

**IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH DENGAN
WAKALAH PADA PEMBIAYAAN KPR SYARIAH DI
BTN SYARIAH NGALIYAN**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh :

Supriyatin

NIM. 1905015016

**PROGRAM DIPLOMA 3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2022

Drs. Zaenuri, MH

NIP: 19610315 199703 1 001

Desa Sumberjosari RT 01/02 Kec. Karangrayu Kab. Grobogan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. Supriyatin

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudari:

Nama : Supriyatin
NIM : 1905015016
Judul : **“Implementasi Akad Murabahah Dengan Wakalah Pada Pembiayaan KPR Syariah Di BTN Syariah Ngaliyan”**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 15 Juni 2022
Pembimbing



Drs. Zaenuri, MH
NIP: 19610315 199703 1 001

HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Supriyatin
NIM : 1905015016
Judul : **Implementasi akad Murabahah dengan Wakalah pada pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan.**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Coumload/ Baik/ Cukup, pada tanggal : 28 Juni 2022

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2022.

Semarang, 28 Juni 2022

Ketua Sidang

H. Dede Rodin, Lc., M.Ag
NIP. 197204162001121002

Sekretaris Sidang

Drs. Zaenuri, MH
NIP. 196103151997031001

Penguji Utama I

Dr. Ratno Krivanto, M.Si.,Akt
NIP. 198001282008011010



Penguji Utama II.

Drs. Hasyim Syarbani, MM
NIP. 195709131982031002

Pembimbing,

Drs. Zaenuri, MH
NIP. 196103151997031001

MOTTO

SUCCES BEFORE 30

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam yang telah menganugrahkan kepada penulis berkat dan rahmat yang melimpah. Sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini untuk memenuhi tugas wisuda Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Munawar dan Ibu Tarisah yang telah memberikan kasih sayang berupa dukungan materi ataupun do'a sehingga Tugas Akhir ini mampu diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
2. Dosen pembimbing Tugas Akhir, Bapak Drs. Saekhu, MH dan segenap jajaran pengurus Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yaitu Bapak Drs. A. Turmudi, SH., M.Ag, Bapak Choirul Huda, M.Ag, dan Ibu Jepri Nugrawiyati, M.Pd.I
3. Keluarga besar Forum Studi Hukum Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang yang selalu memberikan dukungan mulai dari awal kuliah hingga terselesainya Tugas Akhir ini.
4. Sahabat-Sahabat dan orang tersayang Dedi Purwanto, Tria Pibriani, Khoirunnisa Rahmawati, Nurlita Meilani, Dian Sulisyana dan sahabat lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan dari kuliah hingga penyelesaian Tugas Akhir ini.
5. Teman-teman kelas D3 Perbankan Syariah angkatan 2019 yang bersama-sama berjuang mulai dari awal kuliah hingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan lancar dan tepat waktu.
6. Semua pihak yang telah mendukung do'a kepada penulis serta yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

DEKLARASI

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

Semarang, Juni 2021

Deklarator,

Supriyatin

NIM. 1905015016

ABSTRAK

Rumah adalah kebutuhan yang sangat mendesak karena secara efektif melindungi dari intensitas dan hujan tanpa henti. BTN Syariah datang memberikan jawaban sebagai bahan bantuan, khususnya KPR Syariah (Kredit Pemilikan Rumah) dengan memanfaatkan akad Murabahah dengan Wakalah berdasarkan fatwa DSN-MUI di BTN Syariah cabang Ngaliyan. Kehadiran perbankan syariah di Indonesia tentu berdampak pada umat Islam yang membutuhkan kantor dari lembaga perbankan yang terbebas dari riba.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan melihat analisis deskriptif-kualitatif yang direncanakan untuk menggambarkan pelaksanaan akad Murabahah dengan Wakalah dalam pembiayaan akad Syariah di BTN Syariah Ngaliyan, untuk melihat apakah pelaksanaan akad Murabahah dengan Wakalah dalam penunjang akad Syariah sudah sesuai dengan DSN - Fatwa MUI di BTN Syariah Ngaliyan Semarang. Dalam strategi pengumpulan informasi, para ilmuwan menggunakan prosedur wawancara, khususnya dengan mengarahkan pertanyaan dan jawaban kepada salah satu perwakilan yang bekerja di lokasi eksplorasi yang penting untuk segmen pendukung yang merupakan spesialis dalam kontrak Syariah, serta untuk pekerja dan kelengkapan tenaga dan dokumentasi untuk mencari data tentang pelaksanaan akad murabahah. Wakalah dalam Pembiayaan KPR Syariah. Strategi ilmiah yang digunakan dalam eksplorasi ini adalah teknik pencerahan.

Dampak lanjutan dari tinjauan ini, secara spesifik pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah dengan Wakalah tentang Pendanaan KPR Syariah yang dilakukan di BTN Syariah Ngaliyan Semarang sudah tepat, khususnya pada model murabahah dengan wakalah yang pas.

Kata kunci : Akad *Murabahah*, KPR Syariah, Fatwa DSN-MUI.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, Tuhan Semesta Alam, tidak ada daya dan upaya kecuali solidaritas yang datang dari-Nya, serta sholawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang luar biasa. Atas keridhoan dan pertolongan Allah SWT, akhirnya Sang Pencipta diberi pilihan untuk menyelesaikan tugas terakhir yang diberi nama "Pelaksanaan Akad Murabahah dengan Wakalah dalam Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan" sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikannya. Program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisosngo Semarang.

Penulis sangat menyadari bahwa selama penyusunan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan, namun dengan bantuan, nasihat, dan dukungan moril maupun materil dari berbagai pihak, akhirnya Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik, melalui pintu yang terbuka ini, ilmuwan mungkin ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M. Ag Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islm Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. A. Turmudi, SH.,M. Ag. Selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
4. Bapak Drs. Zaenuri,MH Selaku dosen pembimbing yang telah membantu memberikan saran, arahan dan bantuan dalam melaksanakan penyusunan Tugas Akhir.

5. Kepada Seluruh Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan yang sangat bermanfaat.
6. Semua pihak yang telah membantu, memberikan dukungan dan juga saran yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada peneliti mendapatkan balasan dari Allah SWT, Akhir kata semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan refrensi untuk penelitian selanjutnya.

Semarang, 24 Mei 2022

Peneliti

Supriyatn
Nim : 1905015016

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMABAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Tinjauan Pustaka	4
F. Metodologi Penelitian	6
G. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pembiayaan Perbankan Syariah	10
B. Akad	16
C. Murabahah.....	17
D. Skema Proses Transaksi Murabahah	26
E. Pengertian Wakalah.....	28
F. Ayat Al – Quran tentang Wakalah.....	29
BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	30

B. Sejarah Berdirinya BTN Syariah Ngaliyan Semarang	31
C. Tujuan Pendirian BTN Syariah1	32
D. Keunggulan Bank BTN Syariah.....	32
E. Visi dan Misi Bank BTN Syariah2	32
F. Struktur Organisasi dan Tugas masing – masing di Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan.....	33
G. Produk – produk BTN Syariah.....	38

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Akad Murabahah Dengan Wakalah Pada Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan	48
B. Kesesuaian Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada BTN Syariah Ngaliyan Semarang Dengan Fatwa DSN MUI	55
C. Perbandingan Transaksi KPR Syariah dengan Konvensional.....	58

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	60
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

¹ <https://www.btn.co.id>

² Sumber artikel https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kebutuhan pokok manusia selain sandang, pangan, dan pendidikan tak kalah pentingnya yaitu papan atau biasa disebut dengan tempat tinggal. Kebutuhan inilah yang mendesak bagi manusia karena berfungsi untuk berteduh dari panas dan juga hujan. Harga rumah yang terus meningkat setiap tahunnya membuat manusia mengalami kesulitan untuk memiliki rumah, hal ini yang menjadi peluang besar yang dapat dimanfaatkan oleh banyak lembaga pembiayaan maupun lembaga keuangan untuk memberikan penawaran berupa produk *konsumtif* yang biasa dikenal dengan dengan sebutan KPR (Kredit Kepemilikan Rumah).

Para lembaga menawarkan banyak fasilitas yang memudahkan bagi nasabahnya mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga potongan harga atau yang biasa disebut dengan istilah *cashback* dan lain sebagainya. Akan tetapi suku bunga dari Bank Konvensional yang terkadang membuat calon nasabah merasa sangat keberatan, oleh karena itu BTN Syariah hadir menawarkan KPR Syariah dengan sistem akad *Murabahah* dengan *Wakalah* yang tidak terlalu besar tingkat suku bunganya serta kelebihan yang lainnya.

Secara umum fungsi Bank ada 3 bidang, diantaranya yaitu: penyaluran dana, penghimpunan dana dan juga jasa perbaankan. Diantara jenis tabungan, yang banyak diminati oleh masyarakat adalah kredit kepemilikan rumah (KPR) Syariah. Adapun kelebihan dari KPR Syariah adalah masyarakat yang ingin mengambil kredit merasa lebih nyaman, dikarenakan pembiayaan KPR Syariah merupakan pembiayaan *murabahah* dalam bidang penyaluran dana, dan *Wakalah* yaitu bank sebagai wakilnya untuk membeli KPR kepada

developer.

Hal ini membuat Bank Syariah semakin diminati masyarakat karena porsi akad Syariah lebih rendah dan tetap tanpa terpengaruh oleh biaya pinjaman. Sehubungan dengan jenis kegiatan usaha organisasi moneter perbankan, salah satunya adalah bekerja sebagai penggerak gadai yang memegang peranan penting dalam mendukung pembangunan keuangan suatu negara. [Gemala Dewi, Bagian Hukum Perbankan dan Perlindungan Syariah di Indonesia (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.51.] Dalam perbankan syariah, pembiayaan pembelian rumah menggunakan standar Ijarah Muntahiya Bitamlik (IMB) atau pengertian sewa beli atau Bai Bithaman Ajil (BBA) atau kesepakatan jual beli dalam porsi. Namun, untuk pendanaan di BTN Syariah Ngaliyan, ini mendukung tujuan akad Murabahah dengan Wakalah. Akad murabahah murabahah adalah akad jual beli yang angsurannya dilakukan sebagian atau sebagian. Dalam rencana ini, Bank bertindak sebagai pedagang yang akan menawarkan sumber daya atau rumah kepada klien pada premis ekstrim atau dalam porsi. Dalam plot Murabahah, Bank Islam membuat kesepakatan dengan keuntungan yang disepakati bersama pada awal di mana klien mengetahui biaya barang dagangan dan keuntungan yang didapat oleh Bank. Ada beberapa kerangka kerja yang harus dilakukan oleh klien, antara lain: sistem dan prasyarat yang harus dipenuhi oleh klien/penerima manfaat yang akan datang, yang merupakan masalah yang akan diperiksa dan dipahami secara lebih rinci dalam eksplorasi ini.

Dalam pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan menggunakan pedoman jual beli atau biasa disebut murabahah dengan akad wakalah. Sesuai dengan fatwa Syariah Nasional DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, untuk lebih spesifik dalam hal bank mengarahkan nasabah untuk membeli rumah kepada insinyur atau penyedia, dengan cara ini kesepakatan dan akad beli harus dilakukan setelah barang dagangan tersebut secara sah dimiliki oleh bank pada tingkat fundamental. Kemudian, pada saat itu, ada akad wakalah terlebih dahulu sebelum akad murabahah dengan alasan akad wakalah

menunjuk pesanan kepada Bank sebagai delegasi dari klien, dan akan berakhir ketika klien menyerahkan barang dagangan yang telah dibeli kepada bank dan selanjutnya setelah produk diterima oleh bank, maka akan terjadi akad murabahah.³

Dengan adanya fatwa DSN-MUI yang memperbolehkan penyertaan akad *Murabahah* dengan *Wakalah* pada pembiayaan KPR yang kemudian disusul dengan peraturan Bank Indonesia yang menggabungkan antara kedua akad tersebut mendapatkan legalitas dan kekuatan hukum yang sah untuk dipraktikkan dalam perbankan.⁴

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk memberikn pemaparan lebih lanjut dan menuangkanya dalam tugas akhir yang berjudul “**Implementasi Akad Murabahah Dengan Wakalah Pada Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan**”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Implementasi Akad *Murabahah* dengan *Wakalah* Pada Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan?
2. Apakah pada penerapa akad *Murabahah* dengan *Wakalah* sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000
3. Bagaimana perbandingan transaksi antara KPR Syariah dengan Konvensional?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana implementasi akad *Murabahah* dengan

³ Yenti Afrida, “ Analisis Pembiayaan Murabahha di Perbankan Syariah”, JEBI (*jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*).

⁴ Lihat fFtawa Dewan Syariah Nasional Nomor:04/DSN-MUI/2000 tentang murabahah dan peraturan bank Indonesia Nomor:7/46/PBI/2005 Akad Penghimpun an dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Wakalah pada pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan

2. Untuk mengetahui apakah pada pembiayaan KPR Syariah menggunakan akad *Murabahah* dengan *Wakalah* sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Peneliti

Menambah wawasan bagi peneliti mengenai mekanisme pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan.

2. Manfaat Bagi Fakultas

Bermanfaat menambah referensi dan juga informasi bagi pihak yang membutuhkan khususnya terkait dengan implementasi akad *Murabahah* dengan *Wakalah* pada pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan.

3. Manfaat Bagi BTN Syariah Ngaliyan

Dengan adanya penelitian ini perusahaan diharapkan mendapatkan manfaat dan juga berguna sebagai masukan dan rekomendasi yang dapat dipertimbangkan nantinya.

4. Bagi Pembaca dan Pihak Lainnya

Menambah referensi untuk penelitian – penelitian selanjutnya.

E. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari duplikasi, spesialis memimpin penyelidikan pada pemeriksaan sebelumnya terkait dengan eksplorasi ini. Dari hasil investigasi sebelumnya diperoleh beberapa masalah yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti, khususnya:

1. Erin Khoeriyah: Dengan Judul "Implementasi Akad *Murabahah* Bil *Wakalah* Dalam Pembiayaan KPR BRI Syariah IB (Studi Kasus BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton). Program S1 Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro 1441 H/2020 M. Tinjauan

tersebut menggambarkan Bank BRI Syariah menerbitkan pos pembiayaan pembelian rumah (KPR IB) untuk pembiayaan rumah yang didukung penuh oleh aset dan kantor likuiditas pendanaan penginapan (FLPP).)) kepada individu bergaji rendah (MBR) untuk mengklaim rumah sejahtera yang dibeli dari seorang desainer (Pengembang). Item pendukung KPR BRISyariah IB merupakan salah satu item pendanaan di Bank BRISyariah KC Bandar Lampung Kedaton yang muncul sebagai akibat dari open door yang ada di sekitar wilayah setempat.

2. Arwini Puspita: Dengan Judul "Pelaksanaan Akad Murabahah Perumahan (akad Syariah di BTN Cakra Hidayat Kabupaten Gowa. Konsentrasi Program S1 Hukum Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar 1441 H/2019 M. apakah pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan Hak Tanggungan sesuai Fatwa DSN-MUI dan standar syariah Pembicaraan yang benar-benar lengkap dengan memperhatikan pasal dan informasi yang tepat.
3. Muhammad Afgari : Dengan Judul "Pelaksanaan Akad Pembiayaan Syariah Murabahah Cabang KPR Harmoni Syariah. Program Studi S1 Manajemen Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Jakarta. Dalam percakapan proposal ini menggambarkan maraknya akad murabahah tanpa hal berbau riba yang ada di salah satu bank syariah, khususnya Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah).

