

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Bank BRISyariah**

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pencar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan

masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan *brand* PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (*proses spin-off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang

berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.<sup>1</sup>

## 2. Visi-Misi dan Motto Bank BRISyariah

### **Visi:**

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

### **Misi:**

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.<sup>2</sup>

### **Motto:**

Bank BRISyariah bersama wujudkan harapan bersama.

---

<sup>1</sup>BRISyariah Abut BRISyariah (Jakarta: BRISyariah), hlm. 1 <http://www.brisyariah.co.id/?q=sejarah> diakses pada tanggal (10 mei 2016).

<sup>2</sup>Muhammad Fauzan, *Mengenal Lebih Dekat Perbankan Syariah* (Makasar-Sul-Sel: CV. Pena Indis, 2014), hlm.1-2.

### 3. Tujuan BRISyariah

- a. Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep margin.
- b. Menciptakan dual banking sistem di Indonesia yang mengakomodasikan baik perbankan konvensional dan perbankan syariah yang melahirkan kompetisi yang sehat dan perilaku bisnis berdasarkan nilai-nilai moral, meningkatkan market disiplin, dan pelayanan bagi masyarakat.
- c. Mengurangi risiko sistematis dari kegagalan sistem keuangan di Indonesia, karena pengembangan bank syariah sebagai alternatif bank konvensional akan memberikan penyebaran risiko.

Saat ini, kantor pelayanan PT. Bank BRISyariah tersebar diseluruh Indonesia, yaitu Kantor Cabang berjumlah (54) KC, salah satunya adalah Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin yang didirikan pada tahun 2009. Beralamat di Jalan A.Yani Km.3 No.147 Banjarmasin. Sedangkan untuk Kantor Cabang Pembantu (KCP) diseluruh daerah di Indonesia berjumlah (206) KCP, termasuk di Kantor Cabang Pembantu di Kayu Tangi yang didirikan pada tanggal 13 April 2013, serta untuk Kantor Kas berjumlah 11 (KK) di seluruh Indonesia.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Muhammad Hasbi, *Financing Supprt Manager*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 17 mei 2016

#### 4. Nilai – nilai Utama Budaya Kerja Bank BRISyariah

Bank BRISyariah memiliki budaya kerja yang terdiri dari 7 nilai – nilai dasar dan 49 perilaku utama yang diterapkan terhadap setiap pegawai untuk mencapai visi dan misi dalam perwujudan **Pasti Oke** tersebut sebagai berikut:



#### Nilai – Nilai Utama Budaya Kerja Bank BRISyariah

##### a. Profesional



#### Definisi:

Kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika yang telah ditentukan.

Perilaku Kunci Nilai Profesional:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Bekerja dengan standar praktik terbaik

- 2) Mampu menjaga kerahasiaan perusahaan
- 3) Bekerja dengan fokus dan sepenuh hati, dengan disiplin tinggi
- 4) Mampu mengambil keputusan
- 5) Kesiapan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan diri secara berkelanjutan
- 6) Menemukan dan mengembangkan gagasan-gagasan baru agar perusahaan selalu memiliki daya saing yang tinggi

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Bekerja tanpa arah
- 2) Teledor
- 3) Bekerja tanpa standar yang jelas
- 4) Peragu
- 5) Mudah puas diri dengan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki
- 6) Menolak ide-ide baru yang diperlukan bagi kemajuan.

b. Antusias



**Definisi:**

Semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.

