mudah.

4. *Cash Management System*²⁴

²³ Mobile Banking BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?url=1&f=mobilebanking> diakses pada 17 Mei 2019

²⁴ Cash Management System, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?url=1&f=cms> diakses pada 17 Mei 2019

Salah satu produk unggulan BRI Syariah, dalam rangka mengusung visinya sebagai bank ritel modern terkemuka, adalah Cash Management BRI Syariah iB (CMS). Produk yang disegmentasikan bagi nasabah korporat ini memberikan solusi terbaik dalam rangka pengelolaan keuangan dan monitoring arus kas korporat. Didukung dengan teknologi mutakhir, sistem pengamanan yang maksimal, serta pelayanan yang prima, CMS BRI Syariah iB diharapkan mampu memberikan solusi terbaik bagi nasabah segmen korporat.

Saat ini terdapat perusahaan-perusahaan, institusi-institusi serta badan usaha yang telah menggunakan jasa layanan CMS BRI Syariah iB dengan sukses dan berjalan dengan lancar. CMS BRI Syariah iB bahkan saat ini telah dapat mengakomodasikan kebutuhan akan data transaksi yang cepat dan akurat, sehingga menjadikan layanan ini semakin terpadu dan berkualitas.

CMS BRI Syariah iB sebagai layanan elektronik yang menyajikan layanan berupa transaksi finansial, antara lain transfer antar rekening BRI Syariah atau ke rekening bank lain, electronic payroll systems, pembayaran tagihan hingga sistem laporan pembayaran dan non finansial (informasi saldo, laporan historis transaksi, dan download sebagai media penyajian laporan keuangan).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur Pembiayaan Mikro Bank BRI Syariah

Pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad murabahah (jual beli), dengan tujuan investasi, modal kerja dan untuk konsumsi. Di Bank BRISyariah ada beberapa kategori pembiayaan mikro menurut plafon atau besaran pembiayaannya yaitu Mikro 25 iB, Mikro 75 iB, Mikro 200 iB, dan KUR (Kredit Usaha Rakyat) . Untuk prosedur pengajuan pembiayaan, keempat plafon pembiayaan tersebut memiliki tata cara pengajuan yang sama. Prosedur pengajuan pembiayaan di BRISyariah antara lain :

1. Pengajuan pembiayaan dan penerimaan berkas oleh pihak Bank

Pemohon atau calon nasabah menyerahkan fotocopy dokumen identitas yang terdiri dari :¹

1. E-KTP calon nasabah dan pasangan yang masih berlaku
2. Kartu keluarga dan akta nikah
3. Akta cerai/surat kematian (untuk janda/duda)
4. Surat ijin usaha
5. NPWP wajib ada limit pembiayaan >50 juta

¹ Mikro BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=10> diakses pada 19 Mei 2019

Pemohon mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak Bank atau juga bisa *Account Officer* Mikro (AOM) yang mendatangi calon pemohon atau debitur dengan menawarkan produk terlebih dahulu sebagai langkah untuk mempromosikan produk dari BRISyariah. Pemohon mengisi aplikasi pembiayaan yang terdiri dari :²

1. Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah
2. Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan
3. SPPT PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (Wajib untuk jaminan Tanah & Bangunan) (SPPT & STTS asli)
4. FC agunan dan IMB jika ada
5. Bukti Riwayat pembiayaan di Bank

Setelah persyaratan dokumen pengajuan pinjaman lengkap, maka berkas tersebut diserahkan kepada bank untuk pemrosesan lebih lanjut. Sebelum diproses lebih lanjut, AOM akan menanyakan tentang jenis pinjaman, tujuan meminjam, dan jangka waktu pinjaman.