Perbedaan antara pemeriksaan di atas dan eksplorasi ini adalah di mana pencipta lebih fokus pada pelaksanaan akad murabahah pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan Semarang. Selain itu, perumpamaan dalam penelitian ini sama-sama mengkaji pendukung KPR Syariah dengan memanfaatkan Akad Murabahah dengan Wakalah. Ilmuwan tersebut berupaya untuk memecah pelaksanaan akad Murabahah dan Wakalah atas penunjang KPR Syariah serta pendanaan dan kesepakatan yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI, khususnya penerapannya di perbankan syariah.

F. Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian Tugas Akhir ini ada beberapa metode adalah sebagai berikut:

1. Sifat dan Jenis Penelitian

Pada penelitian jenis ini menggunakan penelitian lapangan, penelitian lapangan ini merupakan penelitian yang membutuhkan data dan informasi secara langsung dan secara intensif yang kemudian diajukan dan dianalisa semua data yang diperoleh dari BTN Syariah Ngaliyan. Penelitian lapangan ini menggunakan data kualitatif yang menunjang pemikiran dan juga pendapat yang pada hasil akhirnya diharapkan sesuai dengan prosedur dan mekanismenya.

2. Pengumpulan Data

a. Metode Wawancara

Wawancara diartikan sebagai sebuah metode dengan cara memberikan beberapa pertanyaan untuk subjek penelitian dalam upaya mendapatkan data-data yang diinginkan. Wawancara terbagi menjadi dua yakni wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur.

b. Metode Dokumentasi

Dalam teknik ini, sumber informasi yang digunakan dalam pengembalian informasi menggunakan hal-hal yang tersusun, misalnya file, peraturan yang berhubungan dengan penunjang dan uang muka KPR di BTN Syariah Ngaliyan..⁵

c. Metode Observasi

Teknik observasi adalah kemampuan individu untuk memanfaatkan persepsinya melalui panca indera mata dan dibantu oleh panca indra

⁵ Sugiyono, Metode Penelitian Administrasi, (Bandung : Alfabeta,2010),h.157

lainnya. Dalam ulasan ini, pencipta menyebutkan fakta-fakta yang dapat diamati dengan memperhatikan kenyataan tentang kenyataan saat ini dan merinci tempat organisasi moneter yang di sini didapat dari BTN Syariah Ngaliyan.

3. Sumber Data

Sumber informasi dibagi menjadi dua, lebih spesifiknya, sebagai berikut:

a. Data Utama

Informasi penting adalah informasi yang diperoleh secara langsung dari subjek tempat pemeriksaan saat ini, dalam penelitian ini ilmuwan mendapatkan data atau informasi secara langsung dengan menggunakan instrumen yang telah ditentukan.

b. Data Sekunder
Informasi opsional adalah data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung pada objek pemeriksaan yang memiliki gagasan distribusi, yang terdiri dari konstruksi hierarkis informasi kronik, catatan, laporan, dan buku, dll. Dalam tinjauan ini, spesialis mendapatkan data dan informasi yang terkait dengan item yang diteliti dari semua sudut pandang yang dapat digunakan sebagai sumber perspektif untuk mengarahkan dan mengevaluasi ini eksplorasi.

4. Analisis Data

Analisis data adalah cara mengumpulkan data yang ada, pengelolaan data yang menjadi jawaban atas masalah yang dirumuskan penelitian ini menggunakan cara analisis deskriptif dengan cara menggunakan subjek penelitian ini didapat dari variabel yang kemudian menguji hipotesis.⁶ Kemudian data yang didapatkan lalu akan dianalisis oleh peneliti menggunakan cara yang mengaitkan kemudian melakukan perbandingan antara implementasi akad *Murabahah* dengan *Wakalah* pada pembiayaan KPR Syariah secara umum dengan implemntasi yang ada di BTN Syariah

⁶ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Administrasi*, (Bndung: Alfabeta, 2010, hal. 165)

Ngaliyan.

5. Subjek Dan Objek Penelitian

Subjek dan objek pada penelitian implementasi akad murabahah dengan wakalah adalah di BTN Syariah Ngaliyan.

6. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BTN Syariah Ngaliyan yang beralamat di Jln. Prof Hamka No.34, Purwoyoso, Kec Ngaliyan, Kota Semarang. Jawa Tengah 5018. Serta untuk waktu penelitian ini dilaksanakan dari tanggal 20 Januari 2022 sampai dengan 16 Maret 2022

G. Sistematika Penulisan

Sistematika pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I :PENDAHULUAN

Pada bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan Pustaka dan metodologi penelitian, sistematika penulisan

BAB II :LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi mengenai teori – teori yang akan digunakan pada penelitian ini dan juga berisi gambaran atau skema. Seperti pengertian pembiayaan, unsur – unsur pembiayaan, pengertian akad, rukun akad, syarat akad, pengertian murabahah, alasan sah murabahah, kepastian fatwa dsn-mui tentang murabahah, pokok-pokok murabahah, akad murabahah dan rencana pendanaan murabahah serta pengertian wakalah.

BAB III :GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan,

sejarah berdirinya BTN Syariah, tujuan pendirian BTN Syariah, keunggulan BTN Syariah, visi dan Misi BTN Syariah, serta struktur organisasi dan juga produk – produk BTN Syariah

BAB IV :HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang pembahasan permasalahan, temuan penelitian dan Analisa penelitian

BAB V :SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan penelitian yaitu berupa jawaban dari perumusan masalah, dan juga saran yang diberikan kepada pembaca yang bisa memebrikan manfaat bagi pihak – pihak yang berkpentingan yang berdasarkan temuan dalam penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Perbankan Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan memiliki arti luas sebagai sesuatu yang mendukung jalannya investasi baik untuk pribadi maupun golongan lain.⁷ Sedangkan pengertian sempitnya adalah sebagai sebuah aktifitas yang dilakukan oleh sebuah lembaga untuk memberikan apa yang dibutuhkan oleh nasabah berupa sebuah pembiayaan.⁸

Jika disesuaikan dengan prinsip dan konsep syariah maka definisi dari pembiayaan adalah tagihan atau penyediaan jasa keuangan yang jika masuk waktu perjanjian pembayaran antara pihak nasabah dengan pihak bank, maka pihak nasabah wajib menyarkannya.⁹ Menurut undang – undang nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, terdapat pada pasal 1 ayat (2) menjelaskan tentang pembiayaan merupakan pengalokasian dana atau tagihan yang dibersamakan dengan itu, dapat berupa.¹⁰

- a. Pembiayaan dapat diartikan sebuah transaksi bagi hasil atau yang bisa disebut dengan *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa – menyewa atau dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli yang biasa disebut dengan *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk *mudharbah*, *salam*, dan *istishna*
- d. Transaksi dalam bentuk pinjam – meminjam yang biasa disebut dengan *qardh*
- e. Transaksi menggunakan akad sewa – menyewa dalam bentuk

⁷ Muhammad *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta:UPP AMD YKPD,2022).H.304

⁸ Wiroso,*Jual Beli Murabahah* ,(Yogyakarta:UUI Press,2005),h.1

⁹ Ridwan,*Manajemen Baetul Mall Wa Tamwil Bagi Hasil Bisa Dikenankan dengan Istolah Profit Sharing Atau Pembiayaan Laba*: Yogyakarta UUI Press,2022),h.120.

¹⁰ Undang – undang NO.12 Tahun 2008, tentang Perbankan Syariah,h.5

ijarah untuk transaksi multijasa

2. Penilaian Pembiayaan

pembiayaan bagi bank haruslah selektif karena besar yang dipinjamkan haruslah dikembalikan dengan jumlah yang sesuai. Dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu:¹¹

- a. Karakter (Character) adalah kepribadian klien.
- b. Kapasitas, untuk lebih spesifik kapasitas klien yang direncanakan atau pemegang akun untuk memanfaatkan dukungan mereka.
- c. modal batas (Wealth Capital) modal adalah kelimpahan modal yang diklaim oleh pemegang rekening yang direncanakan itu sendiri yang meyakinkan bank bahwa peminjam yang akan datang dapat membentengi arus kas untuk mengembangkan bisnisnya.
- d. Agunan (Guarantee) Colletarl adalah jaminan atas produk – barang dagangan yang dimiliki oleh seorang peminjam atau orang yang berhutang atas dana yang diperolehnya.
- e. Keadaan moneter (Kondisi Ekonomi) Arti penting dari kondisi keuangan adalah apa yang sedang terjadi atau kondisi moneter di mana pemegang utang yang direncanakan dieksplorasi terlebih dahulu, seperti dalam keadaan bersahabat dan politik yang mempengaruhi keadaan keuangan pemegang utang yang akan segera terjadi.

3. Unsur – unsur Pembiayaan

Sehubungan dengan hal tersebut, beberapa komponen pendanaan adalah sebagai berikut:

- a. Ada pemahaman, lebih spesifik penyedia dan penerima bantuan
- b. Kepercayaan, khususnya kepastian bank kepada nasabah serta sebaliknya sesuai dengan pengertian kapan aset harus

¹¹ Johannes Ibrahim, *Mengupas Tuntas Kredit Komersial dan Konsumtif Dalam Perjanjian Kredit Bank*, (Bandung: Mandar Maju 2004), h.16

dikembalikan.

- c. Mengalahkan, untuk lebih spesifik waktu batas kredit.
- d. Risiko, merupakan sesuatu yang harus ditanggung oleh pemberi pinjaman apabila telah melampaui batas waktu yang telah ditentukan. Ada konsekuensi yang harus ditanggung sesuai pemahaman terhadap awal uang muka dan dukungan yang tidak tertagih atau non-performing.
- e. Benefit, merupakan akibat dari pemberian suatu administrasi kredit, yang biasa disebut dengan benefit sharing atau edge.
- f. Pendanaan merupakan salah satu perintah yang diberikan oleh bank kepada nasabah. Untuk itu, klien harus mengembalikannya sesuai waktu dan ketentuan yang masih beredar.

4. Fungsi Pembiayaan

Bank syariah memberikan dana yang efektif membantu daerah dalam memenuhi kebutuhan mereka dan memperluas bisnis mereka sehingga bisnis mereka dapat tumbuh lebih lanjut. Kelompok masyarakat di sini adalah orang-orang, visioner bisnis, perusahaan, elemen bisnis, dan orang-orang lain yang membutuhkan cadangan.

- a. Unsur-unsur pendanaan yang menyertainya adalah sebagai berikut: Pendanaan secara bersama-sama dapat membangun penyebaran tenaga kerja dan produk. Dengan asumsi tidak ada dana, penyebaran barang dagangan menjadi aliran yang dapat memperlancar jalannya perdagangan administrasi.
- b. Dukungan dapat membantu orang-orang yang memiliki lebih banyak aset untuk mendorong kerangka pembagian manfaat.
- c. Bank menjadi penengah antara aset tidak aktif dan individu yang membutuhkan dana. selanjutnya, ini adalah salah satu metode untuk mengalahkan lubang individu tertentu yang memiliki cadangan yang melimpah.

d. Pendanaan sebagai perangkat pengendalian biaya

Pengembangan rencana pendanaan untuk meningkatkan biaya di pasar karena besarnya jumlah kas yang tersedia untuk digunakan. Aliran ukuran kas lokal ini signifikan sehingga biaya barang dagangan tidak turun.

e. Pendanaan dapat memulai dan meningkatkan keuntungan moneter yang ada. Dukungan yang diberikan oleh bank syariah akan mempengaruhi perkembangan ekonomi makro, rekan-rekan setelah memperoleh dana akan mengirimkan produk, mengawasi bahan-bahan alami menjadi barang jadi, dan meningkatkan volume pertukaran dan melakukan latihan keuangan lainnya.

5. Jenis – jenis Pembiayaan

Pembiayaan keuangan syariah dibedakan menjadi beberapa macam sebagai berikut:

1. Pendanaan mengenai penggunaan yang diharapkan

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pendanaan modal kerja mendukung untuk mengatasi masalah-masalah yang biasanya berjalan dalam satu siklus bisnis dengan waktu satu tahun. Kebutuhan yang dibiayai, misalnya, bahan alami, kebutuhan subsidi sementara, dan kebutuhan pembiayaan untuk menutupi piutang organisasi.

b. Pembiayaan Konsumsi

Pendukung pemanfaatan adalah dana yang diberikan kepada klien untuk membeli barang dagangan individu bukan untuk kebutuhan organisasi.

2. Pembiayaan Dilihat Dari Jangka Waktunya

a. Pembiayaan Jangka Pendek

Untuk keadaan ini bank mendanai modal usaha suatu substansi usaha atau organisasi dalam suatu siklus usaha selama satu tahun.

b. Pembiayaan Jangka Menengah

Penunjang ini dilengkapi dengan batas waktu 1-3 tahun sebagai spekulasi atau pemanfaatan.

c. Pembiayaan Jangka Panjang

Dalam dukungan ini, batas waktu lebih dari 3 tahun dengan model pendanaan yang sangat besar seperti dukungan rumah, dll.

3. Pembiayaan Dilihat Dari Sektor Usaha

a. Sektor Industri

Pembiayaan dari sektor industri diberikan kepada pihak yang bekerja dalam bidang industri dimana mereka bekerja untuk mengubah bahan baku menjadi bahan yang bisa dijual dan digunakan.

b. Sektor Perdagangan

Jenis pembiayaan ini diperuntukan kepada calon nasabah yang berkecimpung di bidang perdagangan dalam upaya meningkatkan usaha para pedagang.

c. Sektor Pertanian, Peternakan, dan Perkebunan

Pembiayaan ini bermanfaat untuk meningkatkan hasil pertanian, peternakan dan juga perkebunan.

6. Manfaat Pembiayaan

1. Keuntungan Pembiayaan Bagi Bank

a. Untuk dukungan yang diedarkan kepada nasabah, bank juga akan mencari waktu atau pembagian keuntungan, manfaat, dan pembayaran sewa, hal ini sesuai dengan kontrak pendanaan yang disepakati antara nasabah dan Bank.

b. Dukungan tersebut akan meningkatkan manfaat bagi bank yang tercermin dalam manfaat. Semakin banyak keuntungan yang diperoleh, Bank juga akan mengalami peningkatan tingkat

produktivitas Bank.

- c. Memberikan dukungan kepada klien dapat memberikan energi positif seperti pembiayaan dan berbagai administrasi. Ini dapat digunakan oleh Bank.
- d. Kehadiran tindakan pendukung ini dapat meningkatkan energi dan kapasitas perwakilan untuk memahami secara mendalam tentang latihan klien di berbagai bidang bisnis.

2. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a. Memperluas bisnis klien, seperti halnya dengan dana yang digunakan untuk menambah bahan-bahan alami produksi, mesin baru, dan perangkat keras, untuk situasi ini mendukung membantu klien dengan melanjutkan untuk membangun berapa banyak produksi dan penawaran akan terus berkembang
- b. Biaya regulasi yang ditimbulkan untuk mendapatkan pendanaan syariah relatif lebih kecil dibandingkan bank biasa.
- c. Klien dapat memanfaatkan kantor-kantor yang diberikan oleh Bank, misalnya, latihan pindah menggunakan kontrak wakalah, kafalah, hawalah, serta berbagai kantor yang dapat diakses dan dibutuhkan oleh klien untuk bekerja dengan bursa.
- d. Klien diperbolehkan untuk memilih jenis dana berdasarkan kesepakatan sesuai dengan alasan penggunaannya.

3. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat

- a. Adanya pendampingan ini dapat menurunkan angka pengangguran, dengan adanya pendanaan dari Bank maka organisasi akan memperluas volume kreasi, dengan tujuan dapat membuat pekerjaan tambahan memenuhi kebutuhan kreasinya.
- b. Bank membutuhkan pertemuan untuk membantu kelancaran

mendukung inklusi publik dengan panggilan khusus, seperti pemegang buku, akuntan publik, evaluasi gratis, dan perlindungan.

- c. Menyimpan harta ke bank akan mendapat imbalan sebagai bagi hasil yang lebih tinggi dari pada bank dalam hal bank dapat membangun manfaat atas bantuan yang diberikan.
- d. Pembiayaan yang diberikan perbankan memberikan rasa aman bagi masyarakat karena sudah terjaga keamanannya.¹²

B. Akad

1. Pengertian Akad

Secara Istilah Akad diartikan sebagai sebuah penegasan dari pihak satu kepada pihak yang lain. Sedangkan secara bahasa atau etimologinya yakni setiap ucapan yang keluar dari mulut sebagai penjelasan dari dua maksud dengan adanya keserasian sebagaimana yang telah mereka ucapkan yang keluar dan menerangkan keinginan walaupun hanya seorang diri.

Sesuai dengan pengaturan yang digambarkan dalam Pasal 1 angka 13 UU Perbankan Syariah, secara tegas tersirat bahwa perjanjian merupakan kesepakatan yang tersusun antara bank syariah atau UUS (Unit Usaha Syariah) dan dari satu pihak lagi yang memuat kebebasan dan komitmen masing-masing pihak. sesuai standar Islam.¹³

2. Rukun Dalam Akad

- a. Pelaku akad

Adalah seseorang yang memahami tentang dirinya dan kapasitasnya dan aturan Islam.

- b. Obyek perjanjian

Untuk situasi ini, objek perjanjian harus menjadi sesuatu yang dapat

¹² Ibid,h.110-113

¹³ Abdul aziz Muhammad azzam,*fiqh muamalat sistem transaksi dalam islam*,(Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2010), h, 15-16

diserahkan dan harus ada selama interaksi perjanjian.

- c. Shigah atau penjelasan tentang pelaku perjanjian
khususnya ijab dan qabul, ijab qabul harus jelas dalam arti pentingnya yang tiada akhir, harus sesuai dengan ijab dan qabul, dan berjalan di antara ijab dan qabul.

3. Syarat Dalam Akad

- a) Syarat sahnya akad (in'iqod)

Syarat-syarat in'iqod dipisahkan menjadi dua, yang utama sebagai keadaan-keadaan luar biasa, khususnya pada saat-saat akad, seperti adanya dua orang yang melangsungkan perkawinan. Sementara itu, secara umum diharapkan selalu ada dalam setiap perjanjian, seperti keadaan-keadaan yang harus ada pada pembuat perjanjian, objek perjanjian, dan sighthat akad.

- b) Syarat sahnya akad (shihah)

Syarat-syarat Syi'ah harus sesuai dengan aturan Islam, misalnya dalam perdagangan barang dagangan yang diperdagangkan harus bersih dan tidak ada persetujuan.

- c) Syarat-syarat pengakuan perjanjian (nafadz)

Syarat nafadz ada dua, yaitu kepemilikan (barang dijamin oleh pelakunya dan memenuhi syarat untuk digunakan) dan ruang.

- d) Keadaan biasa

Syarat bakunya adalah penataan dapat dilakukan dengan dugaan tidak ada distorsi pemahaman.

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan produk jual beli biasa dimana harga pokok dan *margin* dapat diketahui diawal dengan kesepakatan kedua belah

pihak. Produk ini mempermudah bagi nasabah guna memperoleh barang dibutuhkannya dengan biaya yang *relative* murah. Dengan margin keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak diawal akad.¹⁴

Murabahah adalah jual beli barang dengan menyebutkan harga beli dan laba yang didapat (*margin*) keduanya saling bersepakat dan mengetahui.¹⁵ *Murabahah* adalah akad pendanaan suatu barang di mana pedagang menegaskan biaya pengamanan dan membayarnya dengan menambahkan manfaat kepada penjual dan keduanya umumnya puas satu sama lain.¹⁶ *Murabahah* juga merupakan salah satu penunjang dalam perbankan syariah. *Murabahah* juga disebut bisnis tukar-menukar atau yang biasa disebut bai atau deal yang diselesaikan dengan tampil sebagai bursa jual beli (*ba'i* atau deal), namun *murabahah* tentu bukan bursa jual beli yang lazim. Dalam pengertian *murabahah*, bank akan mengembalikan atau membeli barang dagangan sebagai sumber terlebih dahulu kepada penyedia dan dengan mengingat bahwa barang tersebut adalah milik sah bank, kemudian pada saat itu bank akan menawarkan barang dagangan yang dibeli kepada nasabah dengan menambahkan pendapatan keseluruhan di mana pembeli pasti tahu berapa banyak keuntungan yang didapat bank sesuai pemahaman bersama terhadap awal akuisisi barang dagangan. Secara keseluruhan, penawaran barang dagangan oleh bank kepada klien dilakukan berdasarkan biaya dan keuntungan.¹⁷

Setelah penjual dan pembeli bersepakat perihal harga pokok beli yang sesungguhnya dari penjual, yaitu dengan harga yang diperolehnya dari pemasok, baru kemudian antara penjual dan pembeli menyetujuinya dengan saling ridho besaran keuntungan atau *profit margin* baik besarnya

¹⁴ Muhammad, *Bank Syariah Analisa Kekuasaan, Peluang, Kelemahan, dan Ancaman* (Yogyakarta:Ekonomi,2004),h.123

¹⁵ Adiwarmanto A. Karim,*Bank Islam, Analsa dan Keuangan*,(Jakarta:IIIT Indonesia,2003),h.113

¹⁶ Lihat UU No.21 Tahun 2008 Pasal 19 ayat (1) huruf D tentang *murabahah*.

¹⁷ Remy Sjhdein, *Perbankan Syariah Produk – produk dan Aspek – aspek Hukumnya*, (Jakarta:Prenada Media Group,2004),h.191

ditentukan berdasarkan *presentase* dari harga beli penjual atau dengan berdasarkan suatu jumlah tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak.¹⁸

2. Landasan Hukum Akad Murabahah dan Ayat Tentang Murabahah.¹⁹

- a. Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.
- b. Pengaturan pembiayaan murabahah dalam akta Perbankan Syariah di Indonesia tertuang dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
- c. Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah tentang pengendalian kegiatan usaha Bank Umum Syariah, salah satunya adalah sebagai akad murabahah.
- d. Ayat Murabahah QS Al- Baqarah ayat 275 tentang larangan riba, dan surat An-Nisa ayat 29.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ تِلْكَ بِأَيْدِيهِمْ قَالُوا إِنَّمَا الِئْبِيعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْجِبَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ - البقرة: 275

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah: 275)"

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا - النساء: 29

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" [An-Nisaa : 29]

Pada ayat 29 surat An – Nisa ini Allah SWT melarang orang beriman

¹⁸ Ghupta dan Shanmugam, *A Pratical Perspective* (Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan: Pearson Longman, 2008), h.126

¹⁹ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012) h.29

memakan harta mereka dengan cara pencurian, penipuan, judi, riba dan hal – hal yang mengarah kepadanya dari jumlah pengharaman yang lain. Setelah Allah mengharamkan harta dengan cara yang bathil, Allah membolehkan bagi mereka harta – harta dan rezeki yang tidak terdapat penghalang – penghalang dan syarat – syarat seperti saling ridha dan sebagainya.

3. Penetapan Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah.²⁰

1. Ketentuan umum Murabahah (DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000)
 - a. Dalam bertransaksi menggunakan akad *Murabahah* Bank dan nasabah dilarang dengan adanya riba
 - b. Barang yang dijadikan objek transaksi jual beli harus halal menurut syariah islam.
 - c. Bank akan membiayai/membelikan barang pesanan dari nasabah secara keseluruhan harga atau sebagian sesuai dengan kesepakatan diawal.
 - d. Barang yang dibeli bank untuk keperluan nasabah masih atas nama bank sebelum adanya pengalihan dan pada pembelian barang ini harus bebas riba.
 - e. Bank harus jujur kepada nasabahnya yang berkaitan dengan pembelian barang apabila bank melakukan pembelian secara hutang.
 - f. Bank memberi tahu klien tentang biaya penjualan produk yang telah ditambahkan ke manfaat dan kemudian menawarkan barang dagangan kepada klien (klien) dengan nilai jual yang setara dengan label harga di samping manfaatnya. biaya produk, di samping biaya yang diharapkan pada jam pengadaan.
 - g. Klien berkewajiban untuk membayar atau sebagai bagian dari biaya produk yang disepakati pada jangka waktu yang disepakati

²⁰ DSN-MUI/Fatwa, <https://dsnemui.or.id/produk/fatwa/murabahah>, (diakses pada tgl 4 Februari 2022)

bersama.

- h. Sebagai upaya untuk mencegah penghapusan atau penyalahgunaan yang dapat merusak perjanjian, bank dapat melakukan kesepakatan luar biasa dengan klien.
- i. Dalam hal bank akan menyuruh nasabah untuk membeli produk dari pihak luar, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang tersebut diklaim secara sah oleh bank.
- j. Pengaturan murabahah untuk nasabah (DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000)
- k. Klien yang akan mengajukan pembiayaan Murabahah dengan persetujuan untuk membeli sesuatu atau sumber daya untuk bank.
- l. Dengan asumsi bank mendukung pendanaan yang diajukan oleh klien, bank pertama-tama membeli permintaan tersebut secara sah.
- m. Setelah permintaan seperti sekarang ada, bank menawarkannya kepada klien dan klien harus mengakuinya dengan membeli permintaan, dan menyelesaikan kesepakatan sebagai kesepakatan dan kontrak beli yang ditunjukkan dengan persetujuan bersama untuk menghindari kerugian.
- n. Kemudian klien menyetujui pengaturan tersebut dan harus membayar cicilan di muka terlebih dahulu.
- o. Dengan asumsi bahwa klien tidak akan menyusun, biaya pengembangan yang sebenarnya tidak dapat dikembalikan.
- p. Dengan asumsi nilai cicilan di muka tidak sama persis dengan kemalangan yang harus ditanggung oleh bank, bank memiliki hak istimewa untuk meminta sisa kemalangan kepada klien.
- q. Dalam hal uang tunai menggunakan konyrak urbun sebagai opsi berbeda dengan cicilan awal.
- r. Jika klien memilih untuk membeli barang dagangan, dia hanya membahas biaya sisa.

- s. Dalam hal klien tidak melanjutkan kontrak deal and buy, maka pembangunan akan menjadi milik bank pada umumnya dengan batas kerugian yang ditanggung bank karena penarikan tersebut, dan dengan asumsi pelunasan terlebih dahulu. kekurangan waktu, klien harus mengurus kekurangannya.

Dalam pengaturan kontrak Murabahah ini, klien membuat aplikasi ke bank, dan jika bank mendukungnya, bank Islam harus terlebih dahulu mendapatkannya di struktur klien, kemudian, pada saat itu, setelah permintaan di sana. adalah bank syariah menawarkannya kepada klien dengan harga dan manfaat yang disepakati di awal, dalam pemahaman ini membatasi dan klien harus mendapatkannya, jika terjadi hal-hal di luar pemahaman, klien harus berhati-hati.

2. Jaminan Dalam *Murabahah*

- a. Dalam akad murabahah ini, bank dapat meminta jaminan sebagai indikasi realitas klien atas permintaannya.
- b. Klien dapat memberikan jaminan yang dapat dipegang.

Jaminan dalam kontrak Murabahah adalah jenis mengharap default, untuk alasan ini bank Islam dan klien masuk ke pemahaman. Barang dagangan yang digunakan sebagai jaminan harus signifikan untuk menjaga kelangsungan bank syariah. Pemahaman yang dilakukan oleh kedua pemain tersebut umumnya diamini oleh pengaturan menjelang awal pertandingan.

3. Hutang *Murabahah*

- a. Pada tingkat dasar, jika nasabah mendapat keuntungan atau kemalangan, kewajiban nasabah wajib melunasi kewajibannya kepada bank, dengan alasan bahwa pada tingkat dasar akad murabahah tidak ada hubungannya dengan pertukaran yang berbeda, terlepas dari kenyataan bahwa kewajiban klien ditujukan kepada orang luar.

- b. Dengan asumsi klien menjual barang dagangan yang diatur sebelum periode porsi ditutup, klien sebenarnya memiliki komitmen untuk mengurusnya.
 - c. Klien harus tetap membayar kewajibannya meskipun tuan rumah barang dagangan telah ditawarkan ke berbagai pertemuan. Dengan asumsi barang dagangan yang digunakan sebagai objek penawaran dan beli kemudian ditukarkan oleh klien, sedangkan klien sebenarnya memiliki komitmen sebagai kewajiban porsi, klien berkewajiban untuk membayar bank, klien sebenarnya memiliki komitmen untuk membayar sisa cicilan. sampai diurus sesuai dengan persetujuan yang mendasarinya dengan bank.
4. Penundaan Pembayaran Dalam *Murabahah*
- a. Nasabah yang dapat melakukan angsuran tidak diperkenankan untuk menunda penyelesaian bagiannya dengan sengaja.
 - b. Jika nasabah dengan sengaja menunda angsuran, maka cara yang ditempuh bank adalah melalui badan kebijaksanaan syariah jika pertimbangan tersebut tidak membuahkan hasil. Dalam hal terjadi penundaan angsuran porsi yang dilakukan nasabah kepada Bank, maka Bank akan mengarahkan pertimbangan dengan nasabah untuk membantu mereka mengingat komitmennya.
5. Bangkrut Dalam *Murabahah*
- Jika nasabah dinyatakan mengalami *pailit* dan tidak dapat melakukan angsuran, maka pihak bank harus menunda tagihan hutangnya sampai nasabah sanggup kembali untuk mengangsurnya dengan berdasarkan kesepakatan diawal akad.
6. Diskon Dalam *Murabahah* (DSN-MUI No.16/DSN-MUI/IX/2000)
- a. Biaya rabat dalam jual beli *murabahah* adalah biaya yang diselesaikan oleh kedua pelaku, apakah sebanding dengan nilai (qimah) barang yang menjadi objek jual beli, yang berurutan.

