

**ANALISIS AKAD MURABAHAH UNIT MIKRO PT BANK
RAKYATINDONSEIA SYARIAH (BRIS) KOTA SEMARANG**

Marwini
Dosen Universitas Deponigoro Semarang
email: marwini@live.undip.ac.id

ABSTRAK

Di Indonesia, perbankan syariah sudah berkembang dengan signifikan seiring makin dikenal luasnya Ekonomi Syariah. Tercatat bahwa terdapat beberapa bank konvensional yang mulai melebarkan sayapnya dengan mengadopsi prinsip syariah. Sehingga, keberadaan bank syariah mulai menyebar di seluruh Indonesia. Keadaan ini didukung oleh kehadiran akademisi, praktisi, dan ulama yang ahli di bidang Ekonomi Syariah. Desain penelitian ini adalah penelitian dengan metode deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis dan mengidentifikasi skema pembiayaan *murabahah* dan menganalisis serta mengidentifikasi kepatuhan syariah (*shariah compliance*) pada PT Bank BRI Syariah KC Semarang. BRI Syariah Kantor Cabang Semarang memiliki divisi *micro marketing*. Dalam praktiknya divisi ini memiliki tugas dalam penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan. Divisi mikro marketing BRI Syariah memiliki 2 jenis produk dalam menjalankan penyaluran pembiayaan untuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yaitu: (a) Pembiayaan Investasi Usaha dan (b) Pembiayaan Modal Usaha.

Kata Kunci : *Akad Murabahah, Unit Mikro PT Bank Rakyat Indonseia Syariah*

Pendahuluan

Salah satu ukuran dari kemajuan suatu negara dapat dilihat dari kemajuan perekonominya Sementara itu, salah satu faktor dari kemajuan ekonomi adalah dunia bisnis. Adapun permasalahan yang sering dihadapi oleh perusahaan sebagai pelaku bisnis yang bergerak dalam bidang usaha apapun tidak terlepas dari kebutuhan akan dana (*capital*) untuk membiayai usahanya. Meskipun di Indonesia terdapat lembaga keuangan non bank, lembaga keuangan bank yang paling banyak memegang peranan dalam memenuhi kebutuhan dana (modal) pada dunia bisnis bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak Bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan. Artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan.¹

Di Indonesia, perbankan syariah sudah berkembang dengan signifikan seiring makin dikenal luasnya Ekonomi Syariah. Tercatat bahwa terdapat beberapa bank konvensional yang mulai melebarkan sayapnya dengan mengadopsi prinsip syariah. Sehingga, keberadaan bank syariah mulai menyebar di seluruh Indonesia. Keadaan ini didukung oleh kehadiran akademisi, praktisi, dan ulama yang ahli di bidang Ekonomi Syariah.

Perkembangan perbankan syaria'ah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU Nomor 10 Tahun 1998. Dalam Undang-Undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah.²

Terdapat banyak skema produk jual beli dalam perbankan syariah, antara lain skema istisna, salam dan yang paling umum adalah murabahah. Secara bahasa, murabahah atau jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. BRI Syari'ah menerapkan produk pembiayaan murabahah bil wakalah yang diterapkan pada pembiayaan mikro serta multi barang pada anggota yang bertujuan agar anggota dapat memiliki barang atau peralatan usaha tersebut guna mendukung kegiatan usaha.

¹ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : Raja Wali Pers, 2011), hlm, 13.

² M. Syafi'i Antonio. *Bank Syari'ah: dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm, 26.

Syarat wajib yang harus dipenuhi dalam transaksi di BRI Syariah terkhususnya akad murabahah adalah dengan menjaga prinsip ketaatan akad pada fikih muamalah secara umum adalah menjaga dari MAGHRIBZ (*haram, maisyir, gharar, riba*, terhindar dari unsur zalim. Haram yang dimaksud adalah menjaga dari pembiayaan untuk usaha yang produk haram. *Maisyir* adalah melarang arus pembiayaan transaksi yang mengandung perjudian dan *gambling*. *Gharar* adalah objek transaksi yang tidak jelas, dalam transaksi BRI Syariah benar benar melarang *keghararan* barang, objek barang harus jelas ciri-ciri dan kepemilikannya. Terakhir yaitu *riba*, *riba* adalah konsep utama yang wajib dihindari dalam perbankan syariah, hal ini yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional, dimana konsep utama bank syariah adalah pembiayaan dan bank konvensional adalah utang piutang.