² Mikro BRISyariah, <https://brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=10> diakses pada 19 Mei 2019

2. Proses BI *Checking*

Merupakan laporan yang berisi tentang riwayat pinjaman/kredit oleh nasabah di lembaga keuangan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. BI *Checking* berisi tentang informasi pinjaman nasabah dalam lembaga keuangan baik itu riwayat pinjaman, kelancaran nasabah dalam pengembalian pinjaman, ataupun apakah nasabah masuk daftar hitam nasional atau tidak. Daftar hitam akan muncul kepada nasabah apabila nasabah mempunyai riwayat kredit macet berulang kali dan apabila nasabah terdaftar dalam daftar hitam, maka akan masuk pertimbangan atau menyebabkan tidak diterimanya permintaan pemohon atas pinjamannya.

Nasabah yang dapat diproses pengajuan pinjamannya adalah nasabah yang memiliki NPF (*Non Performing Financing*) kurang dari 5, yaitu apabila nasabah memiliki jumlah tunggakan di perbankan kurang dari 5, dan semakin kecil NPF nya maka akan semakin baik dan dapat mendukung diterimanya pengajuan pembiayaan.³

Ada 5 kategori dalam penggolongan BI *Checking* menurut skornya yaitu pertama kredit lancar, dalam perhatian khusus, tidak lancar, diragukan, macet, dan

³ Wawancara dengan Uki Wahyu Triyoga, *Branch Operational Supervisor*, di Bank BRISyariah pada 23 Januari 2019

kategori yang dapat diproses dalam pembiayaan atau cepat diprosesnya adalah kategori lancar. Untuk memperbaiki catatan BI *Checking*, orang itu perlu membayar dan melunasi tunggakan cicilan beserta denda-dendanya. BI *checking* ini tidak dapat diakses oleh sembarang orang atau hanya dapat diakses oleh orang yang memiliki kewenangan dan apabila diakses oleh orang yang tidak memiliki kewenangan akan memperoleh denda.⁴

3. Survei

Pada tahap survei setelah semua persyaratan pengajuan pembiayaan lengkap, pihak bank akan melakukan penilaian terhadap calon nasabah atau pemohon apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak diberi pinjaman. Proses survei dilakukan oleh *Account Officer* Mikro bersama dengan *Unit Head* dengan cara mendatangi rumah dan tempat usaha calon nasabah. Dalam survei, AOM menganalisis permintaan pembiayaan dari pemohon menggunakan analisis kelayakan pembiayaan 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy*.

Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan calon nasabah atau juga bisa dengan karyawan di

⁴ Wawancara dengan Dyah Rini Fatmasari, Account Officer Mikro di Bank BRISyariah pada 20 februari 2019

tempat usaha. Sumber informasi juga dapat didapat melalui tetangga atau warga sekitar, informasi yang didapat berupa analisis mengenai salah satu dari 5C yaitu tentang *character*. Pihak Bank dapat mengetahui sifat atau watak si peminjam dari informasi tetangganya.⁵

Proses survei dilakukan tidak hanya sekali akan tetapi berkali-kali, survei, survei pertama dilakukan oleh AOM itu sendiri disertai penawaran produk lainnya, lalu untuk survei kedua dan ketiga bisa didampingi oleh *Unit Head*, M3 (*Mikro Marketing Manager*) atau juga bisa bersama dengan Pincapem.

Pembiayaan mikro ini berlaku bagi wira usaha yang lama usahanya lebih dari dua tahun dan 6 bulan untuk KUR. Hasil dari survei bisa berupa analisis usaha calon nasabah yaitu jumlah pembiayaan dan perhitungan kemampuan bayar nasabah dilihat dari omzet usaha, jenis dan aktivitas usaha, keuntungan nasabah, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses usaha yang disertai dengan nota atau bukti transaksinya. Hal lain yang disurvei adalah keberadaan usaha calon nasabah, apakah masih sewa atau sudah dipermanenkan, sistem penjualan dalam usahanya, lama usaha yang digeluti serta perkiraan jalannya usaha

⁵ Wawancara dengan Diky Akbar, Account Officer Mikro di Bank BRISyariah pada 18 Februari 2019

kedepannya serta apakah ada pinjaman di pihak lain atau pihak ketiga.⁶

Setelahnya akan ditanyakan atau diminta agunan dari pinjaman tersebut. Syarat agunan dalam pinjaman adalah barang yang dijadikan jaminan memiliki nilai lebih besar daripada pinjamannya dan dokumen barang yang dijadikan pinjaman masih lengkap dan berlaku. Untuk pembiayaan mikro 25iB dan KUR agunan bisa ditiadakan. Untuk pembiayaan mikro 75iB dan 200iB agunan wajib ada, agunan dapat berupa Kendaraan Bermotor, Kios, Los Tanah Kosong, Tanah & Bangunan Deposito BRI Syariah.