- b. Biaya dalam akad dan perolehan murabahah adalah biaya pengadaan dan biaya-biaya yang diperlukan dan ditambah dengan kemaslahatan sesuai kesepakatan kedua pelaku.
 - c. Dalam hal dalam jual beli murabahah terdapat rabat dari pemberi, maka harga pokok penjualan adalah biaya setelah penurunan harga, mengingat rabat dari pemberi adalah hak yang direncanakan. untuk klien.
 - d. Jika rabat dari penyedia terjadi setelah kesepakatan, maka sosialisasi penurunan harga dilakukan dengan mempertimbangkan kesepahaman (endorsement) yang terkandung dalam kesepakatan.
 - e. Dalam perjanjian, peredaran rabat setelah perjanjian harus baru-baru ini disetujui dan ditandai.
7. Uang Muka Dalam *Murabahah* (DSN-MUI No.13/DSN-MUI/IX/2000)
- a. Dalam akad pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah (LKS) diperbolehkan untuk meminta investasi awal jika kedua pemain telah sepakat bersama.
 - b. Seberapa banyak perkembangan diselesaikan dalam terang pemahaman yang ditentukan sebelumnya.
 - c. Dengan asumsi bahwa klien membatalkan kontrak Murabahah, klien akan membayar LKS dari investasi awal.
 - d. Dengan asumsi cicilan awal yang tidak seberapa, LKS akan meminta tambahan kepada nasabah.
 - e. Dengan asumsi berapa banyak investasi awal lebih penting daripada kemalangan, LKS akan mengembalikan kelimpahan kepada klien.
8. Tentang Potongan Tagihan *Murabahah* (No.46/DSN-MUI/II/20005)
- a. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) bersedia memberikan batasan kepada nasabah dari seluruh kewajiban angsuran lengkap kepada nasabah di bursa atau akad murabahah yang

telah membuat komitmen angsuran porsinya tepat waktu, mudah dan jika nasabah mengalami penurunan kapasitas angsuran. .

- b. Efek samping dari derivasi yang diberikan seperti yang diharapkan dalam klarifikasi di atas kemudian diserahkan ke strategi LKS.
 - c. Pemberian markdown tidak dapat disepakati dalam perjanjian.
9. Tentang Penyelesaian Piutang Bagi Nasabah Yang Tidak Mampu Membayar (No.47/DSN-MUI/II/2005)
- a. Objek dalam akad *Murabahah* atau berupa jaminan lainnya yang dijual oleh nasabah atau yang melalui LKS dengan ketentuan harga pasar yang telah disepakati bersama.
 - b. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualannya.
 - c. Apabila bank melakukan penjualan atas hasil lelangan dan memperoleh hasil lebih dari jumlah hutang, maka bank wajib mengembalikan sisanya kepada nasabah.
 - d. Jika hasil penjualan yang dilakukan bank memperoleh hasil lebih kecil maka nasabah masih memiliki kewajiban untuk melunasi sisa hutangnya.
 - e. Jika nasabah dianggap oleh LKS tidak mampu membayar sisa hutangnya maka dapat dibebaskan.

Nasabah yang tidak sanggup melakukan kewajibannya kembali maka bank syariah bukan melakukan tindakan berupa pelelangan atau menjual objek pertanggungans sesuai dengan kesepakatan diawal. Kemudian hasil dari penjualan tersebut apabila Bank memperoleh hasil lebih besar dari sisa hutangnya maka Bank wajib mengembalikan sisanya kepada nasabah, dan apabila dalam penjualan memperoleh hasil lebih kecil dari sisa hutang nasabah, maka nasabah masih memiliki kewajiban untuk melunasinya.

10. Tentang Tagihan Murabahah (No.48/DSN-MUI/II/2005)

- a. sebuah. Bank tidak diizinkan untuk memasang tab klien berlebih
- b. Biaya sistem penjadwalan ulang adalah biaya asli.
- c. Dengan asumsi Anda memperluas periode angsuran porsi, itu harus didasarkan pada pemahaman kedua pemain.

Dengan tujuan akhir untuk menyelamatkan pendukung murabahah, bank syariah dapat menjadwalkan ulang tagihan murabahah, mengingatkan mereka tidak menambahkan biaya asli sejauh kewajiban vital klien dan penjadwalan ulang harus sesuai kesepakatan antara klien dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

4. Rukun *Murabahah*

Adapun pedoman tukar menukar menurut mazhab Hanafi adalah pengakuan ijab qabul dan pengakuan yang menunjukkan adanya kesepakatan atau demonstrasi berbagi yang memiliki kedudukan ijab dan qabul. Pilar pertukaran, secara keseluruhan, adalah pekerjaan yang menunjukkan energi dua pemain dengan pertukaran, baik dalam perkataan maupun perbuatan.²¹

Menurut Jumhur Ulama ada 4 macam rukun akad jual beli yaitu sebagai berikut:²²

1. Orang yang menjual
2. Orang yang membeli
3. *Sighat (ijab dan qabul)*
4. Barang yang diperjualbelikan

5. Syarat Dalam Pembiayaan Murabahah

Syarat – syarat *Murabahah* menurut Antonio adalah sebagai berikut:²³

1. Penjual harus memberitahu harga pokok beli kepada nasabah

²¹ Nasrun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000), h. 114

²² Ibid, h. 115

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 102

2. Syarat akad *Murabahah* yaitu melakukan kontrak yang pertama sesuai rukun dan sah sesuai ketentuan.
3. Kontrak akad *Murabahah* harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat cacat atas barang pesannya sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.

D. Skema Proses Transaksi *Murabahah*

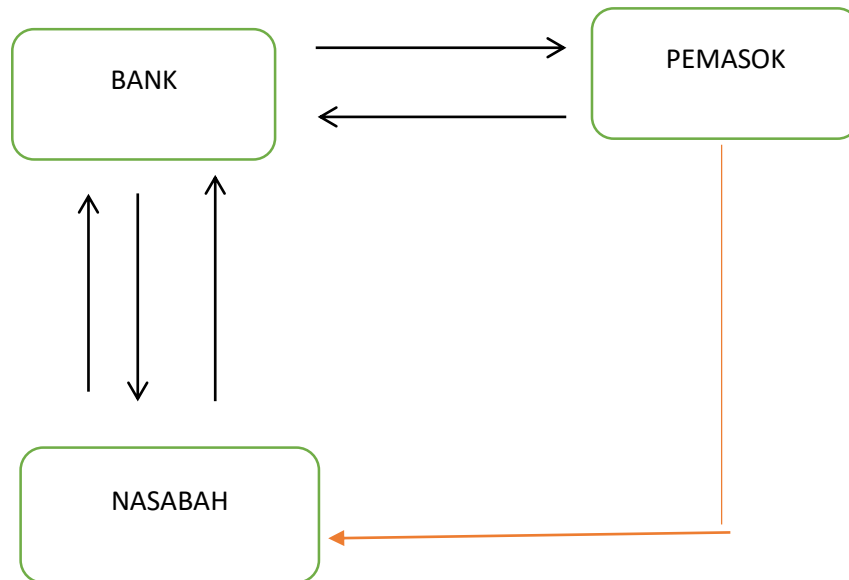
Menurut Sultan Remmy transaksi *Murabahah* dilakukan dengan skema sebagai berikut:²⁴

1. Akad jual beli barang antara bank dan nasabah
2. Pembuatan akad jual beli yang diikuti pelaksanaannya pembayaran harga barang ditentukan oleh bank.
3. Proses penjualan dan penyerahan barang dilakukan oleh pemasok kepada bank.
4. Penjualan barang ditambah margin oleh Bank dan penyerahan barang adalah hak kepemilikan oleh bank kepada nasabah
5. Pengiriman barang dilakukan oleh pemasok berupa fisik barang.
6. Nasabah mengangsur berupa cicilan kepada bank sampai akhir pelunasan.

²⁴ Ibid,h.32

Gambar 2.1

Skema Transaksi Murabahah



E. Wakalah

1. Pengertian *Wakalah*

Wakalah secara bahasa berarti penyerahan. Dimana dalam bertindak akad seseorang tersebut menunjuk orang lain untuk menyerahkan kekuasaannya.³⁰

Menurut Wahbah yang dikutip oleh Fathurahman Djamil, Wakalah dipisahkan menjadi dua implikasi, khususnya menurut Mazhab Hanafi yang mengatakan bahwa wakalah mengandung arti menyerahkan sesuatu dengan orang lain sebagai wakilnya. Sementara itu, menurut mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hambali, wakalah dicirikan sebagai penunjukan hak-hak istimewa kepada seseorang sejauh dapat diberikan kepada orang lain selama orang yang dituju masih hidup..²⁵

²⁵ Hasbie Ash-Shiddiqie, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), h.91

2. Landasan ayat Al – Quran tentang akad Wakalah

... فَاتَّبِعُوا حَكْمًا مِّنْ أَهْلِهَا ۚ

Artinya : “...Maka surulah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini,...” (Q.S. Al – Khafi ayat 19).

... فَاتَّبِعُوا أَحَدَكُمْ يَورِثُكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ ... ۙ

Artinya : “... Maka kirimlah seorang hakim dari keluarga laki –laki dan seorang hakim dari keluarga perempuan...” (Q.S An –Nisa: 35)

Ayat – ayat tersebut menyimpulkan bahwa dalam hal muamalah dapat dilakukan perwakilan dalam bertransaksi, ada solusi yang bisa diambil manakala manusia mengalami kondisi tertentu yang mengakibatkan ketidak-sanggupan melakukan segala sesuatu secara mandiri, baik melalui perintah maupun kesadaran pribadi dalam rangka tolong menolong, dengan demikian seseorang dapat mengakses atau melakukan transaksi melalui jalan wakalah.

3. Rukun dan Syarat *Wakalah*

Suatu perjanjian akan lebih sah jika poin-poin dan syarat-syarat dukungan dipenuhi. Pokok *Wakalah* menurut golongan Hanafiyah adalah ijab dan qabul dengan pepatah “Aku tujukan kepadamu” atau kalimat yang serupa, kemudian, pada saat itu, dia menjawab “Aku mengakui” atau apa yang tersirat dari kata itu, sedangkan negara-negara *Wakalah* adalah sebagai berikut:

1. Orang yang mewakilkan (*Muakil*) diisyaratkan
 - a. Mempunyai hak untuk melakukan transaksi atas apa yang diwakilkan
 - b. Mewakili diisyaratkan pandai bercakap dan bertindak secara hukum atau *mukallaf* yang diwakilkannya.
2. Orang yang menerima wakil, disyaratkan:
 - a. Berakal, *Mumiz*, *Baligh*
 - b. Bagi orang yang menerima wakil (Mandate) untuk

mengetahui objek yang akan diwakilkan kepadanya agar tidak terjadi penyalahgunaan terhadap orang – orang yang diberi kuasa.

3. Objek yang diwakilkan (*Muakilbih*)

Adapun syarat yang diwakalahkan adalah sebagai berikut:

- a. Merupakan suatu yang boleh diwakilkan, seperti jual beli, sewa – menyewa, dan sejenisnya dalam permasalahan muamalah dan hukum ibadah badaniyah seperti, shalat, puasa dan lain sebagainya.
- b. Merupakan sesuatu yang diwakilkan berada dalam pengetahuan dan kemampuan orang yang menerima wakil.

4. Aplikasi *Wakalah* dalam perbankan syariah

Dalam aplikasi keuangan Islam, Wakalah dapat ditemukan di bursa yang berhubungan dengan pengisian dan cicilan. Dalam item, bank syariah bertindak sebagai agen klien untuk melakukan penarikan atau mengumpulkan angsuran untuk klien. Perjanjian ini diterapkan dalam struktur terlampir:

- a. Kliring, adalah berbagai macam konten, yang dilakukan oleh bank di wilayah kliring tertentu untuk menyelesaikan pertukaran antara klien mereka
- b. Inkaso, adalah cara paling umum untuk mengumpulkan arsip bank oleh bank di luar wilayah kliring untuk menyelesaikan pertukaran antar klien.
- c. Pertukaran dalam negeri dan luar negeri adalah pertukaran uang antar bank, baik dalam negeri maupun luar negeri untuk melayani klien dan bank.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

BTN Syariah adalah bentuk singkat dari bank dana investasi negara syariah, yang masih di bawah dukungan yang sama seperti BTN biasa. BTN Syariah merupakan salah satu unit khusus (SBU) dari BTN Konvensional. Yang membedakan BTN Syariah dari tradisional adalah terletak pada level fundamental, dimana BTN Syariah menjaga bisnisnya dengan standar syariah. Bank BTN Syariah telah beroperasi sejak 14 Februari 2005 dan kantor cabang utama syariah berlokasi di Jakarta.²⁶

Bank BTN Syariah adalah sebagai PT (organisasi terbatas) yang berpartisipasi dalam administrasi moneter. Awal mula kehadiran Bank BTN diawali dengan berdirinya sebuah bank pos di Jakarta yang masih bernama Batavia pada sekitar tahun 1897 kemudian dimotori oleh pemerintah Belanda. Pada tanggal 1 April 1942 bank pos diambil alih oleh pemerintah Jepang dan diubah menjadi Tyokin Kyoku. Setelah otonomi disarkan Tyokin Kyoku diambil alih oleh pemerintah Indonesia sekali lagi dan namanya diubah kembali menjadi kantor pos dana investasi RI. Setelah inisiasi Bank Tabungan Pos RI sebagai yayasan dana cadangan utama di Indonesia. Pada tanggal 9 Februari 1950 otoritas publik berubah nama menjadi Bank Tabungan Pos.

Peningkatan jaringan BTN Syariah ditandai dengan tersebarnya tempat kerja BTN Syariah di seluruh Indonesia dengan seluk-beluk sebagai berikut:²⁷

1. Kantor cabang syariah sejumlah 22 unit
2. Kantor cabang pembantu syariah sejumlah 21 unit

²⁶ <https://www.syariahbank.com>

²⁷ <https://www.syariahbank.com>

3. Kantor kas syariah sejumlah 7 unit
4. Kantor layanan syariah sejumlah 240 unit

B. Sejarah Berdirinya BTN Syariah Ngaliyan Semarang

Kantor Cabang Pembantu Bank BTN Syariah yang terletak di Jalan Prof. Hamka No. 34, Purwoyoso, Ngaliyan, Kota Semarang id 50184 diresmikan pada tanggal 16 September 2016 dan mulai bekerja sejak September 2016, dimana cabang ini didirikan untuk membantu Cabang BTN Syariah yang terletak di Jalan Ahmad Yani No.195 C Semarang, Jawa Tengah. BTN Syariah Ngaliyan memberikan manfaat positif bagi wilayah sekitarnya yang terdapat di sekitar pekarangan Uin Walisongo Semarang dengan tujuan agar BTN Syariah Ngaliyan sangat bermanfaat dalam melakukan angsuran UKT dalam usaha bersama antara BTN Syariah Ngaliyan dan Uin Walisongo Semarang.

