

**SISTEM PENGENDALIAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH
PADA UNIT USAHA SYARIAH BANK DUAL
SYSTEM**

(STUDI KASUS PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA
CABANG SYARIAH MALANG)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Menempuh Ujian Sarjana
Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

**MURYANTI
0310320105**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN
MALANG
2008**

MOTTO

bila engkau bercita-cita
meraih masa depan gemilang
tempa diri dengan seksama
kerja keras sangat dipentingkan

bila tubuh bersimbah keringat
hati harus tegar dan lapang
pantang lelah dan keluh kesah
gunakan tekad terus berjuang

HARUS TEGAR

HARUS KUAT

INSYA ALLAH

bila kesulitan menghadang
hadapi dengan senyuman
ibadah dan do'a dimantapkan
hanya Allah tumpuan harapan

bila sukses telah diraih

jaga diri tetap rendah hati

Sujudlah untuk mensyukuri

karena semua nikmat Ilahi

HARUS TEGAR

HARUS KUAT

INSYA ALLAH

(an inspiring song: Meraih Sukses - Da'arut Tauhid)

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 14 April 2008

Jam : 10.00

Skripsi atas nama : MURYANTI

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Sistem Pengendalian Pembiayaan *Murabahah* Pada Unit
Usaha Syariah Bank *Dual System* (Studi Kasus Pada PT.
Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang)

dan dinyatakan lulus

MAJELIS PENGUJI

Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si
Ketua

Drs. Achmad Husaini, MAB
Anggota

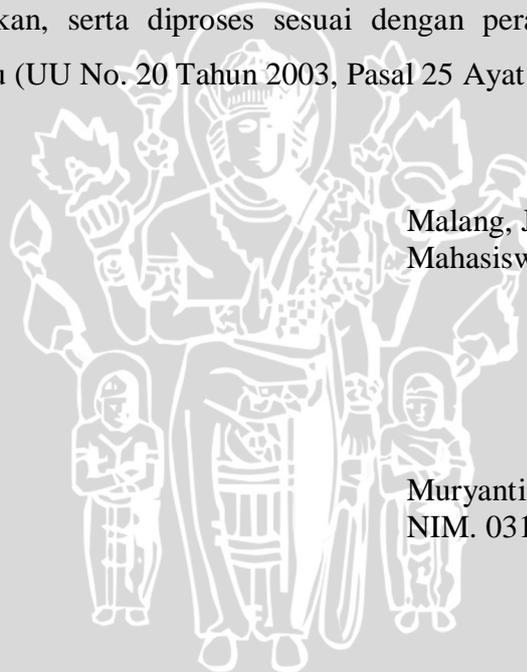
Drs. Nengah Sudjana, M.Si
Anggota

Drs. Dwiatmanto, M.Si
Anggota

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau penghargaan yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70).



Malang, Juni 2008
Mahasiswa

Muryanti
NIM. 0310320105

RINGKASAN

Muryanti, 2008, **Sistem Pengendalian Pembiayaan *Murabahah* pada Unit Usaha Syariah Bank *Dual System* (Studi Kasus pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang)**, Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si, Drs. Achmad Husaini, MAB, 96 Hal+viii

Kata kunci : pengendalian, pembiayaan, *murahahah*, unit usaha syariah

PT. BRI (Persero) Cabang Syariah beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil dan margin keuntungan. Termasuk pembiayaan *murabahah* sebagai bagian dari produknya yang merupakan produk pembiayaan dengan porsi terbesar dari total pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah sehingga risiko pembiayaan juga yang paling besar di antara pembiayaan lainnya. Ada beberapa aspek yang menjadi evaluasi bagi perusahaan untuk dapat mencapai suatu kondisi pembiayaan *murabahah* yang ideal. Salah satunya adalah pada sistem pembiayaan, selain dari sisi syariahnya. Dalam sistem pembiayaan, yang paling dekat dengan risiko adalah pada pengendaliannya. Oleh karena itu, sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* menarik untuk dikaji lebih lanjut. Dengan rumusan masalah, (1) Bagaimanakah macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang?, (2) Bagaimanakah penerapan sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang?

Dari penelitian ini diharapkan dapat diketahui mengenai macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* dan penerapannya yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang akan dicapai penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan dokumentasi dan wawancara. Penelitian ini berlokasi di Jalan Kawi No. 37 Malang, dengan situs penelitian pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jenis/ macam pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) adalah *murabahah* berdasarkan pesanan yang risiko finansialnya lebih kecil daripada penerapan pembiayaan *murabahah* berdasarkan tanpa pesanan. Tetapi, risiko yang dihadapi adalah risiko teknis mengenai ketidaksesuaian dengan kaidah syar'i. Pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) tidak terdapat struktur organisasi pengendalian secara khusus tetapi menjadi satu kesatuan dengan struktur organisasi secara umum. Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) merupakan unit usaha dari PT. BRI (Persero) yang memiliki otonomi untuk mengatur sendiri operasinya sesuai dengan kaidah syari dengan tetap mematuhi aturan-aturan umum perusahaan induk

Dari penelitian & analisis yang dilakukan, penulis memberikan saran yaitu: hendaknya pihak manajemen PT. BRI Kanca Syariah Malang selalu memperhatikan risiko teknis pembiayaan *murabahah* berdasarkan pesanan dengan selalu berkonsultasi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Hendaknya

dibentuk satuan pengendalian internal sebagai struktur tersendiri agar mempermudah proses pelaksanaan pengendalian internal.



SUMMARY

Muryanti, 2008, **Financing Control System of *Murabahah* at Sharia Business Unit of Dual System Banking (Case Study at PT. Bank Rakyat Indonesia Malang Sharia Branch)**, Drs R. Rustam Hidayat, M.Si, Drs. Achmad Husaini, MAB, 96 page+viii

Keyword : operation, financing, *murabahah*, sharia business unit.

PT. BRI Malang Sharia Branch has operate based on profit sharing system and profit margin. Including *murabahah* financing as part of its product which represent financing product with biggest portion from totalizing financing conducted by Sharia Business Unit so that biggest financing risk also among other financing. There are some aspect becoming evaluation to company to be able to reach a condition of financing *murabahah* ideally. One of them is the financing system, apart from its side sharia aspect. In financing system, nearest with risk is its control. Therefore, financing control system of *murabahah* is interesting to be studied furthermore. Some questions what this research must answer are: 1) How kinds of financing control system model of *murabahah*? 2) How apply of financing control system model of *murabahah* that effective to execution of observation at PT. BRI Malang Sharia Branch?

How kinds of financing control system model of *murabahah* and its effective applying to execution of observation at PT. BRI Malang Sharia Branch.

Based on those questions, this research do by descriptive method in case study. Documentation & interview has choosen as the methods of collecting data. Its located in Jalan Kawi No. 37 Malang and sited at PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

Result of this research indicate that type/ kind of financing of applied *murabahah* at Sharia Business Unit of PT. BRI is *murabahah* pursuant to order which its risk of smaller him than applying of financing of *murabahah* pursuant to without order. But, risk faced by technical risk regard mismatch with syar'i rules. There are no specifically for financing organization chart of PT. BRI. Sharia Business Unit of PT. BRI manages its operation hardly independently, but has an autonomy inspite of Sharia Business Unit of PT. BRI undermanagement. So, it must obey the company rules.

The writer suggest that management team of PT. BRI Malang Sharia Branch should notice the technical risk that regard mismatch with syar'i rules and always concultated with Dewan Pengawas Syariah (DPS). Internal Controlling Division should be established in order to easier the controlling process.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Sistem Pengendalian Pembiayaan *Murabahah* Pada Unit Usaha Syariah Bank *Dual System* (Studi Kasus Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang).

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Suhadak, M. Ec selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya beserta jajarannya,
2. Kusdi Raharjo, DEA, Ph.D selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya,
3. Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis dan Dosen Pembimbing 1 yang telah meluangkan waktu dalam membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini,
4. Drs. Achmad Husaini, MAB selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini,
5. Bapak Joni Al Wadris, selaku Pimpinan PT. BRI Cabang Syariah Malang beserta jajarannya yang bersedia menerima penulis untuk melakukan penelitian hingga terselesaikan skripsi ini,
6. Kedua orang tua tercinta, kakang, mbak, adik beserta seluruh keluarga besar di Bantul, Yogya, Pandaan, Malang, Jakarta, Banten, Lampung, Medan, Semarang, dan Surabaya yang telah memberikan do'a san dukungan baik tenaga, waktu, biaya maupun semangat hingga terselesaikannya skripsi ini;
7. Para guru, dosen, dan pendidik yang telah membagi ilmu yang dimiliki kepada penulis hingga memperoleh gelar sarjana. Terima kasih tak terhingga;
8. Keluarga besar beastudi etos Dompot Dhuafa Republika (Pusat Bogor, IPB, UI, UNAND, ITB, UNPAD, UNDIP, UGM, ITS, UNAIR, UNHAS, UNIBRAW). Elang 2003 pada khususnya, yang selalu menyertai dalam suka dan duka mengarungi masa. Tiga tahun mengajarkan banyak hal;
9. Saudara-saudara seperjuangan di Bumi Allah. Pahlawan itu hadir ketika lingkungan telah mencapai titik klimaks dari kekacauan dan

kegetiran untuk dia selesaikan hingga memaksa sejarah untuk mencatat namanya dengan tinta emas;

10. Teman-teman Bisnis 2003. Sudah kita lalui hari-hari di FIA, terima kasih atas dukungannya;

11. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, Juni 2008

Penulis

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



DAFTAR ISI

MOTTO	
TANDA PENGESAHAN	
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	
RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
 BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	7
 BAB II. KAJIAN PUSTAKA	
A. Perbankan Syariah	8
1. Pengertian Perbankan Syariah	8
2. Perbedaan antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah	9
3. Prinsip-prinsip Dasar Bank Syariah	11
4. Produk-produk dan Jasa Perbankan Syariah	12
5. Kelembagaan Perbankan Syariah di Indonesia	15
B. Sistem Pengendalian	16
1. Pengertian Sistem	16
2. Pengertian Pengendalian	17
3. Konsep Umum Pengendalian	18
4. Aktivitas Pengendalian	18
C. Konsep Kredit/ Pembiayaan	19
1. Pengertian Kredit/ Pembiayaan	19
2. Tujuan Pembiayaan	20
3. Fungsi Pembiayaan	21
4. Jenis Pembiayaan	21
5. Kelayakan Pemberian Pembiayaan	22
D. Pengendalian Kredit/ Pembiayaan	27
E. Karakteristik-karakteristik Pengawasan Yang Efektif	30
F. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	31
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	31
2. <i>Murabahah</i> dalam perbankan	31
3. Jenis <i>Murabahah</i>	32
4. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	33
5. Beberapa Ketentuan Umum	34
6. Karakteristik Pembiayaan <i>Murabahah</i>	35
7. Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	37
8. Risiko-risiko dalam <i>Murabahah</i>	38
9. Aplikasi <i>Murabahah</i>	39

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	40
B. Fokus Penelitian.....	41
C. Pemilihan Lokasi dan Situs Penelitian.....	41
D. Sumber Data.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Instrumen Penelitian.....	43
G. Analisis Data.....	44

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero).....	46
B. Penyajian Data.....	48
1. Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	48
2. Produk-produk Syariah PT. BRI Cabang Syariah Malang....	55
3. Sistem Pengendalian Pembiayaan pada Pembiayaan <i>Murabahah</i>	55
(a). Struktur Organisasi Pembiayaan.....	55
(b). Sistem dan Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i>	61
(c). Pengawasan dan Pembinaan Pembiayaan.....	84
C. Analisis Data dan Interpretasi.....	85
1. Analisis Struktur Organisasi.....	86
2. Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Pembiayaan.....	87
3. Analisis Sistem Pembinaan dan Pengawasan.....	90
4. Macam Model Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah	92
5. Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Yang Efektif terhadap Pengawasan.....	93

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	95
B. Saran.....	95

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

No	Judul	Hal.
1.	Perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional	11
2.	Wawancara berdasarkan fokus	43



DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Hal.
1.	Alur skema pembiayaan <i>murabahah</i>	37
2.	Struktur Organisasi BRI Kantor Cabang Syariah Malang	54
3.	Tahap Pendaftaran Pembiayaan	64
4.	Tahap Penilaian dan Putusan Pembiayaan	67
5.	Tahap Persiapan Realisasi Pembiayaan	70
6.	Tahap Realisasi Pembiayaan	75
7.	Tahap Pembayaran Kembali (a. Penyetoran Tunai)	77
8.	Tahap Pembayaran Kembali (b. Penyetoran dengan Cek/ BG)	80
9.	Tahap Penyerahan Bukti Kepemilikan Agunan	83



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Krisis moneter yang melanda negara-negara di wilayah Asia Tenggara pada medio 1997 yang kemudian berkembang menjadi krisis ekonomi telah membuktikan rapuhnya perbankan yang menggunakan sistem bunga. Seperti yang diketahui bersama, selama ini perbankan tersebut cukup mendominasi perekonomian di negara-negara Asia Tenggara, termasuk Indonesia. Krisis moneter yang terjadi di Indonesia dimulai sejak merosotnya nilai tukar rupiah dengan tajam terhadap US Dollar. Kemerosotan tersebut telah mengakibatkan ambruknya sektor perbankan secara umum. Ambruknya sektor perbankan ditandai dengan membengkaknya utang nasabah besar bank yang dibuat sebelumnya dalam valuta asing, lalu terjadi pelanggaran Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK), kredit macet (NPL/ *Non Performing Loan*), dan akhirnya bank mengalami *mismatch* (ketidaksesuaian) karena *Loan to Deposit* di atas 120%. Untuk mengatasi krisis ekonomi tersebut pemerintah kemudian menerapkan kebijakan uang ketat (*tight money policy*). Namun, dengan kebijakan tersebut justru mendorong semakin tingginya tingkat bunga bank dalam mengatasi kesulitan likuiditas hingga kemudian terjadi masalah *negative spread* (keuntungan minus) yang dikarenakan oleh banyaknya nasabah yang tidak mampu membayar tingkat bunga pinjaman yang tinggi.

Krisis yang terjadi pada perbankan yang menggunakan sistem bunga telah menyadarkan masyarakat untuk mulai memperhatikan bank alternatif yang dilandasi dengan prinsip keadilan, dapat dipercaya, halal (bebas riba), serta tahan menghadapi krisis. Perbankan alternatif yang dimaksud adalah bank Islam atau bank syariah, yang telah terbukti tetap tangguh dan sehat selama krisis moneter dan krisis ekonomi, meskipun bank syariah merasakan juga badai krisis yang hebat itu. Satu hal yang membuat bank syariah tetap bertahan adalah wujud dukungannya yang nyata terhadap sektor riil terutama dalam pembiayaan sektor usaha kecil dan menengah.

Munculnya perbankan syariah di Indonesia dimulai dengan berdirinya Bank Muamalat yang operasinya diresmikan pada 1 Mei 1992 dan merupakan

institusi pertama yang menerapkan sistem ekonomi syariah di Indonesia. Pada waktu itu perkembangan institusi syariah sangat lambat, dalam kurun waktu dari tahun 1992 hingga 1998, hanya ada satu bank umum syariah yang beroperasi yaitu Bank Muamalat. Pada tahun 1999 jumlah bank umum syariah bertambah setelah Bank Syariah Mandiri resmi mengikuti jejak Bank Muamalat dengan menjadi bank syariah. Seiring berjalannya waktu, perbankan syariah menunjukkan perkembangan yang pesat, bahkan lebih cepat dari perkiraan, hingga bank-bank konvensional setelah melihat prospek pasar yang bagus dan semakin tingginya minat masyarakat pada produk perbankan syariah, mulai turut serta meramaikan perbankan syariah dengan membuka unit usaha syariah di beberapa kantor cabangnya. Beberapa bank tersebut antara lain BRI Syariah, BNI Syariah, BTN Syariah, IFI Syariah, BII Syariah, dll. Dikeluarkannya Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan serta dikeluarkannya Fatwa Bunga Bank Haram dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) Tahun 2003 juga merupakan salah satu faktor penentu karena cukup memberikan sedikit angin segar bagi para praktisi perbankan untuk dapat menerapkan system syariah dalam perbankan dan memperluas usaha dengan membuka unit usaha syariah.

Perkembangan perbankan syariah hingga saat ini dinilai cukup baik Berdasarkan data pada akhir tahun 2006 diketahui posisi aset pada bulan Oktober 2006 sebesar Rp 25,06 triliun, atau tumbuh sebesar 33,8%, dengan *share* yang meningkat dari 1,42% pada tahun 2005 menjadi 1,54%. Pada akhir Desember 2006 aset perbankan syariah sebesar Rp 26, 72 triliun atau naik 28% *year on year* ditambah dengan aset BPR Syariah, totalnya menjadi Rp 27, 6 triliun, seperti yang dikatakan oleh Mulya E. Siregar, staf Biro Litbang dan Pengaturan Perbankan Syariah BI (www.eramuslim.com). Konsekuensi logis yang terjadi adalah bank syariah semakin meluas.

Perkembangan perbankan syariah yang pesat didukung pula oleh umat Islam yang jumlahnya cukup besar di Indonesia. Fatwa MUI tentang keharaman riba, yaitu haramnya bunga bank semakin memperkuat posisi tawar perbankan syariah di mata umat Islam yang berkomitmen untuk bersungguh-sungguh menjalankan kehidupan sesuai dengan kaidah *syar'i*. Mereka pun bersegera untuk

memindahkan uang dan aset yang ditanam di bank konvensional ke bank syariah atas dasar keyakinan tersebut.

Selain itu, keunggulan yang diberikan oleh bank syariah turut pula memberikan kontribusi yang tidak sedikit terhadap perkembangan perbankan ini. Beberapa keunggulan tersebut diantaranya adalah mendorong adanya kebersamaan dalam menghadapi risiko usaha dan membagi keuntungan secara adil yang tercermin pada produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Produk-produk tersebut diantaranya adalah *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, dan lain sebagainya mengajarkan para nasabah untuk dapat adil, bersama-sama dalam menanggung risiko dan tentu saja sesuai dengan kaidah *syar'i*.

Keunggulan bank syariah yang lain adalah sistem mendasar yang diterapkan yaitu sistem bagi hasil. Sistem tersebut mengandung banyak aspek diantaranya aspek keadilan, kepercayaan, kejujuran, dan transparansi. Dengan sistem bagi hasil, nasabah memungkinkan untuk mengetahui kondisi perusahaan secara rutin dan dapat diketahui dengan melihat jumlah bagi hasil yang diterima setiap bulan. Hingga kemudian tidak akan ada lagi cerita, bank sudah dilikuidasi sementara nasabah tidak tahu menahu sama sekali yang harus dilakukan.

Praktek bank syariah yang tidak berdampak terhadap inflasi juga menjadi salah satu keunggulan dari bank syariah. Karena menggunakan prinsip *interest free banking* (bebas bunga), bank syariah tidak perlu lagi mengikuti pasar keuangan internasional yang berbasis bunga sehingga perbankan syariah tidak akan terpengaruh inflasi dengan naik turunnya bunga pada pasar tersebut. Namun, bank syariah justru mendorong investasi, meningkatkan etos kerja, membuka lapangan kerja baru dan menumbuhkan pendapatan. Ketangguhan bank syariah pun teruji ketika terjadi krisis moneter dan ekonomi pada tahun 1997.

Bank syariah beroperasi seperti lazimnya bank-bank yang lain, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan melakukan penyaluran dana kepada yang membutuhkan. Penghimpunan dana dilakukan dengan mengeluarkan produk tabungan dan deposito. Sementara itu, penyaluran dilakukan dalam bentuk pembiayaan-pembiayaan diantaranya *mudharabah*, *murabahah*, *muza'raah*, *istishna*, dll.

Pembiayaan perbankan syariah diharapkan dapat bersaing dengan bank konvensional, meskipun tetap harus memperhatikan sisi-sisi syariah yang mutlak harus tetap melekat. Kemudahan dan kecepatan proses permohonan pembiayaan selama ini menjadi permasalahan klasik. Tingkat kerumitan pembiayaan perbankan syariah karena harus memperhatikan dari berbagai segi menjadi suatu kendala tersendiri, untuk itu diperlukan suatu formulasi yang tepat dalam mengatasinya. Namun, perbankan syariah harus tetap waspada dalam penyaluran pembiayaan karena faktor pembiayaan inilah yang nantinya akan menjadi kunci perkembangan bank syariah di masa yang akan datang. Sebagaimana lazimnya sebuah perusahaan, bank syariah mempunyai sistem operasional, dan tentu saja berbeda dengan sistem yang diterapkan oleh perusahaan lain termasuk bank konvensional. Demikian juga dengan sistem pengendalian pembiayaan yang digunakan, karena masing-masing perusahaan pun menggunakan sistem yang berbeda satu sama lain. Namun, kebutuhan perusahaan dalam pengoperasian sistem pengendalian tentu tidak jauh berbeda, yaitu dalam rangka menjaga aset atau harta mereka. Proses penyusunan sistem yang tepat hendaknya tetap dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang ada, selain faktor ketelitian dan cara berpikir yang komprehensif. Kesalahan pada penyusunan sistem pengendalian pembiayaan ini tidak jarang akan berakibat fatal bagi perusahaan yang dapat mengakibatkan minimnya pembiayaan, kredit macet, dll.

Proses penerapan merupakan tahapan yang sangat berpengaruh pada sebuah konsep atau rencana. Suatu sistem yang telah disusun dengan sempurna, namun jika tidak dapat diterapkan di lapangan tentunya bukan sebuah sistem yang layak. Dalam penerapan sistem ada sebuah mekanisme kontrol, yang merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu sistem, yaitu pengendalian. Pengontrolan terhadap sistem dan prosedur pembiayaan hendaknya dilakukan secara terus menerus dan berkesinambungan dengan mekanisme sistem pengendalian yang baik. Penerapan sistem pengendalian yang baik akan memberikan efek positif bagi proses pembiayaan dan pengembangan perbankan syariah, demikian pula sebaliknya.

PT. Bank Rakyat Indonesia merupakan bank yang konsisten beroperasi pada pembiayaan sektor riil, terutama usaha kecil dan menengah. Salah satu nilai

lebih BRI adalah citra yang telah terbentuk di masyarakat bahwa BRI merupakan 'banknya rakyat' sehingga menjadikan BRI mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan bank-bank yang lain. Setelah UU No. 10 Tahun 1998 resmi diterapkan, PT. Bank Rakyat Indonesia turut meramaikan perbankan syariah di tanah air yaitu dengan membuka unit usaha yang beroperasi dengan sistem syariah. Namun, PT. Bank Rakyat Indonesia juga tetap beroperasi dengan sistem konvensional selain dari unit usaha syariah tersebut. Bank yang membuka unit usaha syariah dan tetap beroperasi secara konvensional lazim disebut dengan bank *dual system*, 2 layanan dalam satu atap. Pada akhir September 2007 ini PT Bank Rakyat Indonesia berencana untuk melakukan *spin-off* (pemisahan) unit usaha syariah dan pembentukan menjadi bank umum syariah (www.tempointeraktif.com).

