

**IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 TENTANG  
MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN KONSUMTIF  
(STUDI KASUS BNI SYARIAH CABANG BOGOR)**

**Dini Pratiwi**

Alumni Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor

**M. Kholil Nawawi**

Dosen Tetap Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor dan

Wakil Dekan Bidang Pengelolaan Sumberdaya FAI-UIKA Bogor

**Kamalludin**

Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan FAI-UIKA Bogor

**Abstrak**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep murabahah menurut fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000, dan untuk mengetahui implementasi fatwa DSN MUI mengenai murabahah pada produk pembiayaan konsumtif di BNI Syariah.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syariah Bogor, belum sepenuhnya sesuai dengan aturan yang ditentukan dalam fatwa Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang

Murabahah. Dikarenakan ada tiga poin ketentuan fatwa yang belum sesuai pelaksanaannya di BNI Syariah Cabang Bogor, diantaranya yakni, *pertama* fatwa yang menyebutkan bahwa bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, namun pada prakteknya yang membeli barang bukanlah bank tetapi nasabah dengan cara mewakilkan pihak bank. Dan hal ini menjadikan nasabah yang memberitahukan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, *kedua* dalam pelaksanaan pembiayaan tersebut bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang setelah barang dari pihak ketiga (supplier), jual beli Murabahah harus dilakukan setelah barang memang benar-benar menjadi milik bank. Sesuai dengan ketentuan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000, yang menyatakan jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Adapun alasan pihak Bank BNI Syariah memilih nasabah untuk mewakilkan pembelian barang adalah agar pihak nasabah lebih puas dan yakin atas pilihan nasabah itu sendiri. Dan yang *ketiga*, ketika nasabah secara sengaja menunda-nunda pembayaran maka masalah ini diserahkan ke pengadilan negeri setelah dilakukan musyawarah tentunya. Namun hal ini bertentangan dengan ketentuan fatwa yang menyatakan bahwa jika nasabah menunda-

nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

**Kata Kunci:** Murabahah, Pembiayaan Konsumtif, Fatwa DSN

### **Abstract**

This research is a field research. The purpose of this study is to investigate the concept of murabaha according to DSN MUI fatwa No: 04 / DSN-MUI / IV / 2000, and to know the implementation DSN MUI fatwa on murabaha on consumptive finance products in BNI Syariah.

From the results of this research noted that the implementation of the agreement on the financing murabaha Oto BNI Syariah iB Hasabah Bogor, not fully in accordance with the rules specified in the DSN MUI fatwa Fatwa No: 04 / DSN-MUI / IV / 2000 About Murabaha. There are three points that have not been corresponding provisions fatwa implementation in BNI Syariah Bogor, among which, the first fatwa stating that the bank must submit all matters relating to the purchase, but in practice the purchase of goods is not a bank but the client in a way represents the bank. And this makes the customer that tells all matters relating to the purchase, both in the implementation of the bank's financing represents to customers to buy goods after the goods of third parties (suppliers), Murabaha sale and purchase must be made after the goods are indeed belong to the bank. In accordance with the provisions of DSN fatwa No.04 / DSN-MUI / IV / 2000, which states that if banks want to delegate to customers to buy goods from a third party, murabaha sale and purchase contract must be made after the goods are, in principle, belong to the bank. The reason for the Bank BNI Syariah customers choose to represent the purchase of goods is that the customers are more satisfied and confident on the customer's own choice. And third, when customer is deliberately delaying the payment of the issue submitted to the court after musyawarah course. But this is contrary to the provisions fatwa stating that if customers delaying payment intentionally, or if one party does not fulfill its obligations, the settlement is done through the National Sharia Arbitration Board after no agreement was reached by mushawara.

**Keywords:** murabaha, consumptive finance product, DSN fatwa

## **I. PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli murabahah. Seperti di perbankan syariah internasional, transaksi murabahah merupakan suatu transaksi terbesar juga di Bank Syariah di Indonesia, karena dipandang sebagai transaksi yang memiliki tingkat resiko teringan dibandingkan dengan yang lain.<sup>1</sup> Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulluah SAW dan para sahabatnya, secara sederhana murabahah berarti suatu

---

<sup>1</sup> Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012. h.305.

penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit* (keuntungan yang diperoleh).<sup>2</sup>

Pada prinsipnya, murabahah adalah transaksi kepercayaan (*trustworthiness*), sebab pembeli telah mempercayakan penjual untuk menentukan harga asal barang yang dibelinya. Oleh karena itu, ketika bank menawarkan skim pembiayaan murabahah, maka sebenarnya bank menawarkan kepercayaan yang tinggi kepada nasabah, dan sebaliknya nasabah juga memberikan kepercayaan yang penuh kepada pihak bank.

Konsep amanah dan saling mempercayai inilah yang membedakan murabahah dengan pinjaman yang berbasiskan bunga tetap. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan atau margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, penjual harus memberitahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli. Murabahah menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan nasabah, bukan hanya pinjaman semata sebagaimana dalam sistem kredit di perbankan konvensional.<sup>3</sup>

Dasar Hukum dari Murabahah terdapat dalam QS Surat Al Baqarah ayat 275

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”(QS. Al Baqarah :275)

Dari ayat di atas diterangkan bahwa al-bai' yang artinya jual beli disamakan dengan murabahah, para ulama mengartikannya sebagai penjualan barang sebagai biaya atau harga pokok barang tersebut. Dan apabila transaksi yang dilakukan oleh penjualan dan pembelian tidak disepakati bersama, ini sudah termasuk riba. Maka dapat disimpulkan bahwa murabahah yang dilakukan adalah suatu pembelian suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Pembiayaan murabahah merupakan konsep yang cocok untuk digunakan dalam pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumtif. Tetapi, pembiayaan murabahah sendiri menjadi skema pembiayaan yang banyak diminati nasabah untuk memenuhi kebutuhan konsumtif mereka, tidak terkecuali pada Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah. BNI Syariah hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya.

Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah pada tahun 2014 ini akan fokus menggarap sector pembiayaan konsumtif. Hal tersebut berkaca dari pertumbuhan pembiayaan di tahun 2013 yang cukup signifikan. yakni sektor pembiayaan tumbuh 41,85 persen atau meningkat dari Rp 208 M menjadi Rp 295 M diakhir tahun 2013. Di tahun 2014 ini, BNI Syariah menargetkan pembiayaan bertumbuh 42 persen dengan komposisi 90 persen dari pembiayaan konsumtif dan 10 persennya untuk

---

<sup>2</sup> Adiwarman Karim, *Bank islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, h. 113.

<sup>3</sup> Syamsun Nahar, "Pembiayaan Jual Beli Murabahah", diakses dari <http://economy.okezone.com/read/2012/03/14/316/593050/pembiayaan-jual-beli-murabahah>, pada tanggal 3 Mei 2014

pembiayaan produktif<sup>4</sup>. Pembiayaan konsumtif dengan skema murabahah yang ditawarkan BNI Syariah diantaranya adalah ;

- a. BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.
- b. Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.
- c. Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau fixed asset yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap.<sup>5</sup>

Bank BNI Syariah sebagai bank milik pemerintah yang sudah mendapat kredibilitas yang baik di mata masyarakat untuk mengelola dana mereka, harus selalu menginovasikan produk-produknya agar lebih diminati oleh masyarakat. Saat ini dengan pangsa pasar yang sedemikian luas memberikan kemudahan ekspansi bagi pelaku perbankan Indonesia untuk mengembangkan bisnis perbankan.

Oleh karena itu, seiring semakin berkembangnya perbankan syariah maka perbankan syariah memerlukan regulasi yang berkaitan dengan kesesuaian oprasional lembaga keuangan syariah dengan prinsip-prinsip syariah. Persoalan muncul karena institusi regulator yang mempunyai otoritas mengatur dan mengawasi lembaga keuangan syariah, yaitu Bank Indonesia (BI) dan kementerian keuangan tidak dapat melaksanakan otoritasnya dibidang syariah.

Kedua lembaga pemerintahan tersebut tidak memiliki otoritas untuk merumuskan prinsip-prinsip syariah secara langsung dari teks-teks keagamaan dalam bentuk peraturan (regulasi) yang bersesuaian untuk setiap lembaga keuangan syariah. Selain itu, lembaga tersebut tidak dibekali peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang otoritas dalam mengurus masalah syariah.<sup>6</sup>

Oleh karena itu MUI sebagai payung dari lembaga dan organisasi keislaman di tanah air, menganggap perlu dibentuknya satu dewan syariah yang bersifat nasional dan membawahi seluruh lembaga keuangan termasuk didalamnya bank-bank syariah. Lembaga ini kelak kemudian dikenal dengan Dewan Syariah Nasional atau DSN.<sup>7</sup> Berkaitan dengan perkembangan lembaga keuangan syariah itulah, keberadaan DSN-MUI beserta produk hukumnya mendapat legitimasi dari BI yang merupakan lembaga negara pemegang otoritas dibidang perbankan, seperti tertuang dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/34/1999, di mana pada

---

<sup>4</sup> Masniati, "BNI Syariah Tingkatkan Pembiayaan Konsumtif", diakses dari <http://makassar.tribunnews.com/2014/04/11/bni-syariah-tingkatkan-pembiayaan-konsumtif>. Pada tanggal 6 mei 2014.

<sup>5</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/> di akses pada tanggal 6 mei 2014

<sup>6</sup> Priyo Handoko, *Peran DSN-MUI dalam perbankan syariah*. Diakses dari <http://www.rmpriyohandoko.com/blog/2013/01/14/peran-dewan-syariah-nasional>. Pada tanggal 10 mei 2014

<sup>7</sup> Syafi'I Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani. h.235

pasal 31 dinyatakan: "untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan usahanya, bank syariah diwajibkan memperhatikan fatwa DSN-MUI"

DSN memiliki fungsi utama yakni mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah islam, meneliti dan memberikan fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syariah. Salah satunya yakni fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Fatwa tersebut di bentuk dengan menimbang banyaknya masyarakat yang memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli, juga dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari'ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang Murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syari'ah. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah yang tercantum pada Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 diantaranya:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.<sup>8</sup>

Pada beberapa bank syariah terjadi praktik yang berbeda dengan fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI mengenai murabahah. Dalam fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000, tentang Murabahah menyatakan: "Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba." Sedangkan dalam praktiknya, " bank selaku penjual memberikan kebebasan terhadap pihak nasabah untuk mencari sendiri barang atau kendaraan yang diinginkannya."<sup>9</sup>

Berdasarkan masalah yang dikemukakan diatas penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh bagaimana implementasi fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000

---

<sup>8</sup> Zainuddin Ali, "Hukum Perbankan Syariah", Jakarta :sinar grafika,2008,h.247

<sup>9</sup> Muhammad Arifin Baderi. *Fatwa DSN MUI VS Prakteknya di Perbankan*. diakses dari <http://pengusahamuslim.com/fatwa-dsn-mui-1451>. pada tanggal 10 mei 2014.

tentang murabahah pada produk pembiayaan konsumtif yang dijalankan oleh BNI Syariah, apakah ketentuan-ketentuan yang dicantumkan dalam fatwa tersebut sudah berbanding lurus dengan praktiknya pada produk pembiayaan konsumtif yang dilakukan oleh BNI Syariah tersebut, hal ini penting mengingat fatwa DSN MUI secara umum menjadi satu-satunya acuan utama dalam mengaplikasikan akad perjanjian di lembaga keuangan syariah di Indonesia.

Maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti mengenai "IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 TENTANG MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN KONSUMTIF"( Studi kasus BNI Syariah Cabang Bogor)

## B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana ketentuan murabahah menurut Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000?
2. Bagaimana Implementasi Fatwa tersebut pada produk pembiayaan konsumtif yang di jalankan oleh BNI syariah?

## C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah

- a) untuk mengetahui ketentuan murabahah menurut fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000
- b) untuk mengetahui implementasi fatwa DSN MUI mengenai murabahah pada produk pembiayaan konsumtif di BNI Syariah.

## D. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelaahan yang lebih mendetail seperti yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka penulis berusaha untuk melakukan kajian awal terhadap pustaka ataupun karya-karya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang ingin diteliti. Pustaka-pustaka yang menjadi telaah dalam penulisan ini antara lain:

Artikel dengan judul "*Studi Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Modal Kerja di Unit Mitra Syariah (M2S) Bank Mega Syariah Kaliwungu*". Karya Ubaedul Mustofa Mahasiswa Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang tahun 2012. Penelitian tersebut menyatakan bahwa dalam pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan modal kerja pada Bank Mega syariah kaliwungu untuk penentuan pembiayaan lebih tergantung pada besar kecilnya agunan yang disertakan oleh nasabah, padahal dalam murabahah berdasarkan konsep fiqh harga haruslah disesuaikan dengan pengeluaran untuk pembelian barang yang rill.<sup>10</sup>

Andi Cahyono Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga dalam penelitiannya yang berjudul "*Aplikasi Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah Terhadap Praktik*

---

<sup>10</sup> Ubaedul Mustofa. *Studi Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Modal Kerja di Unit Mitra Syariah (M2S) Bank Mega Syariah Kaliwungu*. Artikel Sarjana IAIN Walisongo Semarang:2012.

*Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Surakarta Periode Tahun 2010*” menyatakan bahwa LKMS di Surakarta belum sepenuhnya mematuhi aturan yang ditetapkan oleh DSN –MUI. Ada beberapa faktor yang menyebabkan kurang maksimalnya pihak LKMS dalam mengaplikasikan fatwa DSN-MUI tentang murabahah, tetapi disisi lain ada faktor yang menjadikan potensi pendukung untuk mengaplikasikannya walaupun belum maksimal, yaitu minimnya sumber daya pengelola pada masing-masing LKMS, minimnya pemahaman pengelola dalam memahami ketentuan-ketentuan umum atau prinsip-prinsip murabahah.<sup>11</sup>

Abdul Aziz Mahasiswa Universitas Sebelas Maret Dalam Penelitiannya Yang Berjudul *“Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Bersubsidi Secara Syariah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta”*. Menyatakan Bahwa pada implementasi pembiayaan pemilikan rumah bersubsidi secara syariah pada Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Surakarta menggunakan dua akad yang disertakan pada saat kedua belah pihak mengadakan kesepakatan. dua akad tersebut yaitu, akad *alwakalah* dan akad *Almurabahah*.<sup>12</sup>

Dari hasil yang diperoleh peneliti terhadap berbagai sumber dan bahan pustaka tersebut, peneliti belum menjumpai pembahasan yang spesifik dengan permasalahan yang akan disajikan dalam penelitian ini. Pembahasan pada penelitian ini lebih menitik beratkan pada kesesuaian fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah pada produk pembiayaan konsumtif yang dijalankan pada salah satu Bank Syariah yakni BNI Syariah.

## **E. Metode Penelitian**

Metode penelitian adalah sekumpulan teknik atau cara yang digunakan dalam penelitian yang meliputi proses perencanaan, dan pelaporan hasil penelitian.

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian hukum empiris yang merupakan penelitian melalui pengamatan langsung di lapangan yang berlokasi di PT. BNI Syariah cabang Bogor. Dimana penelitian ini akan menggabungkan fakta dan teori- teori yang diambil dari studi kepustakaan melalui pengupasan dari buku-buku yang berkaitan dengan fatwa DSN. Disamping itu Al Qur'an, dan kitab-kitab fiqh serta berbagai literature lainnya yang dapat dijadikan sebagai rujukan yang berhubungan dengan pembahasan pada penelitian ini.

### **2. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dimana desain penelitian tidak dapat dipastikan di awal mengingat data yang digunakan masih bersifat mentah sehingga peneliti tidak mengetahui dengan pasti kondisi di lapangan<sup>13</sup>.

### **3. Sumber Data**

---

<sup>11</sup> Andi Cahyono, *Aplikasi Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah Terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Surakarta Periode Tahun 2010*. Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2011

<sup>12</sup> Abdul Aziz *“Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Bersubsidi Secara Syariah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta”* Artikel Sarjana Universitas Sebelas Maret :2009.

<sup>13</sup> Hendri Tanjung, Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta Gramata Publishing. 2013. h.75.

Adapun cara kerja teknis metode penelitian ini dengan menggunakan sumber data yang dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Data primer

Merupakan data yang belum tersedia untuk memperoleh data tersebut peneliti harus menggunakan beberapa instrument penelitian seperti, wawancara, observasi dan sebagainya.

b. Data Sekunder

Merupakan data yang dapat dimanfaatkan langsung oleh peneliti.

#### **4. Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, karena jenis penelitiannya menggunakan library research dan field research, maka metode pengumpulan datanya dilakukan melalui:

a. Metode Interview

Interview (wawancara) adalah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interviewer) untuk memperoleh info dari terwawancara (interviewee).

b. Metode Observasi

Observasi atau pengamatan adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati. Penulis mengamati secara langsung terhadap objek penelitian di lapangan dengan melakukan pencatatan segala aktivitas yang berhubungan dengan objek penelitian. Secara umum, observasi yang dilakukan penulis adalah observasi deartikel yang bertujuan untuk mengetahui gambaran umum tentang sejarah berdiri, visi dan misi, kegiatan usaha dan produk-produk yang dimiliki PT. BNI Syariah.

c. Metode dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dokumen-dokumen penting yang berkaitan dengan objek penelitian, baik mengenai profil, macam-macam produk, mekanisme dan lain sebagainya.

Jadi penulis melakukan pengumpulan data mengenai hal-hal tersebut melalui arsip-arsip, catatan-catatan dan berbagai macam dokumen lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

#### **5. Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis data deskriptif, dimana peneliti menggambarkan tentang kondisi dan situasi di BNI Syariah cabang Bogor. Teknik analisis data deskriptif merupakan suatu analisis yang bersifat mendeskripsikan makna data atau fenomena yang dapat ditangkap oleh peneliti. Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan data-data yang peneliti kumpulkan baik dari hasil wawancara, observasi maupun dokumentasi.

## **II. TINJAUAN TEORITIS**

### **A. Murabahah Pada Pembiayaan Konsumtif**

#### **1. Pengertian Murabahah**

Murabahah diambil dari kata *مراجعة* - *يراجع* - *راجع* asalnya dari lafadz *رجع* yang ditambah alif untuk menunjukkan isytirak (kebersamaan atau bersekutu). Yaitu saling memberi keuntungan atau laba diantara yang bersekutu atau orang yang sedang



mengadakan persekutuan. Secara etimologi, murabahah adalah “memberi keuntungan atau laba”<sup>14</sup>.

Beberapa pengertian murabahah adalah sebagai berikut :

- a. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahukan produk yang dibeli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya<sup>15</sup>.
- b. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>16</sup>
- c. Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya.<sup>17</sup>
- d. Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.<sup>18</sup>
- e. Murabahah adalah skema pembiayaan dengan menggunakan metode transaksi jual beli biasa. Dalam skema murabahah bank membeli barang dari produsen, kemudian menjualnya kembali ke nasabah ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah.<sup>19</sup>
- f. Murabahah adalah akad jual beli antara dua pihak, dimana pembeli dan penjual menyepakati harga jual, yang terdiri atas harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual.<sup>20</sup>

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan atau margin yang disepakati. Dalam jual beli ini penjual harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli.

Murabahah merupakan transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya, bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam praktik perbankan, murabahah lazimnya dilakukan

---

<sup>14</sup> Boedi Abdullah dan Beni Ahmad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2014, h.130

<sup>15</sup> Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h.101

<sup>16</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam*, Jakarta: Raja Grafindo, 2011, h.113

<sup>17</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012, h.177

<sup>18</sup> Hafidz Abdurrahman, *Menggugat Bank Syariah*, Bogor: Al Azhar Press, 2012, h.65

<sup>19</sup> Irma Devita dan Suswinarno, *Akad Syariah*, Bandung: Kaifa, 2011, h.38

<sup>20</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h.95

dengan cara pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh.<sup>21</sup>

Secara umum, nasabah pada perbankan syariah mengajukan permohonan pembelian suatu barang. Dimana barang tersebut akan dilunasi oleh pihak bank syariah kepada penjual, sementara nasabah bank syariah melunasi pembiayaan tersebut kepada bank syariah dengan menambah sejumlah margin kepada pihak bank sesuai dengan kesepakatan yang terdapat pada perjanjian murabahah yang telah disepakati sebelumnya antara nasabah dengan bank syariah. Setelah itu pihak nasabah dapat melunasi pembiayaan tersebut baik dengan cara tunai maupun dengan cara kredit.<sup>22</sup>

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan hutangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil.<sup>23</sup>

## 2. Landasan Hukum Murabahah

Murabahah tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari Al Qur'an dan hadist, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli atau perdagangan. Untuk itu referensi yang dirujuk untuk murabahah adalah nash Al Qur'an, Hadist maupun ijma yang berkaitan dengan jual beli karena pada dasarnya murabahah adalah salah satu bentuk jual beli. Adapun referensinya antara lain sebagai berikut :

### a. Al Qur'an

- 1) Firman Allah SWT dalam surat Al Baqarah ayat 275 :

*"... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."(QS. Al Baqarah :275)*

Merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba, dalam ayat ini Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

- 2) Firman Allah SWT dalam surat An Nisa ayat 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....."*

---

<sup>21</sup> Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011, h.43

<sup>22</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010, h.26

<sup>23</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008, h.82

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang batil. Diantara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung bunga (riba), sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan murabahah, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga namun hanya menggunakan margin.

Disamping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi murabahah harus berdasarkan prinsip kesepakatan antar para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

#### **b. Al Hadist**

##### 1) Hadist Riwayat Muslim

*Dari hakim bin hizam ra, ia berkata "Rasulluah saw bersabda,"Dua orang yang melakukan jual beli boleh memilih (diteruskan jual beli atau tidak) selama keduanya belum berpisah. Apabila mereka mau jujur dan mau menerangkan ( barang yang diperjualbelikan), mereka mendapat berkah dalam jual beli mereka, kalau mereka bohong dan merahasiakan (apa-apa yang harus diterangkan tentang barang yang diperjualbelikan atau alat pembayarannya), maka hilanglah keberkahan jual beli itu."<sup>24</sup>*

Hadist tersebut merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadist ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli murabahah harus dilakukan dengan adanya saling keterbukaan (jujur) antara kedua belah pihak. Dengan menerangkan segala hal yang berkaitan dengan barang yang diperjualbelikan. Dengan adanya saling keterbukaan tersebut menjadikan jual beli yang dilakukan mengandung keberkahan. Didalam fatwa DSN- MUI pun di jelaskan bahwa dalam transaksi murabahah yang dilakukan di bank syariah, bank syariah harus memberitahukan atau menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

#### **c. Kaidah Fiqh**

*" Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkan."*

### **3 .Rukun dan Syarat Murabahah**

#### a. Rukun Murabahah<sup>25</sup>

- 1) Ba'i adalah penjual (pihak yang memiliki barang)
- 2) Musytari adalah pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- 3) Mabi' adalah barang yang akan diperjualbelikan
- 4) Tsaman adalah harga
- 5) Ijab Qabul

#### b. Syarat Murabahah

- 1) Penjual menginformasikan harga asal
- 2) Akad jual beli yang pertama harus sah
- 3) Tidak ada unsur riba
- 4) Kalau ada kekurangan dan cacat pada barang harus disampaikan
- 5) Harus dijelaskan diawal sistem pembayarannya, dan sampai waktu pelunasannya.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Achmad Sunarto, *Terjemah Hadits Shahih Muslim*, Bandung: Husaini, 2002, h. 746

<sup>25</sup> Boedi Abdullah dan Beni Ahmad, *Metode Penelitian.....*h.132

## 5. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.<sup>27</sup> Atau dapat juga diartikan sebagai kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran.<sup>28</sup> Sedangkan menurut peraturan Bapepam-LK No. PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah, pengertian Pembiayaan Konsumtif adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran sesuai dengan prinsip syariah (pasal 1 angka 6).<sup>29</sup> Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut yang pada umumnya bersifat uang.

Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok baik berupa barang seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Sedangkan kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya, maupun berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan dan sebagainya<sup>30</sup>.

Secara definitif, konsumsi merupakan kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian pembiayaan konsumtif dapat pula diartikan sebagai pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima (5) bagian, yaitu :

1. Pembiayaan konsumtif akad murabahah
2. Pembiayaan konsumtif akad Ijarah muntahia bit tamlik
3. Pembiayaan konsumtif akad Ijarah
4. Pembiayaan konsumtif akad Isthisna'
5. Pembiayaan konsumtif akad Qard + Ijarah

Langkah-langkah dalam penetapan akad pembiayaan konsumtif yang perlu dilakukan bank :

1. Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kebutuhan konsumtif semata, harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa.
2. Jika untuk pembelian barang, faktor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berbentuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready*

---

<sup>26</sup> Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh Muamalah dan Konsep Praktek*, Bogor: Azam, 2014, h.66

<sup>27</sup> Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010, h.43

<sup>28</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010, h.365

<sup>29</sup> Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h.207

<sup>30</sup> Syafi'I Antonio, *Bank syariah*....h.235

stock, pembiayaan yang diberikan adalah *murabahah*. Namun jika berbentuk *goods in process*, yang harus dilihat berikutnya adalah dari sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu di bawah 6 bulan atau lebih. Jika di bawah 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*.

3. Jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah di bidang jasa, pembiayaan yang diberikan adalah *ijarah*.<sup>31</sup>

Pembiayaan konsumtif ini dapat dipenuhi salah satunya dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*, dengan akad ini bank syariah memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan aset yang dibutuhkan nasabah dari *supplier* kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan.

Akad berpola bagi hasil atau jual beli selalu dapat diterapkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang bervariasi. Selain itu akad *murabahah* merupakan akad yang paling luas penggunaannya, karena mudah diterapkan dan beresiko kecil, sehingga tidak mengherankan jika porsi terbesar portofolio bank syariah menggunakan akad *murabahah*.<sup>32</sup>

## B. Fatwa DSN

### 1. Pengertian Fatwa

Secara etimologi fatwa berasal dari bahasa arab yaitu ( الافتاء ) yang merupakan mufrod (tunggal) dan memiliki arti pendapat resmi atau fatwa. Menurut bahasa Indonesia fatwa berarti "jawaban" atau keputusan yang diberikan oleh ahli hukum islam atau mufti. Terdapat beberapa pengertian tentang fatwa yang dikemukakan oleh :

- a. Menurut M. Hasbi Ash-Shidqie memberikan maksud bahwa fatwa adalah sebagai jawaban atas pertanyaan yang tidak begitu jelas hukumnya.
- b. Menurut Yusuf Qardhawi memberikan maksud bahwa fatwa adalah menerangkan atau menjelaskan hukum syara' dari suatu persoalan sebagai jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh yang meminta fatwa, baik individu, maupun kolektif atau lembaga.
- c. Dalam ilmu Ushul Fiqh, fatwa berarti pendapat yang dikemukakan oleh seorang mujtahid atau faqih sebagai jawaban atas pertanyaan yang diminta atau diajukan oleh peminta fatwa dalam suatu kasus yang sifatnya tidak mengikat. Pihak yang meminta fatwa tersebut bisa pihak pribadi, lembaga atau kelompok masyarakat.
- d. Menurut Zamakhsyari, fatwa adalah penjelasan hukum syara' tentang suatu permasalahan atas pertanyaan seseorang atau kelompok.
- e. Menurut As-Syatibi, fatwa dalam arti *al-iftaa* berarti keterangan-keterangan tentang hukum syara' yang tidak mengikat untuk diikuti.<sup>33</sup>

Beberapa definisi yang telah dikemukakan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa fatwa merupakan suatu pendapat atau jawaban yang diberikan oleh seorang mujtahid, mufti atau ahli hukum islam terhadap suatu pertanyaan atau permasalahan

---

<sup>31</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam*.....,h.244

<sup>32</sup> Ascarya, *Akad dan Produk*.....,h.128

<sup>33</sup> Ma'ruf Amin, *Fatwa dalam Sistem Hukum Islam*, Jakarta: eLSAS Jakarta, 2008, h.20

penting menyangkut masalah hukum islam yang diminta oleh pihak pribadi atau lembaga atau kelompok masyarakat.