Selain membantu UKT BTN Syariah Ngaliyan dalam bekerjasama menangani hibah bagi mahasiswa UIN Walisongo Semarang, misalnya hibah Bidikmisi, keberadaan BTN Syariah di Ngaliyan juga membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan penginapan dengan menerapkan syariah. standar. BTN Syariah Ngaliyan membantu individu yang berpenghasilan rendah dengan mengadakan kontrak sponsor. BTN Syariah Ngaliyan juga hadir untuk membantu masyarakat yang membutuhkan aset untuk mengembangkan usahanya, khususnya UMKM Penghibur dengan kredit dari BTN Syariah Ngaliyan mereka dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar dan berkembang lebih lanjut tanpa bunga atau riba kecuali dengan memanfaatkan pedoman pembagian keuntungan.²⁸

²⁸ Pegawai BTN Syariah cab Ngaliyan bagian operating staff Anggar Dewangga pada tanggal 17 Februari 2022

C. Tujuan Pendirian BTN Syariah²⁹

1. Tujuan dari didirikanya BTN Syariah untuk memenuhi kebutuhan bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan yang berbasis syariah.
2. Mendapatkan pencapaian sasaran laba usaha bank
3. Meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha bank.
4. Memberikan keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan masyarakat muslim dan pegawai BTN Syariah

D. Keunggulan Bank BTN Syariah³⁰

Pada perbankan syariah bertugas sama dan memiliki fungsi yang sperti perbankan konvensional pada umumnya, akan tetapi terdapat perbedaan bank syariah menggunakan beberapa skema yang bersesuaian dengan syariah islam, sehingga perbankan syariah memiliki beberapa perbedaan didalam kegiatannya yaitu, sebagai berikut:

1. Menjadikan kesesuaian syariah sebagai pedoman.
2. Menyalurkan dana yang halal bebas dari riba
3. Menerapkan sistem akad yang sesuai syariah islam
4. Bebas riba karena menggunakan sistem bagi hasil
5. Jumlah angsuran tidak berbuah sampai akhir pengangsuran.
6. Menjalin hubungan yang baik antar mitra usaha

E. Visi dan Misi Bank BTN Syariah³¹

1. Visi Bank BTN Syariah

"Menjadi Unit Bisnis Strategis BTN yang kokoh dan penggerak dalam penataan administrasi moneter syariah dan fokus pada kemaslahatan bersama"

²⁹ <https://www.btn.co.id>

³⁰ <https://www.btn.co.id>

³¹ Sumber artikel https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah

2.Misi Bank BTN Syariah

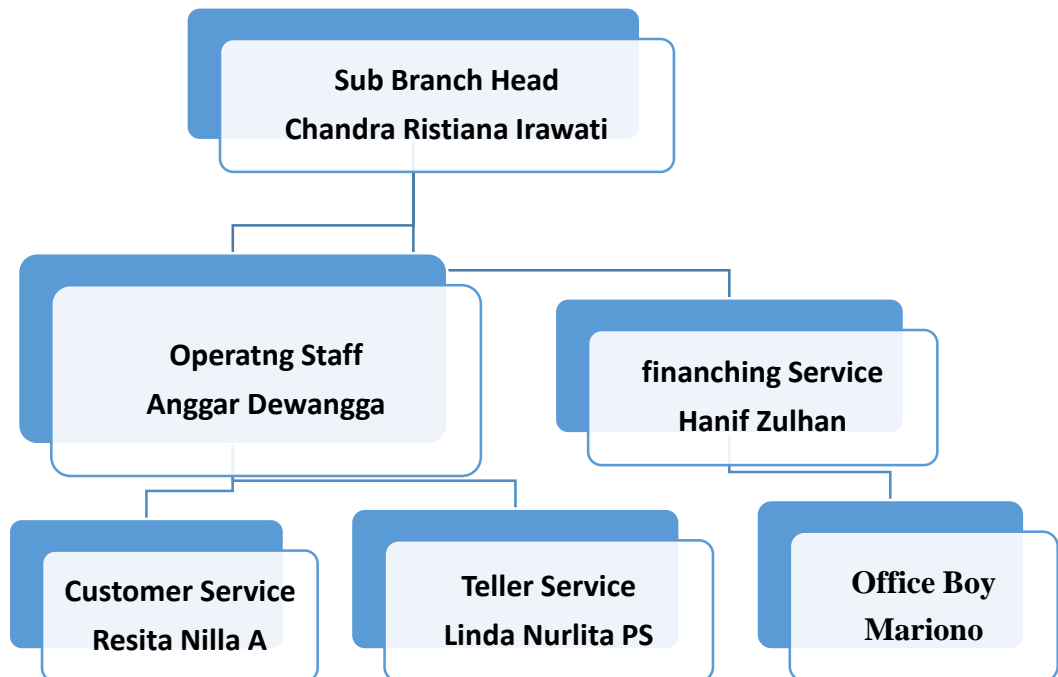
- 1) Mendukung pencapaian target manfaat kerja BTN
- 2) Menyediakan administrasi moneter syariah yang tak tertandingi dalam keuangan perumahan dan item dan administrasi moneter syariah terkait untuk memberikan kepuasan kepada klien dan mendapatkan bagian normal dari kue
- 3) Menerapkan perbankan para eksekutif sesuai standar syariah untuk memperluas kekuatan BTN meskipun ada perubahan iklim bisnis dan peningkatan harga mitra
- 4) Memberikan keseimbangan dalam memuaskan kepentingan semua mitra dan memberikan keselarasan bagi pekerja dan klien

F. Struktur Organisasi dan Tugas masing – masing di Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan

1. Struktur Organisasi

Gambar 3.1

Struktur Organisasi



Berikut merupakan uraian/ penjelasan pembagian fungsi atau ruang lingkup dan tugas pokok masing – masing bagian yang ada di BTN Syariah Ngaliyan adalah sebagai berikut:

1. *Sub Branch Head*

Kewajiban dan kapasitas :

- a. Seorang Kepala Cabang Pembantu berkewajiban untuk mengelola dan memfasilitasi pelaksanaan fungsi perbankan.
- b. Pengawas bank hendaknya memfasilitasi pengawasan terhadap segala macam pergerakan yang dilakukan oleh pegawai perbankan di kantor cabang. Koordinasi ini harus dilakukan untuk menjamin semua kegiatan keuangan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

c. Mendorong semua latihan periklanan di perbankan

Pertunjukan di perbankan sangat penting untuk dilakukan, ini adalah tugas utama dengan meningkatkan gaji bank. Pemimpin bank harus memiliki opsi untuk mengatur latihan periklanan untuk item keuangan yang ada, dari latihan ini mereka dapat mengeluarkan cadangan secara spesifik dan efektif sehingga proyek penjualan yang direncanakan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

d. Sebagai mentor kegiatan operasional perbankan

Memonitoring kegiatan operasinonal perusahaan dilakukan dengan menyusun rencana bisnis bank atau yang biasa disebut denegan RBB. Sebagai seorang manager cabang melakukan penyusunan dan menjalankan RBB bersama para staffnya dikanor cabang dengan baik.

- e. Memantau jalanya operasional manajemen perbankan

Sebagai seorang manager cabang, tugasnya tidak hanya mengawasi saja, akan tetapi memiliki kewajiban yaitu memantau prosedur operasional bank untuk meminimalisir risiko.

- f. Melakukan pengembangan kegiatan operasional

Seorang manager bank memiliki tugas untuk melakukan kegiatan operasional yang dikembangkan seperti produk – produk perbankan, pelayanan perbankan harus dikembangkan dengan cara melakukan training secara rutin.

- g. Observasi kinerja karyawan

Seorang manager cabang harus bisa melakukan observasi langsung terhadap kinerja staffnya. Hal ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja staffnya dalam melaksanakan pekerjaannya.

- h. Memberikan solusi terhadap semua masalah

Tugas dari manager cabang selain memerintahkan staffnya akan tetapi memiliki fungsi untuk memberikan solusi terhadap semua permasalahan yang dihadapi setiap nasabah maupun staffnya.

- i. Memberi penilaian terhadap kinerja karyawan

Tugas seorang manager cabang selain mengawasi juga memberikan penilaian atas kinerja staffnya.³²

2. *Operating Staff*

Tugas dan Tanggung Jawab

Bagian operasional merupakan merupakan suatu kelompok yang bekerja bertanggungjawab terhadap proses pemberian kredit, mulai dari usaha menjaga dana sampai dana transfer ke developer dan dari debitur sampai akad kredit serta pemupukan dana dari masyarakat

³² <https://ahliperbankan.com> diakses pada tanggal 9 maret 2022

3. *Customer Service*

Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Bertanggung jawab memberikan pelayanan kepada nasabah baik yang datang secara langsung maupun melalui telepon
- b. Bertanggung jawab atas akurasi dan kelengkapan data master statis seluruh aplikasi loket
- c. Bertanggung jawab atas pelayanan permohonan blokir maupun pembukaan blokir
- d. Bertanggung jawab terhadap penerapan prinsip mengenai nasabah (PBI No. 3/10/PBI/2001)
- e. Bertanggung jawab atas pemeliharaan rate khusus
- f. Bertanggung jawab atas pelaksanaan pengkinian data CIF/Nasabah
- g. Bertanggungjawab atas dilaksanakannya proses scanner tanda tangan giran
- h. Bertanggungjawab atas pelaksanaan seluruh aplikasi pembukaan rekening
- i. Bertanggungjawab atas pemeliharaan data CIF nasabah
- j. Bertanggungjawab atas pelaporan perkembangan penggabungan CIF nasabah
- k. Bertanggungjawab atas pemberian *Quality Service Level* terhadap nasabah prima
- l. Bertanggungjawab atas pelayanan administrasi ATM, termasuk pemberian ATM kepada nasabah kredit
- m. Bertanggungjawab atas updating rate counter
- n. Bertanggungjawab atas p\monitoring kecukupan brosur.

4. *Teller Service*

Tugas dan Tanggungjawab :

- a. Bertanggung jawab atas penerimaan kas menjelang awal hari
- b. Bertanggung jawab atas pengiriman uang tunai pada akhir hari

- c. Bertanggung jawab atas pertukaran uang tunai dan non-tunai klien melalui konter
- d. Bertanggung jawab atas ketepatan dan pemenuhan bagian informasi penukaran uang tunai dan non tunai melalui loket
- e. Bertanggung jawab atas pelaksanaan kapasitas aturan terkait dengan klien (PBI No.3/10/PBI/2001)
- f. Bertanggung jawab atas kesamaan antara uang tunai aktual, bukti pertukaran dan hasil pertukaran bagian
- g. bertanggung jawab atas kedatangan uang palsu/melawan hukum, dan dalam hal laporan kepada kepala teller.
- h. Bertanggung jawab untuk mencetak laporan pertukaran harian
- i. Bertanggung jawab untuk mengatur uang tunai
- j. Bertanggung jawab atas pelaksanaan administrasi sesuai pedoman administrasi front liner

5. *Financing Service*

Tugas dan Tanggungjawab

- a. Menginput data nasabah KPR
- b. Melakukan wawancara nasabah KPR
- c. Melakukan pemrosesan pengajuan KPR
- d. Melakukan penagihan kepada nasabah yang menunggak
- e. Membina hubungan dengan mitra developer

6. *Office Boy*

Tugas pokok dan tanggungjawab

- a. Menciptakan kebersihan dan kerapian sehingga terjaga performance kantor yang indah, bersih dan nyaman
- b. Terbantunya penunjang pekerjaan lain

G. Produk – produk BTN Syariah

Berikut produk – produk Bank BTN Syariah antara lain:

1. Produk Dana

a. Tabungan

i. Tabungan BTN Batara ib

Produk tabungan ini menggunakan akad *Wadiah* atau yang biasa disebut dengan titipan, dimana titipan ini dari satu pihak lain baik individu maupun sebuah lembaga yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat bisa diambil pemiliknya.

ii. Tabungan BTN Prima Ib

Produk tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* atau yang biasa disebut dengan investasi, yang dimana tabungan ini merupakan kerjasama antara dua pihak, pihak yang pertama atau disebut *sohibul maal* sebagai penyedia modal dan berhak memberikan kewenangan penuh kepada pihak lainnya atau *mudharib* dalam menentukan jenis dan tempat investasinya. Pada akad ini keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang telah disepakati diawal.

iii. Tabungan BTN Haji dan Umroh

Item dana cadangan ini merupakan dana investasi yang dimaksudkan untuk menyelesaikan haji dan umrah menurut standar syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* (usaha) dimana kerjasama ini antara pihak-pihak yang untung dan malang dibagi dengan proporsi yang telah disepakati di awal.

iv. Tabungan BTN Qurban IB

Item dana investasi ini adalah item dana investasi untuk merancang pembelian dan peredaran makhluk damai dengan kerangka pembagian keuntungan yang menguntungkan dan kejam berdasarkan standar syariah.

Item dana cadangan ini menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqoh* (spekulasi) di mana kerjasama antara dua perkumpulan umumnya bernilai dan kemalangan dipisahkan dengan proporsi yang disepakati sebelumnya.

v. Tabungan BTN Tabunganku ib

Rekening bank ini diharapkan untuk anak-anak yang berumur <17 tahun menurut standar syariah dan menggunakan akad wadiah atau biasa disebut dengan toko dimana toko tersebut dipindahkan mulai dari satu pihak kemudian ke pihak berikutnya, dua orang dan yayasan yang seharusnya. disimpan dan dikembalikan kapan pun jika pemiliknya menginginkannya.

vi. Tabungan BTN Simpanan Pelajar IB

Tabungan ini bertujuan untuk meningkatkan budaya gemar menabung dikalangan siswa mulai dari PAUD, TK, SD, SMP, SMA Madrasah (MI,MTS,MA) atau sederajat dengan prinsi syariah yaitu dengan menggunakan akad *Wadiah* (titipan) tersebut dari satu pihak ke pihak yang lain baik individu maupun lembaga yang wajib dijaga dan dikembalikan sewaktu – waktu apabila pemilik menghendakinya.

vii. Tabungan BTN Emas IB

Tabungan ini bertujuan untuk merencanakan pembelian emas yang merupakan salah satu bentuk investasi guna memenuhi kebutuhan masa depan dengan tetap mendapatkan bagi hasil yang saling menguntungkan serta berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqoh* (investasi) dimana pada akad ini bekerjasama antara dua pihak dengan pihak lain yang saling menguntungkan serta kerugian dibagi menurut nisbah yang telah disepakati diawal.

b. Deposito

a. Setoran IB BTN

Item ini adalah spekulasi nasib orang atau yayasan dengan pembagian keuntungan yang serius dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqoh (usaha), yaitu kerja sama antara dua perkumpulan dengan keuntungan dan kerugian yang dibagi dengan proporsi yang telah disepakati di awal.

b. Toko On Call BTN IB

Item spekulasi nasib ini memberikan manfaat memperlancar likuiditas organisasi dengan waktu 1-28 hari yang diawasi dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqoh (usaha), di mana perjanjian ini merupakan upaya bersama antara dua pertemuan dengan manfaat dan kemalangan yang dibagi dengan proporsi yang disepakati. .

c. Giro

1. Giro BTN IB

Produk toko aset ini bekerja dengan kesepakatan menggunakan perjanjian Wadiah atau toko di mana toko ini dipindahkan mulai dari satu pihak kemudian ke pihak berikutnya, dua orang dan perusahaan, yang harus dijaga dan dapat dikembalikan kapan saja jika pihak pemilik begitu ingin.