Berdasarkan transaksi akad *murabahah* pada produk BRI Syariah yang bernama akad *murabahah* investasi memiliki alur teknis yang cukup berbeda apabila dibandingkan dengan praktik teori akad *murabahah* pada fikih muamalah. Untuk keberadaan syarat barang memang terpenuhi seperti barangnya ada, barang jelas atau tidak boleh *gharar*, calon pembeli mengetahui jelas spesifikasi barang, dan ketika akad berlangsung antara BRI Syariah, nasabah dan penjual barang pada tahap awal memang berpindah kepemilikannya ke BRI Syariah, namun tidak 100% melainkan 20%, sedangkan dalam fikih muamalah barang harusnya berpindah dahulu 100% kepemilikannya.

Dalam penetapan margin pembiayaan di BRI Syariah masih berpatokan pada persentase margin yang di keluarkan oleh Bank Indonesia. Bank Indonesia sendiri dalam menentukan margin juga persentasenya tak jauh dari bunga. Hal inipun bagi nasabah akan menilai beban tanggungan yang harus dibayar kurang lebih tidak ada bedanya dengan bank konvensional.

Akad *murabahah* dalam fikih muamalah sendiri masih diperdebatkan tentang boleh tidaknya ada dua akad dalam 1 transaksi hal ini memang akan menjadi keniscayaan, bagi Bank Syariah di Indonesia terutama BRI Syariah dimana dengan jumlah nasabah yang banyak perlu adanya akad wakalah atau *murabahah* bil wakalah untuk bisa mempermudah dan efisiensi dalam transaksi jual beli tersebut Sering kali dalam penerapannya jauh berbeda dengan yang disebutkan dalam teori. Adanya Dewan Pengawas Syariah adalah untuk mengatur agar berjalannya perekonomian dalam lembaga keuangan sesuai dengan fikih muamalah. Untuk itu, dalam penelitian kali

ini, kami ingin mengetahui apakah akad murabahah pada Bank BRI KC Semarang sudah sesuai dengan kaidah fikih. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat disimpulkan beberapa pokok permasalahan yang akan dikaji dan dilakukan pembahasan agar mendapat penjelasan. Adapun rumusan masalahnya yaitu: 1. Bagaimana praktik akad murabahah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang, sudah sesuaikah dengan kaidah fikih muamalah? 2. Bagaimana pengaruh praktik akad murabahah terhadap profitabilitas di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Semarang?

Metode Penelitian

Desain penelitian ini adalah penelitian dengan metode deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis dan mengidentifikasi skema pembiayaan *murabahah* dan menganalisis serta mengidentifikasi kepatuhan syariah (*shariah compliance*) pada PT Bank BRI Syariah KC Semarang. Metode deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat, kepercayaan orang yang akan diteliti. Dalam penelitian kualitatif segala sesuatunya tidak dapat diukur dengan angka dan teori yang digunakan dalam penelitian tidak dipaksakan untuk memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang telah diteliti (Sulistyo-Basuki, 2006). Penelitian jenis ini juga tidak menggunakan kuesioner sebagai instrumen pengumpulan data, instrumen pengumpulan data adalah peneliti itu sendiri.³

Penelitian ini juga menggunakan metode deskriptif kuantitatif untuk menganalisis dan mengidentifikasi pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap profitabilitas PT Bank BRI Syariah KC Semarang. Metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu salah satu jenis penelitian yang bertujuan mendeskripsikan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu, atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail. Didalam penelitian deskriptif kuantitatif memusatkan pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang atau masalah kejadian yang aktual dan berarti.⁴ (Muri, 2014).

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Wibowo (2011) menyatakan bahwa analisis deskriptif yaitu dengan penggambaran secara kualitatif fakta, data, atau objek material yang bukan merupakan bentuk angka, melainkan berupa ungkapan

³ Sulistyo Basuki. (2006). *Metode Penelitian*. Jakarta: Wedatama Widya Sastra.