## 2. Kedudukan Fatwa

Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problem yang dihadapi umat. Bahkan umat Islam pada umumnya menjadikan fatwa sebagai rujukan di dalam bersikap dan bertingkah laku. Sebab posisi fatwa di kalangan masyarakat umum, laksana dalil di kalangan para mujtahid (*Al-Fatwa fi Haqqil 'Ami kal Adillah fi Haqqil Mujtahid*). Artinya, Kedudukan fatwa bagi orang kebanyakan, seperti dalil bagi mujtahid.

Dalam kajian *ushul fiqh* kedudukan fatwa hanya mengikat bagi orang yang meminta fatwa dan yang memberi fatwa. Namun dalam konteks ini, teori itu tidak sepenuhnya bisa diterima, karena konteks, sifat, dan karakter fatwa saat ini telah berkembang dan berbeda dengan fatwa klasik. Teori lama tentang fatwa harus direformasi dan diperpaharui sesuai dengan perkembangan dan proses terbentuknya fatwa.

Maka teori fatwa hanya mengikat mustaft (orang yang minta fatwa) tidak relevan untuk fatwa DSN. Fatwa ekonomi syariah DSN saat ini tidak hanya mengikat bagi praktisi lembaga ekonomi syariah, tetapi juga bagi masyarakat Islam Indonesia, apalagi fatwa-fatwa itu kini telah dpositivisasi melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI). Bahkan DPR baru-baru ini, telah mengamandemen UU No 7/1989 tentang Peradilan Agama yang secara tegas memasukkan masalah ekonomi syariah sebagai wewenang Peradilan Agama.

Otoritas fatwa tentang ekonomi syari'ah di Indonesia, berada dibawah Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Komposisi anggota plenonya terdiri dari para ahli syari'ah dan ahli ekonomi/keuangan yang mempunyai wawasan syari'ah. Dalam membahas masalah-masalah yang hendak dikeluarkan fatwanya, Dewan Syari'ah Nasional (DSN) melibatkan pula lembaga mitra seperti Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia dan Biro Syari'ah dari Bank Indonesia.<sup>34</sup>

Keberadaan DSN-MUI diluar struktur bank sentral membuat otoritas fatwa ini independen, dan diakui secara nasional dalam mengeluarkan keputusan dan fatwa yang berkaitan dengan masalah-masalah syariah yang dihadapi oleh perbankan dan lembaga keuangan syariah lainnya. Namun demikian, karena beragamnya urusan yang ditangani oleh DSN-MUI dan tidak adanya spesialisasi khusus dibidang ekonomi, keuangan, dan perbankan syariah, tanggapan DSN-MUI terhadap masalah yang dihadapi oleh lembaga keuangan syariah menjadi kurang responsif dan terlambat memenuhi kebutuhan pasar.<sup>35</sup>

## 3. Sifat Fatwa

Dalam perkembangan ekonomi syariah, fatwa mempunyai peranan penting dan menjadi aspek organik dalam bangunannya, fatwa juga menjadi alat ukur bagi kemajuan ekonomi syariah di Indonesia. Secara teknis fatwa ekonomi syariah tampil menyuguhkan pembaharuan dalam fiqh muamalah maaliyah (fiqh ekonomi). Ada dua hal penting yang harus dicatat adalah sebagai berikut :

---

<sup>34</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan.....*,h 65

<sup>35</sup> Ascarya, *Akad dan Produk.....*,h.207

**a. Fatwa bersifat responsive.**

Fatwa merupakan jawaban suatu hukum (*legal opinion*) yang dikeluarkan setelah adanya suatu pertanyaan atau permintaan fatwa (*based on demand*). Pada umumnya fatwa dikeluarkan sebagai jawaban atas pertanyaan yang merupakan peristiwa atau kasus yang telah terjadi atau nyata. Seorang pemberi fatwa (*mufti*) boleh untuk menolak memberikan fatwa atas pertanyaan tentang peristiwa yang belum terjadi Walaupun begitu, seorang mufti tetap disunahkan untuk menjawab pertanyaan seperti itu, sebagai langkah hati-hati agar tidak termasuk orang yang menyembunyikan ilmu.

**b. Dari segi kekuatan hukum, fatwa sebagai jawaban hukum (*legal opinion*) tidaklah bersifat mengikat.**

Dengan kata lain, orang yang meminta fatwa (*mustafti*), baik perorangan, lembaga, maupun masyarakat luas tidak harus mengikuti isi atau hukum yang diberikan kepadanya. Hal ini disebabkan bahwa fatwa tidaklah mengikat sebagaimana putusan pengadilan (*qadha*). Bisa saja fatwa seorang mufti di suatu tempat berbeda dengan fatwa mufti lain di tempat yang sama.

Namun demikian, apabila fatwa ini kemudian diadopsi menjadi keputusan pengadilan dan hal ini lazim terjadi, maka barulah ia memiliki kekuatan hukum yang mengikat. Terlebih lagi jika ia diadopsi menjadi hukum positif atau regulasi suatu wilayah tertentu.<sup>36</sup>

#### **4. Sejarah Dibentuknya DSN**

Sejalan dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah di Tanah Air, berkembang pulalah jumlah DPS<sup>37</sup> yang berada dan mengawasi masing-masing lembaga tersebut. Banyaknya dan beragamnya DPS di masing-masing lembaga keuangan syariah adalah suatu hal yang harus disyukuri, tetapi juga diwaspadai. Kewaspadaan itu berkaitan dengan adanya kemungkinan timbulnya fatwa yang berbeda dari masing-masing DPS dan hal itu tidak mustahil akan membingungkan umat dan nasabah. Oleh karena itu, MUI sebagai payung dari lembaga dan organisasi keislaman di tanah air, menganggap perlu dibentuknya satu dewan syariah yang bersifat nasional dan membawahi seluruh lembaga keuangan, termasuk didalamnya bank-bank syariah. Lembaga ini kelak kemudian dikenal dengan Dewan Syariah Nasional atau DSN.

Dewan Syariah Nasional dibentuk pada tahun 1997 dan merupakan hasil rekomendasi Lokakarya Reksadana syariah pada bulan juli tahun yang sama. Lembaga ini merupakan lembaga otonom di bawah Majelis Ulama Indonesia dipimpin oleh ketua Umum Majelis Ulama Indonesia dan Sekretaris (*ex-officio*). Kegiatan sehari-hari Dewan Syariah Nasional dijalankan oleh Badan Pelaksana Harian dengan seorang ketua dan sekretaris serta beberapa anggota.<sup>38</sup>

Pembentukan DSN di MUI menjadikan kegiatan ekonomi syariah berpusat dilembaga ini. Semua pihak yang terkait dengan kegiatan ekonomi syariah, baik LKS maupun pemerintah, mengajukan pertanyaan kepada DSN sekitar kegiatan ekonomi syariah yang akan dilakukan.<sup>39</sup> Fungsi utama dewan syariah nasional adalah

---

<sup>36</sup> Ma'ruf Amin, *Fatwa dalam Sistem*.....h.21.

<sup>37</sup> Dewan Pengawas Syariah

<sup>38</sup> Syafi'I Antonio, *Bank syariah*....h.32

<sup>39</sup> Yeni Salma, *Kedudukan Dewan Syariah Nasional dalam sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Jakarta, Badan Litbang dan Diklat Kemenag RI, 2010, h.213.

mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah Islam. Dewan Syariah Nasional ini bukan hanya mengawasi bank syariah, tetapi juga lembaga-lembaga lain seperti asuransi, reksadana, modal ventura, dan sebagainya. Untuk keperluan pengawasan tersebut, Dewan Syariah Nasional membuat garis panduan produk syariah yang diambil dari sumber-sumber hukum Islam. Garis panduan ini menjadi dasar pengawasan bagi Dewan Pengawas Syariah pada lembaga-lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar pengembangan produk-produknya.

Fungsi lain Dewan Syariah Nasional adalah meneliti dan memberi fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syariah. Produk-produk baru tersebut harus diajukan oleh lembaga yang bersangkutan. Selain itu, Dewan Syariah Nasional bertugas memberikan rekomendasi para ulama yang akan ditugaskan sebagai Dewan Syariah Nasional pada suatu lembaga keuangan syariah.

Dewan Syariah Nasional dapat memberi teguran kepada lembaga keuangan syariah jika lembaga yang bersangkutan menyimpang dari garis panduan yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan jika Dewan Syariah Nasional telah menerima laporan dari Dewan Pengawas Syariah Pada Lembaga yang bersangkutan mengenai hal tersebut. Jika lembaga keuangan syariah tersebut tidak mengindahkan teguran yang diberikan, Dewan Syariah Nasional dapat mengusulkan otoritas yang berwenang, seperti Bank Indonesia dan Departemen Keuangan, untuk memberikan sanksi agar perusahaan tersebut tidak mengembangkan lebih jauh tindakan-tindakannya yang tidak sesuai dengan syariah<sup>40</sup>.

## 5. Kedudukan DSN

Otoritas syariah tertinggi di Indonesia berada pada Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI). Yang merupakan lembaga independen dalam mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan semua masalah syariah agama Islam, baik masalah ibadah maupun muamalah, termasuk masalah ekonomi, keuangan dan perbankan.

Keberadaan DSN-MUI di luar struktur bank sentral membuat otoritas fatwa ini independen, lebih kredibel, dan diakui secara nasional dalam mengeluarkan keputusan dan fatwa yang berkaitan dengan masalah-masalah syariah yang dihadapi oleh perbankan dan lembaga keuangan syariah lainnya. Namun demikian, karena beragamnya urusan yang ditangani oleh DSN-MUI dan tidak adanya spesialisasi khusus dibidang ekonomi, keuangan dan perbankan syariah, tanggapan DSN-MUI terhadap masalah yang dihadapi oleh lembaga keuangan syariah menjadi kurang responsif dan terlambat memenuhi kebutuhan pasar.<sup>41</sup>

## 6. Tugas Dan Kewenangan DSN

Pada tahun 2000, lampiran II dari SK MUI No. Kep-754/MUI/II/99 tentang Pembentukan Dewan Syariah Nasional dijadikan sebagai Pedoman Dasar Dewan Syariah Nasional melalui keputusan DSN –MUI No, 01 Tahun 2000. Tugas dari DSN adalah sebagai berikut :

---

<sup>40</sup> Syafi'I Antonio, *Bank syariah ....*,h.32

<sup>41</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah.....*h.207



- a) Menumbuhkembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
- b) Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan
- c) Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah
- d) Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.

Keberadaan DPS yang telah hadir lebih dulu dari DSN, tidak ditinggalkan dalam mekanisme pelaksanaan tugas-tugas DSN. Dewan Syariah Nasional tetap memerlukan DPS dalam melakukan pengawasan pelaksanaan syariah pada masing-masing LKS. Untuk itu, DSN memiliki kewenangan berikut ini dalam rangka menjalankan tugas yang telah diberikan kepadanya sebagaimana diatur dalam Keputusan DSN-MUI No. 01 Tahun 2000.

- a) Mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS di masing-masing LKS dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- b) Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan yang dikeluarkan oleh instansi berwenang, seperti Departemen Keuangan dan BI.
- c) Memberikan rekomendasi atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai DPS pada suatu LKS.
- d) Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah, termasuk otoritas moneter atau lembaga keuangan dalam maupun luar negeri.
- e) Memberikan peringatan kepada LKS untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN.
- f) Mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.<sup>42</sup>

## 7. Mekanisme Kerja DSN

Mekanisme kerja Dewan Syariah Nasional secara garis besar adalah :

1. Mensahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksana Harian DSN dalam rapat pleno.
2. Menetapkan , mengubah atau mencabut berbagai fatwa dan pedoman kegiatan lembaga keuangan syariah dalam rapat pleno.
3. Mensahkan atau mengklarifikasi hasil kajian terhadap usulan atau pertanyaan mengenai suatu produk atau jasa lembaga keuangan syariah dalam rapat pleno.
4. Melakukan rapat pleno paling tidak satu kali dalam tiga bulan, atau bilamana diperlukan.
5. Setiap tahunnya membuat suatu pertanyaan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah atau tidak memenuhi segenap ketentuan syariah.<sup>43</sup>

## 8. Proses Penetapan Fatwa DSN

Salah satu tugas DSN adalah mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan syariah serta produk dan jasa keuangan syariah. Dalam proses penetapan fatwa ekonomi syariah DSN melakukannya melalui rapat pleno yang dihadiri oleh semua anggota DSN, BI atau lembaga otoritas keuangan lainnya, dan pelaku usaha baik perbankan, asuransi, pasar modal, maupun lainnya.

Alur penetapan fatwa tentang ekonomi syariah adalah sebagai berikut:

---

<sup>42</sup> Yeni Salma, *Kedudukan Dewan Syariah Nasional* .....h.146.

