

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Secara teknis dalam penyajian data untuk menggambarkan seluruh jawaban yang diperoleh baik dari responden maupun informan dalam penelitian ini, maka penulis akan menyajikan nantinya menurut urutan rumusan masalah yang telah dibuat. Namun sebelum penulis menyajikan data-data hasil wawancara dan angket yang penulis sudurkan kepada para Pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang beralamat di Jalan Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin, terlebih dahulu penulis akan menguraikan gambaran umum Bank BNI Syariah, dan hasil wawancara dengan beberapa Pengurus MUI Provinsi Kalimantan Selatan dan Ketua MUI Kota Banjarmasin terkait sosialisasi Fatwa DSN-MUI berkenaan dengan pembiayaan syariah di Banjarmasin, khususnya pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah*.

1. Gambaran Umum Syariah Kantor Cabang Banjarmasin Bank BNI

a. Sejarah Singkat Bank BNI Syariah

Kejadian krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di

Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah. (Info Bni Syariah, *Sejarah BNI Syariah*, <http://www.bni-syariah.co.id>, t.t.)

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT. Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap

pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

PT. Bank BNI Syariah terus berkembang dari tahun ke tahun tercatat pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Bank Layanan Gerak (BLG) dan 20 Payment Point.

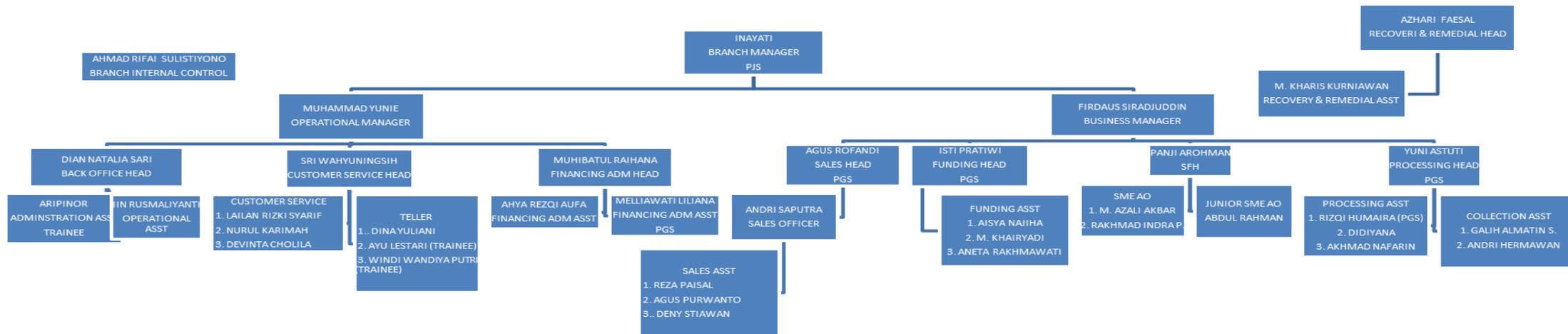
b. Visi dan Misi

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

Misi BNI Syariah yaitu:

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

c. Struktur Organisasi



Gambar 4.1

Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Banjarmasin

d. Job Description (Uraian Tugas)

Job description (uraian tugas) adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan. Adapun *job description* (uraian tugas) dari pihak yang ada di BNI Syariah Banjarmasin sebagai berikut:

- 1) Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)
 - a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*,
 - b) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif,
 - c) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional dibawah kelolanya,
 - d) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (PMN) atau *Know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku.
- 2) Pemimpin Bidang Operasional (*Operational Manager*)
 - a) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal,

- b) Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional *front officer* dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan,
 - c) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan,
 - d) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumberdaya (manusia,fasilitas) dan aktivitas pegawai.
- 3) Penyelia Pembiayaan Produktif (*Small Medium Enterprise*)
- a) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel,
 - b) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel,
 - c) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel, kolektabiliti 1 dan 2,
 - d) Melakukan kerja sama dengan institusi/aliansi bisnis dalam rangka pemasaran produk pembiayaan,
 - e) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk Bank BNI Syariah lainnya,
 - f) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

4) Penyelia Pemasaran (*Consumer Sales*)

- a) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah,
- b) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.

5) Penyelia Administrasi Keuangan (*Financing Administration*)

- a) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
- b) Melaksanakan dan berperan aktif mengelola portopel pembiayaan.
- c) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- d) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

6) Penyelia Keuangan dan Umum (*Back Office*)

- a) Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.
- b) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring (termasuk KU/Inkaso-DN).
- c) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.

- d) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi, kelengkapan kantor dan transportasi.
 - e) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.
 - f) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian.
- 7) Penyelia Proses (*Consumer Processing*)
- a) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen.
 - b) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen *non-fixed income* pembiayaan konsumen
 - c) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu.
 - d) Melakukan analisa pembiayaan, melakukan proses penagihan dan membuat pengusulan pembiayaan
 - e) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.
- 8) Penyelia Layanan Nasabah (*Customer Service*)
- a) Pelayanan semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.

b) Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana, antara lain aktivitas pelayanan *Payment Point* dalam sistem penerimaan pajak, PLN, Telkom, SPP, dll dari nasabah pemegang/bukan pemegang rekening, serta menyelesaikan pembukuannya.

9) *Recovery & Remedial*

- a) Pemantauan proses penagihan (*call* atau *visit*) dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan khususnya pembiayaan dengan kolektabilitas 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet).
- b) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan konsumen
- c) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel, serta pembiayaan konsumen.
- d) MAP (Memorandum Analisa Penyelematan) dan memorandum perubahan kolektabilitas.
- e) Penyusunan memorandum penghapus bukuan/penghapusan pembiayaan.