4. Memproses melalui APPEL

Tahap ini merupakan tahap analisis pembiayaan yang dilakukan oleh AOM dengan menggunakan komputer atau laptop. Data yang dimasukkan dalam aplikasi ini adalah :⁷

1. Data nasabah (KTP, KK dan dokumen identitas lain)
2. Daftar riwayat pinjaman nasabah (*BI checking*)
3. Analisa usaha nasabah, omset usaha, keuntungan usaha

⁶ Wawancara dengan Dedy Akbar, , Account Officer Mikro di Bank BRISyariah pada 18 Februari 2019

⁷ Wawancara dengan Dyah Rini Fatmasari, Account Officer Mikro di Bank BRISyariah pada 20 februari 2019

4. Sertifikat Agunan

5. Proses Pemberian Keputusan, Akad, dan Pencairan Pinjaman

Setelah proses analisis pembiayaan selesai dan pemohon dapat memenuhi persyaratan dalam pemberian pembiayaan, AOM akan mengajukan permohonan pembiayaan kepada pengutus. Dalam hal ini, ada pembiayaan yang pemberian keputusan cair tidaknya hanya sampai kepada Pimpinan Cabang Pembantu dan ada juga pembiayaan yang harus dengan persetujuan Pimpinan Cabang. Pembiayaan mikro 75iB adalah pembiayaan yang keputusan pencairannya hanya sampai Pimpinan Cabang Pembantu (Pincapem). Jadi prosesnya yaitu dari AOM ke *Unit Head* yang kemudian diajukan kepada Pincapem dan yang menentukan cair tidaknya pembiayaan hanya perlu putusan dari Pincapem. Dan untuk mikro plafon diatas 75iB dalam pemberian keputusan harus melalui Pinca.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad murabahah yaitu akad jual beli. Dipakainya akad ini karena ini akad yang paling mudah dengan resiko yang minim. Sistem akad ini adalah dengan cara menjual akan tetapi menjual pinjaman dalam bentuk uang atau barang. Misal, Nasabah meminjam uang untuk modal 100 juta, untuk memperoleh keuntungan, Bank menjual

pinjaman yang senilai 100 juta tersebut menjadi 135 juta, 35 juta tersebut yang dinamakan margin yang akan menjadi keuntungan bagi Bank. Bank memberikan pinjaman atau pembiayaan dalam bentuk uang dan nasabah bebas membelanjakan uang itu untuk keperluan usaha apabila tujuan pembiayaan untuk investasi dan modal kerja, dan juga untuk kebutuhan konsumsi apabila tujuan pembiayaan itu untuk konsumsi.

Setelah terjadi akad dan masing-masing pihak sepakat, maka akan dilakukan proses pencairan pinjaman, proses pencairan pinjaman berlangsung selama 3 sampai 4 hari dan akan masuk ke rekening nasabah, jadi nasabah harus membuat rekening di Bank BRISyariah terlebih dahulu.⁸

B. APPEL pada Prosedur Pembiayaan Mikro

Setiap perbankan memiliki aplikasi tersendiri dalam membantu keberlangsungan usaha mereka, teknologi berperan penting dalam sebuah aplikasi agar menciptakan keefektifan dalam kegiatan sehari-hari. Untuk Bank BRISyariah, terdapat aplikasi yang bernama APPEL atau Aplikasi penunjang pembiayaan elektronik. Aplikasi ini telah digunakan di semua bank BRISyariah di seluruh Indonesia. Aplikasi Penunjang

⁸ Wawancara dengan Dedy Akbar, Account Officer Mikro di BRISyariah pada 23 Januari 2019

Pembiayaan Elektronik adalah aplikasi internal yang dimiliki atau digunakan oleh Bank BRISyariah. Aplikasi ini digunakan untuk mempercepat pemrosesan pengajuan pembiayaan dan kelemahan aplikasi ini hanya dapat digunakan untuk memroses pembiayaan mikro saja.