Produk pembiayaan perbankan syariah terdiri dari berbagai macam berdasarkan prinsipnya. Dari berbagai macam produk pembiayaan, *murabahah* merupakan pembiayaan dengan porsi terbesar dari total pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah. Data statistik Perbankan Syariah menggambarkan bahwa *murabahah* menunjukkan posisi lebih dari 50 %. Hal yang kurang lebih sana juga dialami oleh perbankan Islam di negara-negara lain (Wiroso, 2005, h.11). Hal tersebut mengindikasikan bahwa risiko pembiayaan *murabahah* juga yang paling besar di antara pembiayaan lainnya. Ada beberapa aspek yang menjadi evaluasi bagi perusahaan untuk dapat mencapai suatu kondisi pembiayaan *murabahah* yang ideal. Salah satunya adalah sistem pembiayaan, selain dari sisi syariahnya. Dalam sistem pembiayaan, yang paling dekat dengan risiko adalah pada pengendaliannya. Oleh karena itu, sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* menarik untuk dikaji lebih lanjut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis ingin mengetahui lebih jauh tentang pembiayaan *murabahah* pada unit usaha syariah pada bank *dual system*, khususnya pada sistem pengendaliannya. Karena itulah maka penulis kemudian mengambil judul penelitian "**Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah pada Unit Usaha Syariah Bank Dual System (Studi Kasus pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang)**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka permasalahan yang dapat dirumuskan, sebagai berikut:

1. Bagaimanakah macam model sistem pengendalian pembiayaan murabahah pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang?
2. Bagaimanakah penerapan sistem pengendalian pembiayaan murabahah yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui macam model sistem pengendalian pembiayaan murabahah pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.
2. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian pembiayaan murabahah yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Praktis
 - a. Dapat dijadikan sebagai masukan bagi perusahaan dalam sistem pengendalian khususnya pada pembiayaan murabahah.
 - b. Bagi masyarakat, dapat mengetahui tentang pembiayaan syariah dan dapat turut berpartisipasi dalam mengembangkan bank syariah.
 - c. Bagi nasabah, dapat mengetahui sistem pengendalian pembiayaan murabahah sehingga memahaminya pada saat bertransaksi dengan bank syariah.

2. Teoritis

Dapat memperkaya wacana mengenai pembiayaan syariah, baik secara umum maupun secara khusus pada pelayanan pembiayaan pada bank syariah.

E. Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan latar belakang dan alasan pemilihan judul, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini menjelaskan teori-teori yang mendasari dan berhubungan dengan pembahasan dalam karya tulis ini, yang akan digunakan sebagai dasar dalam menganalisis masalah. Teori-teori yang akan digunakan diambil dari literatur-literatur yang ada, baik dari perkuliahan maupun dari sumber yang lainnya.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang bagaimana penelitian ini dilakukan, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data serta analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diuraikan tentang hasil yang diperoleh dalam penelitian dan membahas masalah yang diidentifikasi berdasarkan data yang ada. Disini akan dipaparkan tentang gambaran umum obyek yang dijadikan sebagai obyek penelitian, yang meliputi sejarah singkat, kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan pembiayaan dan pengendaliannya, data keuangan, dan prosedur pembiayaan. Hasil pembahasan ini akan digunakan sebagai dasar dalam membuat kesimpulan dan saran.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi uraian mengenai kesimpulan yang diperoleh dari hasil seluruh pembahasan dan memberikan saran-saran yang berkenaan dengan pembahasan permasalahan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Perbankan Syariah

1. Pengertian Perbankan Syariah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya adalah bangku. Bangku inilah yang digunakan oleh bankir pada masa itu untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah, yang kemudian secara resmi dan populer menjadi bank. Bank termasuk perusahaan industri jasa karena produknya hanya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Untuk lebih memahami pengertian tentang perbankan syariah ada beberapa pengertian yang akan diulas menjadi beberapa kata kunci yaitu bank, perbankan, bank umum, dan bank berdasarkan prinsip syariah.

Dalam Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah diubah dengan Undang-undang No. 10 Tahun 1998 disebutkan:

Pasal 1 Ayat (1)

Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Pasal 1 Ayat (2)

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/ atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak;

Pasal 1 Ayat (3)

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan/ atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Sementara itu G. M. Verryn Stuart memberikan definisi sebagai berikut:

"bank is company who satisfied other people by giving a credit with the money they accept as a gamble to the other, eventhough they should supply the new money". Bank adalah badan usaha yang wujudnya memuaskan keperluan orang lain dengan memberikan kredit berupa uang yang diterimanya dari orang lain, sekalipun dengan jalan mengeluarkan uang baru (kertas atau logam) (Hasibuan, 2005).

Jadi dalam hal ini, bank telah melakukan operasi pasif dan aktif, yaitu mengumpulkan dana dari masyarakat yang kelebihan dana (surplus spending unit) dan menyalurkan kredit pada masyarakat yang kekurangan dana (defisit spending unit).

Menurut Hasibuan (2005, h. 2), bank umum adalah lembaga keuangan, pencipta uang, pengumpul dana dan penyalur kredit, pelaksana lalu lintas pembayaran, stabilitas moneter, serta dinamisator pertumbuhan ekonomi.

Dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah diubah dengan Undang-undang No. 10 Tahun 1998, berdasarkan sistem pembayaran jasa, bank dibagi menjadi menjadi 2 yaitu:

1. Bank berdasarkan pembayaran bunga dan
2. Bank berdasarkan pembayaran berupa pembagian hasil keuntungan (bank yang berprinsip syariah).

Menurut Hasibuan (2005, h. 39) bank berdasarkan prinsip syariah (BPS) adalah bank umum syariah atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, atau dengan kata lain yaitu bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Islam, Al Qur'an dan Al Hadist.

Dari beberapa pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya dengan mengacu pada ketentuan prinsip-prinsip syariah Islam.

2. Perbedaan antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah

Dalam beberapa hal, bank konvensional dan bank syariah memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan dan sebagainya. Namun, terdapat perbedaan yang mendasar di antara keduanya antara lain menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja. Untuk lebih memahami tentang beberapa aspek tersebut, akan diberikan penjelasan pada alenia selanjutnya.

(a). Aspek Legal

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Dalam Antonio (2001, h. 29), setiap akad dalam perbankan syariah harus memenuhi ketentuan akad yaitu rukun dan syarat.

Adapun rukunnya meliputi penjual, pembeli, barang, harga, akad/ ijab qabul. Sedangkan syarat diantaranya barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi hukum; harga barang dan jasa harus jelas; tempat penyerahan (*delivery*) harus jelas karena akan berdampak pada biaya transportasi; dan barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan.

(b). Struktur Organisasi

Bank syariah dapat pula memiliki struktur yang sama seperti halnya bank konvensional, misalnya pada struktur komisaris dan direksi. Namun, terdapat perbedaan yang mendasar yang membedakan bank syariah, yaitu adanya Dewan Pengawas Syariah, yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah dan di setiap bank adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah ini.

(c). Bisnis dan usaha yang dibiayai

Dalam bank syariah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. Karena itu, bank syariah tidak mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan oleh agama Islam. Suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok, diantaranya sebagai berikut:

- Apakah obyek pembiayaan halal atau haram?
- Apakah proyek menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat?
- Apakah proyek berkaitan dengan perbuatan mesum/asusila?

- Apakah proyek berkaitan dengan perjudian?
- Apakah usaha itu berkaitan dengan industri senjata yang ilegal atau berorientasi pada pengembangan senjata pemusnah massal?
- Apakah proyek dapat merugikan syiar Islam, baik secara langsung maupun tidak langsung?

(d).Lingkungan kerja

Sebuah bank syariah sudah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah. Seperti dalam hal etika, sifat *amanah* dan *shiddiq* harus terintegrasi dalam diri karyawan. Selain itu, karyawan harus *skillful* dalam profesional (*fathanah*), dan mampu melakukan tugas secara *teamwork* dimana setiap informasi merata di seluruh fungsional organisasi (*tabligh*).

Secara ringkas, perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional dapat disajikan dalam tabel sebagai berikut:

BANK ISLAM	BANK KONVENSIONAL
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja	Investasi yang halal dan haram
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa.	Memakai perangkat bunga
3. <i>Profit</i> dan <i>falah* oriented</i>	<i>Profit oriented</i>
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur-kreditur
5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.	Tidak terdapat dewan sejenis

* *Falah* berarti mencari kemakmuran di dunia dan kebahagiaan di akhirat

Sumber: Antonio, 2001, h. 34

3. Prinsip-prinsip Dasar Bank Syariah

Pada hakikatnya cara operasional bank syariah sama saja dengan bank konvensional, yang berbeda hanya dalam masalah bunga/ riba dan praktik lain yang dalam Islam secara syariat tidak dibenarkan. Dengan cara bagi hasil,



risiko kerugian akibat praktik spekulasi atau gejolak moneter, yang seringkali terjadi di bank konvensional, dapat dihindari. Dengan filosofi utama kemitraan dan kebersamaan (*sharing*) dalam profit and risk dapat mewujudkan kegiatan ekonomi yang lebih adil dan transparan. Dalam operasinya, bank syariah mengikuti aturan-aturan dan norma-norma Islam, seperti yang disebutkan dalam pengertian perbankan syariah di atas, yaitu:

- (a). bebas dari bunga (*riba*);
- (b). bebas dari kegiatan spekulatif yang non produktif seperti perjudian (*maysir*);
- (c). bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*);
- (d). bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (*bathil*); dan
- (e). hanya membiayai kegiatan usaha yang halal (Ascarya & Yumanita, 2005).

Secara singkat empat prinsip pertama biasa disebut anti MAGHRIB (*maysir, gharar, riba, dan bathil*).

Salah satu prinsip dasar bank syariah adalah bebas dari bunga (*riba*) maksudnya adalah bahwa perbankan syariah tidak menggunakan perhitungan bunga tapi menggunakan sistem perhitungan bagi hasil. Sistem bagi hasil (*profit loss sharing*) dapat dijelaskan sebagai berikut: nasabah di bank syariah akan memperoleh nisbah (prosentase bagi hasil) yang sudah ditetapkan dalam akad (perjanjian) sebelumnya, misalnya dalam akad disepakati perbandingan 70:30, dengan perincian 70 untuk nasabah dan 30 untuk pihak bank.

4. Produk-produk dan Jasa Perbankan Syariah

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi 3 besar, yaitu produk penyaluran dana (*financing*); produk penghimpunan dana (*funding*); produk jasa (*service*) (Karim, 2004, h. 87-102). Untuk mengetahui lebih lanjut tentang produk-produk tersebut akan dijelaskan dalam paparan berikutnya.

(a) Penyaluran Dana (*financing*)

Dalam menyalurkan dana, bank syariah dapat memberikan berbagai bentuk pembiayaan. Menurut Khan dalam Ascarya & Yumanita (2005, h. 20), pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah mempunyai lima bentuk utama, yaitu:

(1). *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarkah*). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

(2). *Mudharabah*

Secara spesifik terdapat bentuk *musyarakah* yang populer dalam produk perbankan syariah yaitu *mudharabah*. *Mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib-al maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al maal* dan keahlian dari *mudharib*.

(3). *Murabahah*

Murabahah (*ba'i bitsaman ajil*) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).

(4). *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti. *Salam* secara paralel, kadang dipisahkan tersendiri, namun prinsip dasarnya adalah *salam*.

(5). *Ijarah*.

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

Selain bentuk pembiayaan yang disebutkan, terdapat berbagai bentuk pembiayaan yang merupakan turunan baik langsung maupun tidak langsung dari kelima produk di atas. Bank syariah juga memiliki

bentuk produk pelengkap yang berbasis jasa (*fee-based services*) seperti *qardh* dan jasa keuangan lainnya.

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Akad-akad pelengkap ini diantaranya adalah *hiwalah* (alih hutang piutang/ anjak piutang), *rahn* (gadai), *qardh* (pinjaman uang), *wakalah* (perwakilan), dan *kafalah* (garansi bank).

(b) Penghimpunan Dana (*funding*)

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional bank syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat ada dua, yaitu:

(1). Prinsip *wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wa'diah dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sedangkan dalam *wadi'ah dhamanah*, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan tersebut.

(2). Prinsip *mudharabah*.

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* atau *ijarah*. Dapat pula dana tersebut digunakan oleh bank untuk melakukan *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi (Karim, 2004).

Seperti halnya dalam penyaluran dana, dalam penghimpunan dana diperlukan akad pelengkap. Salah satu akad pelengkap yang digunakan dalam penghimpunan dana adalah *wakalah*. *Wakalah* adalah aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

(c) Produk Jasa (*service*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*defisit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syariah dapat dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa:

(1). *sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini

(2). *ijarah* (sewa)

Jenis kegiatan ijarah yang dilakukan antara lain penyewaan kota simpanan (*save deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut (Karim, 2004).

5. Kelembagaan Perbankan Syariah di Indonesia

Kelembagaan perbankan syariah agak berbeda dengan bank konvensional. Dalam perbankan syariah, bank terbagi menjadi bank umum syariah, unit usaha syariah, dan BPR Syariah. Dalam Ascarya & Yumanita (2005, h.68-70) dijelaskan sebagai berikut:

(a) Bank Umum Syariah

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BUS merupakan badan usaha yang setara dengan bank umum konvensional dengan bentuk hukum Perseroan Terbatas, Perusahaan Daerah, atau Koperasi. Seperti halnya bank umum konvensional, BUS dapat berusaha sebagai bank devisa atau bank nondevisa.

(b) Unit Usaha Syariah

Unit Usaha Syariah adalah unit kerja di kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan atau unit syariah. Dalam struktur organisasi, UUS berada satu tingkat di bawah direksi bank umum konvensional yang bersangkutan. UUS dapat berusaha sebagai bank devisa atau bank nondevisa. Sebagai suatu unit kerja khusus, UUS mempunyai tugas untuk 1) mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan kantor cabang syariah, 2) melaksanakan fungsi treasury dalam rangka pengelolaan dan penempatan dana yang bersumber

dari kantor cabang syariah, dan 4) melakukan tugas penatausahaan laporan keuangan kantor cabang syariah.

(c) Bank Perkreditan Rakyat Syariah

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan badan usaha yang setara dengan bank perkreditan rakyat konvensional dengan bentuk hukum Perseroan Terbatas, Perusahaan Daerah, atau Koperasi.

B. Sistem Pengendalian

Dalam keseharian, secara sadar atau tidak manusia terlibat dalam sebuah sistem, misalnya sistem transportasi, sistem pendidikan, sistem pernafasan, sistem kekebalan tubuh, dan lain-lain. Berangkat dari kenyataan tersebut, timbul pertanyaan "apa sebenarnya yang dimaksud dengan sebuah sistem? Apa pula yang dimaksud dengan sistem pengendalian?". Untuk lebih memahami pengertian-pengertian tersebut, akan dijelaskan pada beberapa bagian di bawah ini.

1. Pengertian Sistem

Secara umum menurut West Churchman dalam Krismiaji (2002, h. 1), sebuah sistem dapat didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan.

Sesuai dengan definisi di atas, sebuah sistem memiliki tiga karakteristik, yaitu: (1) komponen, atau sesuatu yang dapat dilihat, didengar atau dirasakan; (2) proses, yaitu kegiatan untuk mengkoordinasikan komponen yang terlibat dalam sebuah sistem; dan (3) tujuan, yaitu sasaran akhir yang ingin dicapai dari kegiatan koordinasi komponen tersebut.

Sementara itu Suadi (1995, h. 3), sistem adalah sekelompok komponen yang masing-masing saling menunjang, saling berhubungan atau tidak, yang keseluruhannya merupakan sebuah kesatuan.

Menurut Mulyadi (2001, h. 2), adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu sama lainnya, yang berfungsi sama untuk tujuan tertentu. Definisi tersebut dapat dirinci lagi menjadi empat poin, yaitu:

(a). Setiap sistem terdiri dari unsur-unsur.

Unsur suatu sistem adalah subsistem yang lebih kecil, yang terdiri pula dari kelompok unsur yang membentuk subsistem tersebut.

- (b). Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan.
Unsur-unsur sistem berhubungan erat satu dengan lainnya dan sifat kerja sama antar unsur sistem tersebut mempunyai bentuk tertentu.
- (c). Unsur sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan sistem.
Setiap sistem mempunyai tujuan tertentu.
- (d). Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar (Mulyadi, 2001: h. 4-5).

Dari beberapa pengertian tentang sistem yang dipaparkan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan sistem adalah suatu atau sekelompok komponen/ unsur dalam satu kesatuan yang berhubungan maupun tidak berhubungan satu sama lain yang bekerja sama untuk tujuan tertentu.

2. Pengertian Pengendalian

Dalam Suadi (1995, h. 3), pengendalian adalah proses untuk membuat sebuah organisasi mencapai tujuannya. Menurut Krismiaji (2002, h. 215), pengendalian (*control*) adalah proses mempengaruhi atau mengarahkan sebuah obyek, organisasi, atau sistem.

Tujuan dilakukan pengendalian adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut:

- (a). Penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan boros
- (b). Keputusan manajemen yang tidak baik
- (c). Kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data
- (d). Kehilangan atau kerusakan catatan yang tidak sengaja
- (e). Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan
- (f). Tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan
- (g). Perubahan secara tidak sah terhadap SIA atau komponen-komponennya.

3. Konsep Umum Pengendalian

Dalam Krismiaji (2002, h. 218) ada 3 konsep umum pengendalian, yaitu pengendalian intern (*internal control*); pengendalian manajemen (*management control*); pengendalian administrasi (*administrative control*).

Pengendalian intern (*internal control*) adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Pengendalian manajemen (*management control*) merupakan konsep yang lebih luas dibandingkan dengan pengendalian intern, yang memiliki karakteristik sebagai berikut: (1) merupakan bagian yang integral dari tanggung jawab manajemen, (2) dirancang untuk mengurangi terjadinya berbagai kesalahan (*error & irregularities*), dan untuk mencapai tujuan organisasi, dan (3) berorientasi kepada personel dan mencoba membantu karyawan mencapai tujuan organisasi dengan mengikuti kebijakan organisasi. Pengendalian administrasi (*administrative control*) adalah pengendalian yang menjamin efisiensi operasional dan ketaatan kebijakan manajemen.

4. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan aturan yang memberikan jaminan cukup bahwa tujuan pengendalian manajemen dicapai. Umumnya aktivitas pengendalian dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok sebagai berikut:

- (a). otorisasi yang tepat terhadap aktivitas dan transaksi
- (b). pemisahan tugas
- (c). perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai
- (d). perlindungan yang memadai terhadap akses dan penggunaan aktiva dan catatan
- (e). pengecekan independen terhadap kinerja

Dalam organisasi atau perusahaan, pengendalian baik mencakup pengendalian manajemen maupun prose-proses pengendalian dan perencanaan lainnya. Dengan adanya pengendalian dalam perusahaan, pelaksanaan aktivitas terjamin akan sesuai dengan pola kebijakan yang telah dirumuskan dan diterapkan

sebelumnya. Oleh karena itu, perusahaan harus merancang dan melaksanakan sistem pengendalian yang memadai dalam pengelolaan seluruh kegiatan perusahaan.

Dari pengertian tentang sistem dan pengendalian yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian merupakan seperangkat atau sekumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan yang dirancang dan ditetapkan serta diarahkan oleh manajemen dalam sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

C. Konsep Kredit/ Pembiayaan

1. Pengertian Kredit/ Pembiayaan

Kata kredit berasal dari Yunani "*Credere*" yang berarti kepercayaan atau berasal dari bahasa Latin "*Creditum*" yang berarti kepercayaan akan kebenaran. Pengertian itu kemudian dibakukan oleh pemerintah dengan dikeluarkan Undang-undang Pokok Perbankan No. 14 Tahun 1967 BAB I Pasal 1, 2 yang merumuskan pengertian kredit sebagai berikut:

"Kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain dalam hal mana, pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan" (Suhardjono, 2003, h 11).

Undang-undang perbankan yang diubah, yaitu Undang-undang No. 10 Tahun 1998 yang merupakan perubahan dari Undang-undang No. 7 Tahun 1992 (mengubah Undang-undang No. 14 Tahun 1967) menggunakan dua istilah yang berbeda namun mengandung makna yang sama untuk pengertian kredit. Pertama, istilah kredit yang termaktub dalam Pasal 1 ayat 11. Kedua, istilah pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang termaktub dalam Pasal 1 ayat 12. Penggunaan istilah tersebut tergantung pada kegiatan usaha yang dijalankan oleh bank, apakah bank dalam menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional menggunakan istilah kredit, sedangkan bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah menggunakan istilah pembiayaan berdasarkan prinsip syariah

(Tangkilisan, 2003, h.14). Perbedaannya terletak pada bentuk kontraprestasi yang diberikan debitur kepada kreditur, sementara operasional hampir sama.

Sementara itu Muhammad (2005, h. 17) mengemukakan bahwa pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan oleh sendiri maupun lembaga.

Dari beberapa pengertian tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian kredit adalah sama dengan pembiayaan. Perbedaannya terletak pada bentuk kontraprestasi yang diberikan debitur kepada kreditur. Dalam kredit/ pembiayaan memuat beberapa kata kunci yakni penyediaan uang oleh bank, perjanjian, jangka waktu tertentu, kontraprestasi yang ditentukan, dan pembayaran.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum Muhammad (2005, h. 17-18) memaparkan tujuan pembiayaan yang dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu; tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

- (a). Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- (b). Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- (c). Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- (d). Membuka lapangan pekerjaan baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- (e). Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun tujuan secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- (a). Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- (b). Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang timbul. Risiko keuangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- (c). Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- (d). Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang berkelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

3. Fungsi Pembiayaan

Sehubungan dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, menurut Sinungan dalam Muhammad (2005, h. 19), pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

- (a). Meningkatkan daya guna penabung
- (b). Meningkatkan daya guna barang
- (c). Meningkatkan peredaran uang.
- (d). Menimbulkan kegairahan berusaha
- (e). Stabilitas ekonomi
- (f). Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

4. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

- (a). Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi:
 - Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha

- Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang yang konsumtif.

(b). Pembiayaan menurut jangka waktu; dibedakan menjadi:

- Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun
- Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- Pembiayaan waktu jangka panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

5. Kelayakan Pemberian Pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan bank syari'ah kepada nasabah-nasabahnya sangat memperhatikan aspek-aspek teknik administratif. Adapun aspek-aspek yang sangat diperhatikan atau sebagai dasar pertimbangan pembiayaan adalah:

(a). Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat permohonan berisikan jenis pembiayaan yang diminta nasabah, untuk berapa lama, berapa limit/ plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal darimana.

(b). Proses Evaluasi

Dalam penilaian suatu permohonan, bank syariah tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya, sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil analisis yang cermat dan akurat.

Dalam proses evaluasi biasanya digunakan pedoman-pedoman mengenai analisis pembiayaan, yaitu 5C: *character, capacity, capital, collateral, condition* yang tercantum dalam PPPK PT. BRI Persero) dengan penjelasan sebagai berikut:

- Analisis watak/ *Character*

Analisis watak bertujuan untuk mendapatkan gambaran akan kemauan membayar dari pemohon. Hal-hal yang perlu mendapat perhatian antara lain:

Untuk mendukung analisis watak ini, maka Pejabat Pemrakarsa harus meneliti perilaku pemohon dari berbagai sumber informasi yang relevan antara lain mengenai:

- Reputasi bisnis/ reputasi perusahaan
- Riwayat perusahaan
- Catatan kriminal
- Riwayat hidup dan atau riwayat pernikahan
- Gaya hidup
- Tingkat kooperatif selama proses analisis dilakukan
- Tingkat hubungan/ kerjasama dengan BRI
- Kecenderungan berbisnis selama ini
- Budaya perusahaan
- Legalitas usaha pemohon
- Akte pendirian badan usaha beserta perubahannya
- Informasi Bank (BI), rekan bisnis, pesaing dsb
- Catatan Intern BRI

Pejabat pemrakarsa agar berhati-hati dalam memproses pemberian kredit kepada pemohon yang diragukan kemauan membayar atau beritikad baiknya.