⁴ Muri Yusuf. (2014). *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, Prenadamedia Group.

secara bahasa ataupun wacana dalam bentuk apapun melalui interpretasi yang tepat dan sistematis.⁵

Jenis pendekatan yang digunakan adalah pendekatan Studi Kasus atau sering disebut dengan *case study*. Menurut Creswell (2014), penelitian studi kasus adalah kegiatan mengeksplorasi suatu kasus atau beraneka ragam kasus dari waktu ke waktu melalui pengumpulan data yang mendalam serta melibatkan sumber informasi yang kaya dalam satu konteks.⁶

Merujuk pada Bogdan dan Biklen (1982), analisis data merupakan proses sistematis pencairan dan pengaturan transkrip wawancara, observasi, catatan lapangan, dokumen, foto dan dokumen lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti mengenai data yang telah dikumpulkan, sehingga temuan penelitian dapat disajikan dan diinformasikan kepada orang lain.⁷

Miles dan Huberman menawarkan pola analisis data dengan mengikuti model alir, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.⁸ (Muri, 2014).

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal pokok dan penting kemudian dicari tema dan polanya (Sugiyono, 2012). Pada tahap ini peneliti memilah informasi mana yang relevan dan mana yang tidak relevan dengan penelitian. Setelah direduksi data akan mengerucut, semakin sedikit dan mengarah ke inti permasalahan sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai objek penelitian.⁹

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Analisis pembiayaan *murabahah* di PT Bank BRI Syariah Kota Semarang

a. Tugas Divisi *Micro Marketing* BRI Syariah

BRI Syariah Kantor Cabang Semarang memiliki divisi *micro marketing*. Dalam praktiknya divisi ini memiliki tugas dalam penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan. Pembiayaan yang dimaksud adalah pembiayaan yang diajukan nasabah dengan syarat tertentu yaitu pembiayaan yang diajukan dengan nilai dibawah 200 juta rupiah dan pembiayaan ini bersifat bukan konsumtif akan

⁵ Edy Wibowo dan Untung Hady Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.

⁶ Creswell, Jhon W, *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016.

⁷ Bogdan, Robert C. dan Biklen Kopp Sari, *Qualitative Research for Education: An Introduction to Theory and Methods*. Allyn and Bacon, Inc.: Boston London, 1982.

⁸ Muri Yusuf, *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, Prenadamedia Group, 2014.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B*. Bandung: Alfabeta, 2012.

tetapi khusus untuk kegiatan bisnis atau usaha. Divisi *micro marketing* menargetkan pembiayaan dengan cirri khusus, yaitu usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Divisi *micro marketing*, menjadi tulang punggung dari BRI Syariah dalam mencapai target tahunan, karena objek pembiayaan sektor ini terbilang lebih banyak dibandingkan Divisi Reguler BRI Syariah yang menargetkan nasabah dengan pengajuan pembiayaan diatas 200 juta rupiah.

Divisi *micro marketing* memiliki 2 jenis objek penyaluran pembiayaan, yaitu untuk masyarakat umum yang telah menjadi nasabah tetap BRI Syariah dan juga untuk karyawan BRI Syariah itu sendiri. Mekanisme dalam menjalankan akad *murabahah* untuk nasabah umum BRI Syariah melewati mekanisme proses *ijab* akad dengan *Customer Service*, persetujuan pembiayaan dan margin oleh M3 (Mikro Marketing Manager) atau bahkan sampai Pimpinan Cabang, dan sampai tahap akhir yaitu proses pembayaran pembiayaan dengan teller.

Khusus akad *murabahah* untuk karyawan BRI Syariah yang mengajukan pembiayaan maka proses pengurusan pembiayaan *dihandle* langsung oleh bendahara BRI Syariah, karena akan diawasi langsung dan bisa lebih efektif dalam proses penagihan atau persetujuan pembiayaan usaha yang diajukan. Hal ini dilakukan untuk efisiensi kerja dari karyawan BRI Syariah itu sendiri.

b. Produk Akad *Murabahah* BRI Syariah Divisi *Micro Marketing*

Divisi mikro marketing BRI Syariah memiliki 2 jenis produk dalam menjalankan penyaluran pembiayaan untuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yaitu:

1) Pembiayaan Investasi Usaha

Pembiayaan investasi ditujukan khusus semua barang yang mendukung segala kegiatan usaha dengan ciri khusus objek barang yang biasanya bisa diberi uang muka terlebih dahulu dalam transaksinya untuk mengikat proses jual-beli, bisa juga dikatakan pembiayaan investasi ini adalah untuk peralatan yang mendukung kegiatan usaha. Contoh dari objek barang yang bisa masuk dalam pengajuan pembiayaan produk investasi usaha adalah:

- a) Kendaraan bermotor yang untuk mendukung kegiatan usaha,
- b) Kendaraan roda empat yang sesuai untuk mendukung kegiatan usaha,
- c) Tanah untuk membangun tempat usaha,
- d) Tempat bangunan sewa usaha,
- e) Mesin untuk produksi
- f) Dsb.