<sup>43</sup> Ma'ruf Amin. *Era Baru Ekonomi Islam Indonesia*. Jakarta:eLSAS.2011.h.182

1. Badan Pelaksana Harian DSN-MUI menerima usulan atau pertanyaan hukum mengenai suatu produk lembaga keuangan syariah. Usulan atau pertanyaan hukum ini bisa dilakukan oleh praktisi lembaga perekonomian melalui Dewan Pengawas Syariah atau langsung ditujukan pada sekretariat Badan Pelaksana Harian DSN-MUI
2. Sekretariat yang dipimpin oleh sekretaris paling lambat satu hari kerja setelah menerima usulan atau pertanyaan harus menyampaikan permasalahan kepada ketua.
3. Ketua Badan Pelaksana Harian DSN-MUI bersama anggota BPH DSN-MUI dan staff ahli selambat-lambatnya 20 hari kerja harus membuat memorandum khusus yang berisi telaah dan pembahasan terhadap suatu pertanyaan atau usulan hukum tersebut.
4. Ketua Badan Pelaksana Harian DSN-MUI selanjutnya membawa hasil pembahasan kedalam rapat pleno DSN-MUI untuk mendapat pengesahan.
5. Memorandum yang sudah mendapat pengesahan dari rapat pleno DSN-MUI ditetapkan menjadi fatwa DSN-MUI. Fatwa tersebut ditandatangani oleh ketua DSN-MUI dan sekretaris DSN-MUI<sup>44</sup>

### III. PRODUK MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN KONSUMTIF DI BNI SYARIAH

#### A. Gambaran Umum BNI Syariah

##### 1. Sejarah Berdirinya BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. BNI Syariah adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT BNI, Persero, Tbk. Bank BNI Syariah mulai masuk pasar syariah pada bulan April tahun 2000<sup>45</sup>, atau lebih tepatnya Pada tanggal 29 April tahun 2000 PT. BNI Tbk membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) untuk merespon kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih tahan terhadap krisis ekonomi.

Dimulai dengan lima kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.<sup>46</sup> Pada tahun 2002 UUS BNI menghasilkan laba pertama sebesar Rp. 7,189 Miliar dengan dukungan tujuh cabang, dan pada tahun 2003-2004 berturut-turut UUS BNI mendapatkan penghargaan *the most profitable bank* diantara dua BUS dan delapan UUS. Selanjutnya pada tahun 2009 dibentuk Tim Implementasi Bank Umum Syariah yang akan mentransformasikan UUS BNI menjadi PT. BNI Syariah, sebagai implementasi dari UU perbankan syariah No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah didukung dengan peraturan Bank Indonesia No 11/10/PBI/2009 tanggal 19 Maret 2009 tentang pemisahan Unit Usaha Syariah dari bank Konvensional.

---

<sup>44</sup> Ma'ruf Amin, *Fatwa dalam Sistem.....*, h.275

<sup>45</sup> Muhammad, *Bank Syariah Problem Dan Prospek Perkembangan Di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, h.98

<sup>46</sup> *Buku Profil BNI Syariah*, h.6

Pada tahun 2011 PT BNI Syariah membukukan laba Rp. 66 Miliar dengan dukungan 38 cabang, 54 kantor cabang pembantu, 4 kantor kas, serta lebih dari 1.000 Syariah Channelling Outlet BNI (SCO BNI) dengan total aset Rp. 8,4 triliun pada akhir Desember 2011. Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010, PT.BNI Syariah resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah pada tanggal 19 Juni 2010 dengan 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Pada akhir Desember 2010 BNI Syariah berhasil membukukan aset Rp.6,4 triliun, naik 21% dari Juni 2010. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point.<sup>47</sup>

## 2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi :

“Menjadi Bank Syariah Pilihan Masyarakat yang unggul dalam Layanan dan Kinerja”

Misi :

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- d. Menciptakan wahan terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah

## 3. Struktur Organisasi

Untuk mempermudah proses pencapaian tujuan bank diperlukan struktur organisasi. Dengan adanya struktur organisasi, maka ketegasan dalam batas hal wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing fungsi atau pegawai yang diberi tugas sehingga mereka dapat menjalankan tugas sebagaimana mestinya sesuai dengan yang telah ditetapkan. BNI Syariah secara struktur tidak terpisah dengan unit-unit organisasi Bank BNI lainnya. Adapun struktur tersebut terdiri dari :

### a. Pimpinan Cabang Syariah

Tugasnya :

- a) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran utama dan tujuan yang akan dicapai
- b) Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi dilingkungan cabang dan cabang pembantu.
- c) Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syariah kepada nasabah serta menggali calon nasabah potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan hasil usaha serta menguasai pasar di daerah kerjanya.

---

<sup>47</sup> Di akses dari <http://www.bnisyariah.co.id/en/sejarah-bni-syariah>, pada tanggal 10 September 2014.

**b. Pemimpin Bidang Operasional**

Tugasnya :

- a) Mengarahkan kegiatan pelayanan administrasi di *front office* dan *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal
- b) Mengarahkan dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya dan memantau memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan pemeriksaan/saran yang diberikan auditor.

**c. Pemimpin Bidang Pemasaran Bisnis**

Tugasnya :

- a) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah
- b) Mengelola permohonan pembiayaan
- c) Melakukan pemantauan nasabah dan kolektabilitas pembiayaan
- d) Memberikan bantuan kepada kantor besar/wilayah/cabang lain
- e) Melayani penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis
- f) Mengerjakan tugas lainnya yang diberikan pimpinan cabang

**d. Unit Pelayanan Nasabah**

Tugasnya :

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/uang tunai, pemindahan dan kliring
- b) Melayani kegiatan eksternal, payment point, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu
- c) Mengelola kas besar
- d) Menyediakan informasi dan melayani transaksi produk/jasa dalam negeri
- e) Menyediakan transaksi giro, tabungan, deposito dan ONH
- f) Menyusun data dan laporan ke Bank Indonesia/Kas Perbendaharaan Negara mengenai giro, tabungan dan deposito serta membuat laporan pajak atas dana masyarakat
- g) Melayani permintaan, menyerahkan dan memantau permasalahan kartu ATM ( Anjungan Tunai Mandiri )
- h) Melaksanakan perbankan, penyempurnaan hasil temuan audit
- i) Mengerjakan tugas-tugas lainnya yang diberikan pimpinan cabang

**e. Unit Operasional**

Tugasnya :

- a) Melakukan verifikasi data nasabah mengenai debitur
- b) Mengelola administrasi pembiayaan
- c) Mengelola portebel pembiayaan
- d) Memantau proses pemberian pinjaman
- e) Mengelola penerbitan jaminan bank
- f) Mengelola administrasi *back office* (data *entry* dan kliring), transaksi jasa dalam negeri

**f. Unit Keuangan dan Umum**

Tugasnya :

- a) Mengelola komunikasi cabang
- b) Menyelesaikan transaksi DPT ( Daftar Post Terbuka )

- c) Memantau proses pemberian pembiayaan
- d) Mengelola output dari sistem
- e) Mengelola laporan cabang

#### **4. Produk Bank BNI Syariah Cabang Bogor**

##### **a. Produk Pendanaan (Saving Product)**

##### **1. Tabungan iB Haji Hasanah**

Dengan prinsip mudharabah muthlaqah yang didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan biaya penyelenggaraan ibadah haji.<sup>48</sup>

Keunggulan dari produk ini diantaranya adalah:

- a. Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan
- b. Dilindungi asuransi jiwa dan kecelakaan diri
- c. Proses mendapatkan no porsi haji lebih mudah dan praktis, karna BNI syariah di tunjuk oleh kementriaan agama RI sebagai bank penerima setoran biaya perjalanan ibadah haji dan terkoneksi real timeonline dengan SISKOHAT ( sistem komputerisasi haji terpadu)

##### **2. Tabungan iB Hasanah (iB Hasanah Saving)**

Tabungan dengan wadiah dan prinsip mudharabah (bagi hasil) merupakan tabungan transaksional yang dilengkapi dengan kartu ATM/ debit serta didukung e-banking seperti internet banking ,sms banking phone banking dan lain-lain untuk kebutuhan sehari-hari. Dan dapat digunakan untuk mahasiswa dan community card.<sup>49</sup>

Keunggulan dari produk ini diantaranya adalah:

- a. Bebas biaya tarik tunai dan cek saldo di ATM BNI
- b. Didukung lebih dari 5000 ATM BNI dan lebih dari 22.000 ATM bersama
- c. ATM berlogo master internasional dapat digunakan untuk bertransaksi di luar negeri
- d. Dilengkapi dengan fasilitas E-Channel 24 jam

##### **3. Tabungan iB Prima Hasanah (iB Prima Hasanah)**

Dengan prinsip mudharabah didesain untuk nasabah yang membutuhkan fasilitas lebih. Dilengkapi dengan asuransi jiwa dan fasilitas executive lounge di bandara kota-kota besar indonesia.

Keunggulan dari produk ini diantaranya adalah:

Dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa dan kartu Gold dengan limit transaksi penarikan tunai di ATM serta transfer lebih besar.

##### **4. Tabungan iB Tapenas Hasanah ( iB Tapenas Hasanah Saving)**

Adalah tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah merupakan tabungan berjangka , didesain untuk membantu perencanaan masa depan nasabah yang dilengkapi dengan asuransi jiwa bebas permi . dapat digunakan sebagai tabungan perencanaan untuk umroh, liburan hingga pendidikan.

Keunggulan dari produk ini:

- a. Bagi hasil lebih tinggi
- b. Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga Rp 750.000
- c. Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp. 1.250.000/hari/jiwa
- d. Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan (premi 5%, 10% atau 20% dari setoran bulan)

##### **5. Tabungan iB Bisnis Hasanah (iB Bisnis Hasanah Saving)**

---

<sup>48</sup> *Buku Profil BNI Syariah* h.17

<sup>49</sup> *Buku Profil ....*h.18

Adalah tabungan dengan prinsip mudharabah untuk usaha kecil atau usaha perorangan dengan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan dilengkapi dengan kartu ATM gold dan fasilitas executive lounge.

Keunggulan dari produk ini :

Layanan notifikasi via sms

#### 6. TabunganKu iB

Adalah tabungan nasional dengan prinsip wadiah, dan merupakan program pemerintah bekerjasama dengan seluruh bank untuk menumbuhkan budaya menabung masyarakat.<sup>50</sup>

Keunggulan dari produk ini :

- a. Dapat dilengkapi dengan kartu debit (optional)
- b. Bebas biaya pengelolaan rekening
- c. Bebas biaya transfer ke rekening BNI

#### 7. Giro iB Hasanah

Adalah simpanan transaksional yang dikelola dengan prinsip wadiah, dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan.

Keunggulan dari produk ini :

- a. Tersedia buku cek dan bilyet giro
- b. Tersedia dalam beberapa pilihan mata uang rupiah dan US Dollar
- c. Layanan informasi 24 jam, BNI Call 500046 atau 68888 dari ponsel
- d. On line, kemudahan bertransaksi maupun penarikan uang tunai di lebih 100 kantor cabang BNI syariah dan penyetoran uang tunai di lebih 1000 kantor cabang BNI di seluruh Indonesia.
- e. Fasilitas intercity clearing, memberikan kemudahan penarikan cek atau bilyet giro dari bank-bank di seluruh Indonesia.

#### 8. Deposito iB Hasanah (iB Hasanah Deposit)

Merupakan investasi berjangka dalam mata uang rupiah atau dollar yang dikelola dengan prinsip mudharabah.

Keunggulan dari produk ini :

- a. Bagi hasil yang kompatitif
- b. Masuk dalam program penjaminan simpanan dari lembaga penjamin simpanan
- c. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

### **b. Produk Pembiayaan (Financing Products)**

#### 1. iB Hasanah Card (iB hasanah card)

Kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariah yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat fix, adil, transparan dan kompetitif, tanpa perhitungan bunga, iB hasanah card tidak hanya digunakan untuk kegiatan konsumtif namun dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan ibadah umroh, pendidikan, dan kegiatan usaha.<sup>51</sup>

Keunggulan produk ini:

- a. sesuai prinsip syariah
- b. dapat digunakan diseluruh dunia
- c. biaya ringan
- d. dapat digunakan sebagai modal usaha untuk wirausaha franchise.

#### 2. Pembiayaan Griya iB Hasanah (griya iB hasanah financing)

---

<sup>50</sup> Buku Panduan....h.22

<sup>51</sup> Buku Profil....h.25

Fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad murabahah ( jual beli) untuk membeli, membangun, merenovasi rumah/ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB) dengan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangannya.

Keunggulan produk ini :

- a. maksimum pembiayaan sampai dengan Rp 5 meliar
- b. jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun
- c. margin kompetitif
- d. uang muka yang ringan (10% untuk mitra developer BNI syariah)
- e. angsuran tetap sampai dengan lunas

### 3. Pembiayaan Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

Keunggulan Produk ini :

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai prinsip syariah
- b. Minimum pembiayaan 5 Juta dan Maksimum 1 Milyar

### 4. Pembiayaan Haji iB Hasanah (iB hasanah haji financing)

Fasilitas pengurusan pendaftaran ibadah haji melalui penyediaan talangan setoran awal untuk mendapatkan nomor porsi sesuai biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang diatur kementerian agama dengan menggunakan akad ijarah. Pembiayaan haji iB hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki tabungan iB hasanah.

Keunggulan produk ini :

- a. uang muka ( urbun) ringan yaitu mulai dari Rp. 1.250.000 untuk kepastian porsi haji
- b. maksimum pembiayaan smpai dengan 95% dari setotan awal untuk mendapatkan porsi
- c. jangka waktu pembiayaan sampai dengan maksimal 5 tahun

### 5. Rahn Emas iB Hasanah

Disebut juga pembiayaan rahn ,merupakan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat dengan sistem penjaminan berupa emas didukung dengan administrasi dan proses persetujuan yang mudah.