- Analisis Kemampuan/ *Capability*

Analisis ini bertujuan untuk mengukur tingkat kemampuan membayar dari pemohon. Hal-hal yang perlu diperhatikan:

Tingkat kemampuan membayar diperoleh dari hasil usaha obyek yang akan dibiayai oleh BRI. Untuk kredit konsumtif kemampuan membayar diukur dari penghasilan (gaji). Hasil analisis ini merupakan sumber pembayaran yang bersifat “*first way out*”. Perlu digarisbawahi bahwa; pencairan agunan, persinggungan/ garansi, *risk sharing*, klaim asuransi merupakan “*second way out*”.

Tingkat kemampuan membayar untuk kredit produktif dipengaruhi oleh:

- ✓ Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah kemampuan pengelolaan perusahaan, antara lain:

1. Kemampuan menetapkan visi dan misi dalam berusaha
 2. Kemampuan menerjemahkan visi dan misi dalam sasaran-sasaran spesifik
 3. Kemampuan merumuskan strategi yang diperlukan untuk mencapai sasaran
 4. Kemampuan menerapkan strategi secara efektif dan efisien
 5. Kemampuan melakukan evaluasi dan pengendalian
- ✓ Aspek Produksi

Analisis aspek produksi bertujuan untuk mengetahui kemampuan pemohon, antara lain:

6. kemampuan pemohon memproduksi (untuk industri) atau mengadakan (dalam hal usaha perdagangan) produk/barangnya, yang tercermin dari kemampuan daya saing produk yang dihasilkan/ diperdagangkan.
7. kemampuan pemohon untuk memproduksi/ berdagang secara berkesinambungan.

Hal yang harus diperhatikan antara lain:

1. bagaimana proses produksi, kapasitas mesin terpasang dan terpakai, tahun buatan mesin dan peralatan kerja, titik kritis produksi, tingkat teknologi (sederhana, canggih), pengelolaan limbah, kualitas produksi, hubungan perburuhan, gudang penyimpanan, terjaminnya sumber energi (PLN atau genset sendiri), kecukupan jumlah tenaga ahli/ operator, kemampuan/kapasitas mesin dan peralatan lainnya.
2. bagaimana pengadaan bahan baku
3. lokasi pabrik
4. pengendalian persediaan
5. analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL)

✓ Aspek Pemasaran

Tujuan analisis terhadap aspek pemasaran adalah untuk menilai kemampuan pemohon dalam memasarkan produknya. Analisis aspek pemasaran dilakukan dengan memperhatikan hal-hal antara lain sebagai berikut:

1. angka keraguan masa lalu yang dilihat dari data/ statistika penjualan
2. tingkat persaingan
3. angka proyeksi pemasaran pada masa mendatang yang meliputi perencanaan dan strategi pemasaran yang akan dilakukan

✓ Aspek Personalia

Analisis aspek personalia bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan dari sisi kuantitas maupun kualitas tenaga kerja yang mendukung aktivitas perusahaan dan kemampuan perusahaan memelihara hubungan baik antara tenaga kerja dengan perusahaan/ pemilik perusahaan.

Analisis aspek personalia antara lain meliputi:

1. jumlah tenaga kerja (harian, tetap),
2. organisasi kerja (jelas, tidak)
3. tingkat keahlian manajer dan tenaga pelaksana,
4. gaya manajemen: agresif, konservatif (bagi perusahaan keluarga: bagaimana hubungan internal keluarga, risiko key persons: usia, kesehatan, pewarisan)

✓ Aspek Finansial

Beberapa hal yang perlu diperhatikan Pejabat Pemrakarsa dalam melakukan analisis aspek finansial antara lain adalah sebagai berikut:

1. laporan keuangan yang diberikan oleh nasabah secara berkala
2. analisis dan evaluasi terhadap laporan keuangan harus dimulai dengan mengkaji ulang seluruh komponen yang ada dalam laporan keuangan tersebut (Recasting), yaitu kondisi aktiva (Lancar/ Tetap), kondisi Hutang (Jangka Panjang, Jangka Pendek, Hutang Dagang), Kondisi Modal, kondisi Penjualan/ Pendapatan, kondisi Biaya, dan sebagainya. Sehingga dapayt disusun/ disajikan kembali dalam laporan yang riil, yaitu yang telah dipastikan bahwa transaksi yang dilaporkan dalam laporan keuangan (Neraca dan Laba Rugi) tersebut hanya yang termasuk mendukung kegiatan usaha nasabaah saja. Transaksi keuangan diluar usaha yang akan dibiayai, piutang macet/ ragu-ragu, persediaan barang dagangan yang telah usang dan lain-lain harus dikeluarkan dari laporan tersebut.

▪ Analisis Modal/ *Capital*

Tujuan analisis modal adalah mengukur kemampuan usaha pemohon untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri (*own share*). Semakin besar kemampuan modal berarti semakin besar porsi pembiayaan yang didukung oleh modal sendiri atau sebaliknya. Untuk mencapai tujuan tersebut: Pejabat Pemrakarsa harus menganalisis secara cermat informasi sebagai berikut:

- ✓ Besar dan komposisi modal sebagaimana dicantumkan dalam akta pendirian perusahaan dan perubahannya. Pelajari secara cermati pasal-pasal yang memuat tentang permodalan.
- ✓ Perkembangan profitabilitas usaha selama minimal 2 (dua) periode terakhir. Tinggi rendahnya profitabilitas mencerminkan tinggi rendahnya kemampuan pemupukan modal sendiri dari laba.
- ✓ Angka DER harus dianalisis lebih lanjut dengan melihat komposisi hutang yang ada, baik hutang jangka pendek atau jangka panjang. Jika porsi hutang jangka pendek semakin besar, berarti kondisi likuiditas usaha pemohon semakin rentan, karena dalam waktu pendek pemohon harus melunasi kewajibannya. Pemrakarsa harus menganalisis "*terms & conditions*" dari seluruh hutang tersebut. Bilamana jumlah hutang relatif besar dengan "*terms&conditions*" yang relatif berat maka pemrakarsa agar meningkatkan kecermatannya dalam menganalisis kelayakan usaha pemohon.

✓ Bagi perusahaan yang telah menjual sahamnya di pasar modal (*go public*), agar diteliti pula perkembangan sahamnya. Naik turunnya harga saham mencerminkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap prospek usaha penerbit saham

▪ Analisis Kondisi/ Prospek Usaha/ *Condition of Economics*

Untuk mengetahui prospektif atau tidaknya suatu usaha yang hendak dibiayai, Pejabat Pemrakarsa harus melakukan analisis terhadap kondisi makro usaha/ industri sejenis.

▪ Analisis Agunan Kredit/ *Collateral*

Seberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis agunan kredit adalah:

✓ Fungsi Agunan

Agunan (*collateral*) dapat dikatakan sebagai unsur pengaman lapis kedua (*the second way out*) bagi BRI dalam setiap pemberian kredit. Agunan merupakan sumber pelunasan terakhir apabila kredit menjadi bermasalah.

Oleh karena itu penilaian terhadap agunan wajib dilakukan sesuai prinsip kehati-hatian dan menggambarkan obyektivitas penilaian yang wajar atau agunan kredit dimaksud.

✓ Agunan Pokok

Sesuai dengan penjelasan Pasal 6 UU RI No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang dirubah dengan UU RI No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas UU Perbankan, tersirat bahwa agunan pokok, adalah agunan yang pengadaannya bersumber dari dana kredit bank. Agunan ini dapat berupa barang proyek atau hak tagih. Pengertian proyek atau hak tagih harus diartikan sebagai seluruh usaha yang dibiayai dengan kredit sebagai suatu kesatuan yang meliputi aset perusahaan (baik sebagai aktiva lancar maupun sebagai aktiva tetap). Aset tersebut di atas termasuk yang langsung dibiayai dengan kredit maupun yang tidak langsung dibiayai dengan kredit.

Agunan tadi dapat hanya berupa agunan pokok tersebut apabila berdasarkan aspek-aspek lain dari 5 C kredit telah diperoleh keyakinan atas kemampuan perusahaan untuk mengembalikan hutangnya.

✓ Agunan Tambahan

Agunan tambahan adalah agunan yang tidak termasuk dalam batasan pengertian proyek atau hak tagih seperti dijelaskan pada agunan pokok di atas. Sebagai contoh agunan tambahan adalah aktiva tetap di luar proyek yang dibiayai, surat berharga, surat: akta, garansi risiko, jaminan pemerintah, lembaga penjamin, dan lain-lain. Surat akta adalah dokumen perniagaan yang pemindahtanganannya harus disertai dengan pembuatan akta deposit seperti bilyet deposito dan sebagainya.

Agunan tambahan menjadi wajib dipenuhi apabila pejabat pemrakarsa dan atau pemutus berdasarkan analisis atas watak, kemampuan, modal, kondisi dan prospek usaha perusahaan

ditambah dengan agunan pokok yang ada, belum merasa yakin bahwa perusahaan akan mampu membayar kredit sesuai yang diperjanjikan.

✓ Agunan Kredit Konsumsi

Mengingat pengembalian kredit konsumsi pada umumnya sulit diharapkan dari hasil penggunaan kredit, maka agunan kredit konsumsi diutamakan bersumber dari gaji, gaji pensiun, penghasilan lain, maupun aktiva tetap lainnya.

D. Pengendalian Kredit/ Pembiayaan

Pengendalian kredit/ pembiayaan dalam arti luas dapat diartikan sebagai salah satu fungsi manajemen dalam usahanya untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan bank dalam bentuk perkreditan/ pembiayaan yang lebih baik dan efisien. Ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang mungkin dilakukan.

Menyadari akan pentingnya menjaga aset perusahaan yang berupa kredit/ pembiayaan, maka bank dituntut untuk memahami bagaimana teknik pengendalian pembiayaan. Kesalahan dalam pengendalian pembiayaan ini, akan berakibat fatal terhadap kegiatan usaha bank tersebut. Misalnya karena terjadi banyak kredit macet, mengakibatkan semakin banyak dana yang tertanam dalam pembiayaan, dan selanjutnya akan menghambat profesional perusahaan secara keseluruhan.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengendalian pembiayaan, yaitu:

1. Organisasi kredit/ pembiayaan

Untuk mencapai tujuan organisasi, maka penyusunan struktur organisasi harus dibuat secara sederhana, efektif serta dapat bekerja efisien. Oleh karena perkreditan ataupun pembiayaan merupakan tugas pokok bank, maka organisasi perkreditan akan sangat menentukan sekali bagi kelancaran usaha bank. Organisasi kredit tidak sama di setiap bank, dan ini disesuaikan dengan struktur perusahaan, besar dan kecilnya bank tersebut (Sinungan, 1991: 29).

Namun demikian di samping perbedaan-perbedaan tersebut, pada dasarnya setiap organisasi mempunyai persamaan-persamaan tertentu setidak-tidaknya dalam peranannya. Menurut Firdaus & Ariyanti

(2004: 53-54), peranan dan syarat-syarat organisasi perkreditan tersebut antara lain:

- (a). Struktur organisasi perkreditan yang ditetapkan harus sedemikian rupa sehingga sesuai dan dapat mendukung pelaksanaan aktivitas perkreditan pada bank tersebut sesuai dengan visi, misi, dan fungsinya serta sejalan dengan ketentuan-ketentuan Bank Indonesia yang akhirnya tergantung pada kebijakan perkreditan banknya.
- (b). Organisasi harus mampu mengakomodasikan kegiatan-kegiatan yang berkenaan dengan fungsi-fungsi manajemen secara baik yaitu dalam hal ini agar kegiatan-kegiatan mulai dari perencanaan hingga pengawasan kredit dapat berjalan sebagaimana semestinya.
- (c). Organisasi perkreditan harus dapat menciptakan situasi kerja yang dapat memberikan motivasi serta kegairahan kerja para petugas.
- (d). Organisasi perkreditan harus dapat memberikan kejelasan tentang kegiatan, wewenang serta tanggung jawab, baik bagi masing-masing unit kerja maupun bagi setiap petugas perkreditan.
- (e). Organisasi perkreditan yang merupakan bagian daripada organisasi bank secara keseluruhan, sebaiknya tidak terlalu kaku sehingga peka terhadap perkembangan yang ada dan memungkinkan untuk mengadakan penyesuaian bilamana diperlukan.
- (f). Penyusunan suatu tingkatan (level) pada struktur organisasi hendaknya berpegang pada prinsip-prinsip pengorganisasian yang baik, yaitu antara lain:
 - Keseragaman (*uniformity*) jenis tugas
 - Dalam hal ini tugas-tugas yang sama/ sejenis dikelompokkan dalam satu wadah unit organisasi.
 - Keseimbangan beban tugas
 - Yaitu pada dasarnya setiap unit kerja yang sama levelnya atau antar pejabat/ petugas yang setingkat, harus mempunyai beban tugas yang relatif sama.
 - Koordinasi dan integrasi

Dalam perbankan syariah, fungsi pembiayaan dapat dibagi dalam pembiayaan piutang (*debt financing*) berdasarkan prinsip jual beli (*murabahah*, *salam* atau *istishna*), atau sewa beli (*ijarah*), pembiayaan modal (*equity financing*) berdasarkan prinsip *mudharabah* (*trustee financing*) atau *musyarakah* (*joint venture profit sharing*)

2. Kebijakan Perkreditan/ Pembiayaan

Kemampuan bank mengelola risiko kredit pembiayaan secara aman, efektif dan efisien, serta mengawasi mutu kredit/ pembiayaan yang telah disalurkan secara cermat, merupakan pondasi di atas mana kegiatan operasi bisnis mereka bertumpu. Tanpa pondasi yang kuat tidak mungkin kegiatan operasi bank yang bersangkutan dapat berkembang secara sehat.

Salah satu syarat agar bank dapat menjaga mutu kredit/ pembiayaan yang akan dan telah mereka salurkan, adalah memiliki kebijakan kredit/ pembiayaan secara tertulis yang disusun secara profesional, dan disesuaikan dengan perkembangan situasi bisnis dan ekonomi moneter negara.

Sinungan (1991:28) mengemukakan bahwa pada umumnya dalam penentuan kebijakan perkreditan ada beberapa faktor penting yang harus diperhatikan, yaitu:

- (a). Bagaimana keadaan keuangan bank saat ini? Manajemen melihatnya dari kekuatan keuangan bank antara lain jumlah deposito, tabungan, giro dan jumlah kredit.
- (b). Pengalaman bank dalam beberapa tahun, harus dipelajari terutama yang berhubungan dengan dana dan perkreditan
- (c). Keadaan perekonomian, harus dipelajari dengan seksama dan dihubungkan dengan pengalaman serta kestabilan, bank-bank di masa lalu serta perkiraan keadaan di masa datang.
- (d). Kemampuan dan pengalaman organisasi perkreditan bank
- (e). Bagaimana hubungan yang terjalin dengan bank-bank lain yang sejenis? Apakah bank-bank yang mempunyai *line of business* yang sama dan bagaimana hubungannya.

Walaupun ruang lingkup kebijakan kredit bank yang satu dengan yang lainnya tidak pernah identik, namun menurut Sutoyo (2000:15-16) ada beberapa macam faktor yang menjadi kunci keberhasilan manajemen kredit perlu mendapat perhatian para bankir pada saat mereka menyusun kebijakan kredit yaitu:

- (a). Pengembangan budaya penyaluran kredit secara sehat,
- (b). Tujuan yang ingin dicapai,
- (c). Organisasi penyaluran kredit,
- (d). Kriteria evaluasi kelayakan permintaan kredit,
- (e). Prosedur persetujuan

3. Sistem dan prosedur Pemberian Kredit/ Pembiayaan
4. Pengawasan Kredit/ Pembiayaan
5. Pembinaan Kredit/ Pembinaan
6. Sasaran Pengendalian Kredit / Pembiayaan

E. Karakteristik-Karakteristik Pengawasan Yang Efektif

Untuk menjadi efektif, sistem pengawasan harus memenuhi kriteria tertentu. Semakin dipenuhinya kriteria-kriteria tersebut semakin efektif sistem pengawasan. Karakteristik-karakteristik pengawasan yang efektif dapat lebih diperinci sebagai berikut:

1. Akurat.
Informasi tentang pelaksanaan kegiatan harus akurat. Data yang tidak akurat dari sistem pengawasan dapat menyebabkan organisasi mengambil tindakan koreksi yang keliru atau bahkan menciptakan masalah yang sebenarnya tidak ada.
2. Tepat-Waktu
Informasi harus dikumpulkan, disampaikan dan di evaluasi secepatnya bila kegiatan perbaikan harus dilakukan segera.
3. Obyektif dan menyeluruh
Informasi harus mudah dipahami dan bersifat obyektif serta lengkap.
4. Terpusat pada titik pengawasan strategis
Sistem pengawasan harus memusatkan perhatian pada bidang-bidang dimana penyimpangan-penyimpangan dari standar yang paling sering terjadi atau yang akan mengakibatkan kerusakan paling fatal
5. Realistik secara ekonomis
Biaya pelaksanaan sistem pengawasan harus lebih rendah, atau paling tidak sama, dengan kegunaan yang diperoleh dari sistem tersebut.
6. Realistik secara organisasional
Sistem pengawasan harus cocok atau harmonis dengan kenyataan-kenyataan organisasi.
7. Terkoordinasi dengan aliran kerja organisasi
Informasi pengawasan harus terkoordinasi dengan aliran kerja organisasi, karena (1) setiap tahap dari proses pekerjaan dapat mempengaruhi sukses atau kegagalan keseluruhan operasi, dan (2) informasi pengawasan harus sampai pada seluruh personalia yang memerlukannya.
8. Fleksibel
Pengawasan harus mempunyai fleksibilitas untuk memberikan tanggapan atau reaksi terhadap ancaman ataupun kesempatan dari lingkungan.

9. Bersifat sebagai petunjuk dan operasional
Sistem pengawasan efektif harus menunjukkan, baik deteksi maupun deviasi dari standar, tindakan koreksi apa yang seharusnya diambil
10. Diterima para anggota organisasi
Sistem pengawasan harus mampu mengarahkan pelaksanaan kerja para anggota organisasi dengan mendorong perasaan otonomi, tanggung jawab, dan berprestasi. (Handoko, 1995:373)

F. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah.

Menurut Muhammad Ibn Ahmad dalam Antonio (2001, h. 101), *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan Karim (2004, h. 103) mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Menurut Usmani dalam Ascarya & Yumanita (2005, h. 27), mendefinisikan *murabahah* sebagai berikut: *Murabahah* dalam Islam berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkan. Ibnu Qudamah dalam Muhammad (2005, h.23) mendefinisikan: *murabahah* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

Dari beberapa pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* mencakup beberapa pengertian pokok yaitu jual beli, penjual, pembeli, keuntungan yang disepakati, dan harga.

2. *Murabahah* dalam perbankan

Murabahah merupakan salah satu prinsip dalam pembiayaan bank syariah. Menurut Rivai (2007, h. 790), *murabahah* adalah transaksi jual beli

antara bank dengan nasabah, dimana bank mendapat sejumlah keuntungan (bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli). Bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa secara konsep bank syariah dapat menjalankan usaha supermarket atau perdagangan yang dijalankan dengan prinsip *murabahah*.

Murabahah umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/ C). Skema pembiayaan ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *al murabahah* secara berkelanjutan (*roll over/ evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *al murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*).

3. Jenis *Murabahah*

Dalam Wiroso (2005,h.37) disebutkan bahwa *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua (2) macam, yaitu (1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang dagangan pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Salah satu jenis *murabahah* adalah *murabahah* tanpa pesanan, maksudnya jual beli *murabahah* dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak, sehingga penyediaan barang, dilakukan sendiri oleh bank syariah dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli *murabahah* sendiri.

Pengertian *murabahah* berdasarkan pesanan adalah suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi (a) *murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, maksudnya apabila telah pesan harus dibeli, dan (b) *Murabahah* berdasarkan pesanan yang tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetap nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Apabila bank melaksanakan transaksi *murabahah* berdasarkan pesanan terdapat beberapa risikoyang terkandung. Dalam Wiroso (2005,h.44) dipaparkan risiko yang terkandung dalam transaksi tersebut, antara lain:

- (a). Pada *murabahah* berdasarkan pesanan bersifat tidak mengikat Risiko bagi bank yang timbul dari transaksi *murabahah* berdasarkan pesanan dengan sifat tidak mengikat adalah, setelah bank membeli barang sesuai pesanan pembeli, nasabah membatalkan barang yang dipesan tersebut.
- (b) Pada *murabahah* berdasarkan pesanan bersifat mengikat Risiko bagi bank atas transaksi *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat ini adalah lebih kecil dari pada transaksi *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat. Salah satu cara mengikat nasabah adalah bank syariah meminta uang muka kepada nasabah dan harus disetor ke bank syariah.

4. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Dalam melakukan transaksi syariah termasuk di dalamnya transaksi *murabahah* harus memenuhi rukun dan syarat sebuah transaksi syariah. Rukun-rukun dari transaksi syariah telah dijelaskan pada poin sebelumnya, pada poin perbedaan bank konvensional dengan bank syariah.

Adapun syarat-syarat dari *murabahah* adalah:

- (a). Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- (b). Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- (c). Kontrak harus bebas dari riba.

(d).Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

(e).Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

Secara prinsip, jika syarat dalam a, d, atau c tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

(a).Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,

(b).Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,

(c).Membatalkan kontrak.

5. Beberapa Ketentuan Umum

Dalam Muhammad (2005, h. 25) disebutkan ada beberapa ketentuan atau kaidah dan hal-hal yang berhubungan dengan *murabahah*, yaitu:

(a).Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal

(b).Biaya yang aktual dari barang yang akan diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli

(c).Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk didalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan.

(d).Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian

(e).Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak yang ketiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syarat Islam.

(f). *Murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam: (1) pembiayaan pengadaan barang, (2) pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit* (L/C)

(g).*Murabahah* akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima. Harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama, yaitu bagi bank: harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya dan bagi pemesan:

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

6. Karakteristik Pembiayaan *Murabahah*

Sifat pembiayaan ini adalah kombinasi antara perdagangan dan utang dan peran pemilik dana adalah sebagai pengontrol penuh dalam penggunaan dana. Kemungkinan risiko pemilik dana adalah sebesar modal yang dikucurkan dan dalam periode pendek sampai barang dibeli oleh pengguna, namun tidak pasti untuk setiap periode. Ketidakpastian *rate of return*-nya pendek yaitu sampai barang dibeli pengguna, sifat ROR tetap dan ditentukan sendiri oleh bank. Hubungannya kuat dengan biaya modal sebelumnya namun tidak sempurna. Pembiayaan *murabahah* ini termasuk jenis pembiayaan sekunder apabila dilihat dari ROR-nya.

Dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) dalam Wiroso (2005, h. 51) dijelaskan karakteristik *murabahah* sebagai berikut:

- (a). Proses pengadaan barang *murabahah* (aktiva *murabahah*) harus dilakukan oleh pihak bank.
- (b). *Murabahah* dapat dilakukan berdasar pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah.
- (c). *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya.
- (d). Apabila aktiva *murabahah* yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam *murabahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai karena kerusakan sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan bank akan mengurangi nilai akad
- (e). Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan
- (f). Bank dapat memberi potongan, apabila nasabah dapat melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu

yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan besarnya potongan diserahkan pada kebijakan bank.