Untuk pengoperasian, aplikasi ini sangat praktis, AOM hanya perlu memasukkan data hasil surevei beserta data diri serta persyaratan lainnya dan langsung dianalisa otomatis oleh APPEL. Dikarenakan aplikasi ini hanya dioperasikan oleh pihak internal, untuk tampilan menu di aplikasi tidak dapat diikutsertakan dalam lampiran.

APPEL sangat membantu AOM dalam mempercepat proses pembiayaan mikro. Aplikasi ini terkoneksi ke internet dengan menggunakan koneksi LAN sehingga hanya bisa diakses dalam area Bank saja dan hanya bisa diakses oleh AOM dan UH atau pihak yang memiliki otoritas di Bank BRISyariah. Biasanya AOM membutuhkan waktu kurang dari satu jam untuk memproses berkas-berkas pinjaman dari pemohon sebelum menunggu putusan dari atasan.⁹

⁹ Wawancara dengan Diky Akbar, Account Officer Mikro di BRISyariah pada 18 Februari 2019

Hal pertama yang dilakukan untuk pemrosesan melalui APPEL adalah memasukkan tujuan peminjaman antara lain :¹⁰

1. Modal kerja contohnya adalah hal yang berkaitan dengan pekerjaan, penambahan asset perusahaan, menambah stok barang dalam usahanya
2. Investasi misal dalam hal pembelian tanah untuk pembukaan cabang atau memperluas area usahanya.
3. Konsumsi, untuk membeli barang kebutuhan rumah tangga semisal emas, mobil dan lain-lain.

Selanjutnya adalah proses penginputan data oleh AOM berdasarkan dari hasil survei maupun wawancara. Data yang dimasukkan antara lain :

1. Dokumen Identitas dalam bentuk *soft file* hasil scan
2. Hasil survei berupa :¹¹
 - 1) Informasi tempat usaha : nama usaha, bidang usaha, alamat usaha, aspek pemasaran, lama usaha
 - 2) Neraca periode : berisi harta, utang, modal usaha yang dimiliki calon nasabah

¹⁰ Wawancara dengan Diky Akbar, Account Officer Mikro di BRISyariah pada 23 Januari 2019

¹¹ Wawancara dengan Diky Akbar, Account Officer Mikro di Bank BRISyariah pada 18 Februari 2019

- 3) Analisa kualitatif : Berisi tentang prospek usaha, jenis produk, lama usaha, wilayah pemasaran, pajak, dan pengeluaran
 - 4) Analisa keuangan : Pendapatan usaha, HPP, Pengeluaran gaji, pengeluaran usaha, keuntungan usaha, belanja rumah tangga minimal 10% dari keuntungan, jadi jika tidak mencapai 10% dari keuntungan bersih, akan dibulatkan ke 10% tersebut. dan total penghasilan,
 - 5) Data cek lingkungan tempat usaha : hal ini dimaksud untuk melihat prospek kedepan usaha nasabah
3. Surat jaminan

Surat jaminan asli akan di scan dan diinput ke APPEL, dan dokumen asli akan disimpan oleh Bank sebagai agunan dan nasabah akan menerima tanda terima jaminan setelah pinjaman cair.

Setelah data dimasukkan, langkah selanjutnya adalah *Account Officer* Mikro menulis deskripsi pinjaman nasabah secara manual. Pendeskripsian dilakukan dengan menganalisa dari data yang diperoleh saat survei. Lalu dilakukan pemrosesan melalui aplikasi ini.