2. Giro BTN Prima IB

Item dana investasi ini menerapkan pembagian keuntungan yang kejam untuk organisasi yang memiliki latihan pertukaran tinggi. Item ini menggunakan akad Mudharabah Mutlaqoh (usaha) yang merupakan usaha terkoordinasi antara dua

pertemuan dengan proporsi dan kemalangan dipisahkan oleh pemahaman yang mendasarinya.

2. Pembiayaan Konsumer

a. Pembiayaan Penginapan

1. KPR BTN Platinum ib

Pendukung penginapan ini hadir untuk memberikan jawaban atas pembelian rumah, ruko, dan loteng, baik yang menarik, nanti atau seterusnya dengan melalui proses investasi awal yang sangat sederhana, cepat dan ringan serta juga porsi tetap selama penggunaan jangka waktu pendanaan. kontrak Murabahah. (perdagangan) yang memberikan keuntungan berbeda.

2. KPR BTN Indent IB

Pendukung KPR BTN Indent adalah sebagai kantor pembiayaan untuk mengklaim rumah, ruko, atau loteng berdasarkan permintaan dimana perjanjian yang digunakan adalah akad Istishna (jual beli) sehubungan dengan permintaan.

3. Pembiayaan Pembangunan Rumah BTN IB

Dukungan ini dapat diberikan bagi Anda yang ingin membangun rumah atau mendesain ulang rumah di wilayahnya sendiri sesuai dengan rencana dan keinginan klien melalui akad murabahah (deal and buy).

4. Pembiayaan Properti BTN IB Properti

Pendanaan ini diharapkan bagi individu yang membutuhkan tanggung jawab atas harta atau memerlukan renegotiasi (refrenching) atas hartanya dengan melaksanakan akad Musyarakah Mutanaqisah (kepemilikan sumber daya bersama).

5. Sponsor BTN KPR

Orang-orang yang berpenghasilan rendah yang membantu Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat untuk

bekerja dengan pembelian rumah, dalam mendukung ini menggunakan akad Murabahah (jual beli) yang memberikan berbagai keuntungan.

b. Pembiayaan Non Perumahan

1. Pembiayaan Mesin Kendaraan ib

2. Pendukung ini memberikan jawaban atas kepemilikan roda dua atau roda empat dengan siklus cepat, organisasi sederhana, biaya tetap dan porsi untuk sisa cicilan, pendanaan ini menggunakan akad Murabahah (jual beli).

3. Pembiayaan Tunai Emas BTN IB

Pendukung uang emas ini merupakan salah satu jawaban atas kebutuhan harta benda untuk keperluan tak terduga dengan bergantung pada emas yang diklaim dengan interaksi yang benar-benar cepat dan aman serta dengan porsi yang tetap dan ringan dengan memanfaatkan akad Qardh (gadai) yang disertai dengan surat gadai sebagai akomodasi Marhun untuk digunakan sebagai pinjaman rumah. memastikan datangnya seluruh atau sebagian kewajiban klien kepada Murtahin.

4. Pembiayaan Emasku BTN IB

Pembiayaan emasku BTN hadir dengan memberikan solusi bagi nasabah yang ingin memiliki investasi berupa kepemilikan emas lantakan (batangan) bersertifikat antam berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah* (jual beli).

5. Pembiayaan Multimanfaat BTN IB

Pembiayaan multimanfaat ini memberikan solusi bagi pegawai dan pensiunan untuk membantu keperluan kebutuhan jenis barang elektronik, furniture, dan kebutuhan lainnya tanpa adanya uang muka, angsuran ringan dan tetap sampai dengan lunas serta jangka waktu hingga 10 tahun dengan menggunakan akad *Murabahah* (jual beli)

6. Pembiayaan Multijasa BTN IB

Pembiayaan ini hadir memenuhi keperluan untuk mendanai kebutuhan layanan jasa seperti pendidikan, kesehatan, wisata, umroh, sampai pernikahan dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun. Pada pembiayaan ini menggunakan prinsip akad *Kafalah Bil Ujroh* (imbalan atas jasa penjaminan)

3. Pembiayaan Komersial

a. Pembiayaan Bisnis

1. Pembiayaan Konstruksi IB BTN

Pendanaan ini hadir untuk memberikan jawaban bagi pengelola uang untuk mendukung pengembangan proyek-proyek properti yang menggabungkan struktur dan kerangka terkait, tujuan pendukung ini adalah akad muyarakah atau yang biasa disebut dengan kerjasama.

2. Pembiayaan Investasi IB BTN

Pendukung usaha BTN ini hadir untuk memberikan jawaban bagi klien untuk membeli/memperoleh barang dagangan spekulasi (konsumsi modal) dengan menggunakan akad Musyarakah atau perjanjian pemberian aset untuk kerjasama atau menggunakan Istishna (perjanjian atau tagihan pemasok aset).

3. Pembiayaan Modal Kerja BTN IB

Pendanaan modal kerja BTN hadir untuk memberikan jawaban bagi klien untuk mendukung kebutuhan modal klien mereka yang berfungsi dalam mempertahankan bisnis dengan menggunakan pemahaman kolaborasi (Mudharabah atau Musyarakah).

1. E- Channel

a. E- Banking

2. Icash Management System

3. Mobile Banking BTN Syariah

4. Mobile Wakaf NU BTN Syariah

b. Kemudahan Biaya Transaksi

1. Kartu Debit BTN
2. ATM, ATM Non Tunai, dan CDM

2. Jasa Layanan

- a. Layanan Tambahan
 1. Program Pengembangan Operasional (PPO)
 2. Penerimaan Biaya Perjalanan Haji
 3. Payrol BTN
 4. SPP Online
 5. Payment Point BTN
 6. Kiriman uang

4. Program

berbagai macam program antara lain :

1. Program Tabungan Haji dan Umroh BTN IB
2. Program Tabungan Umroh Biasa dan Junior
3. Program Tabungan BTN Umrah Junior
4. Program Lomba
5. Biaya Pengumpul Dana Cadangan
6. Program Kemitraan Daerah (CPP)
7. Program Dana Cadangan dengan Hadiah Wakaf
8. Program Xtra Falah Sedekah/Infaq Tabungan
9. Program Tabungan Hadiah Langsung
10. Program dana cadangan dengan Hadiah Kontribusi Rutin
11. Program Tabungan BTN Qurban ib

5. Promosi

- a) Tabungan, Pada tabungan ini berisi tentang promosi berbagai macam jenis tabungan yang ada di BTN Syariah Ngaliyan
- b) Promo, Adanya promo yang diberikan kepada nasabah

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Akad Murabahah Dengan Wakalah Pada Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan

Pembiayaan Pembelian Rumah (KPR) di BTN Syariah Ngaliyan merupakan pembiayaan yang boros. Pembiayaan Pembelian Rumah (KPR) untuk item BTN Syariah disebut BTN Platinum mendukung IB. Pendukung BTN Platinum IB ini adalah administrasi pendanaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk mendukung akuisisi rumah pribadi (pembeli), baik baru maupun bekas, untuk insinyur dan non-desainer, dengan aturan akad Murabahah..³³

Akad murabahah adalah akad jual beli antara Bank dan Nasabah, dimana bank akan membeli produk-produk yang dibutuhkan dan menukarkannya kepada nasabah dengan biaya barang dagangan di samping suatu keuntungan yang disepakati bersama. Selain memanfaatkan akad Murabahah untuk penunjang akad Syariah di BTN Syariah, Ngaliyan juga memanfaatkan akad Wakalah untuk pembelian rumah kepada nasabah sebelum akad Murabahah..³⁴

Dalam proses porsi KPR, untuk mengurus pendanaan sebelum pembangunan yang telah ditentukan, pihak Ngaliyan BTN Syariah akan memberikan potongan harga sebesar berapa dukungan dari keseluruhan pendapatan, hal ini tidak disepakati menjelang awal perjanjian..³⁵

Atas wanprestasi/kredit buruk yang dialami nasabah, pihak BTN Syariah Cabang Ngaliyan telah menyiapkan dan mengambil langkah-langkah. Hal utama yang akan dilakukan adalah BTN Syariah Ngaliyan akan berbicara dengan klien dengan menjangkau dan selanjutnya mengunjungi secara lugas,

³³ Bpk.Hanif Zulhan, dari divisi financing service, wawancara pribadi pada tanggal 27 Februari 2022

³⁴ Ibu Chandra selaku Sub Branch Head, wawancara pribadi pada tanggal 1 Maret 2022

³⁵ Ibid

dengan asumsi tidak ada hasil, akan dilanjutkan dengan penerbitan SP1 hingga SP3 dengan asumsi masih belum ada hasil yang sesuai, dengan Dalam hal pembakaran melalui SP3 juga tidak ada niat jujur dari klien sendiri, maka BTN Syariah Ngaliyan akan melakukan penutupan jaminan di kantor penjualan negara dimana hasil dari barter akan digunakan untuk menjaga dari sisa harta nasabah, dalam hal terdapat kelebihan dari penawaran jaminan tersebut, maka BTN Syariah akan memberikan kepada nasabah. Namun demikian, dalam hal nasabah dinyatakan pailit oleh BTN Syariah namun sekaligus memiliki niat yang tulus untuk membayar porsinya, maka pada saat itu yang diselesaikan oleh BTN Syariah adalah melalui pembangunan kembali dengan Penjadwalan Kembali Sisa Pembayaran (PUSP) design, dimana porsi klien menjadi lebih sederhana dengan tenor yang lebih berlarut-larut. Penjadwalan ulang yang dilakukan oleh BTN Syariah hanya menjadwalkan ulang kelebihan head and edge yang luar biasa tanpa penambahan yang berbeda.³⁶

1. Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan

Mengingat pasal 3 pelaksanaan Prinsip Murabahah adalah aturan Murabahah yang terjadi antara Bank dan Nasabah yang diselesaikan menurut pengaturan Syariah dan diarahkan oleh perjanjian-perjanjian yang menyertainya;

- a. Klien membutuhkan rumah tapak/tingkat dan meminta agar Bank melengkapinya dengan kantor pendanaan Murabahah untuk akuisisi rumah tapak/tingkat.
- b. Bank akan menjual rumah/tempat/tingkat dan, melengkapi kantor pendanaan Murabahah sesuai permintaan klien.
- c. Klien akan membahas biaya penjualan Bank sesuai perjanjian dan biaya penjualan Bank dapat berubah selama legitimasi perjanjian ini.

Berikut contoh transaksi pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) di BTN Syariah Ngaliyan adalah sebagai berikut:

³⁶ Bpk Hanif Zulhan, divisi Finanching Service, wawancara pribadi pada tanggal 27 Februari 2022

Menunjuk aplikasi permohonan pembiayaan Bapak/Ibu dengan ini kami sampaikan bahwa permohonan pembiayaan Bapak/Ibu dapat disetujui , dengan ketentuan dan syarat sebagai berikut:

- | | |
|--|--|
| 1) Jenis pembiayaan | : KPR BTN Indent IB |
| 2) Jenis Peruntukan | : Pemilikan Rumah |
| 3) Maksimal Pembiayaan | : Rp 422,900,000 |
| 3.1) Pelunasan Rumah | : Rp 105,700,000 |
| 3.2) Harga jual Rumah | : Rp 528,500,000 |
| 3.3) Perkiraan Pembiayaan Prarealisasi : | |
| a. Biaya Administrasi | : Rp 2,700,000 |
| b. Biaya Proses | : Rp 900,000 |
| c. Biaya Apraisal | : Rp 0 |
| d. Biaya Premi Asuransi Jiwa | : Rp 4,782,810 |
| e. Biaya Premi Asuransi Kerugian | : Rp 515,720 |
| f. Biaya Notaris | : Rp 150,000 |
| g. Biaya SKMHT & APHT | : Rp 4,228,000 |
| Total | : Rp 13,276,530 |
| 4) Margin Keuntungan | : Rp 232,540,772 |
| 5) Harga Jual Bank | : Rp 655,340,772 |
| 6) Angsuran Bulan Ke 1-60 (promo) | : Rp 5,239,853 |
| Angsuran selanjutnya s/d jatuh | : Rp 5,682,493 |
| Tempo pembiayaan | |
| 7) Jangka Waktu | : 120 Bulan |
| 8) Jaminan | :Tanah dan
bangunan serta
isinya |
| 9) Dokumen Jaminan | :SHM
No.6054/WONOLOPO |
| 10) Alamat Jaminan | :Griya Safira A No.4
Mijen, |

11) Syarat dan Ketentuan Lainnya sebagai berikut;

11.1) Bapak/Ibu wajib menyediakan sejumlah dana rekening tabungan atas nama Bapak/Ibu di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Semarang yang akan dipergunakan untuk:

- a. Setoran awal tabungan : Rp 200,000
- b. Dana mengendap : 5,682,493
- c. Perkiraan biaya pra realisasi : Rp 13,276,530
- jumlah : Rp 19,159,023

11.2) Apabila saldo di rekening tabungan atas nama Bapak/Ibu tidak mencukupi untuk pemenuhan persyaratan pada butir 3.2 dan 11.1 diatas, maka Bapak/Ibu wajib menyetorkan kekurangannya ke rekening tabungan atas nama Bapak/Ibu.

11.3) Biaya yang tercantum pada butir 3.2 dan 11.1 diatas belum termasuk biaya antara penjual dan pembeli dengan notaris antara lain mencakup clearance sertifikat, akta jual beli, balik nama dan pajak yang timbul akibat adanya jual beli.