Perilaku Kunci Nilai Antusias:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Bersemangat tinggi dalam menyelesaikan tugas

- 2) Selalu menunjukkan semangat dan gairah kerja dalam kondisi apapun demi menghasilkan kinerja terbaik
- 3) Bergairah dan berdedikasi tinggi, menggunakan berbagai cara, di manapun, kapanpun, dengan siapapun, demi pencapaian hasil terbaik perusahaan
- 4) Menyikapi teguran sebagai bagian dari proses pembelajaran untuk menjadi lebih baik
- 5) Menyelesaikan tugas dengan mengutamakan produktivitas, efektivitas, dan efisiensi
- 6) Bergairah untuk secara berkesinambungan meningkatkan kemampuan diri
- 7) Mendayagunakan semaksimal mungkin sarana dan prasarana yang ada untuk mencapai optimal bagi perusahaan

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Menunda pekerjaan
- 2) Mudah kehilangan semangat saat menghadapi kesulitan dalam pelaksanaan tugas
- 3) Bersikap secara tidak acuh dan asal-asalan
- 4) Kecewa dan putus asa pada saat menerima teguran
- 5) Menyepelkan kualitas kerja
- 6) Santai dan apa adanya
- 7) Menggunakan seadanya dan melantarkan sarana dan prasarana perusahaan

### c. Penghargaan SDM



#### Definisi:

Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, terbuka, adil dan menghargai.

Perilaku Kunci Nilai Penghargaan SDM:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Kinerja baik mendapat penghargaan (*reward*), kinerja buruk mendapat hukuman (*punishment*)
- 2) Mengembangkan kemampuan dan kepemimpinan diri yang berkualitas, baik sebagai anggota kelompok, maupun pemimpin kelompok
- 3) Menjalankan program pengembangan SDM berdasarkan sistem pengembangan kompetensi dan karir yang terbuka dan adil
- 4) Menciptakan lingkungan kerja yang menyehatkan, bermartabat serta memudahkan tercapainya kinerja optimum individual dan kelompok
- 5) Memiliki komitmen untuk mencapai sasaran kerja individual dan kelompok berdasarkan kerjasama dan rasa memiliki
- 6) Mendorong peningkatan kesejahteraan SDM secara berkelanjutan
- 7) Berlaku adil dan setara dalam rekrutmen dan seleksi

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Kinerja baik atau buruk tidak memiliki konsekuensi apapun
- 2) Mengabaikan pengembangan kemampuan dan kepemimpinan
- 3) Menjalankan program pengembangan SDM tanpa arah

- 4) Lingkungan kerja tidak mendukung pencapaian kinerja optimum
- 5) Tanpa komitmen terhadap pencapaian sasaran kerja
- 6) Kurang peduli
- 7) Pilih kasih dan diskriminatif dalam melakukan seleksi rekrutmen.

d. Tawakal



**Definisi:**

Optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, dimanifestasikan dengan upaya yang sungguh-sungguh dan diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

Perilaku Kunci Nilai Tawakal:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Mengawali setiap kegiatan dengan berdo'a
- 2) Bersyukur atas hasil kerja yang dicapai
- 3) Bekerja dengan rencana kerja yang jelas, sistematis dan terukur
- 4) Memiliki semangat dan dorongan untuk belajar dan meningkatkan kemampuan menjadi lebih baik
- 5) Senang berbagi dan membantu atasan, bawahan dan rekan sekerja untuk mencapai tujuan bersama
- 6) Bekerja dengan teliti dan memperhatikan aspek detail
- 7) Memiliki ketangguhan dan kegigihan untuk mengatasi semua hambatan kerja

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Lupa berdo'a

- 2) Suka pamer, senang mengeluh
- 3) Bekerja tanpa rencana dengan pertimbangan yang dangkal
- 4) Malas belajar
- 5) Pelit dan kikir untuk membantu rekan kerja yang kesulitan
- 6) Ceroboh dan memandang remeh permasalahan
- 7) Mudah menyerah

e. Integritas



**Definisi:**

Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

Perilaku Kunci Nilai Integritas:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Berprilaku penuh kejujuran
- 2) Handal dan dapat dipercaya
- 3) Memegang teguh dan selalu menepati janji
- 4) Tetap dapat bekerja baik walau dengan pengawasan minimal
- 5) Berani menyampaikan kebenaran secara etis didasarkan pada nilai yang diyakininya
- 6) Berani mengakui kekurangan diri
- 7) Mematuhi dan menjalankan aturan, regulasi, etika profesi, dan etika bisnis

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Berbohong dan berbuat kecurangan

- 2) Lemah dan meragukan
- 3) Ingkar janji
- 4) Menyalahgunakan wewenang dan kepercayaan yang diberikan
- 5) Menghindar untuk menyampaikan kebenaran demi keselamatan pribadi
- 6) Keras kepala dan mencari-cari alasan untuk menutupi kekurangan diri
- 7) Bertindak tanpa aturan dan etika

f. Berorientasi Bisnis



Definisi:

Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berpikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.