2) Pembiayaan Modal Kerja Usaha

Pembiayaan modal kerja ini dimaksudkan untuk perlengkapan usaha dengan ciri objek barang yang tidak perlu uang muka, dan biasanya harus dibayarkan lunas dan diakhir transaksi jual-beli dibuktikan dengan nota pembelian. Objek barang yang dimaksud juga bisa disebut perlengkapan usaha (barang habis sekali pakai). Objek barang yang bisa masuk ke produk modal kerja usaha antara lain:

- a) Barang mentah produksi
- b) Barang setengah jadi produksi
- c) Barang jadi atau barang *reseller*
- d) Barang dagang dipasaran (beras, gula, telur, tepung, dsb)
- e) Perlengkapan kantor, perlengkapan usaha jasa, tempat usahamakanan, dsb
- f) Modal kerja dalam bentuk pembayaran upah pegawai
- g) Dsb.

c. Implementasi Akad *Murabahah* Pembiayaan Investasi Usaha

Penjelasan implementasi akad *murabahah* pembiayaan investasi usaha dibantu dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti di BRI Syariah Kantor Cabang Semarang dimana mengasumsikan praktik akad *murabahah* pembiayaan investasi untuk kendaraan bermotor untuk kegiatan distribusi usaha, dengan merek X. Alur proses dari transaksi akad *murabahah* untuk produk investasi usaha bisa dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Masyarakat umum yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk investasi usaha wajib menjadi nasabah tetap BRI Syariah terlebih dahulu, dengan melakukan pembukaan tabungan baru. Sedangkan untuk nasabah BRI Syariah langsung melakukan tahapan selanjutnya.

- 2) Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah* untuk investasi usaha, mengajukan pembiayaan ke *Customer Service* BRI Syariah untuk proses administrasi, wawancara, dan *ijab* akad *murabahah*.
- 3) Nasabah mengisi biodata dan membawa persyaratan lainya seperti pada tahapan admininistrasi, lalu bersedia untuk diwawancarai mengenai pembiayaan apa yang ingin diajukan
- 4) Setelah dirasa pengajuan dari nasabah sudah sesuai syarat maka CS menawarkan pembiayaan sesuai dengan harga pasaran motor merek X yang diajukan dan margin dari pembiayaan tersebut. Dalam asumsiakad *murabahah* kali ini, didapatkan harga pasar motor merek X yang diinginkan nasabah sebesar 15 juta rupiah dan margin yang ditawarkan bank syariah untuk disepakati sebesar juta rupiah
- 5) Terjadi *ijab* akad *murabahah* investasi usaha dan selanjutnya proses pembiayaan akan menunggu persetujuan dari M3 (*Micro Marketing Manager*) untuk dicairkan.
- 6) Setelah di setujui M3, pada akad *murabahah* untuk investasi usaha, BRISyariah hanya bisa mencairkan sebesar 80% dari harga pasar, 20% sisanya wajib dipenuhi oleh nasabah itu sendiri dengan cara mengisi 20% tersebut ke tabungan BRI Syariah yang dimiliki. Alasan 20% ini ditanggung oleh nasabah, karena dalam proses ini bank syariah harus memberikan uang muka kepada penjual barang (dalam kasus ini motor merek X) untuk mengikat akad jual beli antara nasabah dan penjual motor, serta akan terjadi proses kepeberpindahan hak milik ke bank syariah namun senilai 20%. BRI Syariah lalu mentransfer uang nasabah tersebut dan mendapatkan bukti uang muka, pemberian uang muka jugabisa diwakilkan kepada nasabah dengan akad wakalah.
- 7) Kekurangan pembayaran terhadap penjual selanjutnya akan dibayarkan dengan opsi bisa dibayarkan BRI Syariah langsung atau uang dicairkan ke nasabah lalu diwakilkan dengan akad wakalah, lalu nasabah membayarkanya lunas ke penjual, dan motor berpindah kepemilikan ke nasabah.
- 8) Pada tahap akhir nasabah wajib nantinya membayar secara angsuran 80% pembiayaan ditambah margin yang telah disepakati ke BRI Syariah sesuai

tenor yang ditetapkan.