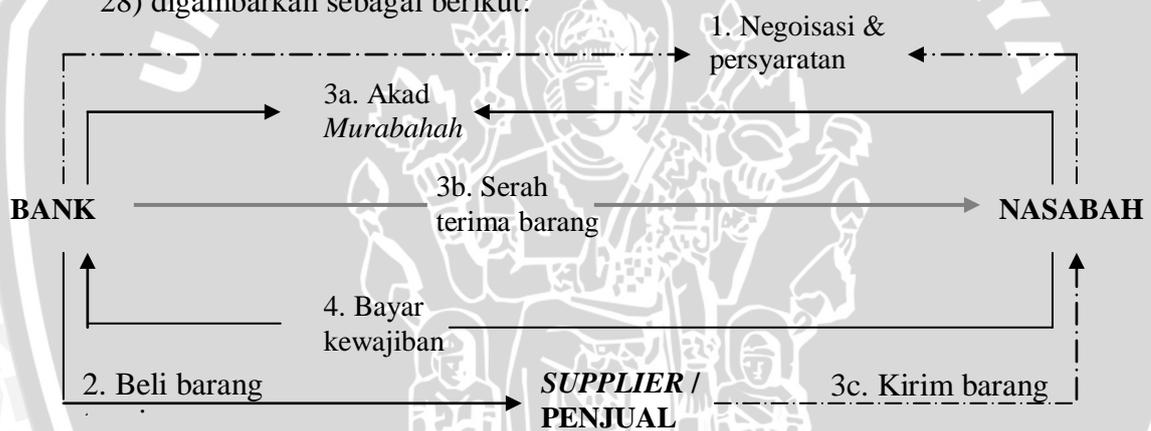
- (g). Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murabahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.
- (h). Bank dapat meminta uang muka pembelian (*urbun*) kepada nasabah setelah akad *murabahah* disepakati. Dalam *murabahah urbun* harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank, bukan kepada pemasok. *Urbun* menjadi bagian pelunasan piutang *murabahah* apabila *murabahah* jadi dilaksanakan (tidak diperkenankan sebagai pembayaran angsuran). Tetapi apabila *murabahah* batal, *urbun* dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai kesepakatan, antara lain: (1). potongan *urbun* bank oleh pemasok; (2). biaya administrasi; (3). biaya yang telah dikeluarkan dalam proses pengadaan lainnya.
- (i). Apabila terdapat uang muka dalam transaksi *murabahah* berdasarkan pesanan, maka keuntungan *murabahah* didasarkan pada porsi harga barang yang dibiayai oleh bank
- (j). Bank berhak mengenakan denda kepada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajiban piutang *murabahah* dengan indikasi antara lain: (1). Adanya unsur kesengajaan yaitu nasabah mempunyai dana tetapi tidak melakukan pembayaran piutang *murabahah*; (2). Adanya unsur penyalahgunaan dana tetapi digunakan terlebih dulu untuk hal yang lain.
- (k). Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang menjadi milik bank.
- (l). Apabila transaksi *murabahah* pembayaran dilakukan secara angsuran atau tangguh, maka pengakuan porsi pokok dan keuntungan harus dilakukan secara merata dan tetap dalam jangka waktu angsuran. Apabila nasabah melakukan pembayaran angsuran lebih kecil dari kewajibannya, maka pengakuan pendapatan

untuk perhitungan distribusi hasil usaha dilakukan secara proporsional atau sebanding dengan porsi margin yang terkandung dalam angsuran

- (m). Apabila setelah akad transaksi *murabahah*, pemasok memberikan potongan harga atas barang yang dibeli oleh bank dan telah dijual kepada nasabah, maka potongan harga tersebut dibagi berdasarkan perjanjian atau persetujuan yang dimuat di akad. Oleh karena itu, pembagian potongan harga setelah akad harus diperjanjikan,. Porsi potongan harga yang menjadi milik bank dapat diakui sebagai pendapatan operasi lainnya.

7. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Skema pembiayaan *murabahah* dalam Ascarya & Yumanita (2005: h. 28) digambarkan sebagai berikut:



Penjelasan Skema:

1. Negoiasi & persyaratan: nasabah mengajukan permohonan *murabahah* kepada bank, hingga tercapai kesepakatan akan melakukan transaksi
2. Beli barang: setelah itu bank melakukan pembelian barang pada supplier
- 3a. Akad *murabahah*: bank dan nasabah melakukan akad
- 3b. Serah terima barang: bank menyerahkan barang kepada nasabah & nasabah menerimanya
- 3c. Kirim barang: Supplier/ penjual mengirim barang kepada kepada nasabah bank

4. Bayar kewajiban: nasabah membayar kewajibannya kepada bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku dengan margin yang telah disepakati

8. Risiko-risiko dalam *Murabahah*

Pembiayaan berdasarkan pembagian risiko yang diidentikkan dengan modal teoritis perbankan Islam yang tidak tampak menjadi karakter utama praktek *murabahah* bank-bank Islam (Siddiqi dalam Muhammad, 2005, h. 127). Disamping hal itu, beberapa pendukung bank Islam mengatakan bahwa bahan dalam *murabahah*, faktor pembagian risiko tetap ada, yang itu menjadi alasan diambilnya laba. Berikut ini adalah pembahasan singkat tentang risiko-risiko yang terkait dengan (i) barang, (ii) nasabah, (iii) pembayaran (Muhammad, 2005, h. 127).

(a). Risiko yang terkait dengan barang

Dalam transaksi *murabahah*, bank membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah dan secara teoritis menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank dalam praktiknya menghindari risiko-risiko tersebut dengan asuransi dan klausul kontrak.

(b). Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi *murabahah*, menurut mayoritas *fuqaha* mahzab, tidak mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank Islam menawarkan penjualan. Dalam mempertahankan *murabahah* bank-bank Islam cenderung melakukan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan *murabahah* mereka, terutama berdasarkan risiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya.

Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka, dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak.

(c). Risiko-risiko yang terkait dengan pembayaran.

Risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak pembiayaan *murabahah*. Bank Islam menghindari risiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya.

9. Aplikasi *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang dominan pada transaksi pembiayaan syariah, yaitu mencapai lebih dari 50% (Wiroso, 2005, h. 11). Di bawah ini merupakan beberapa contoh aplikasi perbankan yang menggunakan prinsip pembiayaan *murabahah*.

(a). Pengadaan Barang

Transaksi ini yang dilakukan oleh bank syariah dengan prinsip jual beli *murabahah*, seperti misalnya kebutuhan sepeda motor untuk pegawai, kebutuhan barang investasi untuk pabrik dan sejenisnya.

(b). Persediaan Modal Kerja

Penyediaan barang persediaan untuk modal kerja dapat dilakukan dengan prinsip jual beli *murabahah*, namun transaksi ini hanya sekali putus, bukan sekali akad dengan pembelian berulang-ulang.

(c). Renovasi Rumah (pengadaan material renovasi rumah)

Dalam renovasi rumah yang diperjualbelikan adalah bata merah, genteng, kayu, paku, cat dan bahan bangunan lainnya dan pembelian bangunan ini pun hanya sekali putus, tidak satu kali akad dilakukan berulang-ulang.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang akan dicapai penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Penelitian deskriptif artinya bahwa peneliti ingin mengungkapkan tema yang diangkat secara mendalam. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Nazir (2005, h. 54) mendefinisikan metode deskriptif, sebagai berikut:

Suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Pengumpulan data dilakukan melalui dokumen maupun wawancara dalam memahami realitas. Dokumen diteliti dengan baik secara tekstual maupun kontekstual untuk dapat menjelaskan berbagai makna data yang terkumpul, maka penelitian ini bersifat analisis.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Mulyana (2004, h. 201) memberikan definisi: studi kasus adalah uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seseorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program, atau suatu situasi sosial. Peneliti studi kasus berupaya menelaah sebanyak mungkin data mengenai subyek yang diteliti. Mereka sering menggunakan berbagai metode: wawancara, pengamatan, penelaahan dokumen, hasil survei, dan data apa pun untuk menguraikan suatu kasus secara terinci. Kesimpulan dari penelitian ini tidak berlaku untuk kasus yang lain dan karenanya tidak berlaku generalisasi.

Penelitian ini ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis tentang sistem pengendalian pembiayaan murabahah pada unit usaha syariah bank *dual system* dengan melakukan studi kasus pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian pada dasarnya adalah masalah yang diperoleh melalui kepustakaan ilmiah ataupun kepustakaan lainnya. Suatu penelitian tidak dapat dipisahkan dari fokus karena pada dasarnya fokus adalah masalah. Dalam penetapan fokus, peneliti memiliki maksud untuk membatasi studi atau dengan kata lain fokus penelitian dapat membatasi bidang-bidang inquiry (masukan) serta untuk memenuhi kriteria inquiry-eksklusi (masukan dan keluaran) suatu informasi yang diperoleh di lapangan. Dengan adanya fokus penelitian, maka seorang peneliti dapat mengetahui data mana yang akan diambil dari data-data yang sedang dikumpulkan.

Melalui penetapan fokus penelitian akan dapat membatasi studi agar terkonsentrasi, untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan permasalahan. Adapun fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah*
2. Penerapan sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan:
 - a. Struktur organisasi pembiayaan
 - b. Sistem dan prosedur pembiayaan *murabahah* secara umum
 - c. Pengawasan pembiayaan *murabahah*

C. Pemilihan Lokasi dan Situs Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau daerah atau wilayah atau lembaga diadakannya suatu penelitian, sedangkan situs penelitian adalah letak atau tempat peneliti mengungkap keadaan sebenarnya dari obyek yang diteliti.

Penelitian ini berlokasi di Jalan Kawi No. 37 Malang, dengan situs penelitian pada Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang, yang merupakan salah satu unit usaha perbankan syariah di wilayah Malang. PT Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang merupakan salah satu dari beberapa Cabang Unit Usaha Syariah PT BRI yang dikembangkan untuk pertama kalinya, sehingga cukup menarik untuk diteliti. Disamping itu, perusahaan induk yaitu PT Bank Rakyat Indonesia telah diketahui secara luas dalam sisi pendanaan sektor riil masyarakat.

D. Sumber Data

Menurut Lofland & Lofland dalam Moleong (2006, h. 157) sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan yang diamati peneliti di lapangan, selebihnya adalah data tambahan seperti data-data tertulis. Dalam suatu penelitian diperlukan data yang akan membantu penulis untuk sampai pada kesimpulan tertentu, sekaligus data tersebut akan memperkuat kesimpulan yang dibuat. Adapun yang dimaksud sumber data itu adalah subyek darimana data itu dapat diperoleh. Pada penelitian ini sumber datanya adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer atau data pokok, yaitu data yang langsung diperoleh dari sumbernya. Dalam penelitian ini data primer diperoleh melalui wawancara dengan manajemen tingkat atas dan menengah dari PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang yang terdiri dari kepala-kepala bagian dan sub-bagian serta karyawan lainnya, terutama pada bagian Administrasi Pembiayaan, *Account Officer* dan bagian lain yang mendukung seperti Asisten Manajer Operasional dan Bagian Pelayanan Intern. Data primer yang diperlukan adalah tentang penjelasan struktur organisasi dan operasionalnya, penjelasan prosedur pembiayaan *murabahah* serta penjelasan pengawasan pembiayaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder atau data pendukung, yaitu data yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya, melainkan data tersebut telah disediakan oleh pihak lain yang bersangkutan. Dalam penelitian ini, data sekunder yang diperlukan adalah struktur organisasi dan prosedur pembiayaan *murabahah* PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Syariah Malang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah langkah sangat penting dalam sebuah penelitian ilmiah, karena data yang dihasilkan ini diharapkan dapat digunakan

untuk menjawab sekaligus memecahkan permasalahan yang ada. Oleh karena itu data tersebut harus valid dan akurat.

Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini antara lain:

1. *Interview/* Wawancara

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan petunjuk umum wawancara. Jenis wawancara ini mengharuskan pewawancara membuat kerangka dan garis besar pokok-pokok yang ditanyakan dalam proses wawancara (Patton dalam Moleong, 2006, h.187).

Tabel 2
Wawancara berdasarkan Fokus

Sumber	Jabatan	Fokus
1. Subagyo Muhtarum	Asisten Manajer Operasional	Penerapan sistem pengendalian pembiayaan murabahah yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan
2. Arie Hidayat	Pelayanan Intern	Struktur organisasi pembiayaan
3. Tommy Suhartanto	Account Officer	Prosedur pembiayaan <i>murabahah</i> & Pengawasan pembiayaan <i>murabahah</i>
4. Rahmadhita Susetiadi	Petugas Kliring	Prosedur pembiayaan <i>murabahah</i>

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan jalan meneliti dan mempelajari catatan-catatan, dokumen-dokumen atau arsip-arsip serta dari media massa yang berkaitan dengan penelitian tersebut. Dalam hal ini peneliti meneliti dokumen-dokumen yang berhubungan dengan struktur organisasi, prosedur pembiayaan

murabahah, dan data yang berkaitan dengan standar operasional PT. BRI (Persero).

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian digunakan untuk mendukung kelancaran dalam pencarian data. Dengan kata lain instrumen penelitian adalah alat yang diperlukan dalam melakukan suatu penelitian Arikunto (2006, h. 160) menyatakan bahwa instrumen penelitian diartikan sebagai alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaan lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti cermat, lengkap dan sistematis sehingga lebih mudah diolah. Instrumen penelitian merupakan sarana yang dapat diwujudkan benda, misalnya: angket, checklist atau daftar centang, pedoman wawancara, lembar pengamatan atau panduan pengamatan, dan lain-lain.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. *Interview Guide* adalah serangkaian pertanyaan yang hendak ditanyakan pada pihak yang terkait dari sumber data dalam penelitian. Tujuannya agar wawancara yang dilakukan sesuai dengan topik yang ditetapkan meliputi: operasional prosedur pembiayaan, pengendalian yang dilakukan, serta pengawasan dan pembinaan yang dilakukan
2. *Field note* merupakan catatan sistematis yang disusun berdasarkan temuan-temuan di lapangan pada saat penelitian.

G. Analisis Data

Setelah data yang diperoleh dari studi pustaka dan riset lapangan diolah, maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data. Analisis data adalah cara atau langkah-langkah untuk mengolah data primer maupun data sekunder, yang bermanfaat bagi penelitian guna mencapai tujuan akhir penelitian.

Ada dua metode analisis data yang digunakan dalam penelitian, yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Dalam penelitian ini, karena data-data yang disajikan dalam bentuk deskriptif, yang menggambarkan apa yang ada di perusahaan, maka rencana analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Dimana setelah data yang diperoleh dan diolah, data dianalisis dan dibandingkan,

sehingga dapat bermanfaat bagi peneliti guna memecahkan masalah penelitian dan untuk mencapai tujuan akhir penelitian.

Untuk mempermudah dalam melakukan penelitian, perlu disusun langkah-langkah penelitian. Adapun langkah-langkah yang dilakukan setelah memperoleh data serta menggambarkan penerapan sistem pengendalian pembiayaan pada PT. BRI Cabang Syariah Malang adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan PT. BRI (Persero) secara umum, meliputi struktur organisasi, sistem prosedur pembiayaan *murabahah*, pengawasan dan pembinaan pembiayaan pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero),
2. Menganalisis praktek sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* yang efektifitas bagi pelaksanaan pengawasan pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero).



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero)

Bank Rakyat Indonesia (BRI) pertama kali didirikan di Purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Aria Wijaatmadja dengan nama *Hulpen' Spaarbank den Inlandsche Bestuurs Ambtenaren* atau bank bantuan dan simpanan milik kaum priyayi yang berkebangsaan Indonesia (pribumi) pada tanggal 16 Desember 1895 yang kemudian dijadikan sebagai hari kelahiran BRI. Pada periode setelah kemerdekaan RI berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 1 Tahun 1946, pasal 1 disebutkan bahwa BRI adalah sebagai bank Pemerintah pertama di Republik Indonesia.

Kegiatan BRI sempat terhenti untuk sementara dikarenakan perang mempertahankan kemerdekaan pada tahun 1948, dan mulai aktif kembali setelah Perjanjian Renville pada tahun 1949 dengan berubah nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat. Pada saat itu melalui Perpu No. 41 Tahun 1960 dibentuk Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) yang merupakan peleburan dari BRI, Bank Nelayan dan *Nederlandsche Maatschappij* (NHM). Kemudian berdasarkan Penetapan Presiden (Penpres) No. 9 tahun 1965, BKTN diintegrasikan ke dalam Bank Indonesia dengan nama Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani dan Nelayan.

Setelah berjalan selama satu bulan, keluar Penpres No. 17 Tahun 1965 tentang pembentukan bank tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Dalam ketentuan baru itu, Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani dan Nelayan diintegrasikan dengan nama Bank Negara Indonesia Unit II Bidang Rural. Sedangkan NHM menjadi Bank Negara Indonesia Unit II Bidang Ekspor Impor (Exim).

Berdasarkan Undang-undang No. 14 Tahun 1967 tentang Undang-undang Pokok Perbankan dan Undang-undang Bank Sentral, yang intinya mengembalikan fungsi Bank Indonesia sebagai Bank Sentral, dan Bank Indonesia Unit II Bidang Rural dan Ekspor Impor dipisahkan menjadi dua bank yaitu Bank Rakyat Indonesia dan Bank Ekspor Impor Indonesia. Selanjutnya berdasarkan Undang-undang No. 21 Tahun 1968 menetapkan kembali tugas-tugas pokok BRI sebagai Bank Umum. Sejak 1 Agustus 1992 berdasarkan Undang-undang Perbankan No.

7 Tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah No. 21 Tahun 1992 status BRI berubah menjadi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) yang kepemilikannya masih 100% di tangan pemerintah.

Berdasarkan Undang-undang Perbankan No. 12 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang No. 10 Tahun 1998 mengatur bahwa bank konvensional seperti PT. Bank Rakyat Indonesia diperbolehkan melakukan kegiatan operasional perbankan dengan prinsip syariah dengan cara membuka kantor cabang syariah. Artinya Bank Indonesia mengizinkan berlakunya *dual banking system*, yaitu sebuah kantor bank konvensional dapat mendirikan kantor cabang syariah dan pembukaan kantor cabang berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional atau disebut juga unit usaha syariah. Adanya undang-undang ini mendorong BRI untuk membuka unit usaha syariah. Pada tanggal 17 April 2002 Unit Usaha Syariah BRI resmi didirikan.

Pendirian kantor cabang syariah oleh Bank Rakyat Indonesia selain karena adanya undang-undang tersebut juga dengan pertimbangan bahwa sekitar 30% masyarakat Indonesia belum bertransaksi dengan bank (konvensional) dengan alasan keyakinan bahwa pengenaan bunga bank (riba) adalah haram. Disamping itu, terjadinya krisis perbankan akibat *negative spread* (suku bunga tabungan lebih besar daripada suku bunga pinjaman) memicu dunia perbankan untuk melakukan evaluasi dan segmentasi bisnisnya karena bank sulit mendapatkan keuntungan. Perbankan meyakini bahwa produk bank syariah tidak akan menimbulkan masalah *negative spread* karena memiliki prinsip bahwa pembagian keuntungan pada pemilik dana (deposan) dihitung berdasarkan jumlah pendapatan yang diterima bank.

BRI mencermati perkembangan bisnis perbankan syariah dan memandang fenomena ini sebagai peluang bisnis yang besar. Langkah BRI melayani pangsa pasar syariah dinilai tepat, karena sebagai bank yang memiliki visi sebagai bank yang terbesar dan terkemuka di Indonesia serta motto melayani seluruh lapisan masyarakat, dapat melayani masyarakat yang selama ini belum bertransaksi dengan bank. Keberadaan BRI di bisnis perbankan syariah memiliki arti strategis yaitu BRI memadukan dua hal yang selama ini belum pernah terjadi yaitu, adanya

pengalaman BRI di segmen pasar golongan menengah bawah di satu sisi dan perkiraan bahwa sebagian besar segmen pasar bank syariah berada di golongan ini. Sehingga BRI akan mampu mengembangkan bisnis syariah pada khususnya dan perbankan pada umumnya.

Visi dari Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) adalah melaksanakan bisnis perbankan syariah secara *kaffah*/ benar, dan misinya adalah pemberdayaan ekonomi *ummat* dengan melaksanakan bisnis perbankan syariah yang mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro kecil dan menengah, dan memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Pemilihan lokasi perusahaan menjadi sangat penting dalam pendirian suatu bank, karena kesalahan dalam pemilihan lokasi perusahaan akan membawa akibat yang fatal bagi perusahaan. Oleh karena itu, pemilihan lokasi perusahaan harus dipertimbangkan dengan baik agar perusahaan dapat berkembang dengan pesat dan akhirnya akan memberikan keuntungan besar. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka Kantor PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang terletak di Jalan Kawi No. 37 Malang yang merupakan lokasi strategis di dekat pusat Kota Malang sehingga mudah dijangkau oleh semua kalangan, terutama di Kota Malang dan sekitarnya dengan berbagai media transportasi baik kendaraan pribadi maupun angkutan umum.

B. Penyajian Data

1. Struktur Organisasi dan Job Description

Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang menunjukkan hubungan antara fungsi-fungsi dan wewenang setiap anggota operasi dalam satu sistem kerja untuk mencapai tujuan bersama. setiap anggota organisasi memikul tanggung jawab pekerjaan sesuai dengan fungsinya masing-masing.

PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang menggunakan struktur organisasi yang berbentuk garis, dimana wewenang mengalir dari atas ke bawah atau dari pimpinan ke bawahan, sedangkan tanggung jawab bergerak dari bawah ke atas atau dari bawahan ke pimpinan.

Setiap bagian yang terdapat dalam bagan struktur organisasi PT. BRI Cabang Syariah Malang mempunyai tugas dan wewenang yang berbeda-beda. Tugas dan wewenang bagian-bagian tersebut adalah sebagai berikut:

(a) Pimpinan Cabang (Pinca)

Pimpinan cabang mempunyai tugas dan tanggung jawab atas pengembangan dan pengelolaan bisnis syariah guna memperoleh keuntungan atau penghasilan yang optimal dengan risiko yang kecil dengan tetap mempertahankan kualitas portfolio yang sehat.