Perilaku Kunci Nilai Berorientasi Bisnis:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Berorientasi kepada keuntungan perusahaan berlandaskan etika bisnis
- 2) Menguasai *Product Knowledge*
- 3) Kreatif dan inovatif dalam mengembangkan bisnis perusahaan
- 4) Menerapkan *prudential banking* dan manajemen risiko yang sehat
- 5) Menyatu dengan pasar
- 6) Produktif untuk meningkatkan kinerja perusahaan
- 7) Sadar biaya

*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Berbisnis tanpa perhitungan
- 2) Tidak menguasai *Product Knowledge*

- 3) Enggan berinovasi
- 4) Mengabaikan prudential banking dan prinsip-prinsip manajemen risiko
- 5) “jago kandang”
- 6) Apatis
- 7) Boros

g. **Kepuasan Pelanggan**



**Definisi:**

Memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan perusahaan.

Perilaku Kunci Nilai Kepuasan Pelanggan:

*Yang harus dilakukan:*

- 1) Memperlakukan pelanggan dengan penuh keramahan dan kesopansantunan
- 2) Menjaga kebersihan dan kerapian di seluruh kantor
- 3) Memberikan pelayanan dengan cepat dan cermat melebihi harapan
- 4) Mudah dihubungi dan tanggap
- 5) Menjadi pendengar yang baik untuk memahami kebutuhan pelanggan
- 6) Berprilaku menyenangkan hingga mampu menciptakan suasana yang nyaman di lingkungan perusahaan
- 7) Memenuhi komitmen