Keunggulan:

- a. proses cepat
- b. biaya simpan kompetitif
- c. Qardh diberikan sampai dengan 80% nilai taksiran
- d. Jangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang

### 6. Multijasa iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan dengan prinsip ijarah( jual beli) diberikan kepada individu untuk kebutuhan jasa dengan jaminan fixed asset atau kendaraan bermotor

Keunggulan:

- a. Pembiayaan 80% dari kebutuhan biaya
- b. Maksimum pembiayaan s/d Rp 500 juta
- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun
- d. Angsuran tetap sampai dengan lunas

### 7. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi karyawan perusahaan atau lembaga atau instansi atau profesional berlandaskan akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang dengan agunan berupa fixed asset.

Keunggulan :

- a. Pembiayaan 80% dari kebutuhan biaya (atau uang muka 20%)
- b. Minimal pembiayaan Rp25 juta s/d Rp2 miliar
- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun
- d. Angsuran tetap sampai lunas

#### 8. Flexi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai atau karyawan perusahaan/lembaga atau masyarakat dengan fixed income, yang diberikan atas dasar akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang serta akad ijarah (sewa) untuk penggunaan jasa, misalnya pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah umroh, travelling, pernikahan dan lain-lain.

Keunggulan :

- a. Maksimal sampai dengan Rp100 juta
- b. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
- c. Margin kompetitif
- d. Angsuran tetap sampai dengan lunas.

#### 9. CCF iB Hasanah

Pembiayaan yang dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro, atau tabungan BNI syariah.<sup>52</sup>

Keunggulan:

- a. Maksimal sampai dengan 90% untuk mata uang Rupiah serta maksimum 60% untuk mata uang US Dolar dari nilai simpanan yang dijamin
- b. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 1 tahun dan dapat diperpanjang
- c. Margin kompetitif
- d. Angsuran tetap sampai dengan lunas

#### 10. Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad Murabahah, musyarakah atau mudharabah yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha produktif (modal kerja dan investasi) bagi UKM (Usaha Kecil dan Menengah) sesuai dengan prinsip syariah.

Keunggulan :

- a. Proses cepat dan mudah
- b. Uang muka ringan Minimal 10%
- c. Minimal pembiayaan minimal Rp50 juta s/d Rp1 Miliar
- d. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun

#### 11. Tunas Usaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan modal kerja dan atau investasi berlandaskan akad murabahah yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun belum bankable dengan prinsip syariah

Keunggulan :

- a. Proses cepat dan mudah

---

<sup>52</sup> Buku Profil....h.32



- b. Uang muka ringan, minimal 10%
- c. Minimal pembiayaan Rp5 juta s/d 500 juta
- d. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimal s/d 3 tahun
- e. Pembiayaan investasi maksimal 5 tahun

12. Linkage Program iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan dimana BNI syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada lembaga keuangan syariah (LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS dan lainnya kemudian disalurkan kepada end user (pengusaha mikro, kecil & menengah Syariah). Kerja sama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

13. Kopkar atau Kopeg iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan mudharabah dimana BNI syariah sebagai pemilik modal menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan atau Koperasi Pegawai kemudian disalurkan sesuai prinsip syariah kepada end user/karyawan.<sup>53</sup>

14. Usaha Kecil iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan syariah berlandaskan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja ataupun investasi) berdasarkan prinsip pembiayaan syariah

Keunggulan :

- a. Proses cepat dan mudah
- b. Uang muka ringan, minimal 10%
- c. Minimal pembiayaan Rp150 juta s/d Rp 10 miliar
- d. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun

15. Usaha Besar iB Hasanah

Pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum skala menengah dan besar dalam mata uang Rupiah maupun valas.

a. Keunggulan :

- b. Rate Kompetitif
- c. Proses mudah
- d. Maksimum pembiayaan dari di atas Rp10 Miliar sampai Rp 200 Miliar
- e. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun.

16. Sindikasi iB Hasanah

Pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan Perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.

Keunggulan :

- a. Rate kompetitif
- b. Proses mudah
- c. Maksimum pembiayaan dari diatas RP 10 Miliar sampai Rp 200 Miliar
- d. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun

17. Multifinance iB Hasanah

Penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada multifinance untuk usahanya di bidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

---

<sup>53</sup> *Buku Profil...* h.35

Keunggulan:

- a. Rate Kompetitif
- b. Proses mudah
- c. Maksimum pembiayaan dari di atas Rp10 Miliar sampai Rp200 Miliar
- d. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun

18. Pembiayaan kerjasama dengan Dealer iB Hasanah

Merupakan pola kerjasama pemasaran dengan dealer dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan end user dalam jumlah yang cukup banyak

Keunggulan :

- a. Rate kompetitif
- b. Proses mudah
- c. Maksimum pembiayaan di atas Rp10 Miliar sampai Rp200 Miliar
- d. Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun

**c. Layanan (service)**

1. Payroll Gaji

Layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya ke rekening karyawannya.

2. Cash Management

Jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan oleh perusahaan atau lembaga. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas virtual account.

3. Payment center

Kerjasama BNI syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah, tagihan listrik, dan sebagainya.

**B. Pembiayaan Konsumtif Oto iB Hasanah pada BNI Syariah**

**1. Pengertian Oto iB Hasanah**

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

**2. Tujuan dan Sasaran**

a. Tujuan

- 1) Meningkatkan peranan BNI Syari'ah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil.
- 2) Meningkatkan pemasaran produk tabungan yang ada di BNI Syari'ah.
- 3) Membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki kendaraan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pemohon.
- 4) Meningkatkan pendapatan BNI Syari'ah.

b. Sasaran

Sasaran Oto iB Hasanah adalah: ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi WNI dengan status sebagai berikut :

- 1) PNS, Pegawai BUMN /BUMD Anggota TNI/POLRI
- 2) Pegawai Perusahaan Multinasional
- 3) Pegawai tetap di Perusahaan Swasta terpercaya
- 4) Professional

## 5) Pengusaha/Wiraswasta

### 3. Proses Pembiayaan Oto iB Hasanah

Sebelum pihak bank mengabulkan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah untuk pengadaan barang berupa kendaraan, maka bank syariah selaku pemberi pembiayaan akan melakukan beberapa tahap pemeriksaan terhadap nasabah dan kendaraan yang ingin dibiayai. Demi kelancaran pemeriksaan tersebut, maka prosedur dan persyaratan yang diajukan oleh pihak BNI Syariah harus dipenuhi oleh nasabah agar dana tersebut dapat dicairkan. Dan tahap-tahap yang dilakukan oleh pihak bank dalam memberikan pembiayaan terhadap nasabahnya dapat dilihat sebagai berikut <sup>54</sup>:

#### a. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah

Pada tahap ini nasabah datang ke BNI Syariah untuk mengajukan permohonan pembiayaan atas pengadaan kendaraan yang nasabah inginkan. Biasanya nasabah tersebut telah memiliki target kendaraan yang diinginkan pada dealer tertentu sebelum datang mengajukan permohonan pada bank syariah. Jika nasabah belum memiliki target kendaraan yang diinginkan, maka pihak bank akan merekomendasi dealer tertentu yang telah memiliki kerjasama dengan pihak bank syariah.

Nasabah yang datang ke bank syariah akan dimintai keterangan awal terlebih dahulu mengenai kebutuhan calon nasabah akan pembiayaan. Walaupun dilakukan hanya sekilas dan tidak mendetail, wawancara tersebut sangat bermanfaat bagi pihak bank untuk memutuskan apakah permohonan tersebut dapat dilanjutkan atau tidak. Adapun informasi pokok yang harus dicari pihak bank pada saat wawancara awal, yaitu :

- a) Status pemohon, apakah pemohon mengajukan permohonan tersebut untuk kepentingan perorangan atau badan usaha. Bila diajukan untuk perorangan maka harus diketahui status pernikahannya, mengetahui pekerjaannya atau profesinya dan dilakukan oleh calon nasabah yang telah cakap hukum, yaitu telah berusia 21 tahun. Dan bila diajukan untuk mewakili badan usaha maka harus diketahui terlebih dahulu bentuk badan usaha tersebut, apakah berbentuk PT, CV, koperasi, yayasan atau badan usaha lainnya. Mengetahui status pemohon akan berguna untuk legalitas pemohon yang harus dipenuhi. Setelah mengetahui status permohonan, maka pihak bank akan memberikan formulir untuk diisi. Formulir tersebut berisikan data pribadi nasabah berupa nama, alamat, tempat tinggal, serta tujuan mengajukan permohonan pembiayaan.
- b) Domisili calon nasabah, dalam melakukan pengawasannya terhadap calon nasabah yang dibiayai maka pihak bank harus mengetahui domisili dari calon nasabah tersebut. Walaupun bank menilai bahwa calon nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan, tetapi nasabah berada di luar jangkauan wilayah kerja bank, maka pihak bank akan mengalami kesulitan dalam monitoring pembiayaan. Dan apabila terjadi hal demikian maka pihak bank tidak mengabulkan permintaan pembiayaan atau merekomendasikan ke bank syariah di dekat tempat tinggalnya.
- c) Repayment capacity (kemampuan membayar), pertanyaan ini sangat penting bagi bank karena melalui pertanyaan ini bank dapat mengetahui kondisi keuangan nasabah saat ini dan perkiraan kemampuan membayarnya. Informasi yang dapat ditanyakan berupa sumber penghasilan calon nasabah.

---

<sup>54</sup> Hasil Wawancara dengan Sales Officer BNI Syariah Bogor, Bpk Anjar Pada Tanggal 25 Agustus 2014.

Apakah berasal dari gaji atau hasil usaha, apakah bersifat kontinyu (rutin) atau musiman. Selain informasi dari sumber penghasilannya, pihak bank juga akan menanyakan jumlah pembiayaan yang dibutuhkan oleh calon nasabah. Dari informasi tersebut, pihak bank akan menghitung perkiraan angsuran sesuai dengan jangka waktu pembiayaan.

#### **b. Pemenuhan Data dan Dokumen**

Tahap ini merupakan kelanjutan dari tahap pengisian formulir tersebut. Di mana pihak nasabah diwajibkan memenuhi data yang diinginkan oleh pihak bank untuk dilakukan analisis. Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.

Apabila pengajuan permohonan pembiayaan tersebut dilakukan secara perorangan maka data dan dokumen yang harus dipenuhi ialah <sup>55</sup> :

- 1) Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri/SIM/Paspor
- 2) Kartu keluarga
- 3) Surat keterangan bekerja dari perusahaan atau tempat calon nasabah bekerja
- 4) SK pengangkatan terakhir dan
- 5) akta nikah, jika telah bercerai maka perlu dilampirkan juga surat/ akta cerai.
- 6) Slip gaji asli dan copy rekening bank. Dalam praktiknya, pihak bank akan meminta kepada pemohon untuk menyerahkan surat standing instruction, yaitu surat kuasa karyawan kepada perusahaan tempatnya bekerja untuk melakukan pembayaran gaji melalui bank pemberi pembiayaan. Hal ini dimaksudkan untuk menjamin kelancaran pembayaran angsuran jika pembiayaan yang diajukan pemohon telah disetujui oleh pihak bank.

Dan apabila diajukan untuk mewakili badan usaha, maka persyaratan yang harus dipenuhi yaitu :

- 1) KTP pengurus perusahaan
- 2) Akta pendirian dan perubahan perusahaan
- 3) Pengesahan pendirian badan hukum tersebut dari instansi yang berwenang, seperti pengesahan pendirian PT oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia.
- 4) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- 5) SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
- 6) TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- 7) SITU (Surat Izin Tempat Usaha)
- 8) TDR (Tanda Daftar Rekanan)
- 9) SIUJK (Surat Izin Usaha Jasa Konstruksi)
- 10) Company Profile
- 11) Dokumen lainnya yang relevan dengan kegiatan usaha yang dijalankan, seperti sertifikat anggota suatu asosiasi, sertifikat halal dari MUI, sertifikat produk terkait uji mutu, dan sebagainya.
- 12) Laporan keuangan 2 tahun terakhir berupa neraca dan laporan laba/rugi
- 13) Bukti-bukti administrasi transaksi usaha seperti catatan penjualan dan pembelian serta copy rekening bank 3 bulan terakhir.

Jika data nasabah tersebut telah terpenuhi, maka pihak bank akan mempelajarinya dengan baik untuk dibuatkan catatan atas informasi yang belum lengkap atau yang belum jelas untuk dikonfirmasi kepada pemohon. Bila pihak

---

<sup>55</sup> *Ibid*

bank merasa cukup akan data di atas, maka pihak bank akan melanjutkannya ketahap berikutnya.

**c. Melakukan survei terhadap kendaraan yang diinginkan oleh calon nasabah.**

Pada tahap ini pihak bank akan melakukan pengecekan atau menyurvei kendaraan yang diinginkan pada dealer yang telah ditentukan oleh calon nasabah. Pengecekan kendaraan tersebut berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemohon. Di mana pemohon telah memilih dealer tersebut karena kendaraan dengan spesifikasi yang diinginkan berada pada tempat tersebut.

Dalam proses pembiayaan, survei memiliki peranan yang sangat penting dalam meyakini kelayakan pemberian pembiayaan. Seluruh informasi yang diperoleh dari data dan dokumen tertulis akan di cross check kebenarannya melalui kunjungan ke tempat penjualan kendaraan tersebut. Pihak bank akan menilai kendaraan tersebut, apakah layak untuk dibiayai atau tidak.

BNI syariah telah memiliki standar terhadap kendaraan yang layak untuk dibiayai. Standarisasi tersebut dilihat dari tahun penjualan kendaraan tersebut. Apakah kendaraan tersebut baru (*new*) atau bekas (*second*). Jika kendaraan tersebut masih dikategorikan kendaraan baru maka bank dapat memberikan pembiayaan maksimal 80% dan sisanya 20% ditanggung oleh calon nasabah. Apabila kendaraan tersebut bekas maka bank hanya akan memberikan pembiayaan maksimal 70% (tujuh puluh persen) dan sisanya ditanggung oleh calon nasabah.