Aplikasi ini akan menganalisa secara otomatis kelayakan data dari pemohon apakah dapat dilanjutkan apa

tidak, pinjaman dapat dilanjutkan apabila menghasilkan analisa antara lain apabila *Repayment Capacity* atau kemampuan bayar nasabah minimal 2x, apabila *Repayment Capacity* dibawah 2x, maka pengajuan pinjaman akan terkunci atau tidak bisa dilanjut, hal itu dikarenakan pinjaman tersebut beresiko tinggi apabila dilanjutkan, meskipun analisis manual dari AOM memenuhi persyaratan, apabila dalam APPEL tertulis RPC nya kurang dari 2x, maka tetap tidak dapat dilanjutkan pemrosesannya. Kedua analisa mengenai IDIR (*Installment to Disposable Income Ratio*) Analisa IDIR atau *Installment to Disposable Income Ratio* yaitu rasio dari seluruh angsuran pinjaman terhadap pendapatan bersih setelah dikurangi dengan pengeluaran lainnya (pengeluaran rumah tangga). Besaran Prosentase IDIR di Bank BRISyariah adalah maksimal 80 %, apabila lebih, maka akan terholong dalam pinjaman yang beresiko tinggi untuk dilanjutkan

Sebelum ada aplikasi ini, Bank BRISyariah menggunakan aplikasi yang bernama EFFOS. EFFOS merupakan versi lama dari APPEL. Aplikasi EFFOS masih menggunakan cara manual, diproses menggunakan aplikasi pembantu yaitu Ms. Excel, prosesnya juga memakan waktu yang lama. Hal lain yang membuatnya lama adalah dalam EFFOS tidak langsung terkoneksi ke internet, jadi untuk

mengajukan pinjaman yang mikro diatas 75juta, data harus di cetak terlebih dahulu dalam bentuk *hardfile*. Selanjutnya, apabila pinjaman dilakukan di kantor cabang pembantu, maka AOM harus datang ke kantor cabang secara langsung untuk meminta persetujuan dari Pimpinan Cabang, itu akan membuat pemrosesan pinjaman berjalan lebih lama dan lebih memakan waktu, dan pinjaman tidak selalu disetujui oleh Pimpinan Cabang sehingga banyak waktu terbuang untuk memroses satu pinjaman. Kebanyakan nasabah menuntut agar permohonan pembiayaan yang diajukannya tersedia dalam waktu yang cepat dikarenakan keperluan mendesak dan demi kelangsungan usahanya, sehingga apabila pemrosesan pembiayaan berjalan lama, nasabah akan pindah ke lembaga keuangan lain yang lebih cepat pencairannya.

Setelah tahun 2017, aplikasi EFFOS di *update* menjadi APPEL yang langsung terkoneksi ke internet. Keunggulan aplikasi APPEL daripada EFFOS adalah dalam hal mempersingkat waktu, secara keseluruhan fungsi kedua aplikasi ini sama, tapi dalam aplikasi APPEL, proses analisis dilakukan secara otomatis dan langsung terhubung ke internet sehingga pemberian keputusan diterima tidaknya pengajuan pinjaman dapat dilakukan tanpa harus mendatangi Kantor Cabang terlebih dahulu. Pemberian keputusan oleh Pimpinan cabang lebih cepat karena setelah pemrosesan oleh aplikasi APPEL, hasil langsung terkirim ke Pimpinan Cabang dari

hasil analisis, sampai foto dokumentasi saat survei ikut terlampir sehingga Pimpinan Cabang tidak perlu terjun langsung untuk melihat ke lapangan. AOM hanya perlu memberi tau kantor cabang lewat ponsel untuk permohonan pembiayaan yang diajukan calon nasabah dan proses analisa bisa langsung dilakukan.