Tugas dan tanggung jawab pimpinan cabang antara lain:

- (1) Memberikan informasi kepada kantor pusat atau nasabah potensial di wilayah kerjanya.
- (2) Mengusahakan agar KUP BRI dan PPP bisnis syariah dipatuhi secara benar dan konsisten guna memperoleh keuntungan yang optimal, dengan risiko yang dapat diterima serta menciptakan pelayanan yang prima
- (3) Memprakarsai dan memutus pembiayaan sesuai dengan kewenangannya
- (4) Mengadakan atau melakukan negosiasi dengan nasabah guna meningkatkan keuntungan kantor cabang yang optimal.
- (5) Mempelajari dan melakukan analisis terhadap potensi ekonomi di wilayah kerjanya, sehingga dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang ada.
- (6) Menjalin hubungan dengan nasabah dan pihak ketiga sesuai dengan kewenangannya
- (7) Mengamankan dan melaksanakan keputusan kebijakan yang dibuat oleh atasan untuk wilayahnya.
- (8) Melakukan pembinaan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi pembiayaan sampai dengan pembiayaan dilunasi.
- (9) Melakukan pembinaan pembiayaan kantor pusat sebagai *booking branch*.
- (10) Secara aktif meningkatkan kemampuan bawahan

- (11) Menandatangani dokumen-dokumen yang berkaitan dengan putusan pembiayaan
 - (12) Melaksanakan fungsi penyelamatan dan menyelesaikan pembiayaan bermasalah bila ditunjuk untuk menangani pembiayaan bermasalah
 - (13) Berperan serta dalam pengembangan dan pelaksana strategi bisnis syariah dan menetapkan strategi kantor cabang dalam meningkatkan penetrasi pasar, sesuai dengan yang telah direncanakan, dianggarkan dan disetujui oleh kantor pusat.
- (b) Asisten Manajer Operasional (AMO)

Tugas dan wewenang Asisten Manajer Operasional (AMO) antara lain:

- (1) Memimpin unit-unit yang ada dibawahnya sehingga tercapai rentabilitas yang tinggi dengan pelaksanaan yang efektif dan efisien
 - (2) Melakukan penyelidikan terus-menerus untuk memungkinkan penerapan teknologi baru agar efisiensinya terus meningkat
 - (3) Melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh pemimpin cabang
- (c) *Account Officer* (AO)
- (1) Mempelajari dan melakukan analisa terhadap potensi ekonomi di wilayah kerjanya, sehingga dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang ada serta mengusahakan agar KUP BRI dan PPP bisnis syariah dipatuhi secara benar dan konsisten guna memperoleh keuntungan yang optimal, dengan risiko yang dapat diterima serta menciptakan pelayanan yang prima
 - (2) Memberikan informasi kepada Pinca atas calon nasabah potensial di wilayah kerjanya dalam rangka proses prakarsa pembiayaan kantor cabang
 - (3) Mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas *account* yang menjadi tanggung jawabnya serta memantau hasil yang dapat

dicapainya (pendapatan/ keuntungan) menetapkan prioritas pembinaan atas *account* yang dikelolanya.

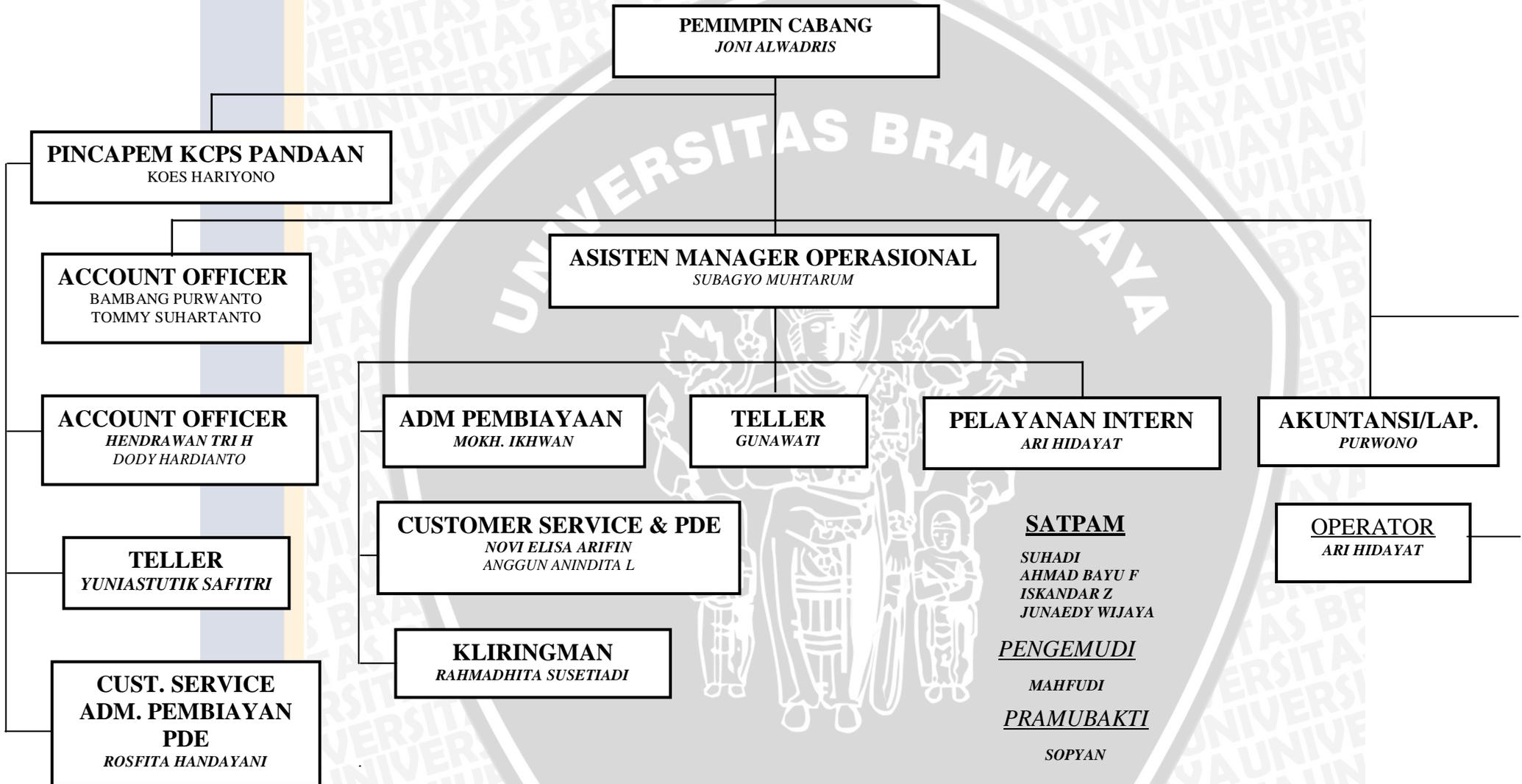
- (4) Melakukan negosiasi dengan nasabah dalam rangka menyusun struktur dan tipe pembiayaan sesuai dengan batas kewenangannya.
 - (5) Bertindak sebagai pejabat pemrakarsa (penganalisa, pengevaluasi dan rekomendasi) pembiayaan
 - (6) Menyampaikan masalah-masalah yang timbul dalam pelayanan nasabah kepada atasannya untuk diselesaikan dengan unit kerja terkait.
- (d) Administrasi Pembiayaan (ADP)
- (1) Menerima, meneliti, dan mencatat setiap permohonan pembiayaan sesuai dengan Pasar Sasaran (PS), Kriteria Resiko Diterima (KRD), dan Kriteria Nasabah Diterima (KND)
 - (2) Mengadministrasikan PS, KRD, KND dan Rencana Pemasaran Tahunan (RTP) sesuai dengan ketentuan yang berlaku
 - (3) Menyiapkan pembiayaan yang akan jatuh tempo 3 (tiga) bulan yang akan datang dan melaporkannya kepada atasan.
 - (4) Memeriksa kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan yang akan dicairkan
 - (5) Menyiapkan dokumen pendukung yang diperlukan untuk pembuatan perjanjian notaris
 - (6) Memelihara data portfolio pembiayaan (*updating*) data statis dan dinamis pembiayaan.
- (e) Teller
- (1) Menerima uang setoran dari nasabah dan mencocokkan dengan tanda setorannya
 - (2) Memastikan membayar uang kepada nasabah yang berhak untuk menghindari kesalahan yang merugikan kanca syariah
 - (3) Meneliti keabsahan kas yang diterima
 - (4) Mengelola dan menyetorkan fisik kas kepada supervisor atau AMO

- (5) Membukukan transaksi OB, kliring dan nota kredit/ debet sesuai ketentuan
 - (6) Membayar biaya-biaya hutang, realisasi pembiayaan dan transaksi lainnya yang kuitansinya disahkan oleh pejabat yang berwenang.
- (f) *Costumer Service & PDE*
- (1) Memberikan informasi kepada nasabah atau calon nasabah mengenai produk BRI syariah
 - (2) Memberikan informasi saldo simpanan, transfer maupun pembiayaan bagi nasabah yang memerlukan
 - (3) Membantu nasabah yang memerlukan pengisian aplikasi dana maupun jasa BRI Cabang Syariah
 - (4) Melayani permintaan salinan rekening koran bagi nasabah yang memerlukan
 - (5) Mengerjakan dan memelihara arsip berkas nasabah guna memudahkan pelayanan kepada nasabah
 - (6) Meneliti kelengkapan persyaratan pembukuan rekening simpanan
 - (7) Menerima aplikasi inkaso dan warkat inkaso masuk dari kanca lain
 - (8) Menjamin kelancaran pengiriman uang (PU) dengan *overbooking* sesuai ketentuan
 - (9) Memeriksa kebenaran bukti pembukuan dengan dokumen sumber
 - (10) Membukukan semua transaksi pemindahbukuan ke sistem komputer
- (g) Akuntansi dan Laporan (Akulap)
- (1) Memastikan bahwa proses pembukuan, rekonsiliasi pembukuan, dan laporan di kanca syariah yang diperlukan telah dilaksanakan sesuai ketentuan yang berlaku.
 - (2) Menganalisa keragaan usaha kanca sesuai kebutuhan
 - (3) Mengerjakan dan *back up* data dari sistem komputer
 - (4) Cross check catatan pembukuan (*print out*)
 - (5) Memastikan bahwa nota selisih rekening antar bank (POSKA) telah ditindaklanjuti

- (6) Menyiapkan laporan yang diperlukan oleh intern atau ekstern BRI
 - (7) Memelihara nota-nota masuk dan nota-nota keluar dengan benar
- (h) Pelayanan Intern
- (1) Mengadakan surat keluar dan surat masuk sesuai ketentuan
 - (2) Mendistribusikan semua surat masuk kepada pejabat yang berwenang di BRI kanca syariah
 - (3) Mengawasi pemeliharaan file pekerja secara tertib
 - (4) Mengawasi ketertiban absensi pekerja
 - (5) Mengadministrasikan semua aktiva tetap kanca dengan tertib dan benar
 - (6) Menyiapkan laporan di bidang logistik sesuai permintaan kanpus (Unit Usaha Syariah)
 - (7) Membina dan menilai kinerja semua personil yang menjadi bawahannya.



Gambar 2. Bagan Struktur Organisasi PT. BRI Kantor Cabang Syariah Malang



Sumber: Bagian Pelayanan Intern BRI Kantor Cabang Syariah Malang, 2008

2. Produk-produk Syariah pada PT. BRI Cabang Syariah Malang

Ada beberapa produk syariah yang dimiliki oleh PT. BRI Cabang Syariah Malang antara lain:

- (a) Tabungan *Mudharabah* (tabungan bagi hasil)
- (b) Deposito *Mudharabah* (deposito bagi hasil)
- (c) Tabungan Haji
- (d) Giro *Wadi'ah* (giro titipan)
- (e) *Wakalah* (transfer dan kliring)
- (f) Pembiayaan *Murabahah*
- (g) Pembiayaan *Mudharabah*
- (h) Pembiayaan *Musyarakah*
- (i) *Qardh*

3. Sistem Pengendalian Pembiayaan pada Pembiayaan Murabahah

Sistem pengendalian pembiayaan yang disusun oleh PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang tidak jauh berbeda dengan sistem pengendalian kredit pada bank konvensional. Pada sistem pengendalian PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang sedikit lebih rumit karena selain mengacu pada aturan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, induk perusahaan PT. BRI (Persero) juga harus mengacu kepada kaidah-kaidah syar'i.

Sistem pengendalian pembiayaan pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang terwujud dalam struktur organisasi bagian pembiayaan, sistem dan prosedur pembiayaan (dari proses penerimaan persetujuan, pencairan persetujuan, sampai dengan pelunasan pembiayaan), dan pengawasan dan pembinaan terhadap pembiayaan tersebut. Sistem tersebut dimaksudkan untuk memperlancar proses pemberian pembiayaan kepada yang berhak dan layak untuk mendapatkan pembiayaan, serta menjamin pengembalian pembiayaan tersebut.

(a) Struktur Organisasi Pembiayaan

Pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang tidak terdapat struktur organisasi pembiayaan secara khusus tetapi menjadi satu kesatuan dengan struktur organisasi secara umum. Adapun personal yang terlibat dalam urusan pembiayaan ini adalah:

(1) Pemimpin Cabang (Pinca)

Wewenang:

- Memprakarsai, merekomendasi dan memutus pembiayaan (pembiayaan baru, suplesi, review pembiayaan, restrukturisasi, dan penyelesaian pembiayaan bermasalah) sesuai dengan kewenangannya
- Menolak dan menyetujui permohonan nasabah yang mengajukan fasilitas pembiayaan
- Menentukan/ menunjuk/ menyetujui *supplier* sesuai kewenangan
- Menentukan/ menyetujui besarnya margin/ keuntungan atas transaksi *murabahah* sesuai kewenangan
- Melakukan negosiasi dengan calon nasabah
- Menyetujui surat pemesanan barang kepada *supplier*
- Menandatangani akad *murabahah* dengan nasabah dan akad *murabahah* dengan *supplier* sesuai kewenangan
- Menerbitkan dan memberikan wewenang bayar tunai dan kliring, *over booking* (OB) (pengecekan dan fiat pengesahan) kepada pekerja Kanca dan unit kerja dibawahnya
- Melaksanakan persetujuan bayar tunai, OB, kliring baik pada bukti pembukuan maupun pada system sesuai kewenangannya
- Menandatangani tanda penyerahan bukti kepemilikan agunan

Tanggung jawab:

- Keabsahan dan kebenaran setiap transaksi BBA (*murabahah*) sesuai kewenangan
- Kelancaran pelayanan transaksi BBA.
- Kebenaran isi dan penandatanganan akad BBA antara bank dengan nasabah dan antara bank dengan *supplier*.
- Kebenaran penyerahan bukti kepemilikan agunan kepada nasabah

(2) Asisten Manajer Operasional (AMO)/ Supervisor Pelayanan

Wewenang:

- Memeriksa kelengkapan dan kebenaran pengisian dan penandatanganan dokumen pembiayaan sebelum direalisasi.
- Memeriksa kebenaran dan kelengkapan pengisian formulir isian pembukaan rekening piutang BBA
- Mengaktifkan rekening piutang BBA
- Meng-*update* informasi data nasabah
- Memeriksa dan menyetujui instruksi realisasi pembiayaan
- Memeriksa dan menandatangani kuitansi realisasi pembiayaan.
- Memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas BBA sebelum disimpan dalam almari besi tahan api/ kluis.

Tanggung jawab:

- Kelengkapan dan kebenaran pengisian dan penandatanganan dokumen BBA sebelum direalisasi
- Menjamin bahwa transaksi BBA telah dibukukan dengan benar
- Kebenaran dan kelengkapan pengisian instruksi realisasi pembiayaan
- Kebenaran dan kelengkapan pengisian formulir isian pembukaan rekening piutang BBA
- Kebenaran dan kelengkapan berkas BBA sebelum disimpan dalam almari besi tahan api/ kluis
- Kecocokan bukti pembukuan dengan DMH dan menandatangani DMH sebagai *checker/ signer*

(3) Petugas *Costumer Service & PDE*

Wewenang:

- Membantu nasabah dalam pengisian aplikasi permohonan pembiayaan (APP)
- Menyampaikan informasi kegiatan rekening kepada nasabah ybs.

- Memeriksa kebenaran bukti pembukuan dengan dokumen sumber
- Mencocokkan kebenaran paraf pada dokumen sumber dan kebenaran tanda tangan maker pada bukti pembukuan dengan specimen paraf dan tanda tangan maker ybs.
- Membuku semua transaksi *overbooking* (OB) ke sistem komputer
- Menandatangani DMH transaksi *overbooking* sebagai maker

Tanggung jawab:

- Kelengkapan dan kebenaran pengisian aplikasi permohonan pembiayaan
- Kebenaran penyampaian informasi kegiatan rekening nasabah
- Kebenaran bukti pembukuan dengan dokumen sumber
- Kebenaran pembukuan semua transaksi pemindahbukuan (OB) ke sistem komputer
- Kebenaran dan kelengkapan paraf pada dokumen sumber serta tanda tangan *maker* pada bukti pembukuan sesuai specimen

(4) Petugas Administrasi Pembiayaan (ADP)

Wewenang:

- Menyiapkan, memeriksa serta meminta tanda tangan nasabah pada akad BBA antara bank dengan nasabah
- Menyiapkan, memeriksa serta meminta tanda tangan *supplier* pada akad *murabahah* antara bank dengan *supplier*
- Menyiapkan instruksi realisasi pembiayaan (IRP)
- Mengoperasikan komputer portofolio pembiayaan
- Mengelola register nasabah dan register permohonan pembiayaan
- Menyimpan berkas pembiayaan dalam almari besi tahan api/kluis
- Menyiapkan tanda penyerahan bukti kepemilikan agunan
- Menyerahkan bukti kepemilikan agunan kepada nasabah setelah lunas

- Menyajikan informasi pembiayaan yang diperlukan oleh intern maupun ekstern

Tanggung jawab:

- Kelengkapan dan kebenaran pengisian serta penandatanganan oleh nasabah pada akad BBA dan surat-surat lainnya termasuk kartu contoh tanda tangan
- Kelengkapan dan kebenaran serta penandatanganan oleh *supplier* pada akad *murabahah* dan surat-surat lainnya
- Kebenaran dan kelengkapan pengisian instruksi realisasi pembiayaan
- Kebenaran dan kelengkapan pembuatan kuitansi, *voucher* dan dokumen lainnya untuk realisasi transaksi BBA
- Kelengkapan dan kebenaran isi berkas BBA sebelum disimpan dalam almari besi tahan api/ kluis
- Pencatatan kekurangan-kekurangan dokumen dll. dan mengingatkan kepada Pinca/ AO
- Kebenaran pembuatan surat pemesanan barang kepada *supplier*
- Kebenaran pembuatan tanda setoran uang muka BBA (sesuai putusan BBA dan kesediaan nasabah)
- Keamanan dan ketertiban penyimpanan berkas BBA dalam almari besi tahan api/ kluis
- Kebenaran penyerahan bukti kepemilikan agunan kepada nasabah

(5) *Teller*

Wewenang:

- Menerima uang dan memvalidasi transaksi setoran
- Membayarkan uang dan memvalidasi transaksi pengambilan sesuai dengan kewenangannya.
- Menyimpan KCTT nasabah dalam almari berkunci.
- Mencocokkan bukti pembukuan dengan DMH dan menandatangani DMH sebagai *maker*.

Tanggung jawab:

- Kebenaran jumlah uang baik yang disetor maupun yang dibayarkan kepada nasabah sesuai dengan kewenangannya.
- Kelengkapan dan keabsahan bukti transaksi BBA
- Kebenaran pembukuan/ validasi transaksi baik penyetoran maupun pengambilan
- Kecocokan bukti pembukuan dengan DMH pada akhir hari dan penandatanganan DMH sebagai *maker*

(6) *Account Officer* (AO)

Wewenang:

- Memeriksa kelengkapan dan meminta nasabah melengkapi persyaratan pembiayaan
- Melakukan pemeriksaan usaha nasabah dan *supplier* secara administrasi dan lapangan
- Bertindak sebagai pejabat pemrakarsa pembiayaan
- Bertindak sebagai pejabat rekomendasi untuk pembiayaan yang diprakarsai AO lainnya
- Melaksanakan *judgement* yang mandiri sesuai dengan wewenang yang diberikan Pinca
- Melakukan negosiasi dengan nasabah dalam rangka pemberian, penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan

Tanggung jawab:

- Kebenaran analisa calon nasabah dan *supplier*, baik analisa kelayakan maupun analisa yuridis
- Kebenaran usul besarnya pembiayaan dan kewajaran besarnya keuntungan atas transaksi BBA
- Kebenaran surat pernyataan sanggup dari *supplier* untuk memenuhi/ menyediakan barang/ produk yang dipesan
- Kebenaran konfirmasi dari *supplier* tentang tersedianya barang yang dipesan oleh bank sesuai kriteria yang diminta oleh calon nasabah

(b) Sistem dan Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

(1) Syarat-syarat Umum Pembiayaan

- Surat permohonan Pembiayaan
- Akta Pendirian Perusahaan, berikut perubahannya (untuk nasabah perusahaan/ badan hukum) atau Fotocopy Kartu Tanda Penduduk suami istri masing-masing 3 lembar dan fotocopy Kartu Keluarga 1 lembar (untuk nasabah perorangan).
- Laporan keuangan 3 tahun terakhir (*audited/ unaudited*)
- *Feasibility Study* dan AMDAL untuk proyek investasi skala menengah
- Kontrak kerja atau surat perintah kerja untuk modal kerja konstruksi
- *Company profile* (riwayat perusahaan)
- *Curriculum Vitae* Pengurus Perusahaan (Direksi atau Komisaris)
- Fotocopy ijin-ijin usaha yang masih berlaku (SIUP, SITU, HO, TDP, NPWP dll), asli untuk diperlihatkan
- Fotocopy Kartu Anggota Asosiasi (KADIN, GAPENSI, REI, dll)
- Fotocopy pembayaran rekening telepon, listrik, PAM (3 bulan terakhir) dan PBB
- Pas Photo suami istri masing-masing 2 lembar (untuk nasabah perorangan)
- Salinan rekening koran simpanan (giro dan atau tabungan)
- *Sharing* dana sendiri untuk pembiayaan *murabahah* dan *musyarakah*
- Jaminan/ agunan tambahan (Kontra Garansi) dengan nilai yang cukup

(2) Prosedur pembiayaan

▪ Tahap Pendaftaran

✓ Petugas *Costumer Service* & PDE

- 1) Menerima atau membantu calon nasabah mengisi aplikasi permohonan pembiayaan, meminta asli kartu identitas dan fotocopy-nya dari calon nasabah.
- 2) Memeriksa dan mencocokkan pengisian aplikasi permohonan pembiayaan dengan bukti identitas dan dokumen pendukung lainnya
- 3) Melakukan wawancara pendahuluan terhadap calon nasabah dan mencocokkan hasil wawancara dengan aplikasi permohonan pembiayaan
- 4) Menyerahkan kembali asli kartu identitas calon nasabah
- 5) Menyerahkan aplikasi permohonan pembiayaan, dan seluruh dokumen pendukung kepada Pinca untuk mendapatkan disposisi lebih lanjut