2. Hasil Penelitian

a. Sosialisasi Fatwa DSN-MUI Pusat oleh MUI Provinsi Kalsel

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab II, dimana pada bab ini yang merupakan bab teoritis bahwa Fatwa MUI Pusat dijelaskan

dengan panjang lebar berkenaan dengan pembiayaan syariah, baik pembiayaan *murabahah* maupun pembiayaan *mudharabah*.

Menurut hasil wawancara dan pengisian angket yang penulis berikan kepada Staf Sekretaris MUI Provinsi Kalimantan Selatan, Bapak Drs. Ma'ruf bahwa MUI Provinsi telah melaksanakan sosialisasi beberapa kali di Banjarmasin terkait bank syariah dengan segala peluang dan tantangannya di masa-masa akan datang, baik melalui seminar dan lokakarya maupun melalui tulisan-tulisan dalam Majalah, terutama Majalah "Al-Qalam" yang diterbitkan oleh Dewan Pimpinan Majelis Ulama Indonesia Prov. Kalimantan Selatan sendiri yang sampai sekarang sudah memasuki Volume ke VII (Nopember 2019 M/Rabiul Awal 1441 H).

Baru-baru tadi, tepatnya pada Tanggal 23-25 Desember 2019 MUI Provinsi Kalsel menggelar Rapat Koordinasi Antar Daerah (RAKORDA) Wilayah V se Kalimantan (Kalsel, Kalteng, Kaltim, Kalbar, Kaltara) dengan Tema : "Moderasi Beragama untuk Memperkokoh Nilai-Nilai Kebangsaan yang Berperadaban Tinggi" bertempat di Hotel Grand Dafam Banjarbaru, dimana salah satu materi yang sangat penting dalam acara Rakorda ini adalah berjudul : "Peluang Kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan BUMN untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat" yang disampaikan oleh Sekretaris Umum MUI Provinsi Kalsel, Prof. Dr. H. A. Hafiz Anshary, AZ. MA.

Dalam penyampaian materi ini beliau menjelaskan tentang perbedaan bank-bank Konvensional dengan bank-bank Syariah dengan segala peluang dan tantangannya, sehingga penjelasan beliau sangat jelas dan terinci, termasuk kemudian pembahasan beliau mengenai pembiayaan *murabahah* dan pembiayaan *mudharabah* yang dibenarkan/dibolehkan menurut syariat Islam.

Para peserta yang hadir dalam acara Rakorda ini adalah dari berbagai Pengurus MUI se Kalimantan (Kalsel, Kalteng, Kaltim, Kalbar dan Kaltara) dengan jumlah 200 orang. Namun karena rapat ini bersifat Rapat Koordinasi Antar Daerah Wilayah V maka sebagian besar pesertanya diikuti oleh para Pengurus MUI sendiri, baik Pengurus MUI Provinsi se Kalimantan maupun dari daerah masing-masing Kabupaten Kota se Kalsel, sisanya dari pimpinan Ormas Islam/Lembaga Keagamaan Islam/Pondok Pesantren terkemuka di daerah Kalsel, juga dari unsur Kementerian Agama Kalsel. Dengan demikian, MUI Prov. Kalsel tidak mengundang peserta dari luar Pengurus MUI, Ormas dan Pondok Pesantren seperti Pegawai Bank, baik Pegawai Bank Konvensional maupun Pegawai Bank Syariah di Kalimantan Selatan dan lainnya. Padahal menurut penulis seandainya diundang beberapa orang Pegawai Bank Syariah misalnya dari beberapa bank yang ada di Kalimantan Selatan, seperti Bank BNI Syariah, Bank BRI Syariah, Bank Mandiri Syariah dan lainnya, maka tentu akan sangat strategis sekali untuk memberikan bekal dan pengetahuan kepada mereka terkait

dengan penerapan pembiayaan syariah ini, khususnya pembiayaan *Murabahah* ataupun pembiayaan *Mudharabah* dan umumnya semua pembiayaan yang terkait dengan bank syariah.

Sementara itu, Drs. H. Gusti Surya Darmani M.SI yang sampai tahun 2019 tadi sudah berusia 66 tahun, beralamat di Jalan Mandiri I Sultan Adam Banjarmasin adalah Ketua Bidang Pemberdayaan Ekonomi Umat MUI Kota Banjarmasin dengan dibantu 5 (lima) orang pengurus lainnya, yaitu Muhammad Musri sebagai Ketua Komisi, H. Usamah sebagai Sekretaris dengan anggota-anggota M. Jaderi, H, Ibnu Arabi, dan Hj. Fauzianah telah memberikan data-data yang penulis perlukan terkait ada tidaknya sosialisasi MUI Kota Banjarmasin tentang Fatwa DSN-MUI Pusat terhadap Bank Syariah, khususnya mengenai pembiayaan syariah *Murabahah* dan pembiayaan *Mudharabah* atau secara umum semua pembiayaan yang terkait dengan bank syariah di Kota Banjarmasin.

Bapak Gusti Surya Darmani memberikan jawaban, bahwa diantara Pengurus MUI Kota Banjarmasin secara langsung tidak terlibat menjadi Dewan Pengawas terhadap Lembaga Keuangan Syariah (LKS) baik Dewan Pengawas Bank BNI Syariah maupun Bank Kalsel Syariah dan lainnya. Namun secara tidak langsung diantara Pengurus MUI Kota Banjarmasin telah melakukan pengawasan terhadap bank syariah secara umum, seperti dalam bentuk tulisan dan diskusi-diskusi dengan para

Dewan Pengawas LKS untuk mengetahui perkembangan LKS itu sendiri di Kota Banjarmasin.