Selain dari tahun penjualannya, pihak BNI Syariah juga akan memerhatikan dari negara pembuatnya. Pihak bank hanya berani melakukan pembiayaan terhadap kendaraan buatan jepang. Pemilihan kendaraan jepang karena suku cadang yang dipasarkan di indonesia mudah didapatkan. Selain itu, proses penjualan kembali oleh pihak bank sangat mudah dan harga jualnya pun tidak mengalami penurunan harga yang begitu signifikan. Selain produksi jepang, kendaraan yang dapat dibiayai yaitu buatan korea. Pihak bank kurang berani memberikan pembiayaan terhadap kendaraan produk eropa karena nilai jual kembalinya sangat rendah serta suku cadangnya yang jarang dijual dipasaran indonesia.

Setelah melakukan survei terhadap dealer yang direkomendasikan oleh calon nasabah, maka pihak bank akan melakukan analisis pembiayaan. Apakah kendaraan tersebut layak untuk dibiayai atau tidak. Jika pihak bank menyatakan kendaraan tersebut layak untuk dibiayai, maka bank akan melakukan kerjasama dengan pihak dealer yang dibuat pada *Memorandum of Understanding (MoU)*. Kerjasama antara pihak dealer dan bank syariah ini bertujuan untuk menciptakan hubungan yang harmonis serta menambah daftar link pada bank syariah. Selain itu, kerjasama ini juga bertujuan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan oleh pihak bank, seperti adanya praktik spekulasi dari calon nasabah dan dealer yang direkomendasikan oleh calon nasabah untuk memperoleh dana dari pembiayaan bank syariah yang mengakibatkan tindak pidana.

**d. Penyusunan Usulan Pembiayaan**

Setelah melakukan survei ke dealer rekomendasi dari calon nasabah, pihak bank akan melakukan analisis lebih lanjut. Analisis tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk pembuatan usulan pembiayaan. Pihak bank dalam hal ini yang bertindak ialah account officer (AO) memiliki peranan besar dalam melakukan analisis. Karena layak atau tidaknya kendaraan tersebut dibiayai berasal dari analisis account officer walaupun keputusan tersebut belum putusan akhir. Penyusunan usulan pembiayaan dibuat dalam bentuk proposal tertulis yang akan diajukan kepada komite pembiayaan.

Selanjutnya komite pembiayaan akan melakukan rapat mengenai usulan pembiayaan yang telah dibuat oleh AO. Dalam rapat tersebut membahas mengenai kelayakan kendaraan tersebut dengan mendengar penjelasan dari pihak AO. Selain mendengar informasi dari AO, pihak komite juga melihat data dan dokumen yang telah diserahkan oleh calon nasabah. Komite pembiayaan akan menganalisis lebih lanjut mengenai kemampuan pembayaran dari calon nasabah melalui keadaan keuangannya.

Dari analisis keuangan calon nasabah tersebut, pihak komite dapat mengetahui kesanggupan calon nasabah dalam mengembalikan dana serta risiko yang kemungkinan akan dihadapi oleh pihak bank. Melalui analisis tersebut, pihak komite pembiayaan akan memutuskan untuk menyetujui pembiayaan tersebut atau tidak.

- 1) Bila komite pembiayaan tidak menyetujui pembiayaan tersebut maka melalui AO akan memberitahukan calon nasabah terkait keputusan komite pembiayaan mengenai penolakan usulan pembiayaan.
- 2) Bila setuju, maka komite pembiayaan akan mengirimkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan kepada calon nasabah. Surat ini sebagai pemberitahuan kepada nasabah bahwa permohonan pembiayaannya telah disetujui oleh pihak komite pembiayaan. Setelah surat tersebut berada pada calon nasabah, maka keputusan berada pada pihak calon nasabah tersebut apakah akan meneruskan pengadaan kendaraan tersebut atau dibatalkan.

#### **e. Penerbitan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)**

Setelah komite pembiayaan memutuskan untuk menyetujui memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, maka langkah selanjutnya ialah penerbitan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3). SP3 ini dikeluarkan sebagai surat pemberitahuan kepada pemohon bahwa permohonannya untuk melakukan pembiayaan telah disetujui. Dalam SP3 tersebut tercantum segala hal yang direkomendasikan dalam usulan pembiayaan, meliputi struktur pembiayaan dan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah sebelum pembiayaannya direalisasikan.

Dalam SP3 tersebut telah diberitahukan berapa harga pokok dari kendaraan tersebut, margin yang akan diambil oleh pihak bank, jumlah dana yang harus disetorkan sebelum realisasi dana pembiayaan dari pihak bank, jumlah angsuran yang akan dilakukan berdasarkan jangka waktu pembiayaan serta pembiayaan yang akan diberikan oleh bank dan cara pencairannya. Semua itu disusun dalam satu struktur pembiayaan.

Selain struktur pembiayaan tersebut, terdapat pula hal-hal yang harus dipenuhi oleh calon nasabah sebelum pencairan dana, seperti pembayaran administrasi, biaya notaris jika dibuat dengan akta otentik, biaya materai, jaminan yang akan diberlakukan terhadap calon nasabah serta hal-hal lainnya yang dianggap perlu jika AO merasa masih ada persyaratan yang mesti dipenuhi. Apabila nasabah telah membaca dan menyetujui isi dari SP3 tersebut, maka nasabah akan menandatangani surat persetujuan tersebut di atas materai sebagai bukti sah persetujuan nasabah.

Nasabah dapat melakukan pembatalan atau tidak melakukan tanda tangan sebagai tindakan penolakan pembiayaan tersebut akibat dari adanya persyaratan yang tidak dapat dipenuhi, misalnya dana angsuran pendahuluan yang harus dibayar oleh nasabah tidak mencukupi dari dana yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Dan pihak bank tidak akan melakukan pencairan dana pembiayaan jika ada syarat yang tidak dapat dipenuhi oleh nasabah. Hal demikian dilakukan untuk meminimalisir risiko terhadap bank syariah.

#### **f. Penandatanganan akad**

Setelah nasabah memenuhi semua persyaratan yang diperlukan oleh pihak bank yang telah dicantumkan pada SP3 tersebut, maka pihak nasabah akan menandatangani akad untuk melakukan pencairan dana. Setelah pihak nasabah melakukan penandatanganan, maka pihak nasabah akan menghubungi atau mendatangi pihak dealer untuk membeli kendaraan yang diinginkan oleh nasabah tersebut atas nama bank.

Umumnya pihak bank akan membayar lunas kepada dealer terkait pembiayaan kendaraan tersebut. Setelah pihak bank membayar lunas kepada dealer, maka dealer akan mengirim kendaraan tersebut langsung kepada nasabah yang bersangkutan. Pihak bank hanya memberikan STNK (surat tanda nomor kendaraan) tersebut terlebih dahulu beserta kendaraannya. Sedangkan Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) untuk sementara dipegang oleh pihak bank. Pihak bank akan memberikan BPKP tersebut jika pembayaran utang nasabah telah lunas.

Jaminan bank dalam akad ini ialah kendaraan itu sendiri. BPKB kendaraan tersebut akan disita atau disimpan oleh pihak bank sampai pembayaran utang nasabah telah lunas. Kendaraan tersebut akan didaftarkan pada kantor fidusia sebagai pemberitahuan bahwa kendaraan dengan nama nasabah beserta spesifikasi kendaraan tersebut sedang berada pada jaminan fidusia. Nasabah hanya memiliki hak penguasaan dan pemanfaatannya saja tetapi hak milik kendaraan tersebut masih dimiliki oleh pihak bank. Hak kepemilikan kendaraan tersebut baru akan beralih ke nasabah jika pembayaran utangnya telah lunas.

### **4. Pemantauan dan Penyelamatan**

#### **a. Pemantauan**

Sebagai tindakan berjaga-jaga, maka pihak bank juga melaporkan BPKB tersebut ke kantor polisi untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Pihak bank hanya menghindari suatu kejadian di luar kekuasaan mereka, seperti tindakan pelaporan nasabah terhadap kepolisian mengenai kehilangan BPKB, sehingga nasabah tersebut dapat melakukan permohonan pembuatan BPKB yang baru. Setelah memperoleh BPKB yang baru, pihak nasabah akan menjual kendaraan tersebut. Jika nasabah menjual kendaraan tersebut kewajiban nasabah untuk membayar angsuran tetap harus di selesaikan, meskipun ketika nasabah mengalami kerugian dalam penjualannya. Pihak nasabah tidak dituntut untuk segera melunasi angsurannya selama sebelum masa angsuran berakhir meskipun kendaraan tersebut telah dijual oleh nasabah.<sup>56</sup>

Namun pihak bank pun mengkhawatirkan nasabah yang telah menjual kendaraannya, akan pergi dan tidak menyelesaikan utangnya, untuk menghindari kejadian tersebut, maka pihak bank akan melakukan pemantauan atau memonitoring setiap kegiatan yang dilakukan oleh nasabahnya. Namun karena keterbatasan karyawan, maka monitoring ini dilakukan secara berkala minimal sekali dalam setahun. Selain melakukan pemantauan lapangan terhadap kendaraan yang dibiayai, pihak bank juga meminta nasabah untuk mengirimkan laporan keuangannya setiap bulan untuk memonitoring keadaan keuangan nasabah tersebut. Hal ini dilakukan untuk analisis lebih lanjut mengenai keadaan keuangan nasabah, apakah nasabah tersebut mengalami penurunan penghasilan atau masih stabil seperti bulan sebelumnya.

#### **b. Penyelamatan**

---

<sup>56</sup> Hasil Wawancara dengan Sales Officer BNI Syariah Bogor, Bpk. Irsan. Pada Tanggal 28 Agustus 2014

Restrukturisasi pembiayaan hanya diberikan terhadap nasabah yang memiliki itikad baik. Nasabah yang memiliki itikad baik akan membicarakan permasalahan yang dihadapinya terhadap pihak bank. Sehingga, nasabah yang memiliki itikad baik dan masih memiliki potensi untuk maju maka pihak bank akan melakukan penyelamatan secepatnya. Restrukturisasi pembiayaan tersebut hanya dapat diberikan kepada nasabah yang betul-betul mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Restrukturisasi pembiayaan ini hanya dapat diberikan dalam jangka waktu maksimal 15 tahun dengan membaginya ke dalam tiap lima tahun. Dan jika betul nasabah tersebut mengalami penurunan penghasilan, maka pihak bank akan melakukan restrukturisasi. Pihak bank akan mengurangi jumlah angsurannya, yang semula Rp.3.000.000.00,- menjadi Rp.2.500.000.00,- dan jangka waktu pembayaran pembiayaan tersebut akan ditambah selama lima tahun. Restrukturisasi tersebut tentunya dilakukan berdasarkan analisis dari AO. Restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah.

Kasus di atas hanya berlaku untuk nasabah yang masih memiliki penghasilan hanya saja penghasilannya tersebut mengalami penurunan. Berbeda lagi dengan nasabah yang mengalami ketidaksanggupan membayar atau kehilangan penghasilan. Untuk kasus terhadap nasabah yang mengalami kehilangan penghasilan, maka pihak bank akan mencari tahu dulu kebenarannya, apakah nasabah tersebut memang betul mengalami kehilangan penghasilan atau hanya spekulasi.

Jika memang betul nasabah tersebut mengalami kehilangan penghasilan, maka untuk kasus ini tidak dapat dilakukan restrukturisasi pembiayaan. Tindakan yang dapat dilakukan oleh pihak bank hanya mengeksekusi agunan atau kendaraan yang dikuasai oleh nasabah. Kendaraan tersebut akan dijual kembali atau dilelang oleh pihak bank untuk menutupi dana yang telah dikeluarkan untuk melakukan pembiayaan. Sebab dana yang digunakan oleh pihak bank untuk melakukan pembiayaan ialah dana dari pihak ketiga atau dari nasabah yang mempercayakan dananya untuk dikelola oleh bank. Bank hanya ingin dana yang dikeluarkan tersebut dapat kembali. Sehingga melakukan penjualan kembali atau dilelang merupakan keputusan terakhir untuk mengembalikan dana tersebut.

Apabila di bank syariah masih terjadi pembiayaan bermasalah, maka pihak bank akan menyelesaikan permasalahan tersebut dengan musyawarah mufakat. Pihak bank akan memanggil nasabah tersebut dan membicarakan apa yang menjadi penyebab pembiayaannya menjadi bermasalah. Musyawarah masih merupakan pilihan utama bagi pihak bank syariah karena proses penyelesaian masalahnya dapat segera ditemukan. Dengan musyawarah pihak nasabah merasa telah diperhatikan oleh pihak bank, sehingga kerjasama yang dilakukan dengan bank syariah tidak hanya sebatas kreditor dan debitor tetapi lebih bersifat kekeluargaan.

Apabila permasalahan tersebut tidak dapat diselesaikan dengan musyawarah, maka pihak bank akan membawanya ke Pengadilan Negeri tempat nasabah tersebut berdomisili. Tetapi pilihan melalui jalur litigasi tersebut selalu menjadi pilihan terakhir, apabila pihak bank sudah menempuh segala cara non litigasi untuk menyelesaikan permasalahan dengan nasabahnya. Pihak bank ingin menyelesaikan dengan cepat setiap permasalahan yang muncul dengan nasabahnya. Apabila permasalahan tersebut masuk ke pengadilan, maka pihak bank harus menunggu untuk waktu yang lama karena proses penyelesaian sengketa di pengadilan cenderung lama dan berbelit-belit.