d. Implementasi Akad *Murabahah* Pembiayaan Modal Usaha

Penjelasan skema implementasi akad *murabahah* pembiayaan modal kerja yang dilakukan peneliti di BRI Syariah Kantor Cabang Semarang dimana mengasumsikan praktik akad *murabahah* pembiayaan modal usaha untuk pembelian barang dagang yaitu beras dan telur ayam. Dalam wawancara tersebut diasumsikan X ingin membeli bahan dagang untuk tokonya, yaitu beras senilai 10 juta rupiah dan telur ayam senilai 5 juta rupiah. Jadi total pembiayaan yang ingin diajukan kepada BRI Syariah sebesar 15 juta.

Alur proses dari transaksi akad *murabahah* untuk produk modal usaha bisa dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Masyarakat umum yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk modal usaha wajib menjadi nasabah tetap BRI Syariah terlebih dahulu, dengan melakukan pembukaan tabungan baru. Sedangkan untuk nasabah BRI Syariah langsung melakukan tahapan selanjutnya
- 2) Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah* untuk modal usaha, mengajukan pembiayaan ke *Customer Service* BRI Syariah untuk proses administrasi, wawancara, dan *ijab* akad *murabahah*
- 3) Nasabah mengisi biodata dan membawa persyaratan lainya seperti pada tahapan administrasi, lalu bersedia untuk diwawancarai mengenai pembiayaan apa yang ingin diajukan
- 4) Setelah dirasa pengajuan dari nasabah sudah sesuai syarat maka CS menawarkan pembiayaan yang dibutuhkan dan margin yang dipilih.
- 5) Terjadi *ijab* akad *murabahah* investasi usaha dan selanjutnya proses pembiayaan akan menunggu persetujuan dari M3 (*Micro Marketing Manager*) untuk dicairkan
- 6) BRI Syariah dalam akad *murabahah* modal kerja akan mencairkan 100% anggaran pembiayaan yang dibutuhkan (dalam kasus ini dicairkan 15 juta untuk membeli beras dan telur ayam). Sedangkan margin yang disepakati
- 7) Ketika proses akad selesai dan disetujui, maka pihak BRI Syariah tidak mungkin untuk melayani pembelian barang yang diajukan melalui akad *murabahah* modal kerja, maka BRI Syariah menggunakan akad tambahan

dalam transaksi yaitu *Murabahah* bi Wakalah, dimana 100% uang yang dicairkan oleh BRI Syariah diwakilkan ke nasabah untuk membeli barang yang telah didata sebelumnya (yaitu beras dan telur)

- 8) Nasabah membeli barang yang dimaksud dan menerima barang sesuai jumlah sesuai akad, lalu membawa bukti transaksi dari penjual, dan diserahkan ke BRI Syariah
- 9) Pada tahap terakhir melakukan proses pembayaran pembiayaan dan margin oleh nasabah bersangkutan kepada BRI Syariah sesuai tenor waktu pelunasan yang disepakati.

2. Analisis kepatuhan syariah (*shariah compliance*) pada Bank BRI Syariah Kota Semarang

a. Sharia Compliance dalam BRI Syariah Kantor Cabang Kota Semarang

Syarat wajib yang harus dipenuhi dalam transaksi di BRI Syariah terkhususnya akad *murabahah* adalah dengan menjaga prinsip ketaatan akad pada fikih muamalah secara umum adalah menjaga dari MAGHRIBZ (*haram, maisyir, gharar, riba*, terhindar dari unsur zalim. Haram yang dimaksud adalah menjaga dari pembiayaan untuk usaha yang produk haram. *Maisyir* adalah melarang arus pembiayaan transaksi yang mengandung perjudian dan *gambling*. *Gharar* adalah objek transaksi yang tidak jelas, dalam transaksi BRI Syariah benar benar melarang *keghararan* barang, objek barang harus jelas ciri-ciri dan kepemilikannya. Terakhir yaitu *riba*, *riba* adalah konsep utama yang wajib dihindari dalam perbankan syariah, hal ini yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional, dimana konsep utama bank syariah adalah pembiayaan dan bank konvensional adalah utang piutang.