Pembaharuan aplikasi internal ini sangat membantu mempercepat proses pengajuan dan pencairan pinjaman pembiayaan mikro diatas 75 juta yang perlu putusan dari Pimpinan Cabang, sedangkan untuk pembiayaan mikro dibawah 75 juta yang hanya perlu persetujuan Pincapem, aplikasi ini mempercepat dalam menganalisa data hasil survei. Aplikasi ini membantu dalam hal penyingkatan waktu dan keakuratan analisa., kecepatan diperoleh karena dalam APPEL langsung terkoneksi internet sehingga pemberian putusan bisa cepat dan untuk praktis, APPEL tidak memerlukan aplikasi pembantu seperti EFFOS, sehingga mempermudah AOM dalam menganalisa kelayakan pengajuan pinjaman.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Mekanisme pembiayaan mikro di Bank BRISyariah KCP Pati adalah sebagai berikut :

Pertama, pemohon datang ke bank atau pihak bank yang mendatangi nasabah sekalian menawarkan produk kepada nasabah, setelahnya pemohon mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang disediakan pihak bank disertai dengan membawa fotocopy dokumen identitas.

Selanjutnya proses BI *Checking* yaitu pengecekan riwayat pinjaman nasabah yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia yang hanya dapat diakses oleh seseorang yang memiliki otoritas. Dokumen ini menjadi persyaratan wajib dan sangat penting sebagai pertimbangan pemberian pinjaman

Ketiga yaitu proses mendatangi kondisi usaha nasabah atau survei, Account Officer Mikro bersama M3, UH, dan Pincapem mendatangi lokasi tempat usaha dan tempat tinggal lalu mewawancarai calon nasabah yang untuk mendapatkan data yang nantinya sebagai bahan

acuan dalam menganalisa sekaligus sebagai syarat pengajuan pinjaman, data juga dapat diperoleh melalui pengecekan secara langsung kondisi fisik tempat usaha.

Setelah proses survei selesai, data yang didapat dari hasil survey diproses dan dianalisa. Pemrosesan di Bank BRISyariah adalah melalui APPEL, AOM memasukkan data hasil survei ke dalam aplikasi ini ditambah dengan disertai dokumen identitas dan juga BI *Checking* dan selanjutnya dilakukan penganalisaan secara otomatis, aplikasi ini memudahkan AOM dalam menganalisa data pemohon pembiayaan dan juga menyingkat waktu pemrosesan pembiayaan.

Setelah proses analisa selesai, langkah terakhir adalah pemberian keputusan, akad dan pencairan pinjaman, untuk plafon pembiayaan dibawah 75 juta maka pemberian keputusan cukup sampai kepada Pincapem saja, sedangkan untuk plafon 75 keatas pemberian keputusan harus melalui Pmpinan Cabang di Kantor Cabang, Untuk akad, akad yang digunakan adalah akad *Murabahah* , Selanjutnya adalah pencairan, proses pencairan ini membutuhkan waktu 3 sampai 4 hari dan akan secara langsung masuk ke rekening nasabah dan nasabah menerima surat tanda jaminan dari perbankan.

2. APPEL dalam pembiayaan mikro Bank BRISyariah adalah sebagai aplikasi penganalisa semua data baik hasil dari survei, data identitas yang diserahkan oleh calon nasabah maupun BI *Checking* yang selanjutnya dimasukkan ke aplikasi ini dan langsung tersambung ke internet atau pemrosesan dilakukan secara otomatis.

Sebelum ada APPEL, ada aplikasi lain bernama EFFOS , aplikasi ini masih menggunakan cara manual dalam perhitungan dan menganalisa, dengan kata lain, aplikasi ini memerlukan aplikasi pembantu, yaitu Ms. Excel dalam perhitungannya.

APPEL(Aplikasi Penunjang Pembiayaan Elektronik) memiliki keuntungan yaitu dalam segi kecepatan dan praktis, kecepatan diperoleh karena dalam APPEL langsung terkoneksi internet sehingga pemberian putusan bisa cepat dan tidak harus mendatangi Kantor Cabang untuk meminta keputusan pembiayaan kepada Pimpinan Cabang. Dalam segi ke-praktisan, APPEL tidak memerlukan aplikasi pembantu seperti EFFOS, sehingga mempermudah serta mempersingkat AOM dalam menganalisa kelayakan pengajuan pinjaman.