## **5. Penetapan Uang Muka**

Ketentuan uang muka yang ditetapkan BNI Syari'ah yaitu :



- a) Nasabah diwajibkan menyediakan uang muka minimal 20% dari harga kendaraan bermotor yang akan dibeli berupa setoran tunai atau bukti transfer kwitansi ke dealer.
- b) Uang muka berupa tunai atau cash, harus sudah dilunasi sebelum pembiayaan direalisasi.<sup>57</sup>

#### **6. Penetapan Margin , Harga Jual dan Biaya Administrasi.**

Pihak BNI Syariah telah menentukan besarnya minimum Margin yang harus diambil oleh pihak bank yakni :

**Tabel 1. Besar Margin Minimum**

<b>Jangka Waktu</b>	<b>Margin</b>
1 Tahun	6,60%
2 Tahun	6,77%
3 Tahun	6,81%
4 Tahun	6,90%
5 Tahun	7,00%

Dalam tabel tersebut telah ditetapkan besar minimum margin sesuai jangka waktu yang disepakati. Untuk penetapan harga jual ditentukan dengan total harga beli di tambah margin dan biaya lainnya sesuai kesepakatan antara nasabah dan bank. Biaya pengelolaan pembiayaan dan atau biaya administrasi sebesar minimal 1% dari pokok pembiayaan yang disetujui dan dipungut pada saat penandatanganan akad pembiayaan atau mengikuti tarif yang berlaku, dan biaya materai yang dikenakan sesuai dengan ketentuan bea materai yang berlaku.

#### **7. Simulasi Pembiayaan**

Bapak Andika ingin membeli sebuah mobil di dealer Toyota. Mobil tersebut seharga Rp.130.000.000.00,- (seratus tiga puluh juta rupiah) dengan pengajuan permohonan pembiayaan selama tiga tahun. Dan pihak bank menyetujui pembiayaan tersebut dengan pembiayaan 80% dari harga pokok. Penentuan pembiayaan tersebut setelah pihak bank melakukan survei ke dealer Toyota dan menyatakan kendaraan tersebut masih baru dan dapat untuk dibiayai. Bapak Andika pun sepakat membayar uang mukanya sebesar 20% dengan margin 10% untuk setiap satu tahun pembiayaan. Adapun struktur pembiayaannya sebagai berikut :

---

<sup>57</sup> Hasil Wawancara dengan Sales Officer BNI Syariah Bogor, Bpk. Anjar. Tanggal 28-Agustus 2014

Pokok pembiayaan =  $80\% \times \text{Rp.}130.000.000 = \text{Rp.}104.000.000$ .  
Margin =  $10\% \times \text{Rp.}104.000.000 \times 3 \text{ tahun} = 31.200.000$ .  
Uang Muka =  $20\% \times 130.000.000 = 26.000.000$   
Harga Jual =  $\text{Rp.}130.000.000 + \text{Rp.}31.200.000 = \text{Rp.}161.200.000$   
 $\text{Rp.}161.200.000 - \text{Rp.}26.000.000 = \text{Rp. } 135.200.000,-$   
Angsuran :  $\text{Rp.}135.200.000 : 36 = \text{Rp.}3.755.555$

Struktur Pembiayaan :

- |                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| a) Jenis Pembiayaan         | : Murabahah              |
| b) Tujuan penggunaan        | : Pembelian 1 unit mobil |
| c) Harga beli               | : Rp.130.000.000,00,-    |
| d) Margin Bank              | : Rp. 31.200.000,00,-    |
| e) Harga Jual Bank          | : Rp.161.200.000,00,-    |
| f) Angsuran pendahuluan     | : Rp. 26.000.000,00,-    |
| g) Pembayaran yang diangsur | : Rp.135.200.000,00,-    |
| h) Pembiayaan Bank          | : Rp.104.000.000,00,-    |
| i) Jangka waktu             | : 36 bulan               |
| j) Angsuran per bulan       | : Rp.3.755.555,-         |

Jadi, angsuran yang harus dilakukan oleh Bapak Andika selama tiga tahun sekitar tiga juta lebih perbulannya. Angsuran tersebut akan dimasukkan terlebih dahulu ke dalam rekening setelah itu pihak bank akan memotongnya setiap bulan dari rekening nasabah. Jumlah angsuran yang dilakukan oleh nasabah tersebut tidak akan pernah berubah sampai jangka waktu permohonan pembiayaan. Jika sampai jangka waktu tersebut nasabah belum dapat melunasinya, maka pihak bank akan melakukan restrukturisasi pembiayaan. Dan akan memberikan perpanjangan jangka waktu sesuai dengan jangka waktu akad pembiayaan awal.

## 8. Keunggulan BNI Oto iB Hasanah Syari'ah

Dengan prinsip jual-beli (murabahah), Oto iB Hasanah memberikan pembiayaan kendaraan baru dan bekas dengan lebih adil. Selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Keunggulan yang dimiliki dari produk pembiayaan Oto Syari'ah yaitu<sup>58</sup> :

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai prinsip syariah
- 2) Minimum pembiayaan 5 Juta dan Maksimum 1 Milyar
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
- 4) Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pol kerjasama uang muka tidak diwajibkan
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI konvensional.

## C. Implementasi Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Pada Pembiayaan Konsumtif Oto iB Hasanah di BNI Syariah.

### 1. Murabahah Menurut Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000

Ketentuan hukum dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah* ini adalah sebagai berikut :

**Pertama** : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

---

<sup>58</sup> Hasil Wawancara dengan Sales Officer BNI Syariah Bogor , Bpk. Anjar Tanggal 25 Agustus 2014

2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

**Kedua** : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

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

**Ketiga** : Jaminan dalam Murabahah:

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

**Keempat** : Utang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah

dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

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

**Kelima** : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

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

**Keenam** : Bangkrut dalam Murabahah:

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

## **2. Implementasi Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Pada Pembiayaan Konsumtif Oto iB Hasanah di BNI Syariah**

Dari uraian dan penjelasan tentang ketentuan umum fatwa tentang Murabahah dan pelaksanaan pembiayaan Oto iB hasanah dengan akad Murabahah pada bank BNI Syariah diatas, penulis berpendapat bahwa implementasi murabahah dan yang diterapkan pada produk Oto iB Hasanah di BNI Syariah ini, sebagian besar sudah sesuai dengan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Namun, bukan berarti implementasi fatwa Murabahah di Bank BNI Syariah tidak lepas dari beberapa penyimpangan, berikut akan penulis uraikan bagaimana implementasi fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 ini.

### **a. Ketentuan Fatwa Pertama**

Pada pembiayaan Oto iB Hasanah, dilakukan akad murabahah antara bank dan nasabah, yang didalamnya terdapat penentuan harga jual dan jangka waktu cicilan. Akad murabahah ini bebas dari riba karena jangka waktu pembayaran cicilan tidak mempengaruhi total harga barang. Sebagai contoh, seperti simulasi pembiayaan yang telah dijelaskan pada halaman sebelumnya yakni;

- Harga Jual Mobil Rp.135.200.000
- ***Jika disepakati cicilan selama 1 tahun***  
(Maka jumlah angsuran  $\text{Rp.135.200.000} : 12 = \text{Rp.11.266.666}$ )  
Jadi total pembayaran  $\text{Rp.11.266.666} \times 12 = \text{Rp 135.200.000}$
- ***Jika disepakati cicilan selama 2 tahun***  
(Maka jumlah angsuran  $\text{Rp.135.200.000} : 24 = \text{Rp.5.633.333}$ )  
Jadi total pembayaran  $\text{Rp. 5.633.333} \times 24 = \text{Rp.135.200.000}$
- ***Jika disepakati cicilan selama 3 tahun***  
(Maka jumlah angsuran  $\text{Rp.135.200.000} : 36 = \text{Rp. 3.755.555}$ )  
Jadi total pembayaran  $\text{Rp. 3.755.555} \times 36 = \text{Rp.135.200.000}$

Contoh diatas membuktikan bahwa jangka waktu pembayaran angsuran atau cicilan tidak mempengaruhi total harga barang yang telah disepakati. Hal ini berarti tidak ada riba didalam akad murabahah dan sesuai dengan ketentuan fatwa pertama

pada point ke 1 yang menyebutkan bahwa *"Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba"*. Karena *prinsip time value of money* pada konteks bank syariah tidak berlaku, maka tentu para nasabah akan memilih jangka waktu yang paling lama karena akan sangat menguntungkan nasabah, tetapi bank boleh tidak sepakat karena bagi bank akan sangat menguntungkan jika waktu pembayaran lebih singkat. Oleh karena itu, karena kepentingan bank dan nasabah bertolak belakang, maka dalam proses negosiasi akan terjadi keseimbangan kepentingan dalam masalah jangka waktu pembayaran cicilan tersebut.

Barang yang diperjualbelikan pada pembiayaan Oto iB Hasanah ini sudah jelas yakni kendaraan bermotor, dan survei dilakukan oleh pihak bank untuk memastikan kondisi barang. Maka hal ini sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 2 yakni *"Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam."*

BNI syariah memiliki standar terhadap kendaraan yang layak untuk dibiayai. Standarisasi tersebut dilihat dari tahun penjualan kendaraan tersebut. apakah kendaraan tersebut baru (*new*) atau bekas (*second*). Jika kendaraan tersebut masih dikategorikan kendaraan baru maka bank dapat memberikan pembiayaan maksimal 80% dan sisanya 20% ditanggung oleh calon nasabah. Apabila kendaraan tersebut kendaraan bekas maka bank hanya akan memberikan pembiayaan maksimal 70% (tujuh puluh persen) dan sisanya ditanggung oleh calon nasabah. Hal ini pun sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 3 yang menyatakan bahwa *"Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya."*

Untuk pengadaan kendaraan yang dibutuhkan nasabah, bank membeli kendaraan tersebut atas nama bank sendiri, dengan diwakilkan oleh nasabah, adapun tujuannya agar nasabah lebih puas dengan pilihannya. Dan sesuai dengan ketentuan fatwa pertama pada point ke 4 yakni *"Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba."* Karena pembelian kendaraan diwakilkan oleh nasabah, dalam hal ini berarti nasabah yang harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, dan ini tidak sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 5 yang menyatakan *"Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang"*. Kendaraan yang telah dibeli tersebut kemudian ditentukan harga jualnya dengan perhitungan dari total harga beli di tambah margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, perhitungan tersebut tertera pada surat perjanjian akad. Sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 6 yang menyatakan bahwa *"Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan."* Setelah harga jual kendaraan ditentukan dan besarnya angsuran telah disepakati maka nasabah membayar dengan jangka waktu sesuai kesepakatan, hal ini pun sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 7 yakni *"Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati."*

Pada pembiayaan Oto iB Hasanah ini, jika terjadi cedera janji maka pihak bank dapat melakukan penyelamatan secara sepihak, sesuai dengan surat perjanjian murabahah yang telah di sepakati kedua belah pihak. Maka sesuai dengan ketentuan fatwa pertama pada point ke 8 yang menyatakan, *"Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah."*

Ketika pihak BNI Syariah melakukan perjajian murabahah dengan nasabah, dan di waktu yang sama pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli kendaraan yang dinginkannya sendiri, dan Pihak BNI Syariah memberikan surat kuasa untuk memilih dan menentukan kendaraan yang akan dibeli dari supplier. Hal ini berarti akad murabahah dilakukan sebelum kendaraan tersebut menjadi milik bank, sedangkan seharusnya akad murabahah tersebut dilakukan setelah kendaraan sudah menjadi milik bank. Hal ini jelas bertentangan dengan ketentuan fatwa pertama pada point ke 9 yang menyatakan bahwa "*Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.*" Jadi menurut ketentuan tersebut jika bank akan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang tersebut menjadi milik bank secara prinsip. Pihak bank menggunakan akad wakalah ketika meminta nasabah mewakilkan bank untuk membeli barang, dan barang secara prinsip memang menjadi milik bank, Namun permasalahannya pihak BNI Syariah menggunakan akad murabahah terlebih dahulu lalu ditambah dengan akad wakalah. Seharusnya melakukan akad wakalah terlebih dahulu dan ketika barang telah menjadi milik bank secara prinsip, barulah akad murabahah dilakukan.

Adapun alasan pihak BNI Syariah mewakilkan kepada pihak nasabah untuk membeli kendaraan yang dinginkannya sendiri adalah agar pihak nasabah lebih puas dan yakin atas pilihan nasabah itu sendiri. Akan tetapi alasan tersebut ada plus dan minusnya, nilai plusnya nasabah memang akan lebih puas dengan pilihannya. Tetapi nilai minusnya, jika terjadi masalah atas barang tersebut maka akan menjadi tanggungan pihak nasabah dengan pihak pedagang (pemasok). Hal inilah yang akan menjadikan ketidakpuasan nasabah dalam hal pelayanan dari pihak bank, yang seharusnya semua permasalahan ditanggung bersama.

#### **b. Ketentuan Fatwa Kedua**

Untuk ketentuan fatwa kedua point ke 1 sampai ke 7, menurut penulis telah sesuai dengan apa yang dipraktikkan pada pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syariah ini, diantaranya ketika nasabah membutuhkan pembiayaan dari bank, nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian kepada bank, setelah bank menyetujui permohonan itu, nasabah sebagai wakil bank membeli kendaraan itu. Kemudian bank menjualnya kepada nasabah sesuai janji yang telah disepakati. Dalam pembiayaan Oto iB Hasanah ini, seperti yang dijelaskan pada halaman sebelumnya, bank menentukan uang muka minimal 30% dari harga beli, dan dalam fatwa pun dibolehkan adanya uang muka.