Selanjutnya berkenaan dengan sosialisasi Fatwa DSN-MUI Pusat tentang pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* ke masyarakat/instansi terkait, maka bapak Gusti Suria Darmani menjelaskan, bahwa secara khusus tidak ada memberikan sosialisasi tentang fatwa DSN-MUI Pusat ke pegawai-pegawai bank syariah di Kota Banjarmasin, namun secara umum MUI Kota Banjarmasin pernah melakukannya, termasuk dalam pembinaan para usaha mikro kecil, materi tentang bisnis syariah, termasuk di dalamnya tentang *Murabahah* dan *Mudharabah*. Artinya, sosialisasi yang dilakukan adalah dalam bentuk pembinaan, bukan dalam bentuk seminar atau workshop misalnya, yaitu melakukan pembinaan tentang berbisnis sesuai syariah kepada UKM-UKM yang ada di Kota Banjarmasin. Jadi pada dasarnya sosialisasi ini lebih banyak diarahkan kepada pengkonsumsi/ pengguna keuangan langsung, bukan kepada penyalur keuangan yang dalam hal ini para Pegawai Bank Syariah tersebut.

Menurut pengakuan Bapak Gusti Suria Darmani, bahwa sosialisasi dalam bentuk pembinaan ini telah dilaksanakan oleh MUI Kota Banjarmasin sebanyak dua kali pada dua tahun terakhir, yaitu tahun 2018 dan 2019 yang dihadiri oleh para anggota UKM sebanyak 50 orang per angkatan se Kota Banjarmasin, sehingga sudah berjumlah 100 orang yang memperoleh informasi/pengetahuan tentang berbagai

hal terkait bisnis Islam ini, termasuk pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah*.

Kemudian bapak Gusti Suria Darmani menjelaskan bahwa kegiatan pelaksanaan pembinaan sebanyak dua kali tersebut, MUI Kota Banjarmasin bekerjasama dengan BAZNAS Kota Banjarmasin, karena MUI Kota Banjarmasin sendiri tidak memiliki dana yang cukup untuk melaksanakan kegiatan semacam itu.

Berkenaan dengan kendala apa saja yang dirasakan oleh MUI Kota Banjarmasin selama ini untuk mensosialisasikan Fatwa DSN-MUI Pusat kepada masyarakat Kota Banjarmasin khususnya, maka Bapak Gusti Suria Darmani tidak memberikan keterangan apa-apa mengenai hal ini, artinya boleh jadi sebenarnya tidak ada kendala, namun boleh jadi pula ada kendala, terutama barangkali mengenai dana sosialisasi itu sendiri, sehingga tidak bisa melaksanakannya secara maksimal.

Bapak Gusti Suria Darmani juga tidak memberikan komentar apa-apa tentang pegawai perbankan syariah apakah benar- benar telah menerapkan sistem syariah dalam transaksinya, artinya boleh jadi pegawai Bank BNI Syariah dan juga bank syariah lainnya telah menerapkan sistem syariah dalam setiap transaksinya, namun boleh jadi sebagian mereka masih ada yang menerapkan sistem ribawi dalam setiap transaksi dari berbagai produk yang ditawarkan kepada masyarakat. (Wawancara dengan Drs. H. Gusti Surya Darmani M.SI, 4 Oktober 2019 pukul. 08.00)

b. Pengetahuan Pegawai SMe Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tentang Fatwa DSN-MUI Pusat yang berkaitan dengan pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah*

Data yang diperoleh mengenai pengetahuan pegawai bank BNI Syariah terkait pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* ini adalah melalui isian dalam bentuk angket untuk diisi oleh responden disamping melalui WA untuk meminta keterangan/penjelasan lebih lanjut jika ada hal-hal yang perlu dikonfirmasi lagi. Responden dimaksud ialah : Bapak Abdul Rahman, dan Bapak Panji Arohman.

- 1) Bapak Abdul Rahman, berumur 30 tahun (2019) dengan pendidikan S1 (Strata 1), dia menjabat sebagai SFH (*SMe Financing Head*) pada Kantor Cabang PT. Bank BNI Syariah Jalan Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin dengan alamat rumah di Jalan Tatah Layap Kabupaten Banjar Kalsel memberikan jawaban yang cukup menggembarakan. Dimana ketika penulis mengajukan pertanyaan secara tertulis terkait pengetahuan tentang fatwa DSN-MUI Pusat yang berkaitan dengan pembiayaan syariah, khususnya pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* dia menjawab telah mengetahuinya melalui atasan dan juga dari rekan sekerjanya yang pernah mengikuti pelatihan berkenaan dengan bank syariah tersebut yang dilaksanakan oleh DSN-MUI Pusat di Jakarta pada tahun 2017 (dia tidak menanyakan kepada atasannya mengenai bulan dan tanggal pelaksanaannya). Disamping itu, sumber pengetahuan Bapak Abdul Rahman