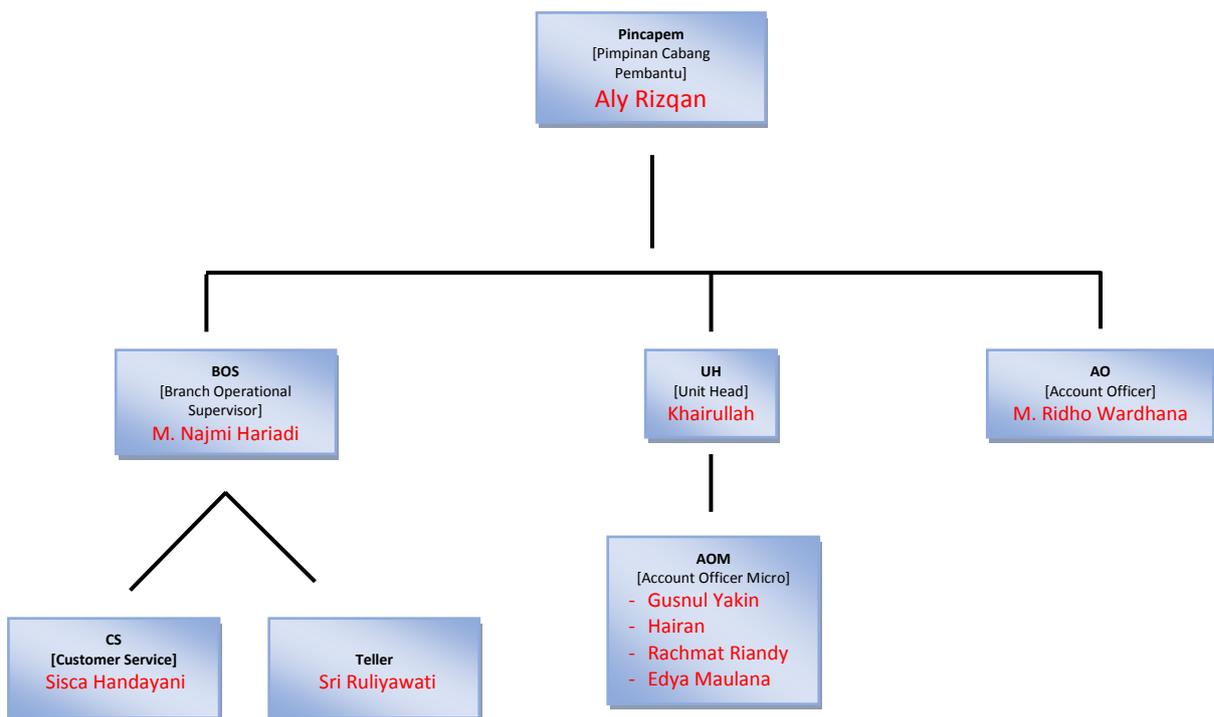
*Yang tidak boleh dilakukan:*

- 1) Berlaku tidak ramah dan tidak sopan kepada pelanggan

- 2) Tidak teratur
- 3) Melayani biasa-biasa saja
- 4) Kurang tanggap
- 5) Tidak acuh
- 6) Kurang perhatian
- 7) Ingkar janji

## 5. Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Brisyarlah Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi



Sumber: BRISyarlah KCP Kayu Tangi Banjarmasin (data diolah)

## **6. Job Description**

Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab atau deskripsi jabatan pada PT. Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi sebagai berikut:

### **a. Pincapem**

Tugas:

- 1) Memimpin Kantor Cabang Pembantu.
- 2) Melaksanakan pengawasan akan tugas-tugas yang diberikan kepada bawahan dan mengadakan evaluasi terhadap tugas-tugas tersebut.
- 3) Mengelola keuangan harta kekayaan bank dan seluruh kegiatan usaha kantor cabang pembantu.
- 4) Mendayagunakan tenaga kerja dengan peralatan guna peningkatan kemauan serta kemampuan kerja dan pengetahuan serta hubungan kerjasama yang baik di antara pegawai untuk mencapai hasil yang maksimal.
- 5) Mengkoordinasikan pembuatan rencana kerja, anggaran cabang pembantu dan melakukan evaluasinya serta memenuhi target yang telah ditentukan.
- 6) Menjamin kualitas pelayanan nasabah dan kualitas sumber daya manusia di cabang pembantu.

### **b. Branch Operational Supervisor (BOS)**

Tugas:

- 1) Membina dan memberikan pengarahan kepada kepala *Teller* dan *Customer Service*
- 2) Menjamin kecepatan dan pelayanan tinggi terhadap *Customer Service* dan *Teller*.
- 3) Menciptakan suasana kerja yang ramah, bersahabat, dapat dipercaya, disiplin dan dinamis demi pelayanan yang baik.
- 4) Bertanggungjawab atas kegiatan operasional dan pelayanan dana.

c. *Unit Head (UH)*

Tugas:

- 1) Melakukan *review* terhadap dokumen dan proposal pembiayaan untuk produk Mikro 500 iB
- 2) Melakukan analisis terhadap kelayakan pembiayaan calon nasabah
- 3) Melakukan transaksi jaminan pembiayaan mikro
- 4) Memberikan persetujuan atau menolak proposal pembiayaan berdasarkan hasil analisisnya
- 5) Memproses proposal sesuai dengan SLA (*Service Level Agreement*) yang ditetapkan
- 6) Membuat Instruksi Realisasi Pembiayaan (IRP)
- 7) Menjalankan proses pembiayaan sesuai dengan kebijakan
- 8) Penyelidikan informasi negatif calon nasabah
- 9) Mematuhi kebijakan pembiayaan dan P3M BRI Syariah

d. *Account Officer (AO)*

Tugas:

- 1) Mengetahui detail dan jenis bidang usaha calon debitur
  - 2) Karakter calon debitur
  - 3) Memahami dan mengerti tentang histori usaha debitur
  - 4) Memahami tujuan permohonan kredit
  - 5) Mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan saat pengajuan kredit
  - 6) Menganalisis terhadap data-data keuangan calon debitur
  - 7) Menganalisa *coverage* jaminan
  - 8) Mengetahui tingkat kompetisi usaha calon debitur
  - 9) Mengetahui kondisi makro terkait usaha debitur
  - 10) Dapat menganalisa tingkat pengembalian calon debitur
  - 11) Mengetahui keunggulan / kelemahan produk usaha debitur
- e. *Account Officer Micro (AOM)*
- Tugas:
- 1) Mengetahui nasabah potensial
  - 2) Mencari nasabah pembiayaan untuk mikro
  - 3) Menyampaikan informasi produk Mikro
  - 4) Memberikan pelayanan pada nasabah
  - 5) Melakukan riset
  - 6) Membantu menentukan nasabah dan strategi
- f. *Customer Service*
- Tugas:

- 1) Memberikan informasi kepada nasabah baik yang datang, melalui telepon atau melalui surat mengenai produk, jasa dan layanan bank.
- 2) Memberikan informasi kepada nasabah baik yang datang, melalui telepon atau melalui surat mengenai informasi transaksi yang telah dilakukan nasabah.
- 3) Melakukan pemantauan rekening dan transaksi nasabah yang mencurigakan.
- 4) Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis Giro, Tabungan, Deposito Berjangka, Tabungan Haji.
- 5) Mencetak laporan akhir harian.

g. *Teller*

Tugas:

- 1) Melakukan administrasi kas.
- 2) Melayani transaksi Giro, Tabungan, Deposito, Rupa-rupa Kas, Kiriman Uang, *Collection*, dan transaksi lainnya.
- 3) Menyampaikan laporan ke *Teller Service Sub Unit Head* bila ada transaksi yang mencurigakan yang terkait sesuai ketentuan Bank Indonesia tentang Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT) .
- 4) Menyampaikan laporan ke *Teller Sub Unit Head* bila menemukan uang yang diindikasikan palsu saat menerima setoran secara tunai untuk ditindaklanjuti sesuai ketentuan.

## 7. Produk-Produk Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi Banjarmasin

### a. Produk Pendanaan

#### 1) Tabungan BRI Syariah iB

Merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, yang menginginkan kemudian dalam transaksi keuangan sehari-hari.

#### 2) Tabungan Impian BRI Syariah iB

Adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian dengan terencana serta pengelolaan dana sesuai syariah dilindungi asuransi.

#### 3) Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan tabungan bagi calon haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil.

#### 4) Giro BRI Syariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yaduḍ-ḍamānah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek atau Bilyet Giro.

#### 5) Deposito BRI Syariah iB, adalah produk investasi berjangka kepada deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga

*ṣāhibul māl* tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa ARO (*Automatic Roll Over*) dan Bilyet Deposito.

b. Produk Penyaluran

- 1) Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB, merupakan layanan pinjaman (*qard*) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusannya.
- 2) Gadai BRI Syariah iB, untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman, dan sesuai syariah.
- 3) KKB BRI Syariah iB, merupakan produk jual-beli yang menggunakan sistem *murābahah*, dengan *qard* jual beli barang dengan menyatakkn harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (*fixed margin*).
- 4) KPR BRI Syariah iB, merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murābahah*) di mana akad jual beli barang dilakukan dengan menyertakan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

- 5) EmBP BRI Syariah iB, suatu produk untuk memenuhi kebutuhan/pegawai khususnya karyawan dari perusahaan swasta/instansi pemerintah yang bekerja sama dengan PT. Bank BRISyariah dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan kesejahteraan/pegawai (EmBP).
- 6) Pembiayaan Mikro, merupakan pembiayaan PT. Bank BRI Syariah usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, margin rendah, pinjaman sampai dengan RP. 500.000.000,- bonus *cashback* tiap 6 bulan dengan syarat ketentuan berlaku.

c. Produk Jasa

- 1) *Remittance* BRI Syariah, kemudahan melakukan pengiriman uang tunai dengan fasilitas transfer tanpa perlu memiliki rekening di bank untuk dapat menerima kiriman uang dan cukup menggunakan telepon seluler.
- 2) Internet Banking, berdasarkan konsep layanan BRI Syariah yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bertransfer dari mana saja dan kapan saja sesuai dengan kebutuhan nasabah, PT. Bank BRISyariah juga hadirkan sebuah kemudahan, kenyamanan serta keamanan akses perbankan tanpa batas melalui Internet Banking.