✓ Pinca

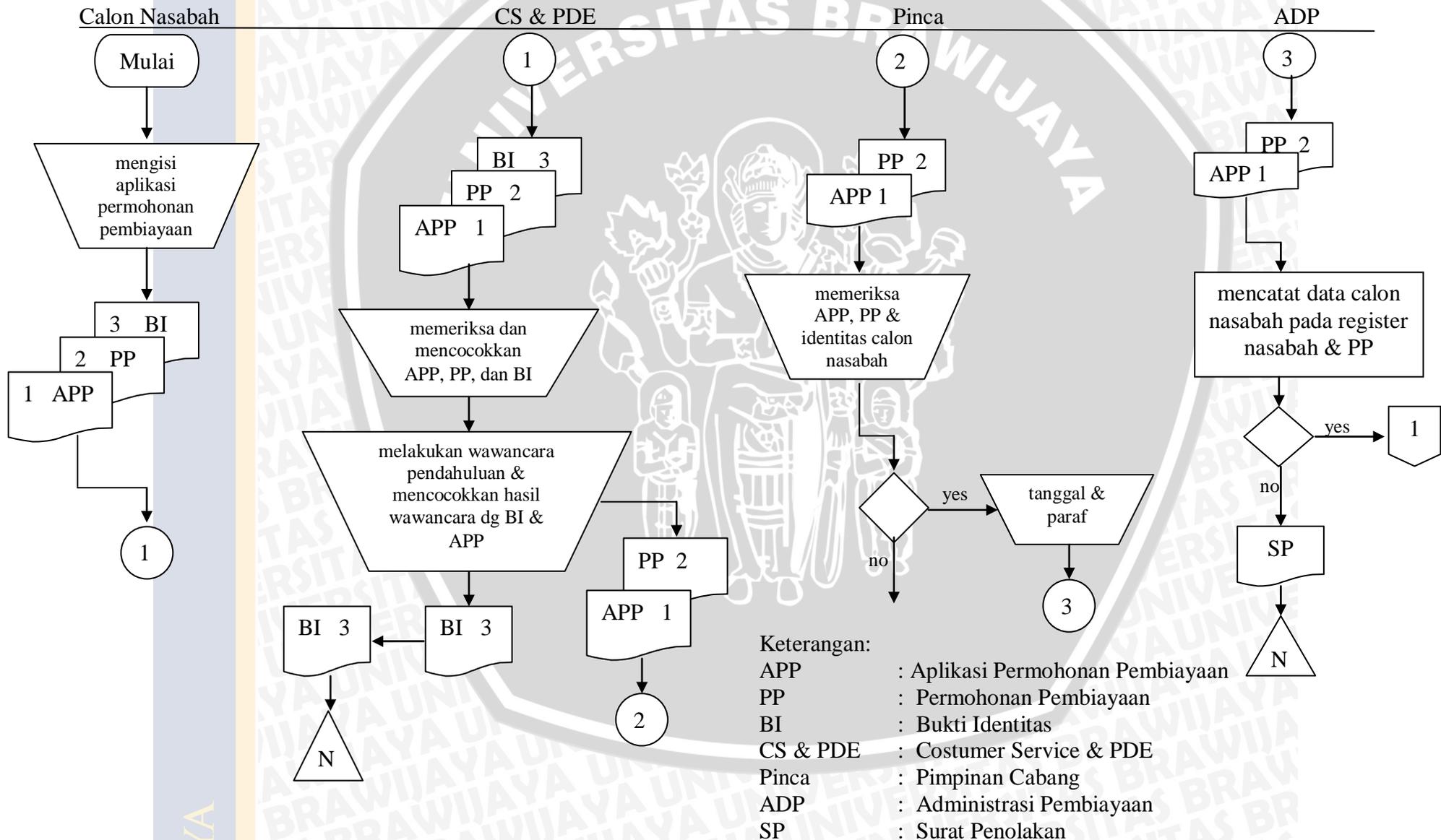
- 1) Menerima aplikasi permohonan pembiayaan dan dokumen pendukung permohonan pembiayaan dari Petugas *Costumer Service* & PDE
- 2) Memeriksa aplikasi permohonan pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan dokumen, dan mencocokkan identitas calon nasabah
- 3) Memberikan disposisi dengan mencantumkan instruksi (disetujui atau ditolak untuk diproses lebih lanjut), tanggal dan paraf pada aplikasi permohonan pembiayaan
- 4) Menyerahkan aplikasi permohonan pembiayaan berikut dokumen lainnya kepada Petugas ADP

✓ Petugas ADP

- 1) Menerima aplikasi permohonan pembiayaan yang telah di-disposisi dari Pinca
- 2) Mencatat data calon nasabah dalam register nasabah (*CIF Creation*) dan register permohonan pembiayaan
- 3) Mencantumkan nomor induk nasabah, nomor urut permohonan dan tanggal pendaftaran pada aplikasi permohonan pembiayaan
- 4) Apabila permohonan *disetujui* untuk di proses lebih lanjut, maka aplikasi permohonan pembiayaan berikut dokumen pendukung lainnya diserahkan kepada AO yang ditunjuk. Tanggal penyerahan kepada AO dicatat dalam register permohonan pembiayaan
- 5) Apabila permohonan *ditolak* untuk diproses lebih lanjut, maka dibuatkan surat penolakan kepada calon nasabah

Prosedur Pembiayaan Murabahah

Gambar 3
Tahap Pendaftaran Pembiayaan



- Tahap Penilaian dan Putusan

- ✓ *Account Officer*

- 1) Menerima aplikasi permohonan pembiayaan berikut dokumen lainnya dari Petugas Administrasi Pembiayaan
- 2) Membuat atau menyusun analisa kelayakan dan analisa yuridis dari calon nasabah dan calon *supplier* yang ditunjuk
- 3) Meminta konfirmasi kepada *supplier* tentang tersedianya barang sesuai kriteria yang diminta oleh calon nasabah
- 4) Menyampaikan hasil analisa/ penilaian terhadap calon nasabah dan calon *supplier* berikut usulan BBA kepada Pinca melalui Petugas ADP

- ✓ Petugas ADP

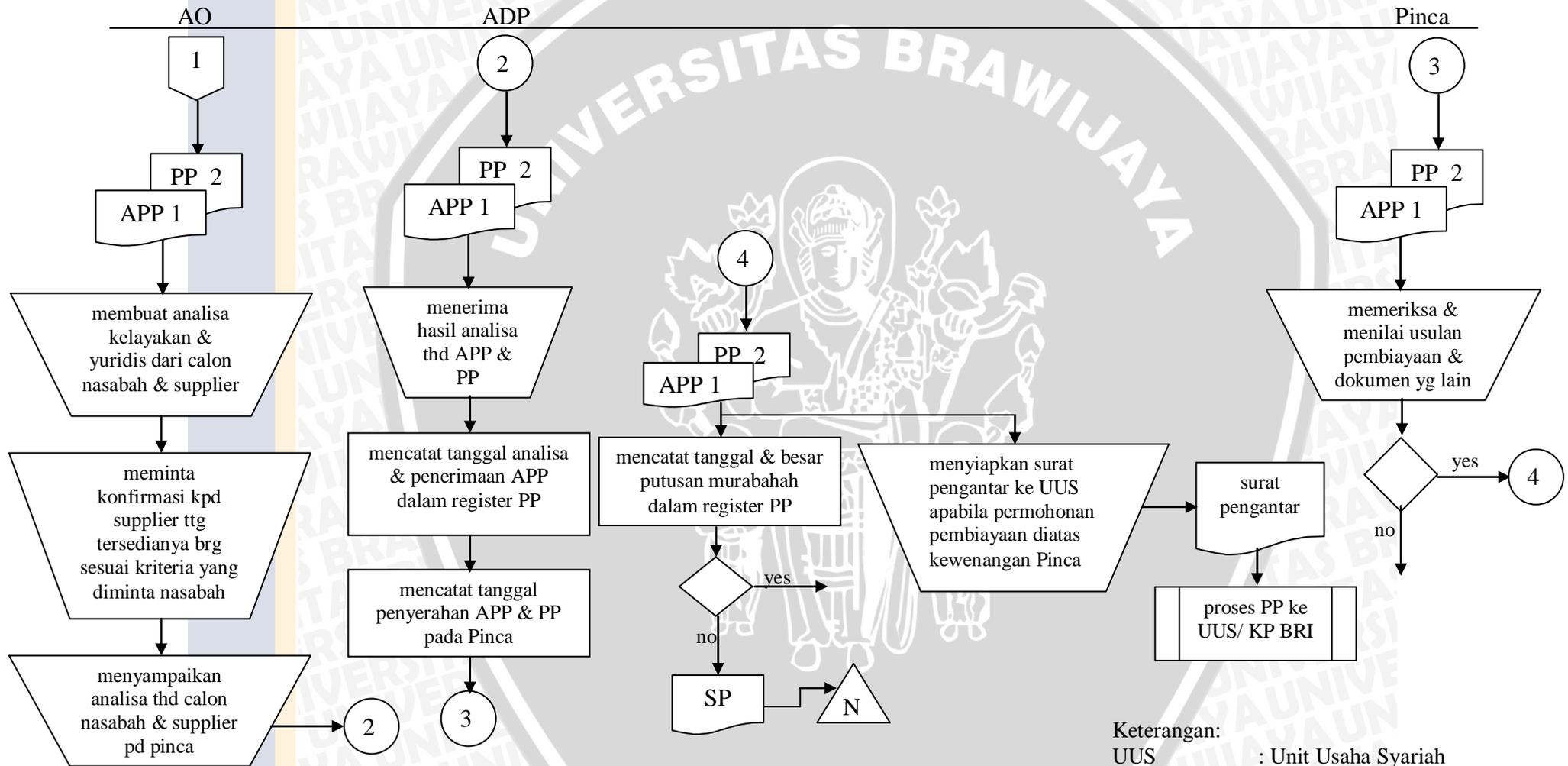
- 1) Menerima aplikasi permohonan pembiayaan yang telah dilengkapi dengan hasil analisa dan usulan BBA dari AO
- 2) Mencatat tanggal analisa/ usulan AO dan tanggal penerimaan aplikasi permohonan pembiayaan dari AO dalam register permohonan pembiayaan
- 3) Meneruskan berkas permohonan pembiayaan kepada Pinca
- 4) Mencatat tanggal penyerahan berkas permohonan pembiayaan kepada Pinca dalam register permohonan pembiayaan

- ✓ Pinca

- 1) Menerima usulan/ berkas permohonan pembiayaan yang dilengkapi hasil analisa/ penilaian oleh AO dari Petugas ADP
- 2) Memeriksa dan menilai usulan pembiayaan berikut dokumen lainnya

- 3) Memberikan keputusan *disetujui* atau *ditolak* berikut syarat-syarat *murabahah* atau alasan penolakan.
 - 4) Menginstruksikan Petugas ADP untuk meneruskan berkas permohonan pembiayaan diatas kewenangan Pinca kepada Pejabat yang berwenang (Unit Usaha Syariah/ KP BRI)
 - 5) Menyampaikan berkas permohonan pembiayaan yang telah diputus kepada Petugas ADP
- ✓ Petugas ADP
- 1) Menerima berkas permohonan pembiayaan yang telah diputus dari Pinca
 - 2) Mencatat tanggal dan besarnya putusan BBA dalam register permohonan pembiayaan
 - 3) Apabila permohonan BBA *disetujui*, menyiapkan surat persetujuan BBA untuk disampaikan kepada calon nasabah dan *supplier* melalui Petugas Sekretariat
 - 4) Apabila permohonan pembiayaan *ditolak*, menyiapkan surat penolakan untuk disampaikan kepada calon nasabah dan *supplier*.
 - 5) Apabila permohonan BBA diatas kewenangan Pinca, menyiapkan surat pengantar untuk meneruskan permohonan kepada pejabat yang berwenang (Unit Usaha Syariah/ KP BRI)

Gambar 4
Tahap Penilaian dan Putusan Pembiayaan



Keterangan:

- UUS : Unit Usaha Syariah
- KP : Komite Pembiayaan
- SP : Surat Penolakan
- AO : Account Officer
- Pinca : Pimpinan Cabang
- ADP : Administrasi Pembiayaan

- Tahap Persiapan Realisasi

- ✓ Petugas ADP

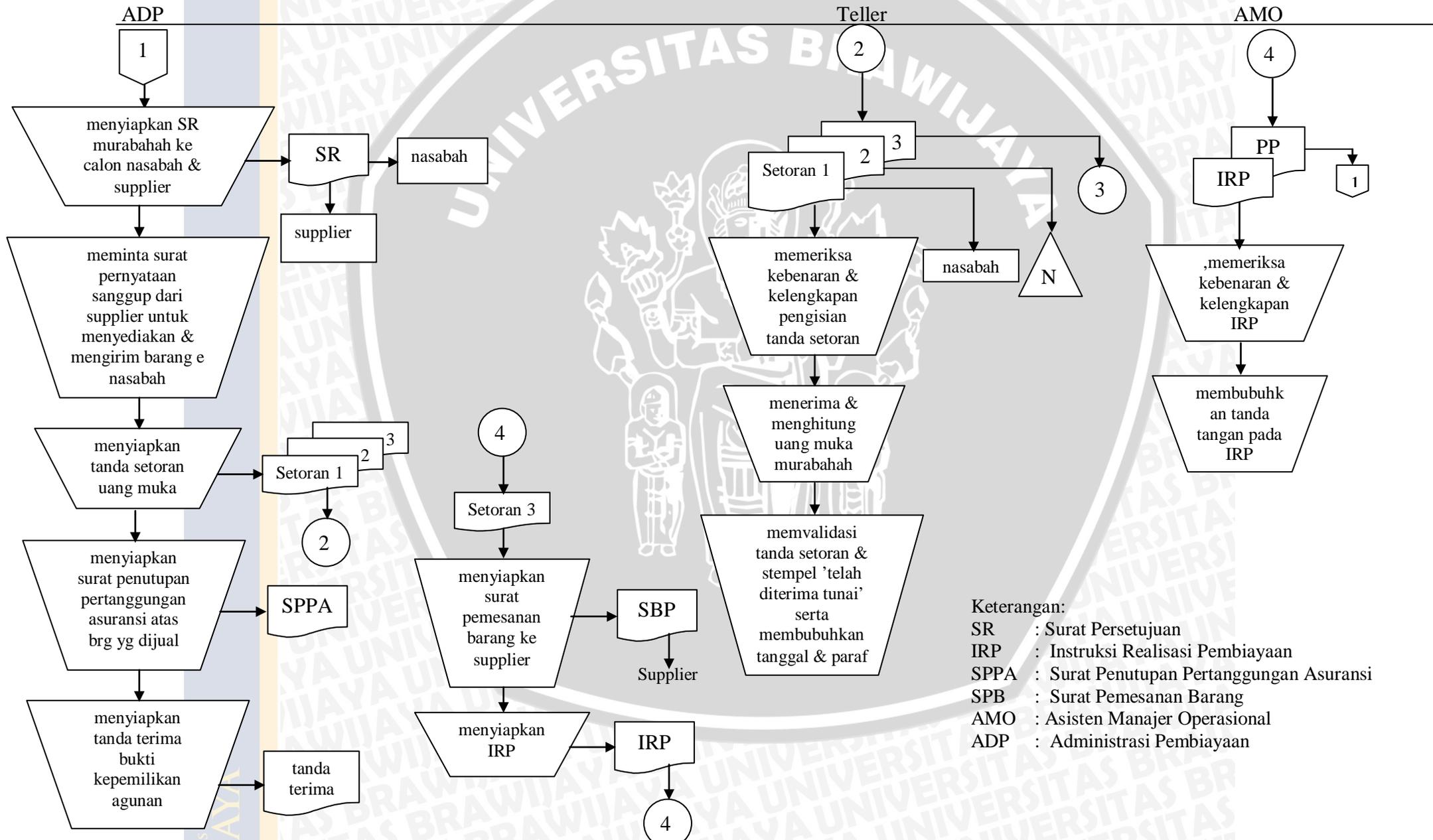
- 1) Menyiapkan surat persetujuan BBA yang ditujukan kepada calon nasabah dan *supplier* melalui Petugas Sekretariat.
- 2) Meminta surat pernyataan sanggup dari *supplier* untuk menyediakan dan mengirimkan barang yang dipesan kepada calon nasabah
- 3) Menyiapkan tanda setoran uang muka dan meminta calon nasabah menyetorkannya kepada *Teller*
- 4) Menyiapkan surat permintaan penutupan pertanggungan asuransi atas objek/ barang yang dijual (dalam hal disyaratkan dalam putusan pembiayaan)
- 5) Menyiapkan tanda terima bukti kepemilikan agunan

- ✓ *Teller*

- 1) Menerima tanda setoran uang muka BBA yang telah diisi lengkap
- 2) Memeriksa kebenaran dan kelengkapan pengisian tanda setoran, dan apabila telah benar meminta calon nasabah membubuhkan tanda tangan sebagai *maker*
- 3) Menerima dan menghitung setoran uang muka *murabahah* dari calon nasabah, apakah telah sesuai dengan tanda setoran ybs.
- 4) Memvalidasi tanda setoran dan membubuhkan cap/stempel “TELAH DITERIMA TUNAI”, tanggal dan paraf pada tanda setoran
- 5) Mendistribusikan tanda setoran :
 - a) Lembar 1 (asli) untuk calon nasabah sebagai bukti setor
 - b) Lembar 2 disimpan sementara untuk dicocokkan/ sebagai lampiran DMH akhir hari
 - c) Lembar 3 untuk Petugas ADP

- ✓ Petugas ADP
 - 1) Menerima lembar 3 tanda setoran uang muka BBA dari *Teller*
 - 2) Menyiapkan surat pemesanan barang yang ditujukan kepada *supplier*
 - 3) Menyiapkan instruksi realisasi pembiayaan setelah menerima surat permohonan realisasi *murabahah* dari *supplier* yang dilampiri surat pengiriman barang kepada nasabah dan *invoice* serta tanda terima barang oleh nasabah
 - 4) Menyerahkan instruksi realisasi pembiayaan berikut berkas permohonan BBA kepada AMO/ Supervisor Pelayanan
- ✓ AMO/ Supervisor Pelayanan
 - 1) Menerima instruksi realisasi pembiayaan berikut berkas permohonan pembiayaan dari Petugas ADP
 - 2) Memeriksa kelengkapan dan kebenaran instruksi realisasi pembiayaan dan mencocokkan dengan dokumen lainnya
 - 3) Apabila diyakini telah benar, membubuhkan tanda tangan sebagai persetujuan realisasi BBA sesuai kewenangan
 - 4) Menyerahkan instruksi realisasi pembiayaan yang telah disetujui berikut berkas permohonan pembiayaan kepada Petugas ADP

Gambar 5
Tahap Persiapan Realisasi Pembiayaan



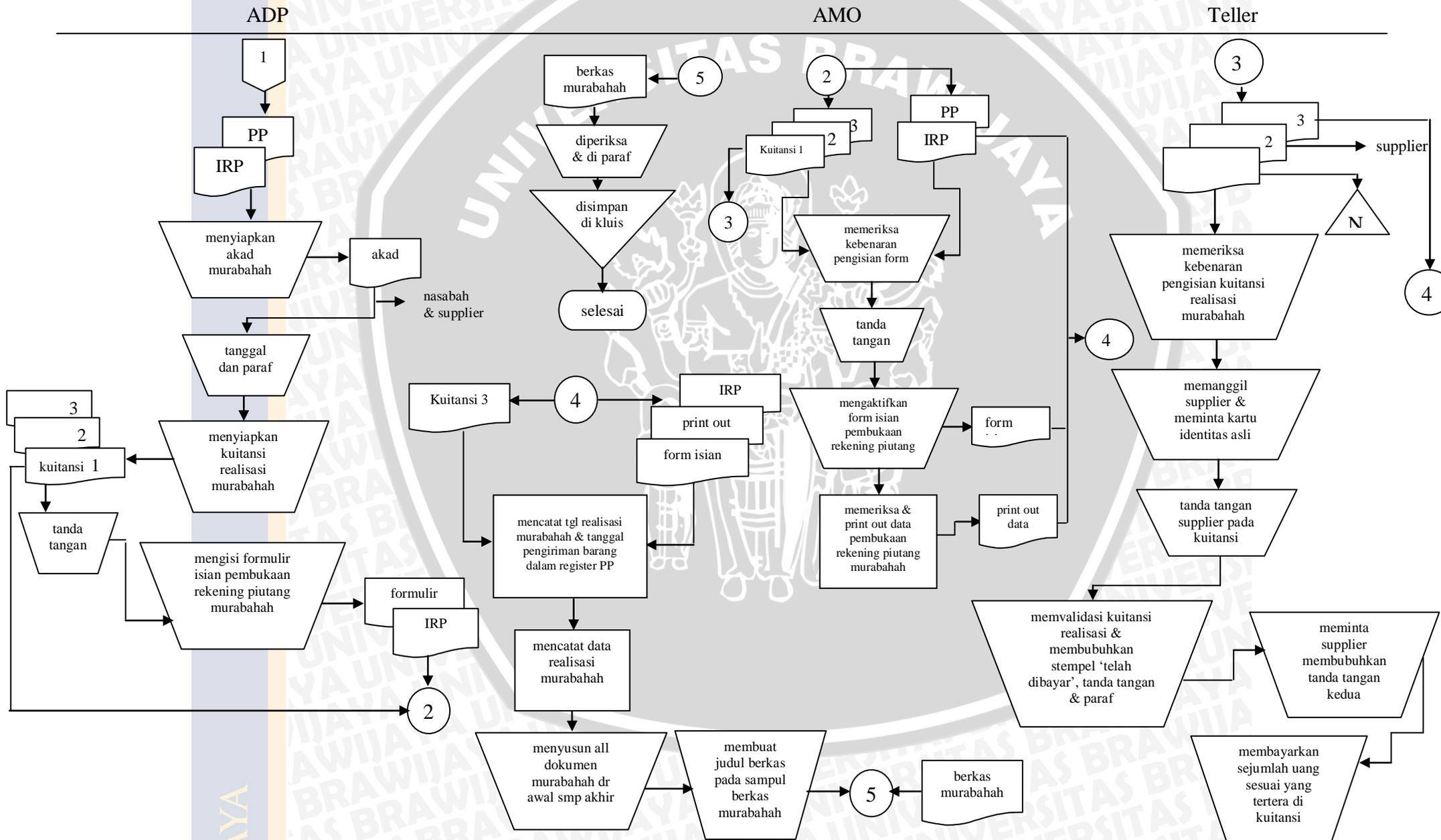
- Tahap Realisasi
 - ✓ Petugas ADP
 - 1) Menerima instruksi realisasi pembiayaan yang telah disetujui berikut berkas permohonan pembiayaan dari AMO/ Supervisor Pelayanan
 - 2) Menyiapkan akad BBA, baik akad BBA antara bank dengan calon nasabah maupun akad *murabahah* antara bank dengan *supplier*
 - 3) Meminta masing-masing pihak untuk mempelajari materi akad dan apabila telah setuju diminta membubuhkan tanda tangan
 - 4) Menyiapkan kuitansi atau nota pemindahbukuan realisasi BBA dan meminta *supplier* atau yang diberi kuasa (surat kuasa dilampirkan) untuk membubuhkan tanda tangan sebagai *maker* diatas materai yang cukup
 - 5) Membubuhkan tanda tangan pada kuitansi realisasi BBA sebagai *checker*
 - 6) Menyiapkan dan mengisi formulir isian pembukaan rekening piutang BBA serta menandatangani sebagai *maker*
 - 7) Menyerahkan kuitansi realisasi *murabahah*, instruksi realisasi pembiayaan dan formulir isian pembukaan rekening piutang BBA kepada AMO/ Supervisor Pelayanan sesuai kewenangan
 - 8) Mencatat bukti kepemilikan agunan dalam register agunan
 - ✓ AMO/ Supervisor Pelayanan
 - 1) Menerima kuitansi realisasi *murabahah*, instruksi realisasi pembiayaan dan formulir isian pembukaan rekening piutang BBA dari Petugas ADP

- 2) Memeriksa kebenaran pengisian dan penandatanganan kuitansi realisasi BBA dengan instruksi realisasi pembiayaan
 - 3) Apabila telah cocok, membubuhkan tanda tangan pada kuitansi realisasi BBA sebagai persetujuan fiat bayar / *signer*
 - 4) Mengaktifkan pembukaan rekening piutang BBA berdasarkan formulir isian pembukaan rekening piutang BBA dan membubuhkan tanda tangan sebagai *cheker/ signer*
 - 5) Memeriksa melalui layar monitor dan print out data pembukaan rekening piutang BBA guna meyakinkan kebenaran aktivasi rekening
 - 6) Menandatangani *print out* data pembukaan rekening piutang BBA
 - 7) Menyerahkan instruksi realisasi pembiayaan, formulir isian pembukaan rekening piutang BBA dan *print out* data pembukaan rekening piutang BBA kepada Petugas ADP
 - 8) Menyerahkan kuitansi realisasi BBA yang telah disetujui/ fiat kepada *Teller*
- ✓ **Teller**
- 1) Menerima kuitansi realisasi BBA yang telah di fiat bayar dari AMO / Supervisor Pelayanan
 - 2) Memeriksa dan mencocokkan kebenaran pengisian kuitansi realisasi BBA dan tanda tangan fiat bayar AMO/ Supervisor Pelayanan
 - 3) Memanggil *supplier* atau yang diberi kuasa sesuai data pada kuitansi realisasi BBA
 - 4) Meminta asli kartu identitas dari *supplier* atau yang diberi kuasa/ ditunjuk dan mencocokkannya dengan data pada kuitansi