#### **c. Ketentuan Fatwa Ketiga**

Dalam pembiayaan murabahah yang sebenarnya memang tidak ada jaminan dari objek murabahah. Akan tetapi, karena perbankan syariah masih dibawah domain perbankan umum yang diharuskan meminta jaminan resiko terhadap suatu pembiayaan untuk mengcover jika terjadi wan prestasi dari pihak nasabah. Disamping itu, jaminan pembiayaan merupakan tuntutan positifisasi dari dunia perbankan. Nilai jaminan harus di atas 100% dari nilai objek pembiayaan dan sekurang-kurangnya nilainya sama dengan nilai objek pembiayaan tersebut. Jaminan pembiayaan telah dijelaskan pada perjanjian pembiayaan murabahah pada pasal 8 ayat 1. Jaminan pada dasarnya bukanlah suatu rukun dan syarat yang mutlak yang harus dipenuhi dalam pembiayaan murabahah. Sesuai dengan ketentuan fatwa ketiga point ke 1 dan 2 yang menyatakan "*Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.*" "*Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.*"

Sama seperti bank-bank lainnya, untuk semua jenis pembiayaan pada Bank BNI Syariah menggunakan jaminan demi kelancaran pembiayaan. Karena sudah menjadi ketentuan dari peraturan perbankan, maka nilai jaminan minimal sebesar 100% dari nilai pembiayaan. Mengenai jaminan tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa tidak ada yang bertentangan dengan fatwa DSN di atas. Maka dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dalam akad pembiayaan murabahah dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang.

#### **d. Ketentuan Fatwa Keempat**

Untuk ketentuan fatwa keempat point ke 1 sampai ke 3, menurut penulis telah sesuai dengan praktek yang dijalankan oleh pihak BNI Syariah. Dimana ketika nasabah menjual kendaraan yang telah dibelinya dengan pembiayaan dari bank, kemudian kendaraan tersebut dijual oleh nasabah kepada pihak ketiga, maka kewajiban nasabah dalam pembayaran angsuran kepada bank tetap harus diselesaikan, walaupun nasabah mengalami kerugian dalam penjualan kendaraan tersebut.

#### **e. Ketentuan Fatwa Kelima**

Dan sesuai apa yang telah dijelaskan pada halaman sebelumnya mengenai Oto iB Hasanah, ketika nasabah menjual kendaraannya, pihak BNI Syariah pun tidak memaksa nasabah untuk melunasi angsurannya segera sebelum masa angsuran berakhir. Namun, nasabah pun tidak diperkenankan untuk menunda-nunda pembayaran angsuran kecuali dengan alasan tertentu. Sesuai dengan ketentuan fatwa kelima point ke 1 yakni *"Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya."* Dan jika nasabah tersebut tetap tidak menjalankan kewajibannya maka diserahkan ke pengadilan negeri setelah dilakukan musyawarah tentunya. Namun hal ini bertentangan dengan ketentuan fatwa kelima point ke 2 yang menyatakan bahwa *"jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah"*. Ketentuan ini menjelaskan jika ada nasabah yang menunda angsuran dan setelah diadakan musyawarah si nasabah tersebut tetap menunda-nunda maka penyelesaiannya dialihkan kepada Badan Arbitrasi Syariah. Namun pada prakteknya di BNI Syariah, jika terdapat kasus seperti itu maka pihak bank akan akan membawanya ke Pengadilan Negeri tempat nasabah tersebut berdomisili.

Hal tersebut dilakukan karena keterbatasan keberadaan Arbitrase Syariah di seluruh wilayah Indonesia. Tidak semua provinsi memiliki Badan Arbitrase Syariah. Akibatnya para pihak akan kembali menggunakan Pengadilan Negeri sebagai tempat penyelesaian sengketa. Selain itu Badan Arbitrase tidak memiliki perangkat atau dasar hukum untuk melakukan pelaksanaan lelang. Putusan Badan Arbitrase (baik Syariah ataupun tidak) harus diikuti dengan permohonan ke Pengadilan Negeri (yang penarapan hukumnya sangat konvensional) untuk kemudian dilakukan proses hukum selanjutnya (lelang).

Namun masalah menjadi muncul, ketika nasabah macet tersebut mengajukan gugatan bantahan atas permohonan eksekusi lelang tersebut, dengan mengajukan alasan misalnya hutang nasabah kepada bank syariah tidak sebesar yang dimintakan bank syariah atau alasan-alasan lain yang direkayasa. Atas upaya hukum Nasabah tersebut, Pengadilan Negeri biasanya akan menghentikan proses eksekusi lelang,

untuk kemudian memeriksa keberatan nasabah tersebut dengan membentuk majelis hakim lengkap. Maka bergulirlah gugatan bantahan tersebut menjadi perkara gugatan biasa di Pengadilan Negeri yang memerlukan proses yang lama dan berjenjang. Proses inilah yang justru mengenyampingkan peran Badan Arbitrase untuk menyelesaikan sengketa Pelaku Usaha Syariah.

#### **f. Ketentuan Fatwa Keenam**

Dalam penyelesaian hutang-piutang antara nasabah dan pihak BNI Syariah, maka hal ini akan difokuskan dalam hal terjadinya wanprestasi atau kelalaian nasabah untuk melunasi hutangnya. Kredit macet dalam pembiayaan merupakan suatu permasalahan yang sering terjadi, maka setiap lembaga keuangan termasuk bank mempunyai kebijakan-kebijakan yang berbeda. Akan tetapi kebijakan tersebut harus berlandaskan kepada prinsip-prinsip syariah yang telah tertuang dalam fatwa-fatwa DSN.

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara penulis dengan pihak bank BNI Syariah, memberikan beberapa kebijakan dalam menangani kredit macet. Dalam pengambilan keputusan jika terjadi suatu kredit macet, maka pihak bank telah mempunyai beberapa langkah yang akan ditempuhnya, diantaranya adalah sebagai berikut :

- a) Melakukan proses pendekatan kepada pihak nasabah yang bermasalah.
- b) Melakukan proses negoisasi jika pendekatan tidak dapat dilakukan. Dalam proses negoisasi ini jika nasabah dengan sengaja tidak membayar maka pihak bank akan memberikan surat teguran (SP) sebanyak 3 kali kepada nasabah.
- c) Jika proses negoisasi sudah tidak dapat dilakukan, ada kemungkinan barang akan dijual dengan adanya surat penarikan barang dari pihak bank.
- d) Jika sudah ditarik maka barang tersebut akan dilelang kepada masyarakat yang ingin membelinya.

Ketidakmampuan nasabah dalam melunasi hutangnya tidak selalu mengindentitaskan bahwa nasabah itu sengaja untuk menghindari hutang-hutangnya. Akan tetapi permasalahan tersebut dipengaruhi oleh keadaan ekonomi di masyarakat yang mengakibatkan keadaan ekonomi seseorang menjadi terguncang. Jika kita perhatikan kebijakan Bank BNI Syariah diatas, kebijakan tersebut tidak berlaku kepada nasabah pailit yang masih berniat baik untuk melunasi hutangnya dan masih menginginkan barang yang telah nasabah beli.

Maka pihak bank akan berupaya untuk memberikan waktu atau penambahan tempo pelunasan hutang kepada nasabah. Kebijakan ini telah sesuai dengan ketentuan fatwa keenam mengenai bangkrut dalam murabahah yang isinya "*Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan*".

Untuk nasabah yang benar-benar tidak bisa melunasi kewajibannya, maka kebijakan pihak bank untuk memberikan surat teguran (SP) sampai dengan 3 kali jika sudah 3 kali diberi teguran dan tetap tidak bisa melunasi, maka kendaraan yang dimiliki nasabah akan di lelang. Hal ini tidak bertentang dengan prinsip syariah, karena pihak bank berniat baik untuk memberikan waktu pelunasan dan meringankan beban nasabah.

## **IV. PENUTUP**



## A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya serta hasil dari analisis yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Ketentuan murabahah dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 terbagi kedalam enam ketentuan, yakni :
  - a. Ketentuan pertama mengatur mengenai ketentuan umum murabahah dalam perbankan syariah, diantaranya akad yang dilakukan harus bebas riba, barang yang diperjualbelikan harus barang halal, pembelian barang dilakukan atas nama bank sendiri, semua yang berkaitan mengenai pembelian barang harus di beritahukan secara jujur kepada nasabah, harga barang dibayar pada jangka waktu yang telah disepakati antara nasabah dan bank, kemudian jika terjadi cedera janji bank telah melakukan perjanjian sebelumnya untuk dapat melakukan penyelamatan secara sepihak, setelah itu dalam ketentuan ini dijelaskan bahwa barang harus menjadi milik bank terlebih dahulu jika akan di adakan perwakilan pembelian oleh nasabah.
  - b. Ketentuan kedua mengatur mengenai ketentuan murabahah kepada nasabah, yang meliputi adanya pengajuan permohonan jika membutuhkan pembiayaan, uang muka boleh diajukan kepada nasabah.
  - c. Ketentuan ketiga mengatur jaminan dalam murabahah, jaminan ini dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
  - d. Ketentuan keempat mengatur utang dalam murabahah, yakni nasabah yang menjual kendaraan yang dibiayai oleh bank kepada pihak ketiga, tetap wajib melunasi kewajibannya, meskipun dalam penjualan tersebut nasabah mengalami kerugian.
  - e. Ketentuan kelima mengatur mengenai penundaan pembayaran dalam murabahah, yaitu nasabah dilarang menunda-nunda pembayaran
  - f. Ketentuan yang terakhir, mengatur mengenai bangkrut dalam murabahah. Dimana dalam fatwa ini dijelaskan bila nasabah mengalami kebangkrutan, maka bank memberikan kelonggaran dengan menghentikan penagihan sampai nasabah mampu membayar.
2. Penulis berpendapat ada 3 (tiga) point ketentuan fatwa tentang murabahah yang belum sesuai dengan praktek yang dijalankan oleh pihak BNI Syariah. Yaitu :
  - a. Pembelian kendaraan diwakilkan oleh nasabah, dalam hal ini berarti nasabah yang menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, dan ini tidak sesuai dengan ketentuan fatwa pertama point ke 5 yang menyatakan *"Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang"*.
  - b. Ketika pihak BNI Syariah melakukan perjajian murabahah dengan nasabah, dan di waktu yang sama pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli kendaraan yang dinginkannya sendiri, dan Pihak BNI Syariah memberikan surat kuasa untuk memilih dan menentukan kendaraan yang akan dibeli dari supplier. Hal ini berarti akad murabahah dilakukan sebelum kendaraan tersebut menjadi milik bank, sedangkan seharusnya akad murabahah tersebut dilakukan setelah kendaraan sudah menjadi milik bank. Hal ini jelas bertentangan dengan ketentuan fatwa pertama pada point ke 9 yang menyatakan bahwa *"Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank."*
  - c. Ketika nasabah secara sengaja menunda-nunda pembayaran maka masalah ini diserahkan ke pengadilan negeri setelah dilakukan musyawarah tentunya.

Namun hal ini bertentangan dengan ketentuan fatwa kelima point ke 2 yang menyatakan bahwa *“jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah”*. Ketentuan ini menjelaskan jika ada nasabah yang menunda angsuran dan setelah diadakan musyawarah si nasabah tersebut tetap menunda-nunda maka penyelesaiannya dialihkan kepada Badan Arbitrasi Syariah. Namun pada prakteknya di BNI Syariah, jika terdapat kasus seperti itu maka pihak bank akan membawanya ke Pengadilan Negeri tempat nasabah tersebut berdomisili. Hal tersebut dilakukan karena keterbatasan keberadaan Arbitrase Syariah di seluruh wilayah Indonesia. Tidak semua provinsi memiliki Badan Arbitrase Syariah. Akibatnya para pihak akan kembali menggunakan Pengadilan Negeri sebagai tempat penyelesaian sengketa.

## **B. Saran**

1. Pihak DSN-MUI seharusnya melakukan pengawasan lebih pada penerapan fatwa-fatwa DSN yang dilakukan oleh Bank Syariah di Indonesia.
2. Pihak BNI Syariah hendaknya lebih memperhatikan aturan yang terdapat dalam fatwa yang telah dibuat DSN-MUI.
3. Untuk umat muslim sebaiknya tidak menjadikan kekurangan bank syariah ini sebagai salah satu alasan untuk tidak menggunakan bank syariah dalam bertransaksi, karena meskipun bank syariah belum sepenuhnya syariah, suatu saat pasti akan lebih baik. Tidak seperti pada bank konvensional yang memang sudah jelas mengandung riba dan akan tetap seperti itu tanpa adanya perubahan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2014
- Abdurrahman, Hafidz, *Menggugat Bank Syariah*, Bogor: Al Azhar Press, 2012
- Ali, Zainuddin, *"Hukum Perbankan Syariah"*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008
- Amin, Ma'ruf. *Era Baru Ekonomi Islam Indonesia*. Jakarta: eLSAS, 2011.
- Antonio, Muhammad Syafi'i .2001. *Bank syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008
- Aziz, Abdul" *Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Bersubsidi Secara Syariah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta*" Artikel Sarjana Universitas Sebelas Maret :2009.
- Buku Profil BNI Syariah*
- Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010
- Cahyono, Andi, *Aplikasi Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah Terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Surakarta Periode Tahun 2010*. Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2011
- Devita, Irma dan Suswinarno, *Akad Syariah*, Bandung: Kaifa, 2011
- Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh Muamalah dan Konsep Praktek*, Bogor: Azam, 2014
- Iska, Syukri, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012
- Karim, Adiwirman , *Bank islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011
- Ma'ruf, *Fatwa dalam Sistem Hukum Islam*, Jakarta: eLSAS Jakarta, 2008.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012,
- Muhammad, *Bank Syariah Problem Dan Prospek Perkembangan Di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005
- Mustofa, Ubaedul. *Studi Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Modal Kerja di Unit Mitra Syariah (M2S) Bank Mega Syariah Kaliwungu*. Artikel Sarjana IAIN Walisongo Semarang: 2012.
- Naja, Daeng, *Akad Bank Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011

Nurrianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010

Salma, Yeni, *Kedudukan Dewan Syariah Nasional dalam sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Jakarta, Badan Litbang dan Diklat Kemenag RI, 2010

Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010

Sunarto, Achmad, *Terjemah Hadits Shahih Muslim*, Bandung: Husaini, 2002.

Sutedi, Adrian, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009

Tanjung, Hendri dan Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta. Gramata Publishing. 2013

[www.bnisyariah.com](http://www.bnisyariah.com)