Berdasarkan transaksi akad *murabahah* pada produk BRI Syariah yang bernama akad *murabahah* investasi memiliki alur teknis yang cukup berbeda apabila dibandingkan dengan praktik teori akad *murabahah* pada fikih muamalah. Untuk keberadaan syarat barang memang terpenuhi seperti barangnya ada, barang jelas atau tidak boleh *gharar*, calon pembeli mengetahui jelas spesifikasi barang, dan ketika akad berlangsung antara BRI Syariah, nasabah dan penjual barang pada tahap awal memang berpindah kepemilikannya ke BRI Syariah, namun tidak 100% melainkan 20%, sedangkan dalam fikih muamalah

barang harusnya berpindah dahulu 100% kepemilikannya.

Dalam penetapan margin pembiayaan di BRI Syariah masih berpatokan pada persentase margin yang di keluarkan oleh Bank Indonesia. Bank Indonesia sendiri dalam menentukan margin juga persentasenya tak jauh dari bunga. Hal inipun bagi nasabah akan menilai beban tanggungan yang harus dibayar kurang lebih tidak ada bedanya dengan bank konvensional.

Akad *murabahah* dalam fikih muamalah sendiri masih diperdebatkan tentang boleh tidaknya ada dua akad dalam 1 transaksi hal ini memang akan menjadi keniscayaan, bagi Bank Syariah di Indonesia terutama BRI Syariah dimana dengan jumlah nasabah yang banyak perlu adanya akad wakalah atau *murabahah* bil wakalah untuk bisa mempermudah dan efisiensi dalam transaksi jual beli tersebut.

b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia BRI Syariah Kantor Cabang Semarang

Proses rekrutmen dari karyawan sendiri selain persyaratan pada umumnya, BRI Syariah juga mengajuka persyaratan yang berpedoman pada prinsip syariah, persyaratan tersebut antara lain: beragama islam, menutup aurat bagi laki-laki maupun perempuan, bisa tadarus al-quran atau juga berkemauan untuk belajar al quran, serta sudah terbiasa sholat lima waktu. Proses penjaringnya pun tentunya juga melihat proses penilaian dari lulusan, tes kemampuan akademik, tes psikologi, wawancara, dan tes khusus mengenai prinsip syariah.

BRI Syariah juga menjamin kualitas karyawannya mengenai *sharia compliance* hal ini terlihat dari kepatuhan karyawan akan aturan mengenai peraturan tepat waktu ibadah, kajian rutin bersama karyawan, dan untuk kualitas dari teknis perbankan syariah karyawan dan jajaran petinggi setiap tahun 2 kali mengadakan rapat kerja dan pertemuan besar tahunan untuk membahas arahkerja serja FGD (*Focus Grup Discussion*) mengenai hasil riset tim selama bekerja, potensi pasar BRI Syariah, pergerakan tren ekonomi, minat nasabah terhadap produk BRIS, manajemen internal, *marketing*, permasalahan dan *problem solving* di BRI Syariah.

3. Sengketa dan Mitigasi Risiko Kerugian

a. Sengketa Transaksi Murabahah Investasi

Transaksi murabahah pada produk investasi usaha, biasanya akan sering

terjadi praktik sengketa. Kasus yang sering terjadi adalah pada investasi pembiayaan tanah atau bangunan untuk usaha, dalam kasus di lapangan ketika barang sudah di lunasi uang mukanya sebesar 20% maka biasanya sudah ada bukti tertulis antara BRI Syariah dengan penjual, ada juga bukti transaksi masuknya uang nasabah sebesar 20% untuk uang muka yang disetorkan oleh BRI Syariah kepada penjual. Namun, karena kondisi hitam diatas putih juga biasanya kurang kuat, maka biasanya pihak BRI Syariah akan menyiapkan notaris yang melaksanakan dan menjadi saksi MoU antara penjual dengan BRI Syariah, dan bukti baik nama atas nama nasabah. Hal ini dilakukan untuk menjaga apabila ada sengketa atau penyelewengan transaksi murabahah yang sudah diberi uang muka.