didapatkan pula dari Buku Pedoman / Brosur yang berisi tentang penjelasan pembiayaan transaksi *Murabahah* dan *Mudharabah* yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah, yaitu Buku “Pedoman Perusahaan dari Sistem Internal.” Karena selama ini katanya, pegawai Bank BNI Syariah khususnya belum pernah menerima undangan untuk mengikuti “Sosialisasi Fatwa DSN-MUI Pusat” dari MUI Provinsi Kalsel atau MUI Kota Banjarmasin perihal Bank Syariah tersebut secara umum, jadi hanya dari buku Pedoman Perusahaan dan dari teman yang pernah mengikuti pelatihan perbankan syariah yang dilaksanakan oleh DSN-MUI Pusat. Kendatipun demikian, Bapak Abdul Rahman cukup menguasai hal-hal yang berkaitan dengan perbankan syariah, bahkan dia juga mengetahui tentang pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *Mudharabah* dan arti *Murabahah* dan *Mudharabah* itu sendiri, termasuk mengetahui rukun sahnya jual beli/pembiayaan dalam transaksi *murabahah* dan *mudharabah*. Secara keilmuan dia mampu menyebutkan arti *murabahah* dan arti *mudharabah*, yaitu katanya; *murabahah* adalah “jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan”, transaksinya dapat berupa barang, mobil, rumah dll. Sedangkan arti *mudharabah* katanya adalah, “akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola”. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan

yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, sedangkan jika kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Kemudian Bapak Abdul Rahman menyebutkan satu persatu rukun dan syarat *murabahah* dan *mudharabah* yaitu katanya; rukun *murabahah* ialah adanya penjual dan pembeli, barang yang diperjualbelikan, harga, *ijab* (serah) dan *qabul* (terima). Adapun rukun *mudharabah* itu katanya, adanya pelaku (pemilik modal maupun pelaksana), objek *mudharabah* (*modal dan kerja*), persetujuan kedua belah pihak (*ijab qabul*), dan nisbah (keuntungan). Sedangkan syarat sahnya jual beli/pembiayaan dalam transaksi baik *murabahah* maupun *mudharabah* itu katanya adalah, pihak yang berakad harus mengetahui hukumnya, sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa atau berada di bawah tekanan atau ancaman. Objek yang diperjual belikan harus tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang, memberikan manfaat atau sesuatu yang bermanfaat, penyerahan objek (khususnya *murabahah*) dari penjual kepada pembeli merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli. Akad/sighat harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga

yang disepakati, tidak mengandung *klausul* yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang. Terakhir, beliau yakin bahwa pegawai bawahan/rekannya yang lain juga telah mengetahui/membaca hasil fatwa DSN-MUI Pusat dalam usaha melaksanakan/menjalankan sistem syariah ini, karena pada dasarnya mereka pernah mengikuti pelatihan/workshop tentang perbankan syariah secara umum, termasuk sistem pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* ini yang dilaksanakan oleh intern bank BNI Syariah, kata Bapak Abdul Rahman. (Wawancara dengan Bapak Abdul Rahman, 8 Agustus 2019 pukul 11.00).

Demikian Bapak Abdul Rahman memberikan jawaban atas beberapa pertanyaan yang penulis ajukan terkait pengetahuan beliau tentang fatwa DSN-MUI Pusat, khususnya berkaitan dengan pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah*.

- 2) Bapak Panji Arohman, berumur 27 tahun (2019) Sarjana S1, sebagaimana Abdul Rahman, Panji Arohman juga menjabat sebagai SFH (*SME Financing Head*) pada Kantor Cabang PT. Bank BNI Syariah Jalan Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin dengan alamat rumah di Jalan Veteran Gang al-Ikhwan Kota Banjarmasin Kalsel, dia memberikan jawaban yang juga cukup menggembirakan. Dimana ketika penulis memberikan pertanyaan terkait pengetahuan tentang fatwa DSN-MUI Pusat yang berkenaan dengan pembiayaan syariah, khususnya pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* dia

telah mengetahui sebagian besar maksud pembiayaan secara syariah tersebut. Sebagaimana Bapak Abdul Rahman, maka pengetahuan Bapak Panji Arohman tentang bank syariah secara umum juga diperolehnya dari atasan dan dari rekan sekerjanya yang pernah mengikuti pelatihan berkenaan dengan bank syariah tersebut yang dilaksanakan oleh MUI Pusat di Jakarta pada tahun 2017 (dia tidak menanyakan kepada atasannya mengenai bulan dan tanggal pelaksanaannya). Bermula dari pertanyaan penulis tentang pengetahuannya terkait arti (definisi) *murabahah* dan *mudharabah* dan pembiayaan *Murabahan* dan *Mudharabah* tersebut, termasuk pengetahuannya mengenai rukun sahnya jual beli/pembiayaan dalam transaksi *murabahah* dan *mudharabah*. Walaupun tidak sebaik pengetahuan Bapak Abdul Rahman, Bapak Panji Arohman dapat menjelaskan arti *murabahah* dan *mudharabah*, kemudian menyebutkan sebagian besar rukun dan syarat-syarat sahnya jual beli/pembiayaan itu. Arti (definisi) *murabahah* secara istilah katanya adalah; “terjadinya jual beli dengan menyebutkan harga pokok diikuti dengan harga tambahan sebagai keuntungan”. Sedangkan arti (definisi) *mudharabah* adalah “akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (bank syariah) menyediakan seluruhnya modal yang diinginkan pengelola, sedangkan pihak lainnya adalah menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan

apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Sedangkan jika kerugian itu diakibatkan oleh karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut". Bapak Panji Arohman selanjutnya menerangkan rukun jual beli seperti katanya, bahwa rukun jual beli (*murabahah*) itu harus ada penjual dan pembeli atau pemodal dan pengelola (*mudharabah*), adanya barang yang diperjualbelikan (*murabahah*) atau modal yang dikelola (*mudharabah*), ada harga (*murabahah*), adanya *ijab* dan *qabul* (serah terima) baik *murabahah* maupun *mudharabah*. Sedangkan syarat sahnya jual beli/pembiayaan dalam transaksi *murabahah* dan *mudharabah* itu, Bapak Panji Arohman hanya dapat menyebutkan beberapa saja, tidak semuanya, yaitu antara lain; pihak yang berakad harus mengetahui hukumnya, dalam keadaan sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa atau berada di bawah tekanan atau ancaman orang lain. Objek yang diperjual belikan/usaha yang dikelola harus tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang, memberikan manfaat atau sesuatu yang bermanfaat, penyerahan objek *murabahah* dari penjual kepada pembeli merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli. (Wawancara dengan Bapak Panji Arohman, 8 Agustus 2019 pukul 12.00)