11.4) Penyediaan pembiayaan ini hanya berlaku dan dapat diakadkan apabila:

- a. Tanah dan bangunan yang akan dijadikan jaminan telah memenuhi syarat dan ketentuan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk.
- b. dokumen – dokumen persyaratan pembiayaan dan validasi pajak penjual dan pembeli telah diserahkan dan telah memenuhi syarat dan ketentuan
- c. saldo tabungan atas nama Bapak/Ibu telah memenuhi persyaratan dana sebagaimana dimaksud butir 3.3 dan 11.1 diatas

2. Syarat – syarat Pengajuan Pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan.

Dalam memberikan pembiayaan *Murabahah* pada KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan memberikan syarat dan juga ketentuan kepada nasabah untuk dipenuhi, berupa:³⁷³⁸

- a. Warga Negara Indonesia (WNI)
- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah
- c. Pas photo 3X4 (suami – istri)
- d. Fc surat nikah (suami – istri) bagi yang sudah menikah
- e. Fc NPWP
- f. Slip gaji (3 bulan terakhir)
- g. SRT (Surat Keterangan Kerja) / SK terbaru
- h. Rek. Koran tabungan (3 bulan terakhir)
- i. Denah lokasi tempat tinggal, saudara dekat dan perusahaan
- j. Surat keterangan domisili
- k. Wajib mengisi nama, alamat lengkap dan No telepon yang bisa dihubungi
- l. Materai (SPR BANK)

Berdasarkan pasal 10 tentang Pernyataan Kebenaran Data Dokumen

- a. Nasabah menyatakan seluruh data/dokumen yang diberikan kepada Bank terkait persyaratan pengajuan KPR, persyaratan pelaksanaan akad, persyaratan pengikatan jaminan dan untuk kepentingan Bank lainnya adalah benar dan membebaskan Bank dari segala tuntutan apapun dan dari pihak manapun bila data/dokumen yang diberikan adalah tidak benar
- b. Apabila dikemudian hari data/dokumen yang diberikan Nasabah kepada Bank terbukti tidak benar, maka Nasabah bersedia

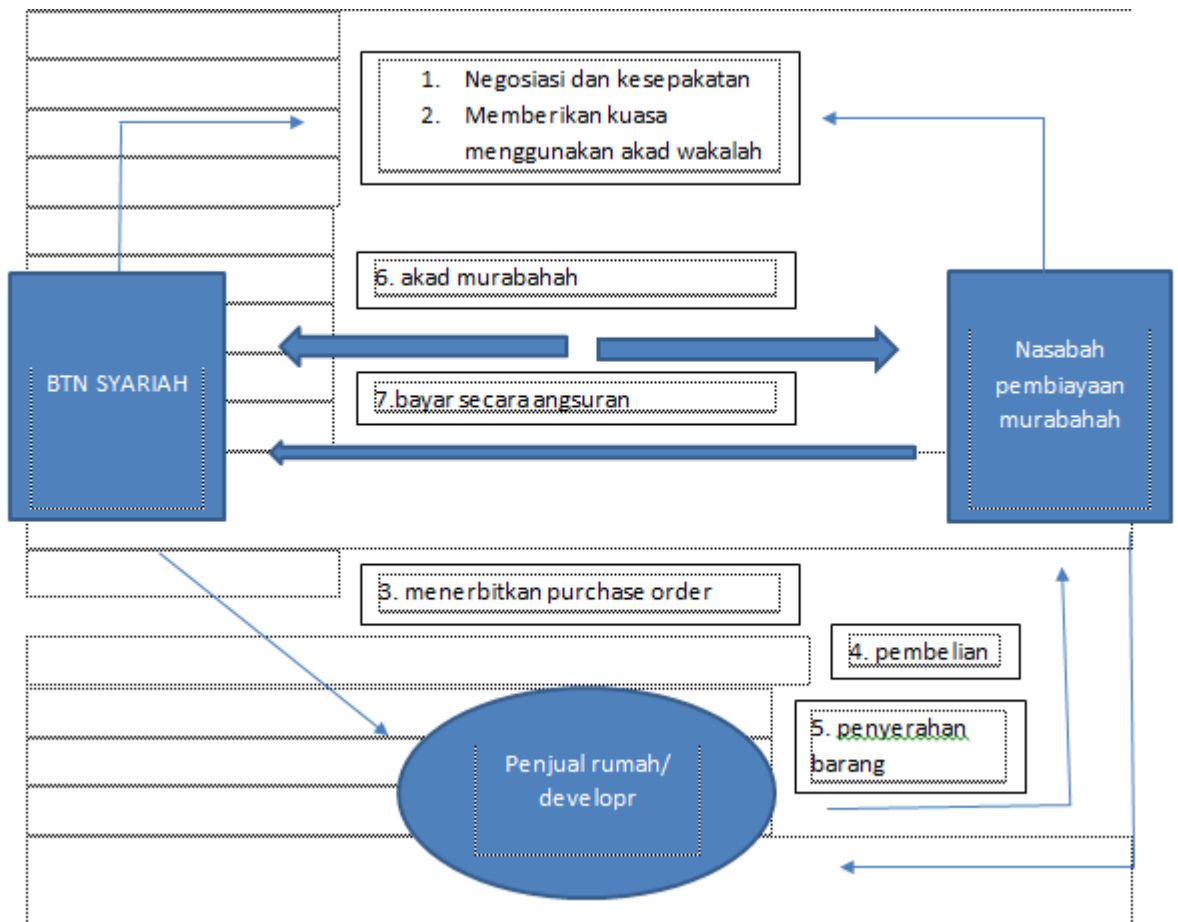
³⁷ Bpk Hanif Zulhan, divisi financing Service, wawancara pribadi pada tanggal 27 Februari 2022

³⁸ Bpk Hanif Zulhan, divisi Financing Service, wawancara pribadi pada tanggal 27 Februari 2022

menerima sanksi yang sesuai ketentuan Bank dan peraturan perundang – undangan yang berlaku.

3. Skema Murabahah pada KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan

Gambar 4.2



Keterangannya sebagai berikut:

1. Nasabah datang ke Bank BTN Syariah Ngaliyan dan mengajukan pembiayaan kepemilikan rumah dengan membawa semua persyaratan yang dibutuhkan seperti diatas, kemudian antara BTN Syariah dengan nasabah melakukan negosiasi dan juga kesepakatan diawal. Dalam hal ini pihak dari BTN Syariah menjelaskan hal yang berkaitan dengan transaksi *Murabahah* seperti harga rumah, margin keuntungan, rincian angsuran, tenor pembiayaan, spesifikasi barang (rumah) dan uang muka sebagai penentu uang muka pada BTN Syariah adalah sebesar 20% untuk rumah non subsidi dan 5% untuk rumah yang bersubsidi.
2. Dalam hal permohonan dikabulkan, untuk keadaan tersebut BTN Syariah akan memberikan kuasa hukum (Wakalah) kepada nasabah untuk membeli rumah sesuai kesepakatan, dimana Bank BTN Syariah adalah pemasok aset di rekening bank untuk klien untuk demikian digunakan untuk membeli rumah untuk desainer untuk klien. nama BTN Syariah.
3. Kemudian BTN Syariah memberikan Purchase Order sesuai kesepakatan dengan klien ke dealer rumah sehingga barang dikirim dari klien
4. Klien membeli rumah dari penjual rumah yang ditangani oleh BTN Syariah (untuk situasi ini aset yang baru saja dipindahkan oleh BTN Syariah ke arsip klien akan dihapus dan dipindahkan ke arsip dealer/desainer
5. Dalam hal telah terjadi pertukaran antara klien dengan dealer rumah, maka pedagang rumah akan menyerahkan barang dagangan (rumah/kunci) dan selanjutnya mencatat kepada klien.
6. Setelah barang atau rumah dibeli oleh klien, klien memiliki pilihan untuk menyerahkan rumah dan catatannya ke BTN Syariah. Pada tingkat dasar, rumah tersebut diklaim oleh BTN Syariah. Setelah akan

ada murabahah antara BTN Syariah dengan nasabah, untuk situasi ini objek pembiayaan berupa rumah kemudian berubah menjadi jaminan/asuransi oleh BTN Syariah.

7. Nasabah kemudian akan membayar rumah tersebut dengan harga pokok ditambah dengan margin yang telah disepakati diawal secara angsuran.

B. Kesesuaian Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada BTN Syariah Ngaliyan Semarang Dengan Fatwa DSN MUI

Dalam pelaksanaan akad murabahah dengan wakalah pada penunjang akad syariah di BTN Syariah Ngaliyan Semarang telah dilakukan sesuai dengan pengaturan fatwa DSN MUI No.07/DSN/MUI/IV/2000 dan DSN-MUI No.10/ DSN-MUI/IV/2000

Untuk mengkaji apakah dukungan *Murabahah* dengan *Wakalah* di BTN Syariah Ngaliyan Semarang sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI tentang Murabahah, maka dapat dirinci sebagai berikut:

1. Pemanfaatan akad Wakalah

Ditunjang dengan kaidah jual beli yang diterapkan dengan akad Murabahah bil Wakalah, lebih tepatnya pihak Ngaliyan BTN Syariah telah menyetujui nasabah untuk membeli barang dagangan yang digadaikan.

Pada prinsipnya, dalam kontrak Murabahah, terlepas dari apakah pada jam pertukaran, pedagang tidak memiliki produk yang dapat ditukarkan. Namun konsekuensi dari penjjakan sejauh pembiayaan KPR Syariah, Bank belum memiliki merchandise atau rumah untuk ditawarkan kepada nasabah. Meskipun demikian, salah satu atribut pendukung murabahah sebagaimana tertuang dalam fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah pasal 9 adalah wajar bagi Bank untuk menyetujui nasabah sebagai spesialis Bank untuk membeli produk. atau barang dagangan. untuk kepentingan Bank.

Dalam penggunaan akad wakalah, Bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang dagangan/rumah dari perancang,

kemudian pada saat itu rumah tersebut menjadi milik nasabah, kemudian pada saat itu nasabah memberikan dokumen rumah tersebut kepada BTN Syariah Ngaliyan maka secara prinsip rumah tersebut adalah milik Bank BTN Syariah cabang Ngaliyan Semarang. Kemudian setelah Bank memiliki Rumah tersebut maka terjadilah akad *Murabahah* antara Bank dengan nasabah. BTN Syariah Ngaliyan akan menjual rumah tersebut kepada nasabah dengan harga pokok serta margin yang telah disepakati diawal. Hal ini menurut peneliti sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* jika Bank ingin mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, dan akad *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik Bank.

1. Penundaan Pembayaran Dalam *Murabahah*

Dengan asumsi ada penundaan angsuran murabahah yang menurut penilaian BTN Syariah Ngaliyan Semarang nasabah belum siap membayar namun lalai dalam menyelesaikan komitmennya, maka cara yang akan ditempuh BTN Syariah adalah memberikan pemberitahuan terlebih dahulu baik secara lisan maupun sebagai penjelasan yang ceroboh sebagai satu lagi perbuatan yang semacam dikirim dari lokasi klien, memberikan peringatan dengan memberikannya sebagai papan stiker. Jika teknik ini tidak berhasil, maka BTN Syariah Ngaliyan akan memberikan SPI sebagai pemberitahuan terlebih dahulu yang memiliki masa tenggang dan akan berlangsung hingga SP3, jika tidak ada hasil maka akan dilanjutkan ke sistem barter di kantor obral Negara. Pengembalian dari pihak asuransi diharapkan dapat menutupi kelebihan kepala kewajiban nasabah, dan dengan asumsi bahwa ada lebih dari penutupan berlanjut, BTN Syariah akan mengembalikannya kepada nasabah. Pelatihan ini dibenarkan oleh fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Bagi Nasabah yang Tidak Mampu membayar.

2. Penjadwalan kembali tagihan *Murabahah*

Penjadwalan kembali (*rescheduling*) yang dilakukan oleh BTN Syariah Ngaliyan hanya menjadwalkan kembali sisa *outstanding* pokok dan *margin* tanpa adanya penambahan *outstanding* pokok, margin atau biaya – biaya yang lain. Hal ini seperti yang tercantum dalam fatwa No.48/DSN-MUI/II/2005 yang dalam proses penjadwalanya kembali adalah biaya *riil*.

3. Bangkrut dalam *Murabahah*

Bagi nasabah yang mengalami pasal 11 dalam *Murabahah*, BTN Syariah memberikan kelonggaran melalui penjadwalan kembali atau *reschedule* pendukung atau sampai nasabah dapat mengganti sesuai kesepakatan. Hal ini juga sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

4. Jaminan dan pengikatanya

Untuk memastikan penggantian pinjaman rumah sebagai jaminan, serta menyerahkan bukti tanggung jawab untuk jaminan yang unik dan substansial sesuai pedoman material. Nasabah wajib memberikan bantuan penuh untuk memberdayakan Bank untuk melakukan pembatasan hak atas tanah dan bangunan yang dibiayai oleh KPR sebagai jaminan dengan cara dan apabila dianggap besar oleh Bank dan dengan demikian menjadi bukti pertanggungjawaban atas akta tanah dan bangunan. pembatasan jaminan dibatasi oleh Bank sampai seluruh ukuran pendukung pinjaman rumah diganti. Semua biaya yang diharapkan untuk membatasi kebebasan wilayah dan struktur jaminan, termasuk biaya resmi resmi, PPAT, beban pemerintah seperti kewajiban materai dan biaya pendaftaran/pendaftaran di kantor pertanahan, dll ditanggung oleh klien dan untuk situasi ini Bank harus membayar lunas dan serentak kepada Bank secara penuh. Nasabah diharapkan untuk memberikan data yang benar sehubungan dengan pertanyaan Bank sehubungan dengan pengawasan dan pemeriksaan produk yang diagunkan.

5. Potongan *Murabahah* untuk pelunasan lebih awal

Menyimpang dari pembayaran angsuran sebagaimana yang sudah diatur, nasabah dapat melakukan pembayaran ekstra yang dilakukan diluar jadwal pembayaran angsuran tetap, dengan maksud untuk pelunasan dipercepat yang dilakukan sebelum berakhirnya jatuh tempo pembiayaan, untuk dapat melakukan pembayaran ekstra ada ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah yaitu mengajukan permohonan tertulis kepada Bank, pembayaran ekstra sekurang – kurangnya 5 lima angsuran per bulan atau sesuai dengan ketentuan bank, dalam hal ini nasabah melakukan pelunasan dipercepat sebagaimana yang dimaksud, Bank dapat memberikan potongan dari kewajiban pembayaran *Murabahah* sesuai dengan ketentuan Bank.

6. Pembayaran uang muka/*Down Payment*

Bagi nasabah yang mendapatkan support office dari Bank, akan diperkenankan melakukan investasi awal untuk pembiayaan sendiri sebesar 20% untuk rumah non sponsor dan 5% untuk rumah yang dibiayai. Sebelum perjanjian pendukung, klien diharapkan membayar cicilan di muka secara langsung kepada perancang. Secara hipotetis dalam akad *murabahah* tidak ada kewajiban bagi pembeli untuk melakukan penyelesaian terlebih dahulu, jika *murabahah* diselesaikan dengan cara yang ekstrim, namun dalam hal pedagang dan pembeli telah sepakat dengan adanya akad *murabahah*. pengembangan maka untuk bursa *murabahah* diperbolehkan sebagaimana tertuang dalam fatwa DSN-MUI No. 13/DSN - MUI/IX/2000.

C. Perbandingan Transaksi KPR Syariah dan Konvensional

Ketika akan membeli sebuah rumah perlu adanya pertimbangan yang cukup matang, lantaran banyak orang yang tidak memiliki uang tunai secara cukup, produk KPR juga semakin beragam adanya, salah satunya KPR Syariah. Lantaran dikeluarkan perbankansyariah, KPR Syariah adalah tidak menggunakan skema bunga dalam aplikasinya. Dibandingkan dengan KPR

Bank konvensional, terdapat kelebihan dan kekurangan ketika nasabah memilih menggunakan KPR Syariah untuk membeli rumah.

Bagaimana perbedaan KPR Syariah dengan KPR Konvensional?, KPR syariah memiliki kelebihan dan kekurangan, adapun keuntungannya dari KPR Syariah yaitu tidak menerapkan bunga bank sifatnya naik turun dan tidak bisa diprediksi, sehingga cicilannya tetap hingga masa berakhirnya KPR, sedangkan KPR Konvensional menggunakan sistem bunga sedangkan KPR Syariah non bunga, konvensional dipengaruhi oleh risiko bunga yang naik turun sehingga secara risiko lebih tinggi dibandingkan dengan cicilan KPR Syariah. Meskipun ada beberapa bank konvensional yang menggunakan skema tetap bunga, akan tetapi bunga yang berlaku lebih mahal.