Berdasarkan uraian tersebut, Bank BRI Syariah sangat memperhatikan kejelasan transaksi dan menjaga akad agar tidak rusak sampai selesai, hal ini juga membuktikan bahwa BRI Syariah sangat memperhatikan pelayanan terhadap nasabaha yang mengajukan pembiayaan produk investasi usaha. Hal ini tentunya menjadi *value* tambahan bagi perbankan syariah yang tidak hanya mencari keuntungan tapi memperhatikan kualitas transaksi jual-beli yang saling menguntungkan dan memuaskan.

b. Kerugian Usaha yang dialami UMKM

Pembiaayaan dalam menjalankan usaha terkhususnya UMKM memang masih rentan akan kerugian biasanya nasabah BRI Syariah mengalami hal tersebut akibat dari perencanaan bisnis yang kurang mapan, tidak memperhitungkan kemampuan membayar pembiayaan, dan pasar konsumen yang susah didapat.

Kerugian usaha tentunya akan mempengaruhi kemampuan nasabah dalam menuntaskan pembiayaan yang pernah diajukan. BRI Syariah sendiri akan melihat terlebih dahulu apa yang menyebabkan usaha bangkrut dan gagal bayarpembiayaan.

Jika kerugian dikarenakan kesalahan pengelola atau nasabah maka pembiayaan akan terus berlangsung karena kerugian ditanggung. Kerugian yang diakibatkan oleh perubahan harga pasar maka akan berlaku. Waktu untuk memaklumi gagal bayar pembiayaan juga berlaku hal ini ditentukan dengan

pemberian batas setelah tenor selama 3 bulan, dan apabila pelunasan pembiayaan gagal maka akan terjadi pelelangan objek barang yang dijaminan oleh nasabah pada awal transaksi.

Hal ini dilakukan BRI Syariah karena pada berjalanya waktu pelunasan transaksi saja, BRI Syariah juga sebenarnya sudah menetapkan denda kegaalan bayar bila melebihi tenor, dan ini diperbolehkan oleh undang-undang syariah, hanya saja tidak ditagih dendanya. Maka akan jadi hal wajar dan ini merupakan perjanjian transaksi dimana sesama muslim wajib menepatinya yaitu pemberian pembiayaan dan pelunasan pembiayaan.

Tenor pelunasan pembiayaan sendiri tergantung, apabila nasabah punya pendapatan tak tetap, dimana biasanya adalah nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah modal kerja, maksimal tenor adalah 10 tahun, dan apabila pendapatan nasabah tetap yaitu biasanya mengajukan murabahah investasi usaha tenor rata-rata antara 15 sampai 20 tahun, tenor tersebut sesuai aturan Bank Indonesia.

Kesimpulan

BRI Syariah Kantor Cabang Semarang memiliki divisi *micro marketing*. Dalam praktiknya divisi ini memiliki tugas dalam penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan. Divisi mikro marketing BRI Syariah memiliki 2 jenis produk dalam menjalankan penyaluran pembiayaan untuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yaitu: (a) Pembiayaan Investasi Usaha dan (b) Pembiayaan Modal Usaha.

Praktik *murabahah* BRI Syariah Kantor Cabang Semarang pada saat pemindahan asset yaitu dengan cara kekurangan pembayaran terhadap penjual selanjutnya akan dibayarkan dengan opsi bisa dibayarkan BRI Syariah langsung atau uang dicairkan ke nasabah lalu diwakilkan dengan akad wakalah, lalu nasabah membayarkannya lunas ke penjual, dan motor berpindah kepemilikan ke nasabah. Seharusnya asset atau inventaris itu menjadi hak milik BRI Syariah Kantor Cabang Semarang terlebih dahulu, lalu kemudian penyerahan kepada nasabah. Hal tersebut bertentangan dengan *syariah complience* dimana dalam fikih muammalah seharusnya barang berpindah dahulu 100% kepemilikannya ke BRI Syariah.

Syariah Complience juga diterapkan dalam pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini terlihat dari kepatuhan karyawan akan aturan mengenai peraturan tepat waktu

ibadah, kajian rutin bersama karyawan, dan untuk kualitas dari teknis perbankan syariah karyawan dan jajaran petinggi setiap tahun 2 kali mengadakan rapat kerja dan pertemuan besar tahunan untuk membahas arah kerja serja FGD (*Focus Grup Discussion*) mengenai hasil riset tim selama bekerja, potensi pasar BRI Syariah, pergerakan tren ekonomi, minat nasabah terhadap produk BRIS, manajemen internal, *marketing*, permasalahan dan *problem solving* di BRI Syariah.