- 5) Apabila telah cocok, meminta *supplier* membubuhkan tanda tangan yang pertama pada kuitansi realisasi BBA dan mencocokkannya dengan tanda tangan pada kartu identitas ybs.
 - 6) Memvalidasi kuitansi realisasi BBA dan membubuhkan stempel “TELAH DIBAYAR” tanggal dan paraf
 - 7) Meminta *supplier* membubuhkan tanda tangan yang ke dua pada kuitansi dan mencocokkannya dengan tanda tangan yang pertama
 - 8) Membayarkan sejumlah uang sesuai yang tertera pada Kuitansi realisasi BBA kepada *supplier* dan meminta *supplier* ybs. menghitung kembali uang yang diterima sebelum meninggalkan loket
 - 9) Mendistribusikan kuitansi realisasi BBA :
 - a) Lembar 1 (asli) bermaterai disimpan sementara untuk dicocokkan sebagai lampiran DMH akhir hari
 - b) Lembar 2 berikut asli kartu identitas *supplier* dan *fotocopy* dokumen BBA lainnya diserahkan kepada *supplier* ybs.
 - c) Lembar 3 berikut dokumen BBA lainnya diserahkan kepada Petugas ADP
- ✓ Petugas ADP
- 1) Menerima lembar 3 kuitansi realisasi *murabahah* dari *Teller*
 - 2) Menerima instruksi realisasi pembiayaan, formulir isian pembukaan rekening piutang BBA dan *print out* data pembukaan rekening piutang BBA dari AMO/ Supervisor Pelayanan

- 3) Mencatat tanggal realisasi BBA dan tanggal pengiriman/ penerimaan barang dalam register permohonan pembiayaan
- 4) Mencatat data realisasi BBA dalam register realisasi pembiayaan
- 5) Menyusun seluruh dokumen BBA dari awal sampai dengan realisasi dalam satu BBA atas nama nasabah ybs.
- 6) Membuat judul berkas pada sampul berkas BBA (jenis *murabahah*, nama dan alamat nasabah, nomor induk nasabah, nomor rekening nasabah, tanggal realisasi dan jatuh tempo) dan membubuhkan paraf pada ujung kanan atas sampul berkas yang menyatakan bahwa berkas telah diperiksa dan lengkap
- 7) Menyerahkan berkas BBA atas nama nasabah ybs. kepada AMO/ Supervisor Pelayanan untuk diperiksa/ diteliti dan dibubuhi paraf apabila telah benar/ lengkap untuk kemudian disimpan dalam almari besi tahan api/ kluis oleh Petugas Administrasi Pembiayaan sesuai wewenangnya

Gambar 6
Tahap Realisasi Pembiayaan



- Tahap Pembayaran Kembali (cicilan/ pelunasan)

- ✓ Penyetoran tunai

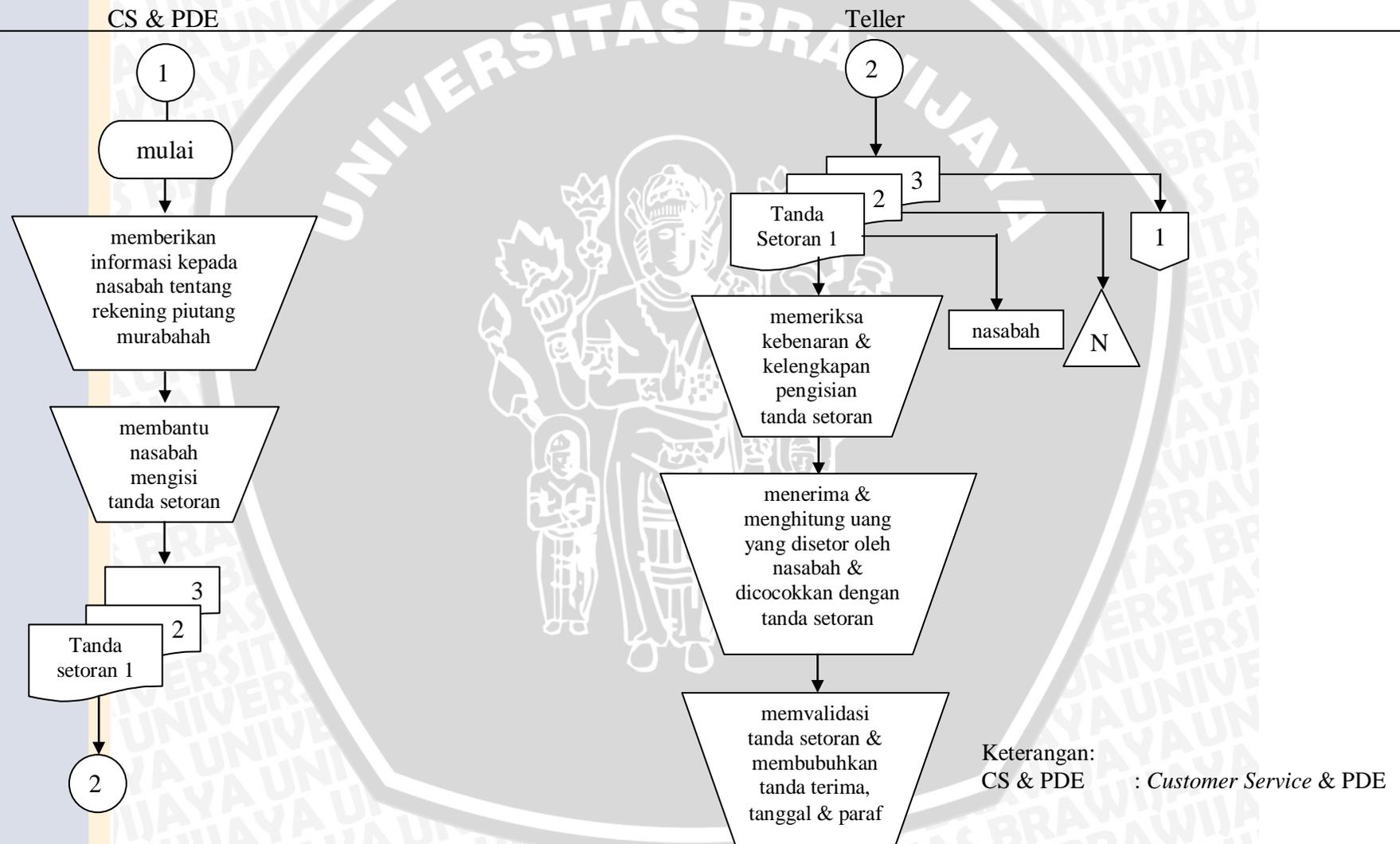
- 1) Petugas *Costumer Service* & PDE

- a) Memberikan informasi kepada nasabah perihal yang berkaitan dengan rekening piutang BBA atas nama nasabah ybs.
- b) Membantu nasabah mengisi tanda setoran dan mempersilahkan nasabah membubuhkan tanda tangan sebagai *maker*
- c) Meminta nasabah melakukan penyetoran (cicilan/ pelunasan) ke *Teller*

- 2) *Teller*

- a) Menerima tanda setoran cicilan atau pelunasan dari nasabah
- b) Memeriksa kebenaran dan kelengkapan pengisian tanda setoran, nomor rekening, nama nasabah dan saldo rekening piutang BBA antara yang tercantum pada tanda setoran dengan data yang tampak pada layar monitor atau sistem/ komputer
- c) Menerima dan menghitung uang yang disetor oleh nasabah dan dicocokkan dengan tanda setoran
- d) Setelah cocok, memvalidasi tanda setoran, membubuhkan cap/ stempel “TELAH DITERIMA TUNAI”, tanggal dan paraf
- e) Mendistribusikan tanda setoran :
 - (1) Lembar 1 (asli) untuk nasabah/ penyetor
 - (2) Lembar 2 disimpan sementara untuk dicocokkan/ sebagai lampiran DMH akhir hari
 - (3) Lembar 3 (*copy*) setoran pelunasan diserahkan kepada Petugas ADP untuk proses pengambilan bukti kepemilikan agunan oleh nasabah.

Gambar 7
Tahap Pembayaran Kembali (Tunai/ Cicilan)
a. Penyetoran Tunai



✓ Penyetoran dengan Cek/ BG Kanca sendiri

1) Petugas *Costumer Service* & PDE

- a) Memberikan informasi kepada nasabah perihal yang berkaitan dengan rekening piutang BBA atas nama nasabah ybs.
- b) Memeriksa kebenaran dan keabsahan cek/ BG yang diterima dari nasabah
- c) Membantu nasabah mengisi tanda setoran dan meminta nasabah membubuhkan tanda tangan sebagai *maker*
- d) Menyerahkan tanda setoran berikut cek/ BG kepada *Teller* atau dengan perantaraan nasabah

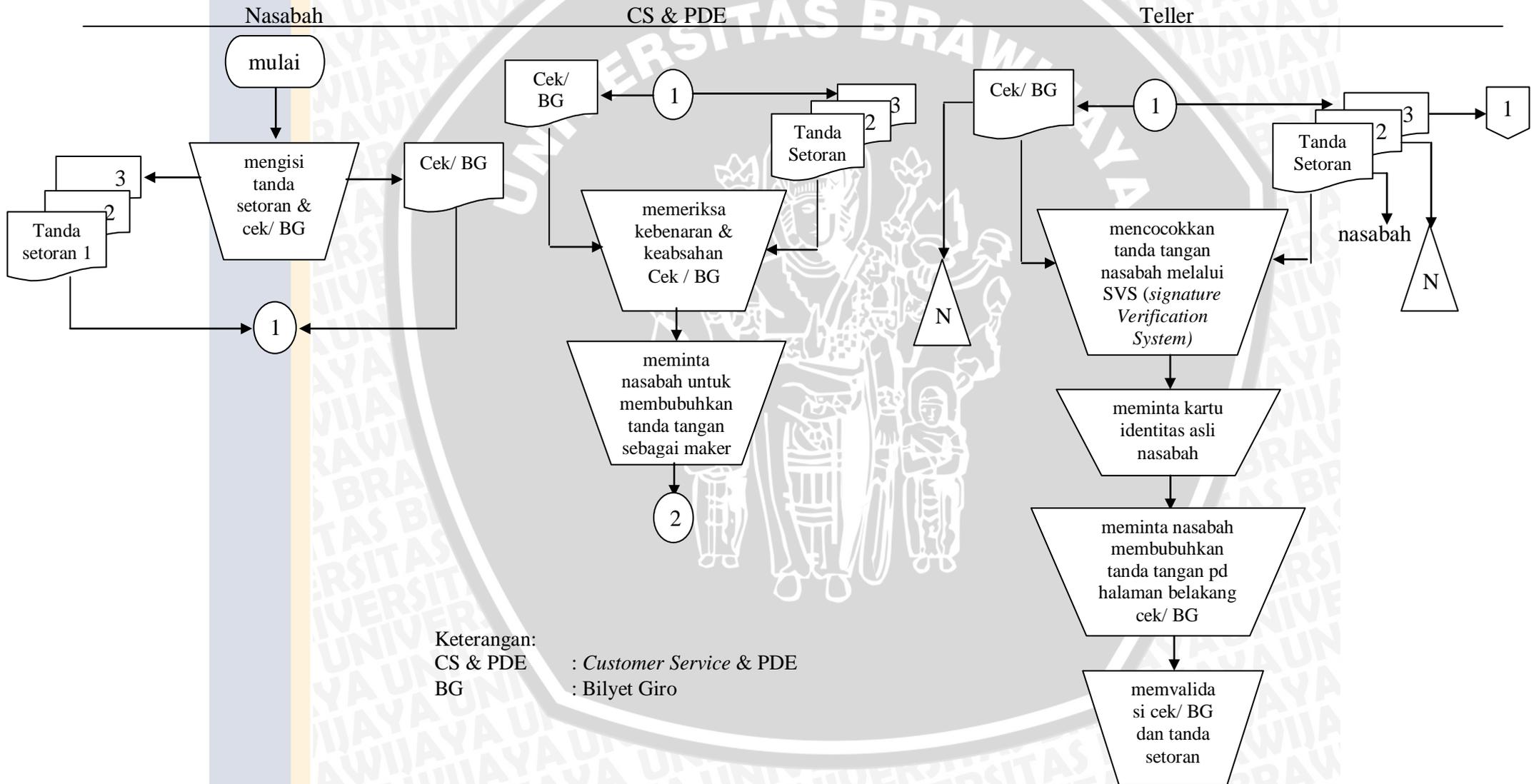
2) *Teller*

- a) Menerima tanda setoran dan cek/ BG dari nasabah/ penyetor
- b) Memeriksa kebenaran pengisian tanda setoran dan memeriksa kebenaran serta keabsahan cek/ BG (termasuk tersedianya saldo)
- c) Memeriksa/ mencocokkan tanda tangan penarik dengan contoh tanda tangan pada KCTT atau melalui SVS (*Signature Verification System*)
- d) Meminta asli kartu identitas nasabah/ penyetor
- e) Meminta nasabah/ penyetor membubuhkan tanda tangan pada halaman belakang cek/ BG dan mencocokkannya dengan kartu identitas nasabah/ penyetor
- f) Apabila cocok, memvalidasi cek/ BG dan tanda setoran
- g) Mendistribusikan tanda setoran :
 - (1) Lembar 1 (asli) untuk nasabah/ penyetor

- (2) Lembar 2 berikut cek/ BG disimpan sementara untuk dicocokkan/ sebagai lampiran DMH akhir hari
- (3) Lembar 3 (copy) setoran pelunasan diserahkan kepada Petugas ADP untuk pengambilan bukti kepemilikan agunan oleh nasabah.



Gambar 8
Tahap Pembayaran Kembali (Tunai/ Cicilan)
b. Penyetoran dengan Cek/BG



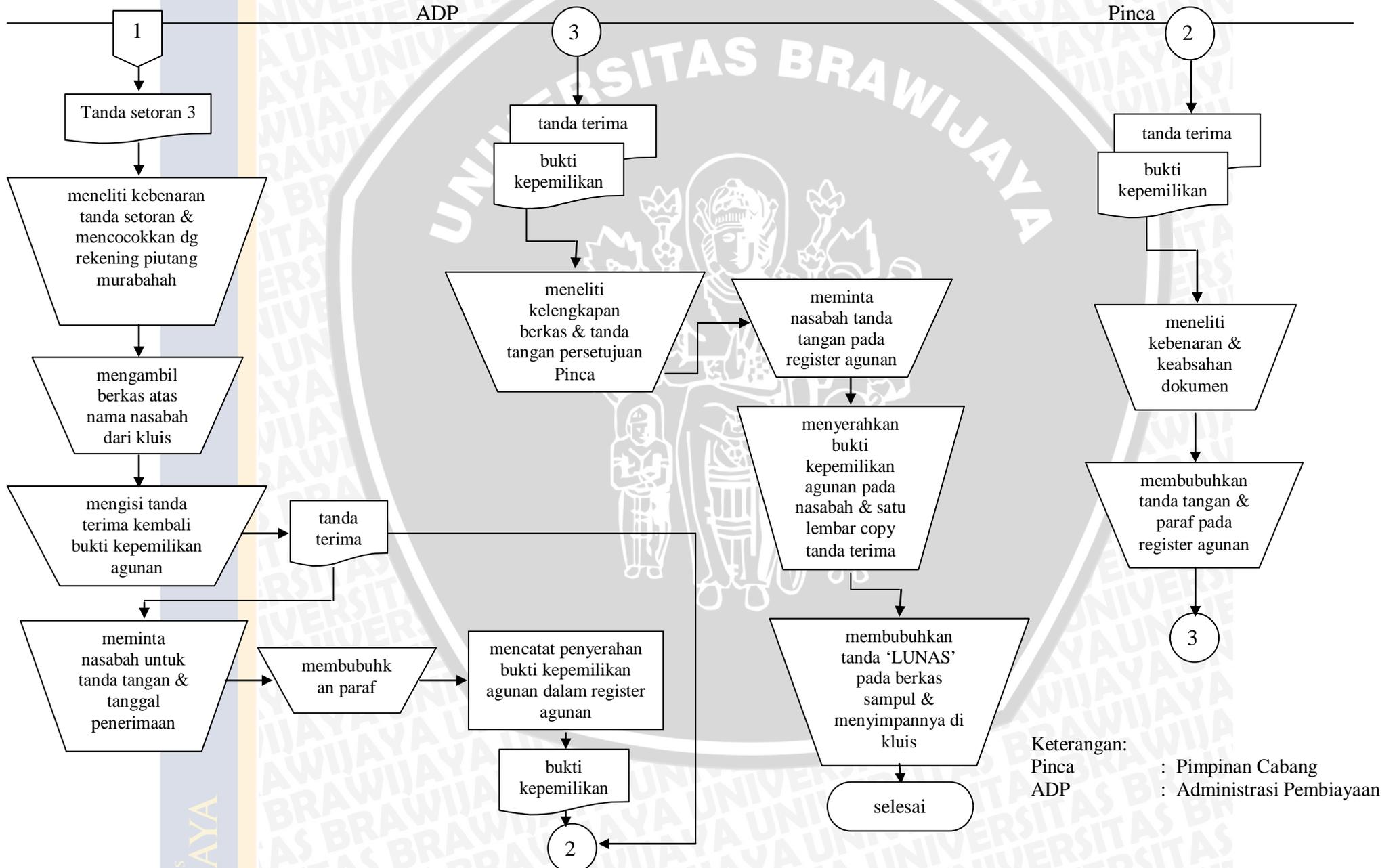
- Tahap penyerahan bukti kepemilikan agunan
 - ✓ Petugas ADP
 - 1) Menerima lembar 3 tanda setoran pelunasan dari *Teller* dan atau lembar 1 tanda setoran pelunasan dari nasabah
 - 2) Meneliti kebenaran/ keabsahan tanda setoran dan mencocokkan dengan saldo rekening piutang BBA melalui sistem/ komputer.
 - 3) Mengambil berkas BBA atas nama nasabah dari almari besi tahan api/ kluis.
 - 4) Membuat/ mengisi tanda terima kembali bukti kepemilikan agunan dan meminta nasabah membubuhkan tanda tangan dan tanggal penerimaan
 - 5) Membubuhkan paraf pada tanda terima bukti kepemilikan agunan
 - 6) Mencatat penyerahan bukti kepemilikan agunan dalam register agunan
 - 7) Meneruskan dokumen penyerahan bukti kepemilikan agunan kepada Pinca
 - ✓ Pinca
 - 1) Menerima dokumen penyerahan bukti kepemilikan agunan
 - 2) Meneliti kebenaran dan keabsahan masing-masing dokumen
 - 3) Membubuhkan tanda tangan pada tanda terima bukti kepemilikan agunan sebagai persetujuan dan paraf pada register agunan
 - 4) Menyerahkan dokumen tersebut kembali kepada Petugas ADP
 - ✓ Petugas ADP
 - 1) Menerima dokumen penyerahan bukti kepemilikan agunan dari Pinca

- 2) Meneliti kelengkapan dan tanda tangan persetujuan Pinca
- 3) Meminta nasabah membubuhkan tanda tangan pada register agunan
- 4) Menyerahkan bukti kepemilikan agunan kepada nasabah berikut satu lembar *copy* tanda terima
- 5) Membubuhkan tanda “LUNAS” pada sampul berkas dan menyimpan berkas BBA dalam kelompok lunasan di dalam almari tahan api / kluis

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



Gambar 9
Tahap Penyerahan Bukti Kepemilikan Agunan



(c) Pengawasan dan pembinaan pembiayaan

Aktivitas pembiayaan PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang yang diberikan kepada masyarakat memungkinkan timbulnya risiko kredit macet, yang apabila jumlahnya besar dapat mempengaruhi tingkat kesehatan serta perkembangan usaha dari PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang. Walaupun sangat mempertimbangkan faktor risiko, namun PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang yang beroperasi berlandaskan prinsip syariah juga harus tetap konsisten dengan pelaksanaan konsep syariah. Karena dana yang masuk ke PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang adalah dari *ummat*, yang memberikan amanah kepada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang untuk mengelola uang tersebut, maka pengelolaannya juga harus sesuai dengan amanah.

Karena beberapa alasan tersebut di atas, maka masalah pemantauan (pengawasan) terhadap pembiayaan setelah diberikan kepada nasabah adalah masalah yang sangat penting. Walaupun mungkin dalam pembiayaan ini telah dilaksanakan sebaik mungkin, pengawasan tetap tidak mungkin diabaikan.

Pengawasan pembiayaan tersebut dapat dilakukan dengan cara:

- (1) Meminta surat bukti pembelian barang dari nasabah
- (2) Memonitor pembayaran angsuran nasabah
- (3) Melakukan peninjauan ke tempat nasabah, minimal dua bulan sekali.
- (4) Memonitor kondisi keuangan nasabah dengan melakukan perhitungan rasio-rasio likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas atas laporan keuangan nasabah.

Secara garis besar, aktivitas yang dilakukan oleh *Account Officer* dalam pemantauan (pengawasan) ini adalah sebagai berikut:

- (1) Memonitoring review kegiatan nasabah/ debitur. Monitoring ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan usaha nasabah sehubungan dengan pembiayaan yang telah diberikan. Informasi dapat diperoleh melalui *report* yang diberikan oleh nasabah,

silaturahmi (kunjungan ke nasabah atau nasabah yang datang ke PT. BRI (Persero) Kanca Malang, dan melalui telepon. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang akan segera aktif untuk mengingatkan nasabah, dan mencari tahu mengenai sebab-sebab keterlambatan.

- (2) *Review* dokumen. Meneliti ulang dokumen yang telah diberikan oleh nasabah. Dokumen ini meliputi antara lain: akta perusahaan/ perijinan, akta pembiayaan, asuransi, dan lain sebagainya. *Review* ini terutama diperlukan jika terjadi pelunasan bermasalah.
- (3) Pengelolaan jaminan. Untuk jenis pembiayaan *murabahah* ini, jaminannya hanya berupa dokumen milik nasabah, jika perusahaan adalah SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan), sedangkan untuk PNS, TNI-POLRI, Pegawai BUMN yaitu surat pengangkatan pegawai, kartu Taspen dan lain sebagainya, maka sebenarnya tidak perlu pengelolaan jaminan.

Pembinaan dilakukan oleh pihak bank yang diwakili oleh AO kepada nasabah adalah apabila nasabah mengalami permasalahan yang berkaitan dengan usahanya atau dalam pembayaran pembiayaan. Jika nasabah mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya, maka ia dapat meminta nasihat dan pertimbangan dari PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang mengenai jalan keluarnya.

Pengawasan dan pembinaan yang dilakukan oleh pihak bank ini adalah upaya untuk menjalin hubungan kemitraan dan dilakukan secara kekeluargaan dengan membangun prinsip kepercayaan serta sebagai salah satu upaya untuk menjaga aset bank.

Analisis Data dan Interpretasi

Dari analisis data dan interpretasi akan dapat diketahui macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang, dan penerapan sistem pengendalian pembiayaan yang efektif bagi pelaksanaan pengawasan. Dengan mengidentifikasi macam/ jenis *murabahah*

yang berlaku, akan dapat diketahui macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang, dan dapat diambil langkah analisis agar sistem pengendalian pembiayaan efektif bagi pelaksanaan pengawasan. Untuk mengetahui hal tersebut, penulis menggunakan pendekatan studi deskriptif analisis yaitu memaparkan macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* pada unit usaha syariah, kemudian menganalisis efektifitas pelaksanaan sistem bagi pengawasan berdasarkan teori-teori yang diperoleh dari kajian pustaka.