Ilustrasi simulasi KPR Syariah, seorang nasabah akan membeli rumah seharga 300 juta, pihak bank syariah akan membeli rumah tersebut dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan mengambil keuntungan margin 100 juta, maka uang yang harus nasabah cicil yakni sebesar 400 juta setelah dikurangi uang muka, dengan skema ini maka besaran cicilan bersifat tetap karena sudah disepakati diawal saat akad.

Berikut perbandingan KPR Syariah dan KPR Konvensional

1. KPR Bank Syariah
 - a. Akad menggunakan prinsip jual beli Murabahah
 - b. Cicilan bersifat tetap hingga masa KPR berakhir
 - c. Tenor sekitar 5 – 15 Tahun
 - d. Tidak ada sanksi denda bagi nasabah yang terlambat membayar cicilan.
2. KPR Bank Konvensional
 - a. Menggunakan skema pinjaman dengan bunga
 - b. Cicilan fluktuatif menyesuaikan dengan Bi rate dan kebijakan bank
 - c. Tenor lebih lama, sampai 25 Tahun
 - d. Ada denda bagi nasabah yang terlambat membayar angsuran

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dalam penelitian ini kesimpulan adalah sebagai berikut :

1. Regulasi pembiayaan *Murabahah* dengan *Wakalah* pada pembiayaan KPR Syariah yang dipraktikan di BTN Syariah Ngaliyan Semarang yaitu dengan menggunakan skema pembiayaan akad *Murabahah Bil Wakalah*, BTN Syariah memberikan kuasa/mandate kepada nasabah untuk membeli barang pesananya terlebih dahulu kepada *developer*, kemudian menjadi hak milik Bank terlebih dahulu setelah surat dan dokumen diserahkan kepada Bank sebagai jaminan pembiayaan.
2. Pada implementasi yang berdasarkan fatwa DSN-MUI tentang akad *Murabahah* dengan *Wakalah* terhadap praktik pembiayaan KPR Syariah sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI terutama pada model atau skema *Murabahah* dengan *Wakalah* dan dapat diperlakukan bagi nasabah yang mungkin terjadi penurunan kemampuan untuk melunasi kewajiban angsuran.
3. Bank konvensional dalam penjualan KPR menerapkan bunga yang setiap tahunnya terus meningkat, sedangkan KPR Syariah menggunakan akad *Murabahah* dengan cicilan tetap, sedangkan konvensional cicilan flutuaktif.

B. SARAN

Berikut merupakan sarang yang dapat diberikan dari penulis sebagai bahan perbandingan dan masukan yang kemudian dapat diterima yaitu sebagai berikut:

1. Bagai pihak BTN Syariah Ngaliyan Semarang, sebaiknya lebih giat dalam mempromosikan produk serta jasa yang ada didalamnya kepada

masyarakat yang lebih luas agar lebih dikenal banyak orang dan diminati masyarakat.

2. Selain giat mempromosikan BTN Syariah Ngaliyan juga harus memberikan pelayanan dengan baik kepada nasabah agar merasakan kepuasan terhadap pelayanan BTN.
3. Terus mengembangkan produk dan jasa perbankan syariah yang sudah sesuai dengan prinsip syariah dengan lebih baik lagi.
4. Diharapkan BTN Syariah untuk terus meningkatkan kualitas produk terutama pada Pembiayaan kepemilikan rumah Syariah, karena di BTN Syariah pembiayaan KPR adalah produk utama unggul.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul aziz Muhammad azzam, 2010. *fiqh muamalat sistem transaksi dalam islam*, Jakarta : Sinar Grafika Offset
- Agung, Bagya Prabowo, 2012, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah* , Yogyakarta : UII Press
- Agus, Ersan Purwanto dan Ratih Dyah Sulistyastuti, 2007, *Metode Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Gava Media.
- Ali, Zainuddin, 2008, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika
- Ghupta dan Shanmugam, 2008, *a practical perspective*, Petaling Jaya. Selangor Darul Ehsan : Pearson Longman.
- <https://ahli perbankan.com> diakses pada tanggal 9 maret 2022
- <https://www.btn.co.id>
- <https://www.syariahbank.co.id>
- Iskandar, 2009, *Metodologi Penelitian Kualitatif* : Jakarta : Gaung Prasad Press,.
- Nasrun, 2000, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Gaya Media Pratama
- Ridwan, 2021. *Manajemen Baitul Mall Wa Tamwil : Bagi hasil sikenalkan dengan istilah profit sharing atau pembiayaan laba.*: Yogyakarta : UII Press.
- Sjahdein Remy, 2004. *Perbankan Syariah Produk – produk dan aspek – aspek hukumnya* : Jakarta : Prenada Media Group
- Sugiono, 2010, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfa Beta.

Sugiono, 2005, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*,
Bandung: Alfabeta.

sumber artikel https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah

Sutopo, HB, 2006, *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS.

Syafii Muhammad Antonio, 2001., *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*,
Jakarta : Gema Insani Press.

UU No. 21 Tahun 2008 pasal 19 ayat (1) huruf D Tentang Murabahah

UU No.7 Tahun 1992 dalam UU No Tahun 1998 pasal 1 angka 12 tentang
Perbankan.

Wawancara dengan Bpk. Anggar Dewangga dari divisi Operatting Staff
pada tanggal 17 Februari 2022

Wawancara dengan Bpk. Hanif dari divisi Finanching pada tanggal 27
Februari 2022

Wawancara dengan Ibu Chandra selaku SUB BTN Syariah Ngalyan pada
tanggal 1 Maret 2022

Wiratna, Sujarweni V. 2001, *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Gava
Medika, 2014, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta : Gema
Insani Press.

Wiroso, 2005, *Jual beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press,.

Yunia Ika Fuzia, dkk, 2014, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Sidoarjo:
Kenacana.

Kabumi.pikiran-rakyat.com

<https://www.kompasiana.com>

<https://money.kompas.com>

LAMPIRAN

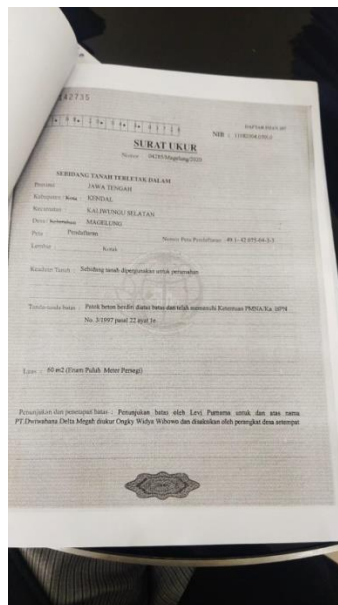
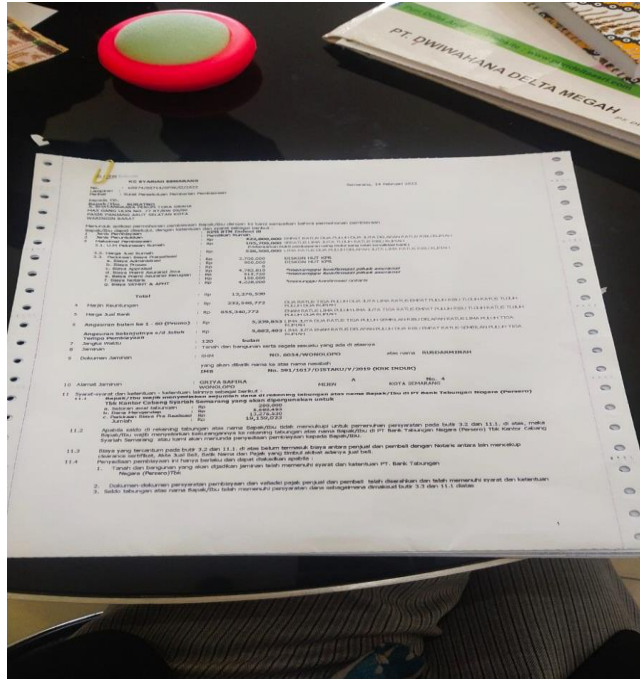
Foto Bank BTN Syariah



Foto di Bank BTN Syariah Ngaliyan



Berkas akad KPR Syariah



Salah satu contoh brosur KPR



ASANA HILL

Banjaran - Beringin - Ngalyan

HARGA MULAI
700

MILIKI SEGERA HUNIAN CLUSTER SESUAI IDAMAN ANDA

- Asri - Aman - Adem
- Strategis - Nyaman



TERSEDIA TYPE : 55/120 dan 85/132



FASILITAS :

TYPE 55 (1 LANTAI)

- 2 KAMAR TIDUR
- 1 KAMAR MANDI
- 1 DAPUR
- 1 RUANG UTAMA
- 1 CARPORT
- 5 MENIT KE TOL
- 5 MENIT KE RUMAH SAKIT
- 15 MENIT KE BANDARA



FASILITAS :

TYPE 85 (2 LANTAI)

- 4 KAMAR TIDUR
- 2 KAMAR MANDI
- 1 DAPUR
- 1 RUANG UTAMA
- 1 BALCONY
- 1 CARPORT
- 5 MENIT KE TOL
- 5 MENIT KE RUMAH SAKIT
- 15 MENIT KE BANDARA

SPESIFIKASI :

Pondasi : Footplate, Batu Belah
 Struktur : Beton Bertulang
 Lantai : Granit Tile 60 x 60 cm
 Sanitary : Closet Dudukan
 Dinding : Bata Merah, Finishing Cat Jotun
 Atap : Struktur Baja Ringan, Atap Metal Pasir
 Platfond : Rangka Hollow, Gypsum
 Kusen : Aluminium
 Pintu : Engineering Door
 Reservoir : Groundtank
 Listrik : 2200 Watt (2 Lantai)
 Listrik : 1300 Watt (1 Lantai)
 Air Bersih : Artets / PDAM

DESIGN CUSTOM

SERTIFIKAT HAK MILIK

MASIH TERSEDIA 10 UNIT

Contact Person :

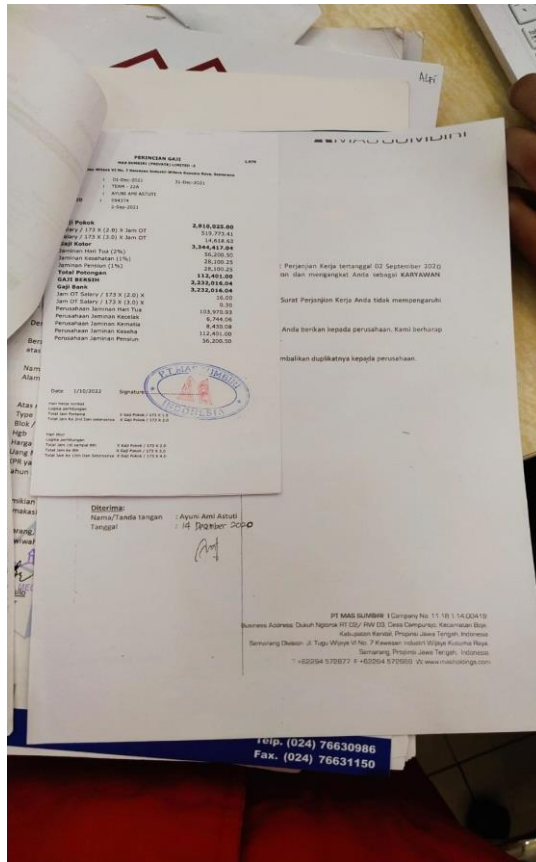
Hunian Cluster Minimalis Modern Harga Terjangkau

Formulir nasabah KPR

The image shows a complex KPR (Kredit Pemilikan Rumah) application form. It is divided into several sections with blue headers, each containing a grid for data entry. The sections include:

- Identifikasi Diri** (Personal Identification): Fields for name, address, and contact information.
- Identifikasi Pekerjaan** (Job Identification): Fields for occupation, company name, and income details.
- Identifikasi Keuangan** (Financial Identification): Fields for bank account information and other financial data.
- Identifikasi Properti** (Property Identification): Fields for property details, including location and value.
- Identifikasi Lainnya** (Other Identification): Fields for additional personal or financial information.

At the bottom of the form, there is a section for the applicant's signature and stamp, along with a date field.



Berkas perlengkapan

KELENGKAPAN BERKAS KPR

1. PAS FOTO 3X4 (SUAMI - ISTRI)	1 LBR
2. FC KTP (SUAMI - ISTRI) BAGI YANG SUDAH MENIKAH	2 LBR
3. FC KARTU KELUARGA	1 LBR
4. FC SURAT NIKAH (SUAMI - ISTRI) BAGI YANG SUDAH MENIKAH	3 LBR
5. FC NPWP	3 LBR
6. SLIP GAJI (3 BULAN TERAKHIR)	ASLI
7. SURT KETERANGAN KERJA / SK TERBARU	ASLI / FC
8. REK. KORAN TANJUNGAN (3 BULAN TERAKHIR)	ASLI
9. CDRAH LOKASI TEMPAT TINGGAL, SALUGARA TERDEKAT & PERUSAHAAN	ASLI
10. SURAT KETERANGAN DOMISILI (SELAIN KTP KENDAL DAN SEMARANG)	ASLI
11. WAJIB MENGGISI NAMA, ALAMAT, LENGKAP DAN NO. TELPON YANG BISA DIHUBUNGI (KONTAK EMERGENCY)	1 LBR
12. MATERI (SPR BANK)	1 LBR



STH Syarik

NAMA : Ayuwi Ami Astuti
ALAMAT : Manglung Nalon #105/1607
NO. TELP : 0853 6240 413
TYPE : 60/80
BLOK : X5 NO. KAVLING : 17

PT. DWIWAHANA DELTA MEGAH



Wawancara Kepada Bpk Hanif Zulhan selaku staff bagian Finanching

1. Bagaimana implementasi akad Murabahah dengan Wakalah pada pembiayaan KPR Syariah di BTN Syariah Ngaliyan?
2. Apakah pembiayaan KPR tersebut sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI?
3. Bagaimana cara menentukan perhitungan untuk cicilan agunan KPR Syariah?
4. Apa saja yang menjadi syarat yang harus dipenuhi nasabah untuk melakukan pembiayaan KPR ini?
5. Bagaimana prosedur pembiayaan KPR di BTN Syariah Ngaliyan?
6. Apakah semua pengajuan KPR akan disetujui oleh bank btn? Jika tidak apa alasanya?
7. Bagaimana mengatasi nasabah yang mengalami penurunan angsuran? Dan apa sanksinya?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

NAMA : Supriyatin
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal, Lahir : Brebes, 16 Maret 1999
Alamat : Jln. Tarjipan RT 01/02 gang wiryad, Bulakamba,
Brebes 52253
Status Perkawinan : Belum Menikah
Telepon/HP : 0895356698059
E-mail : supriyatingrinting@gmail.com

Pendidikan Formal

1. SDN Grinting 02 lulus tahun 2012/2013
2. Mts Darul Hikmah Bulakamba lulus tahun 2016
3. SMAN 1 Bulakamba lulus tahun 2019

Pendidikan Non formal

1. Madrasah diniyah nurul huda 2010 – 2016

Pengalaman Kerja dan Magang

1. Pt Daehan Globab cimohong 2019
2. Pt Edvan Medisource Indonesia 2020
3. Magang BTN Syariah Semarang 2022