Demikian Bapak Panji Arohman memberikan jawaban atas beberapa pertanyaan yang penulis ajukan terkait pengetahuan dia tentang fatwa DSN-MUI Pusat, khususnya berkaitan dengan pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah*.

c. Penerapan fatwa DSN-MUI Pusat oleh Pegawai SMe Bank BNI Syariah terkait pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah*

Untuk mengetahui sampai sejauhmana penerapan fatwa DSN-MUI Pusat yang berkenaan dengan pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* oleh Pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah data yang diperoleh dari dua orang Responden di atas, yaitu Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman sendiri, sebab keduanya adalah menjabat SFH (*SMe Financing Head*) pada Kantor Cabang PT. Bank BNI Syariah Jalan Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin tersebut yang menentukan terjadi atau tidaknya segala pembiayaan dilakukan terhadap produk yang ditawarkan.

Bapak Abdul Rahman mengatakan, bahwa yang dibiayai oleh Bank BNI Syariah dalam transaksi *murabahah* itu antara lain adalah berupa rumah, mobil, ruko, alat-alat berat, barang-barang dagangan dll. Sedangkan yang dibiayai dalam transaksi *mudharabah* ini adalah Koperasi dengan besar pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan koperasi itu sendiri. Kemudian usaha mikro (usaha kecil) dengan nama produknya adalah Usaha Kecil iB Hasanah yang bersifat produktif dan tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan

perundangan yang berlaku, dan usaha makro (usaha besar) dengan nama produknya Usaha Besar iB Hasanah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

Kemudian bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman menjelaskan mengenai pembiayaan *murabahah*, kami menyebutkan harga pokoknya beserta margin yang akan diambil oleh pihak bank dan si pembeli pun mengetahui keuntungan margin *murabahah* tersebut, sehingga antara pihak bank dengan si pembeli sama-sama merasa senang dan tidak ada yang merasa disembunyikan. Adapun keuntungan margin *murabahah*-nya kurang lebih setara dengan 7%. Dan itu belum termasuk biaya-biaya lain yang secara umum timbul dalam suatu transaksi *murabahah*, Mereka menjelaskan bahwa ada biaya-biaya lain namun menyangkut pihak ke 3, yaitu misalnya seperti biaya Notaris dan biaya Asuransi.

Berbeda dengan *murabahah*, kata Bapak Abdul Rahman, maka pembiayaan *Mudharabah* pada sisi penghimpunan dana diterapkan dalam dua segi; 1. Tabungan Berjangka, 2. Deposito Spesial (*special investment*). Sementara pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk; 1. Pembiayaan Modal Kerja, 2. Investasi Khusus. Karena itu kata Bapak Panji Arohman, jenis atau bentuk *Mudharabah* itu ada dua klasifikasi, yaitu: 1. *Mudharabah Muthlaqah* (adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan

tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis, dalam pembahasan ulama-ulama Fiqh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* -lakukan sesukamu). 2. *Mudharabah Muqayyadah* (disebut pula dengan istilah restricted *mudharabah* /specified *mudharabah*) adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*, yaitu si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.

Bapak Panji Arohman menerangkan prosedur dan mekanisme pembiayaan bahwa syarat-syarat administratif untuk *mudharabah* tersebut adalah:

- 1) Mengisi formulir pendaftaran,
- 2) Menyerahkan KTP dan KK,
- 3) Melampirkan proposal yang memuat gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah kebutuhan dana, dan jangka waktu penggunaan dana,
- 4) Legalitas usaha, dan
- 5) Laporan keuangan.

Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman mengatakan bahwa proses permohonan dari siapapun kami usahakan secepatnya bisa direalisasikan jika sudah disetujui oleh pihak bank, karena kami sendiri kata Bapak Panji Arohman, ingin memberikan pelayanan yang terbaik kepada semua nasabah yang kepada kami.

Mengenai bagi hasil dalam sistem pembiayaan *Mudharabah* Bapak Abdul Rahman mengatakan bahwa selama ini cara bagi hasil khususnya pembiayaan *Mudharabah* adalah “sesuai nisbah yang disepakati pada waktu awal transaksi”. Oleh karena itu selama ini dalam pengelolaan Bank BNI Syariah khususnya mengenai pembiayaan baik *murabahah* maupun *mudharabah* tidak pernah mengalami kerugian, bahkan mendapatkan keuntungan yang cukup signifikan.

Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman memberikan gambaran bagaimana praktek penerapan pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* tersebut di bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, mereka menjelaskan (saling melengkapi) sebagai berikut :

Pada dasarnya kata Abdul Rahman, bahwa pembiayaan *murabahah* itu dapat dibagi kepada beberapa hal, yaitu :

Pertama : Ketentuan Secara Umum :

1. Pihak kami (bank BNI Syariah) dan nasabah terlebih dahulu melakukan akad *murabahah* yang kami anggap bebas riba,
2. Kami terlebih dahulu memastikan bahwa barang yang akan diperjualbelikan tidak barang yang diharamkan oleh syari'at Islam,
3. Kami bersepakat dengan nasabah bahwa pembiayaan apakah sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah diketahui kualifikasinya,

4. Kami (pihak bank BNI Syariah) membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini tentu secara sah dan bebas riba,
5. Kami (pihak bank) harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang,
6. Kami (pihak bank) kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini kami harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan,
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati,
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, kami (pihak bank) dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah,
9. Jika kami (pihak bank) hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* tetap kami lakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Untuk menghindari resiko terjadinya cacat janji.

Kedua : Ketentuan Secara Khusus kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada kami (pihak bank),
2. Kami akan mengadakan survey ke tempat nasabah, dan jika kami (pihak bank) menerima permohonan tersebut, maka kami bersama

nasabah akan datang ke tempat pedagang untuk membeli aset/barang yang dipesannya tersebut, tujuannya untuk mencegah terjadinya kesalahan dalam pembelian yang dilakukan oleh pihak bank

3. Kami (pihak bank) kemudian menjual aset/barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kami dan nasabah membuat kontrak jual beli,
4. Dalam jual beli ini kami (pihak bank) meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan,
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut,
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka kami dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah,
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat

pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam “*Murabahah*”:

1. Jaminan dalam *murabahah* tetap kami berlakukan, agar nasabah serius dengan pesannya,
2. Kami meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat kami pegangi,

Keempat : Utang dalam “*Murabahah*”, dalam hal ini dapat kami terangkan:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, dia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, dia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Dia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam “*Murabahah*” telah kami tentukan :

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak kami benarkan untuk menunda penyelesaian hutangnya,
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, maka penyelesaiannya kami lakukan melalui musyawarah terlebih dahulu, jika tidak tercapai kesepakatan maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah,

Keenam : Bangkrut dalam “*Murabahah*”, artinya jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, kami harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Kemudian berkenaan dengan praktik pembiayaan “*Mudharabah*” seperti juga dalam *murabahah*, kami telah menetapkan pula beberapa hal sebagai berikut :

Pertama : Ketentuan Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh Bank kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif, maka kami tentukan bahwa :

1. Dalam pembiayaan ini kami sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha,
2. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (bank dengan pengusaha),

3. *Mudharib* kami bolehkan melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama selama sesuai dengan syariah, dan kami tentukan tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan,
4. Jumlah dana pembiayaan kami haruskan supaya dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang,
5. Kami sebagai penyedia dana megaskan untuk menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian,
6. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak kami inginkan adanya jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, maka dapat kami setuju untuk meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat kami cairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad,
7. Kami mengatur kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan dengan memperhatikan fatwa DSN-MUI Pusat,
8. Biaya operasional kami bebaskan kepada *mudharib*,
9. Dalam hal penyandang dana (Bank) jika tidak melakukan kewajibannya atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan,

maka *mudharib* kami berikan haknya untuk mendapatkan ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua : Berkenaan dengan rukun dan syarat pembiayaan maka kami tentukan pula sebagai berikut:

1. Penyedia dana (*sahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus sadar/cakap hukum,
2. Pernyataan *ijab* dan *qabul* kami haruskan agar dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut;
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara *eksplisit* menunjukkan tujuan kontrak (akad),
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak,
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern,
3. Uang atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha kami tentukan syarat-syaratnya sebagai berikut;
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya,
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai, jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad,

- c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
4. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal, dalam hal ini kami tentukan syarat yang harus dipenuhi;
 - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak,
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak kami haruskan agar diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk nisbah (bagi hasil) dari keuntungan sesuai kesepakatan, dan perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan pula,
 - c. Kami menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan,
5. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai perimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana (Bank), kami tentukan harus memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi kami mempunyai hak untuk melakukan pengawasan,

- b. Kami selaku penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan,
- c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Ketiga : Beberapa ketentuan hukum pembiayaan kami tentukan pula, yaitu sebagai berikut:

1. Kami membatasi *Mudharabah* pada periode tertentu,
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi,
3. Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah, kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan,
4. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka kami menganjurkan penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. (Wawancara dengan Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman pukul 13.00)

d. Faktor penunjang dan penghambat dalam penerapan fatwa DSN-MUI tentang pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berikut ini beberapa faktor penunjang dan penghambat dalam penerapan fatwa DSN-MUI Pusat berkenaan dengan pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin Jalan Ahmad Yani Km. 4,5 Banjarmasin berdasarkan hasil observasi dan penelitian terhadap pegawai bank BNI Syariah tersebut, yakni :

1) Faktor-faktor penunjang

Beberapa faktor penunjang yang penulis amati dalam usaha pegawai Bank BNI Syariah menerapkan pembiayaan baik *murabahah* ataupun *mmudharabah* adalah :

- a) Keilmuan Pegawai Bank BNI Syariah
- b) Fasilitas yang Lengkap
- c) Tempat Bank yang Strategis
- d) Pelayanan yang Ramah dan Cepat

2) Faktor Penghambat

Beberapa faktor yang penulis anggap sebagai penghambat bank BNI Syariah ini sehingga masyarakat masih kurang banyak yang menjadi nasabah di bank ini adalah :

- a) Kurangnya sosialisasi MUI provinsi kalsel kepada para praktisi Lembaga Keuangan Syariah umumnya dan kepada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin khususnya.