Ada beberapa faktor yang berhubungan dengan pengendalian pembiayaan dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Analisis Struktur Organisasi

Organisasi adalah suatu alat atau sarana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, struktur organisasi pembiayaan ditetapkan harus sedemikian rupa sehingga sesuai dan dapat mendukung pelaksanaan aktivitas pembiayaan pada bank tersebut sesuai dengan visi, misi dan fungsinya serta sejalan dengan ketentuan-ketentuan Bank Indonesia dan syariah Islam yang akhirnya tertuang pada kebijakan pembiayaan banknya. Organisasi perkreditan harus dapat memberikan kejelasan tentang kegiatan, wewenang, serta tanggung jawab, baik bagi masing-masing unit kerja maupun bagi setiap petugas perkreditan (Firdaus & Ariyanti, 2004, h. 53).

Secara umum struktur organisasi pembiayaan pada PT. BRI (Persero) Malang sudah baik, sejalan dengan peraturan dari Bank Indonesia. Pada Unit Usaha Syariah nya sudah sesuai dengan ketentuan dari PT. BRI (Persero) yaitu tentang pengelolaan cabang khusus. Kaidah syar'i pun telah terpenuhi, yaitu dengan adanya Dewan Pengawas Syariah, meski bukan pada tataran cabang, tapi pada tingkat yang lebih tinggi. Struktur organisasi pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang ini berbentuk lini dan garis.

Struktur organisasi dengan setiap personel yang terlibat di dalamnya memiliki tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan bidangnya atau dengan kata lain memiliki job description yang jelas

adalah salah satu indikator bahwa struktur tersebut telah terkonsep dengan baik. Namun, dalam pelaksanaan di lapangan seringkali muncul kejadian-kejadian yang kurang sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan dan memungkinkan terjadinya *overload* (kelebihan beban) dalam pelaksanaan tugas.

Struktur organisasi merupakan mekanisme-mekanisme formal pada pengelolaan suatu organisasi. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Struktur ini mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, standardisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan besaran ukuran satuan kerja. Untuk menentukan suatu struktur organisasi itu efektif atau tidak, terlebih dahulu perlu dibuat tujuan akhir organisasi itu. Kemudian penurunan konsep dari hasil yang diinginkan tersebut ke dalam cara atau metode yang akan dijalankan, sehingga diperoleh langkah yang jelas.

PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang merupakan sebuah unit usaha yang tidak berdiri sendiri, artinya tidak memiliki kemandirian dalam mengatur keseluruhan kinerja organisasi. Ada perusahaan induk, yaitu PT. BRI (Persero) yang telah memiliki aturan dan kebijakan dalam penyelenggaraan organisasi. Karena itu, maka bentuk struktur organisasi yang tepat adalah dengan mempertimbangkan faktor fungsional. Beban kerja yang ada dikelompokkan berdasarkan fungsinya, kemudian dibagi ke masing-masing bagian atau divisi.

Pembagian kerja selain mempertimbangkan faktor fungsional juga faktor pengendalian, agar tidak terjadi penyelewengan atas tugas yang diampu oleh bagian atau organisasi tersebut. Sebisa mungkin diminimalisir beban kerja yang tumpang tindih.

2. Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Pembiayaan

Sistem merupakan jaringan dari prosedur yang secara sederhana dibagi menjadi beberapa tahap. Proses pentahapan ini kemudian penting

untuk dicermati, selain penting bagi perusahaan karena menyangkut efektivitas dan efisiensi juga menyangkut kepentingan nasabah bank sebagai *costumer*.

Pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi kebutuhan dari nasabah dan melakukan strukturisasi pembiayaan pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang. Aktivitas ini bertujuan untuk mengeliminir risiko pembiayaan. Selanjutnya adalah menentukan jenis pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Pada strukturisasi, *Account Officer* (AO) dapat menentukan jenis pembiayaan berdasarkan jenis industri calon nasabah, struktur jaminan, tingkat kepentingan dari kebutuhan akan kredit, dan kondisi persaingan (Jusuf, 1992:141). Bila pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan, kemampuan dan kondisi nasabah, kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah menjadi tereliminir.

Kedua, jaminan atau agunan pembiayaan yang berupa barang yang dibiayai pada pembiayaan *murabahah*. Selama pembiayaan tersebut belum dilunasi oleh nasabah, maka kepemilikan barang tersebut tetap berada pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang. Hal ini sekaligus akan memberikan dampak pemerataan kesempatan berusaha, terutama bagi kalangan yang tidak mempunyai *collateral* (jaminan) dalam jumlah kelipatan besar sebagaimana halnya yang selalu disyaratkan untuk memperoleh kredit dari bank konvensional. Bila pada akhirnya pembiayaan tersebut bermasalah, maka jaminan tersebut akan dijual oleh bank sendiri, atau minta kepada nasabah untuk menjualnya kepada pihak lain. Bila jaminan tersebut terjual di atas jumlah utang yang kurang dibayar, maka kelebihannya dikembalikan kepada nasabah. Sistem ini memberikan kemudahan bagi nasabah, namun bank juga harus mempersiapkan suatu cara agar nasabah dengan kemudahan tersebut, mampu menjaga amanah yang berupa pembiayaan. dalam arti, nasabah mampu mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama.

Ketiga, pemisahan petugas analisis antara analisis ekonomi dan analisis hukum merupakan suatu langkah yang tepat diambil oleh bank dalam menjalankan prosedur pemberian pembiayaan ini, guna menghindari kesubjektifan penialain terhadap nasabah. Selain itu, prosedur yang tersusun rapi dan dijalankan dengan baik, akan mengurangi risiko terjadinya pemberian kredit pada nasabah yang salah.

Perlu ditentukan standar yang jelas mengenai penentuan *mark up* pada pembiayaan *murabahah*, sehingga AO tidak harus menentukan ulang setiap menangani pembiayaan. Dalam menentukan *mark up*, AO harus melihat pada jumlah pembiayaan yang diambil, jangka waktu pengembalian, dan kondisi atau kemampuan nasabah. Memperpendek birokrasi dalam pemberian pembiayaan sehingga tidak membuat nasabah lama menunggu, namun tanpa mengabaikan unsur pengendalian pembiayaan yang dapat mengurangi risiko terjadinya kredit macet.

Secara umum sistem dan prosedur pemberian pembiayaan pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang telah sesuai dengan kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan. Seperti dalam menilai permohonan pembiayaan, bank memperhatikan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan sebelumnya dalam Pedoman Pelaksanaan Kredit Bisnis Ritel (PPKBR) BRI. Begitu juga dalam penentuan segmentasi pembiayaan yang berada di PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang dilandaskan kepada visi, misi, dan strategi dasar perusahaan dan tujuan pembiayaan.

Dalam tahap awal pemberian pembiayaan, yakni pada tahap pendaftaran, calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, proses yang dilakukan tidak terbatas pada fungsi administratif saja, namun ada fungsi pengambilan keputusan. Pada awal pendaftaran diadakan kegiatan wawancara kepada calon nasabah oleh petugas *Costumer Service & PDE*. Akan tetapi petugas tersebut tidak berwenang untuk memutuskan, hanya menggali data awal calon nasabah dan melaporkannya ke Pinca untuk selanjutnya diberikan penilaian disetujui atau ditolak untuk dilanjutkan ke tahap selanjutnya. Jadi, pada awal

pendaftaran sudah ada proses pengambilan keputusan, yaitu oleh Pinca. Sehingga apabila pengajuan pembiayaan itu tidak layak sejak awal dapat diputuskan segera untuk ditolak. Positifnya, bagi nasabah segera mendapatkan keputusan permohonannya. Sementara itu bagi bank, kegiatan bank menjadi lebih efisien. Negatifnya, proses penilaian hanya dari beberapa aspek saja dan tidak menyeluruh.

Tahap selanjutnya adalah penilaian dan putusan dimana pada tahap ini permohonan pembiayaan oleh calon nasabah akan direalisasi atau tidak. Pada penilaian terhadap calon nasabah tersebut, bank melalui *Account Officernya* melakukan analisis kelayakan dan analisis yuridis terhadap calon nasabah. Analisis kelayakan dilakukan dengan memperhatikan asas-asas perkreditan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economics*).

3. Analisis Sistem Pembinaan dan Pengawasan

Pembinaan dan pengawasan pembiayaan merupakan hal yang vital bagi dunia perbankan, karena pendapatan utama perbankan adalah dari pembiayaan. Apabila pembiayaan macet, dapat dipastikan bank tersebut tidak sehat. Demikian halnya pada PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang sebagai salah satu bagian dari perbankan, sangat diperlukan sebuah sistem pengamanan terhadap pembiayaan.

Pembinaan dan pengawasan sebaiknya dilakukan oleh pejabat bank selain analisis pembiayaan. Apabila pejabat penilai, dalam hal ini adalah *Account Officer* yang melaksanakan fungsi ini sendiri akan memungkinkan timbulnya penilaian yang tidak obyektif terhadap suatu nasabah (Siamat, 1993: 221). Cara tersebut merupakan kelemahan sistem pembinaan dan pengawasan pembiayaan & sebaiknya dihindari. Kelemahan tersebut dapat diatasi dengan melakukan pemeriksaan pembiayaan yang dilakukan oleh pejabat lain, yang tidak ikut membina pembiayaan yang bersangkutan.

PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang merupakan lembaga keuangan syariah, yang dekat dengan lingkungan akhlak yang bagus, sehingga pembinaan dan pengawasan yang dilakukan secara istimewa

dengan lebih bersifat kekeluargaan. Hal ini dapat diwujudkan dengan cara-cara yang digunakan PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang dalam memantau perkembangan nasabahnya. Seperti call visit atau kunjungan secara langsung ke tempat usaha nasabah, atau menghubungi nasabah lewat telpon. Hubungan ini juga terkait dengan nilai-nilai relijius. Selain pembinaan di bidang usaha, PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang dapat melakukan pembinaan secara moral. Melalui akhlaq Islami yang ditunjukkan oleh para pejabat atau karyawan pembiayaan, memberikan buletin keislaman, atau mengajak nasabah sholat berjama'ah dan mengikuti *ta'lim/* kajian pada saat nasabah berkunjung ke PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang, yaitu saat nasabah memberikan laporan perkembangan usaha atau membayar cicilan pembiayaan. Hal ini akan berpengaruh terhadap nasabah secara psikologis. Suasana yang penuh dengan keikhlasan akan lebih baik bagi nasabah daripada suasana yang diliputi dengan persaingan demi persaingan mengejar keuntungan tanpa memandang apakah itu merugikan orang lain atau tidak.

Ikatan kekeluargaan dan relijiusitas yang berpengaruh terhadap diri nasabah, diharapkan dapat mendorong nasabah untuk lebih bersifat amanah, minimal dalam pembiayaan yang sedang berlangsung, dan lebih luas lagi dalam kehidupannya. Sehingga nasabah tidak akan melakukan hal-hal yang merugikan PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang karena kesadarannya tersebut.

Dalam proses pembinaan tersebut, peran pejabat bank sangat penting sehingga harapannya semua pejabat bank adalah orang yang profesional dan sekaligus mempunyai pemahaman keislaman yang baik. Selain itu, harus mengerti benar permasalahan nasabah, terutama yang berkaitan dengan usahanya, mengerti bagaimana ia harus bersikap, dan mengerti tentang apa yang harus dilakukannya. Hal ini berkaitan dengan timbulnya rasa saling percaya antara PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang dengan nasabah yang bersangkutan. Bila rasa saling percaya

timbul, maka akan mudah untuk berlangsungnya kerja sama antara keduanya, memperbaiki dan mengembangkan usaha nasabah tersebut.

4. Macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah*

Sebelum mengetahui macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah*, terlebih dahulu diidentifikasi jenis/ macam *murabahah* yang diterapkan di PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang. Hal ini dilakukan untuk mempermudah pemahaman terhadap macam model sistem pengendalian pembiayaan *murabahah*.

Secara teoritis diketahui bahwa ada dua jenis/ macam *murabahah*, yaitu *murabahah* tidak berdasarkan pesanan dan *murabahah* berdasarkan pesanan (Wiroso, 2005, h. 38). Dari pengamatan yang dilakukan terhadap data prosedur pembiayaan dapat ditarik kesimpulan bahwa jenis/ macam pembiayaan *murabahah* yang diterapkan di PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang adalah *murabahah* berdasarkan pesanan. Hal tersebut dapat dilihat pada saat tahap penilaian dan putusan. Tahap ini merupakan tahap kedua setelah tahap pendaftaran, dimana *supplier* ditunjuk setelah pendaftaran permohonan pembiayaan diterima. Pada tahap ini *Account Officer* menganalisis calon nasabah dan calon *supplier*. Hal tersebut menunjukkan bahwa calon *supplier* ditunjuk setelah ada permohonan dari nasabah dan berarti pula bahwa bank tidak melakukan pembelian barang terlebih dahulu tanpa pesanan dari nasabah.

Penerapan *murabahah* berdasarkan pesanan pada Unit Usaha Syariah merupakan hal yang tepat. Namun bukan berarti tanpa risiko, karena tiap pembiayaan tidak mungkin terbebas dari unsur risiko. Apabila dibandingkan dengan *murabahah* berdasarkan tanpa pesanan, dari sisi finansial risikonya lebih kecil. Risiko yang dihadapi adalah risiko teknis, apabila tidak berhati-hati dalam pelaksanaan pembiayaan, kaidah syari rawan dilanggar meski tanpa unsur kesengajaan. Untuk itulah kemudian diperlukan pengendalian, yang terbentuk dalam sebuah sistem yaitu sistem pengendalian pembiayaan.

5. Sistem Pengendalian pembiayaan *murabahah* yang efektif terhadap pengawasan

Dari hasil analisis dan interpretasi diharapkan dapat diambil solusi tentang sistem pengendalian pembiayaan yang efektif bagi pengawasan, pada pembiayaan *murabahah*. Hal yang penting diperhatikan adalah faktor-faktor yang terkait dalam sistem pengendalian pembiayaan, antara lain struktur organisasi pembiayaan, sistem dan prosedur pembiayaan dan pengawasan.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dari struktur organisasi PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang ini, terutama yang berkaitan dengan penanganan masalah pembiayaan agar dapat menjadi efektif. Setelah menganalisis dari struktur organisasi, penulis memberikan solusi bentuk organisasi yang tepat untuk PT. BRI (Persero) Cabang Syariah Malang ini adalah bentuk piramida. Selain penekanan lebih pada fungsi, struktur piramid adalah bentuk yang sederhana dan mudah dipahami sehingga kinerja organisasi menjadi lebih efisien, tentu harus ditunjang pula dengan sistem pembagian kerja yang baik

Sistem dan prosedur pembiayaan terdiri dari beberapa tahapan, yaitu tahap pendaftaran, tahap penilaian & putusan, tahap persiapan realisasi pembiayaan, tahap realisasi pembiayaan, tahap pembayaran kembali dan tahapan bukti kepemilikan agunan. Dari masing-masing tahap tersebut di atas, setelah dianalisis ternyata saling berkaitan satu sama lain dalam pengawasan dan pembinaan, namun memiliki kadar yang berbeda.

Pada tahap pendaftaran dan tahap penilaian & putusan belum tampak adanya proses pembinaan dan pengawasan nasabah. Karena dalam proses ini, calon nasabah belum tercatat sebagai obyek pengawasan. Namun bukan berarti tidak ada proses pengawasan karena tahap ini merupakan tahap pengumpulan data sebagai dasar untuk melakukan pengawasan pada tahap selanjutnya. Pada tahap ini sangat diperlukan kecermatan dan ketelitian dari petugas pembiayaan. Demikian pula pada tahap persiapan realisasi, realisasi. Pengawasan

yang dilakukan pada tahap ini adalah yang terkait dengan pengendalian intern.

Pelaksanaan pengawasan dan pembinaan nasabah baru dimulai pada tahap setelah realisasi. Pembinaan dan pengawasan ini dilakukan agar antara tahap realisasi dan pembayaran kembali dapat terpenuhi sesuai waktu yang telah ditetapkan sesuai kesepakatan. Hal ini untuk menghindari kondisi-kondisi khusus, seperti keterlambatan dan mangkir. Selain itu juga penting menjalin hubungan dengan nasabah dalam kerangka silaturrahim. Model hubungan hendaknya mencirikan bahwa lembaga keuangan ini adalah lembaga keuangan syariah, seperti yang telah dibahas dalam analisis di atas.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil Penelitian, setelah dibahas dan dianalisis akan menghasilkan suatu kesimpulan yang merupakan hasil akhir dari suatu penelitian. Adapun kesimpulan yang didapat dari penelitian ini adalah :

1. Jenis/ macam pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) adalah *murabahah* berdasarkan pesanan. Risiko finansialnya lebih kecil daripada penerapan pembiayaan *murabahah* berdasarkan tanpa pesanan. Namun, risiko yang ada adalah risiko teknis mengenai ketidaksesuaian dengan kaidah syar'i.
2. Pada Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) tidak terdapat struktur organisasi pengendalian secara khusus tetapi menjadi satu kesatuan dengan struktur organisasi secara umum. Struktur organisasi pada PT. BRI (Persero) merupakan struktur pengendalian intern dimana ada satu fungsi dengan fungsi yang lain saling terkait dan saling memberi kontrol terhadap fungsi-fungsi yang lain.
3. Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) merupakan unit usaha dari PT. BRI (Persero), yang berarti tidak berdiri sendiri namun memiliki otonomi untuk mengatur sendiri operasinya sesuai dengan kaidah syari dengan tetap mematuhi aturan-aturan umum perusahaan induk.

B. Saran

Untuk dapat terlaksananya sistem pengendalian pembiayaan *murabahah* yang baik pada prosedur pemberian pembiayaan, pengawasan maupun pembinaan maka penulis ingin mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat membantu dalam mengurangi permasalahan yang ada. Adapun saran yang bisa diberikan berkenaan dengan hasil penelitian ini adalah :

1. Hendaknya pihak manajemen PT. BRI (Persero) Kanca Syariah Malang selalu memperhatikan risiko teknis pembiayaan *murabahah* berdasarkan pesanan dengan selalu berkonsultasi dengan Dewan Pengawas Syariah

(DPS) agar citra Unit Usaha Syariah PT. BRI (Persero) sebagai salah satu lembaga keuangan syariah tetap baik di mata masyarakat.

2. Hendaknya dibentuk satuan pengendalian internal sebagai struktur tersendiri agar mempermudah proses pelaksanaan pengendalian internal.



DAFTAR PUSTAKA

- Algaoud, Latifa M & Mervyn K Lewis. 2004. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, Prospek*. Jakarta: Serambi
- Antonio, Syafi'i M. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Ascarya, & Diana Yumanita. 2005. *Bank Syariah: Gambaran Umum*. Jakarta: Bank Indonesia
- Firdaus, Rachmat & Maya Ariyanti. 2004. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Jakarta: Alfabetha
- Handoko, T Hani. 1995. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Hasibuan, Malayu S.P. 2005. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Jusuf, Jopie. 1992. *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Jakarta: Intermedia
- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Krismiaji. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. : Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Muhammad. 2005. *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press

- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyana, Deddy. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Nasir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Rivai, Veithzal, dkk. 2007. *Bank & Financial Institution Management*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Siamat, Dahlan. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan; Kebijakan Moneter & Perbankan*. Jakarta: LPFE UI
- Sinungan, Muchdarsyah. 1991. *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*. Jakarta: Bumi Aksara
- Suadi, Arief. 1995. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Suhardjono. 2003. *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil & Menengah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Sutojo, Siswanto. 2000. *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum: Konsep, Teknik, dan Kasus*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka
- Suyatno, Thomas, dkk. 2003. *Dasar-dasar Perkreditan: Edisi Keempat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Tangkilisan, Hessel Noggi. 2003. *Manajemen Keuangan Bagi Analisis Kredit Perbankan: Mengelola Kredit Berbasis Good Corporate Governance*. Yogyakarta: Balairung & Co
- Undang-undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan yang telah diubah dengan Undang-undang No. 10 Tahun 1998*
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press

Internet:

www.erasmuslim.com diakses tanggal 23 Mei 2007

www.tempointeraktif.com diakses tanggal 21 September 2007

RIWAYAT HIDUP

1. Nama : MURYANTI
2. Tempat, tanggal lahir : Bantul, 7 Maret 1986
3. Alamat Rumah : Pendul RT 52, Argorejo, Sedayu, Bantul, DIY
55752
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. E-mail : muryanti.sab@gmail.com
6. Hobi : Olahraga, membaca, jalan-jalan

Pendidikan:

1. S1 Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang 2003-2008
2. SMU Negeri 1 Yogyakarta 2000-2003
3. SLTP Negeri 1 Sedayu 1997-2000
4. SD Negeri Brongkol 1991-1997

Diklat/ Kursus:

1. *SIC Program*, Central Service Network UB (2008)
2. *Sharia Banking Training Course XIII*, SBTC Malang (2007-2008)
3. *DAT Profesional Program Microsoft Office 2003*, Microsoft – FIA UB (2007)
4. *The Management and Economics Simulation Exercise Program*, Prestasi Junior Indonesia – FIA UB (2006)
5. *Diklat Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa Angkatan VII*, UB (2005)
6. *Training Kecerdasan Emosional, Spiritual, Fisik & Intelektual*, EM UB (2005)
7. *Diklatsar Tim Penanggulangan Penyalahgunaan NAPZA & HV/ AIDS*, UB (2004)

8. Diklat Kepemimpinan Berwawasan Kebangsaan Angkatan XIV, UB (2004)
9. Skill Development Training Program beastudi etos Dompot Dhuafa Republika (2003-2006)
10. Diklat Metodologi Penelitian Sosial, RSC FIA UB (2003)
11. Pendidikan Dasar Perkoperasian, KOPMA UB (2003)

Aktivitas:

1. Program Magang kerjasama Bank Mandiri-Univ. Brawijaya (2007)
2. Pendamping Program beastudi etos Dompot Dhuafa Republika, Wilayah Malang (2007-2008)
3. Corps Alumni beastudi etos (CABE) Dompot Dhuafa (2006-sekarang)
4. Majelis Permusyawaratan Mahasiswa, MPM FIA UB 2006 & 2008
5. Himpunan Mahasiswa Administrasi Bisnis, HIMABIS FIA UB 2005-2006
6. Forum Kajian Islam & Masyarakat, FORKIM FIA UB 2005-2006
7. Eksekutif Mahasiswa, EM UB 2004-2005
8. Badan Eksekutif Mahasiswa, BEM FIA UB 2003-2004

Prestasi:

1. 3rd Runner Up Malang Raya Busines Simulation Competition (2007)
2. Penerima beastudi etos Dompot Dhuafa Republika (2003-2006)

Karya Tulis Ilmiah:

1. LKTM Maba Univ. Brawijaya berjudul "Tendensi Perilaku Sopir Dalam Pelayanan Jasa Transportasi di Kota Malang".
2. Program Kreativitas Mahasiswa berjudul "Model Pengembangan Sekolah Dasar Formal Bagi Anak-Anak Jalanan".
3. Kompetisi Pemikiran Kritis Mahasiswa "Telaah Kritis terhadap Undang-undang No. 50 Tahun 1960 Tentang Undang-undang Pokok Agraria".