B. SARAN

1. Di Bank BRISyariah KCP Pati, *Account Officer* Mikro memiliki tugas rangkap, seharusnya tugas AOM hanya penawaran produk di BRISyariah serta dalam pemrosesan pinjaman, akan tetapi, di BRISyariah KCP Pati AOM merangkap juga sebagai penagih pinjaman, seharusnya ada bagian tersendiri untuk bagian penagihan.
2. Pembiayaan dalam Perbankan Syariah seharusnya menggunakan akad *Mudharabah*, akan tetapi malah menggunakan akad *Murabahah*, Akad *Murabahah* disini kebanyakan objeknya berupa uang, aplikasinya adalah peminjaman uang, dalam islam pertukaran barang yang tidak setara dianggap haram karena riba, sistem perbankan syariah di BRISyariah ini lebih mirip sistem bunga tetap, dan tidak memperhitungkan untung rugi bagi nasabah, seharusnya akad yang digunakan adalah *Mudharabah* dengan sistem bagi hasil.
3. Peningkatan promosi produk perlu ditingkatkan karena masih kalah saing dengan bank-bank konvensional, juga dikarenakan ketidaktahuan masyarakat karena kurangnya sosialisasi mengenai produk dan kelebihan perbankan yang berbasis syariah.
4. Pihak Bank harus lebih teliti dalam penialian dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah terutama analisis 5C untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan macet.

DAFTAR PUSTAKA

- Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016
- Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pasal 1 ayat (12)
- Muhammad, *Bank Syari'ah problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta : Graha ilmu, 2005
- J Meleong, Lexy, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2005
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : ALFABETA, 2010
- Asti Marlina., & Ariyo Bimo, Widhi, *Digitalisasi Bank terhadap Peningkatan Pelayanan dan Kepuasan Nasabah Bank*, Jurnal Ilmiah Inovator, 2018
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Konvensional Bank Syariah*, Yogyakarta

:AMP YKPN, 2005

Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*,
Jakarta : Zukrul

Hakim, 2003

Dr. A.Wangawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank syariah*,
Jakarta : PT

Gramedia Pustaka Utama, 2012

Umam, Khotibul , *PerbankanSyariah : Dasar-dasar dan Dinamika*

Perkembangannya di Indonesia, Jakarta : PT RajaGrafindo
Persada, 2016

Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*
(*Panduan teknis*

pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah),
Yogyakarta : UII

Press, 2009

Sumitro, Warkum, *Asas-asas Perbaknan Islam dan Lembaga-lembaga*
Terkait

(*BUMI dan Takaful*), Jakarta : PT Grafindo Persada, 1996

Suhendi, Hendi, *fiqh Muamalah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,
2002

Saeed, Abdullah , *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis Larangan Riba dan*

Interpretasi Kontemporer, Terj Muhammad Ufuqul Mubin,
Yogyakarta : Pustaka

Pelajar, 2004

BRISyariah.co.id

Veithzal, Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT.
Bumi Aksara, 2010

Wawancara, Deky Akbar, Account Officer Mikro, di Bank
BRISyariah pada 18 Februari 2019

Wawancara, Dyah Rini Fatmasari, Account Officer Mirko, di Bank
BRISyariah pada 20 februari 2019

Wawancara, Uki Wahyu Triyoga, Branch Operational Supervisor di
Bank BRISyariah pada 23 Januari 2019

Hasanah, Riza Nurul, *Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah di
BPRS Artha*

Amanah Ummat Ungaran Periode 2013-2015, Tugas Akhir,
Salatiga : IAIN

Salatiga

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Majid Nur Rasyid
Tempat/ Tgl Lahir : Boyolali, 27 september 1998
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat Rumah : Barengan, RT 06/02, Salakan,
Teras, Boyolali
Alamat Email : majidnur27@gmail.com
No. HP : 085700022344

B. Riwayat Pendidikan

- | | |
|---------------------------|------------------|
| 1. SD Negeri Barengan | Lulus Tahun 2010 |
| 2. SMP Negeri 1 Banyudono | Lulus Tahun 2013 |
| 3. SMA Negeri 3 Boyolali | Lulus Tahun 2016 |

Semarang, 28 Juni 2019

Majid Nur Rasyid