- b) Tempat Parkir Bank yang Sempit
- c) Kurangnya Sosialisasi Produk yang Ditawarkan oleh Bank BNI Syariah

B. Analisa Data

Dalam rangka mewujudkan aspirasi umat Islam mengenai masalah perekonomian di Indonesia, Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). DSN ini mempunyai Visi “Memasyarakatkan ekonomi syariah dan mensyariahkan ekonomi masyarakat”. Dengan misinya “Menumbuhkembangkan ekonomi syariah dan lembaga keuangan/bisnis syariah untuk kesejahteraan umat dan bangsa”.

DSN-MUI Pusat ini kemudian mengeluarkan beberapa fatwa berkaitan dengan perbankan syariah, antara lain fatwa tentang pembiayaan *murabahah* yaitu, akad jual beli dalam bentuk piutang dengan harga awal disertai tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah yang bersangkutan dan *mudharabah* dengan akad bagi hasil yang merupakan ciri khasnya, yaitu bagi hasil antara pemilik harta sebagai *shahib al-mal* atau nasabah dengan pihak bank sebagai pengelola atau *mudharib* yang biasanya kesepakatan *nisbah* (prosentase bagi hasil)-nya itu sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Dalam kesepakatannya, biasanya antara 70% banding 30%, 65% banding 35%, atau 60% banding 40 %. Dengan pembagian hasil seperti itu diharapkan terjalin kerjasama yang lebih seimbang antara nasabah dan pihak bank selaku pengelola.

Dari beberapa uraian di atas terkait Fatwa DSN-MUI Pusat mengenai pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* dilihat dari pengetahuan dan penerapannya oleh Pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin Jalan Ahmad Yani Km 4,5 serta faktor penunjang dan penghambatnya dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Ditinjau dari pengetahuan responden terhadap fatwa DSN-MUI Pusat dapat dikatakan sangat menggembirakan, karena meskipun responden menerima pengetahuan tersebut hanya melalui atasan dan teman sejawat, tidak menerima informasi tersebut dari MUI sendiri baik dari Provinsi maupun MUI Kota Banjarmasin, namun pengetahuan responden seperti orang yang telah ikut pelatihan/ workshop tentang perbankan syariah, hal ini dapat dilihat dari jawaban tertulis responden yang sangat komprehensif (detail, luas dan lengkap), dari masalah rukun dan syarat pembiayaan sampai kepada praktik penerapan pembiayaan tersebut di lapangan. Penulis menduga bahwa pengetahuan tentang fatwa DSN-MUI Pusat ini bukan saja diterima dari atasan, teman sejawat dan buku yang dimiliki Bank BNI Syariah sendiri namun juga dari situs MUI Pusat sendiri, sehingga responden bisa lebih banyak mendapatkan pengetahuan/ informasi tentang Bank Syariah umumnya dan tentang pembiayaan *murabahah* atau pembiayaan *mudharabah* khususnya melalui situs tersebut.
2. Dengan pengetahuan responden yang sangat bagus/ baik terhadap fatwa DSN-MUI Pusat berkenaan dengan pembiayaan, baik pembiayaan

murabahah maupun pembiayaan *mudharabah*, maka menurut logikanya responden akan semakin baik/bagus pula dalam menerapkan fatwa DSN-MUI Pusat tersebut, sehingga benar-benar bisa terhindar dari praktek ribawi yang menurut ajaran Islam sebagai dosa besar. Dan hal ini terbukti bahwa dalam penerapan fatwa DSN-MUI Pusat yaitu fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*, dan fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* oleh responden dapat dikatakan telah sesuai dengan apa yang dikehendaki dalam fatwa itu sendiri, dimana ketika penulis meminta penjelasan bagaimana praktek penerapan fatwa itu dilaksanakan di lapangan, maka dengan panjang lebar dan tuntas responden menerangkannya secara tertulis.

Dilihat dari penjelasan responden tersebut, khususnya mengenai penerapan pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* dapat dikatakan bahwa Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah menerapkan bebas praktek ribawi, yaitu telah menerapkan sistem jual beli dan bagi hasil yang bebas riba. Dengan sistem jual beli dan bagi hasil ini diharapkan terjalin kerjasama yang lebih seimbang antara nasabah dan pihak bank selaku pengelola.

Tabel Penerapan Fatwa.

No.	Fatwa DSN- MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Realisasi pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin
1	Ketentuan umum <i>murabahah</i> dalam perbankan	✓
2	Ketentuan <i>murabahah</i> kepada nasabah	✓
3	Jaminan dalam <i>murabahah</i>	✓
4	Utang dalam <i>murabahah</i>	✓
5	Penundaan pembiayaan dalam <i>murabahah</i>	✓
6	Bangkrut dalam <i>murabahah</i>	✓

Tabel 4.1

Penerapan Fatwa DSN- MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Murabahah* data penelitian 2019

No.	Fatwa DSN- MUI No. 7/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Realisasi pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin
1	Ketentuan pembiayaan	✓
2	Rukun dan syarat pembiayaan	✓
3	Beberapa ketentuan hukum pembiayaan	✓

Tabel 4.2

Penerapan Fatwa DSN- MUI No. 7/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Mudharabah* data penelitian 2019

3. Faktor penunjang dan penghambat dalam penerapan fatwa DSN-MUI tentang pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

a. Faktor-faktor penunjang

Beberapa faktor penunjang yang penulis amati dalam usaha pegawai Bank BNI Syariah menerapkan pembiayaan baik *murabahah* ataupun *mmudharabah* adalah :

1) Keilmuan Pegawai Bank BNI Syariah

Berdasarkan hasil pengisian angket yang penulis berikan dalam rangka memberikan jawaban terhadap beberapa pertanyaan menunjukkan bahwa pengetahuan pegawai Bank BNI Syariah terkait fatwa DSN-MUI Pusat khususnya mengenai pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* dapat dikatakan cukup menguasai, terutama Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman masing-masing sebagai seorang *SMe Financing Head* (SFH). Walaupun beliau berdua tidak pernah menerima berupa pelatihan/workshop dari MUI Provinsi Kalimantan Selatan atau dari MUI Kota Banjarmasin sendiri, namun semua jawaban yang beliau berdua berikan sangat memuaskan penulis, karena dijawab dengan panjang lebar dan tuntas. Hal ini tentu akan sangat membantu beliau berdua dalam menjalankan tugas dibidangnya masing-masing, yaitu dalam masalah pembiayaan baik *murabahah* maupun *mudharabah*. Pengetahuan yang beliau berdua terima terkait perbankan syariah termasuk di dalamnya masalah

pembiayaan adalah dari atasan beliau langsung dan dari teman kerja yang pernah mengikuti pelatihan di Jakarta, saat itu kegiatan pelatihan ini dilaksanakan oleh MUI Pusat sendiri dalam rangka sosialisasi fatwa DSN-MUI Pusat tentang perbankan syariah. Sumber pengetahuan responden berdua (Bapak Abdul Rahman dan Bapak Panji Arohman) selain dari teman kerja juga berupa Buku Pedoman Perusahaan.

2) Fasilitas yang Lengkap

Salah satu faktor penunjang yang penulis amati selama melaksanakan penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ini adalah fasilitas yang cukup lengkap, disamping perangkat/peralatan yang cukup canggih juga dilengkapi dengan ruangan tamu dan ruangan tunggu yang sangat nyaman (AC dan warna lampu yang cerah).

3) Tempat yang Strategis

Gedung Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berupa ruku ini berada di Jalan Ahamd Yani Km 4,5 Banjarmasin merupakan tempat yang sangat strategis sekali dalam rangka mempromosikan semua produk yang telah disiapkan oleh pihak bank, karena Jalan Ahmad Yani ini merupakan jalan provinsi yang sangat padat dilalui oleh masyarakat, sehingga sangat memungkinkan semua produk yang ditawarkan akan cepat diketahui

oleh masyarakat Banjarmasin melalui promosi yang dipasang di Baliho pinggir jalan Ahmad Yani tersebut.

4) Pelayanan yang Ramah dan Cepat

Salah satu faktor penunjang lainnya adalah karena pelayanan para pegawai banknya yang sangat ramah dan cukup cepat merespon setiap nasabah yang datang ke bank ini, terutama satpamnya senantiasa mengucapkan salam kepada setiap nasabah yang datang ke bank BNI Syariah ini. Sementara itu para pegawainya dalam melayani juga cukup cepat untuk menyelesaikan setiap urusan nasabah yang datang sesuai bidangnya masing-masing.

b. Faktor Penghambat

Beberapa faktor penghambat yang penulis amati dalam usaha pegawai Bank BNI Syariah menerapkan pembiayaan baik *murabahah* ataupun *mmudharabah* adalah:

- 1) Kurangnya sosialisasi MUI provinsi kalsel kepada para praktisi Lembaga Keuangan Syariah umumnya dan kepada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin khususnya dalam mensosialisasikan Fatwa DSN-MUI tentang akad- akad yang diperbolehkan untuk digunakan bagi para praktisi Lembaga Keuangan Syariah, agar produk yang ditawarkan oleh para praktisi Lembaga Keuangan Syariah dapat berkembang mengikuti perkembangan zaman.

- 2) Bank BNI Syariah yang berada di jalan Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin ini menggunakan ruko bertingkat 3 berukuran kurang lebih lebar 10 meter dan panjang 15 meter, meskipun pada lantai bawah digunakan untuk parkir namun karena sebagiannya digunakan untuk ruang ATM dan satpam, maka tempat parkirannya menjadi tidak luas lagi dan akhirnya sampai ke muka kantor Bank BNI Syariah sendiri, termasuk parkir roda dua, sehingga untuk parkir roda empat terkadang tidak bisa lagi dan terpaksa harus mencari tempat lain. Oleh karena tempat parkir yang kurang memungkinkan inilah barangkali salah satu penyebabnya sehingga Bank BNI Syariah ini masih kurang diminati masyarakat.
- 3) Sebagai apapun produk yang dipunyai oleh suatu instansi atau bank jika produk tersebut tidak disosialisasikan dengan baik dan maksimal, maka tentu tidak akan dikenal dan diminati oleh masyarakat. Dari hasil observasi yang dilengkapi dengan wawancara kepada salah seorang pegawai Bank BNI Syariah, maka diketahui salah satu faktor yang dianggap kurang mendukung sehingga bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak begitu diminati masyarakat adalah karena kurangnya sosialisasi kepada masyarakat dalam berbagai lapisan, termasuk mengenai adanya program pembiayaan baik pembiayaan *murabahah* atau *mudharabah*. Promosi yang dilakukan hanya melalui media cetak berupa brosur yang diletakkan di meja-meja pegawai bank, dan tidak begitu banyak

ditawarkan ke masyarakat langsung baik melalui majelis ta'lim misalnya atau melalui organisasi / instansi lainnya, sehingga untuk menjadi nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ini agak kurang diketahui oleh masyarakat, termasuk produk pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah*.