- 3) CallBRIS, merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi PT. Bank BRISyariah melalui telepon.

## **B. Penyajian Data**

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian di lapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan yakni observasi, wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil observasi dan wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak bank yakni Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

### **1. Identitas Informan**

Nama	: Ali Rizqan S.E
Jenis Kelamin	: Laki – Laki
Umur	: 46 Tahun
Jabatan	: Pimpinan Kantor Cabang Pembantu BRISyariah
Alamat	: Komplek Kehutanan Ratu Elok Banjarbaru H. Tatawana No 09 i

Nama	: Hairan S.E
Jenis Kelamin	: Laki- Laki
Umur	: 37 Tahun

Jabatan : *Accuont Officer Micro (AOM)*

Alamat : Komplek Persada Raya 2, Jln 5 No. 12 Sai Lulut.

Nama : Rachmat Riandy S.Pd

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 27 Tahun

Jabatan : *Accuont Officer Micro (AOM)*

Alamat : Beruntung Jaya Banjarmasin Selatan

## **2. Mekanisme Potongan Pelunasan dalam Pembiayaan *murābahah* pada Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi**

Perkembangan pembiayaan di Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi mengalami peningkatan dari segi asetnya tercatat sampai dengan bulan April 2016 mencapai 22 milyar. Perkembangan aset tersebut dari banyaknya penyaluran pembiayaan kepada masyarakat. Jenis pembiayaan yang ada di Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi tersebut di antaranya *murābahah* dan *musyārahah*. Jenis pembiayaan *murābahah* dan *musyārahah* di bagi menjadi 2 penyaluran pembiayaan di antaranya produk mikro di bawah 500 juta itu menggunakan produk *murābahah*, sedangkan untuk produk makronya di atas 500 juta adalah menggunakan pembiayaan *musyārahah*.

Pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah pembiayaan produk *murābahah* sekitar 60% sampai dengan 70%. Alasan

nasabah banyak menggunakan produk *murābahah* karena fleksibel dan simpel. Karena setelah akad nasabah dapat mengetahui berapa harga pokok dan keuntungan (margin) bank serta nasabah juga akan mengetahui angsuran selama pembiayaan tersebut berakhir. Angsurannya pun akan tetap (*flat*) selama periode angsuran itu belum berakhir misalkan dengan jangka waktu 3 sampai 5 tahun, angsuran akan tetap selama periode belum berakhir, dengan ini membuat nasabah yakin tidak terjadi kenaikan angsuran oleh bank karena ada kepastian selama mengangsur dan tidak akan berubah-ubah dan inilah yang membedakan dengan bank konvensional.<sup>4</sup>

Di dalam melakukan produk *murābahah* dengan cara mengangsur, ada beberapa nasabah yang melakukan pelunasan lebih awal sekitar 5% sampai dengan 6%. Hal yang sering terjadi nasabah meminta bank untuk melakukan potongan dari sisa kewajibannya, dan yang dilakukan oleh Bank BRISyariah adalah memberikan potongan dari kewajiban. Potongan pelunasan dalam *murābahah* dalam istilah Bank BRISyariah disebut dengan *muqasah*. *Muqasah* pun tergantung kebijakan dari pimpinan cabang apakah memberikan potongan atau tidak. Kebijakan tersebut bisa berupa potongan yang nominalnya berasal dari perhitungan margin (1 sampai dengan 3 kali margin) atau perhitungan dari biaya pokok.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Ali Rizqan, *Pimpinan Cabang Pembantu KCP Kayu Tangi*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 06 Mei 2016

<sup>5</sup>*Ibid.*

Mekanisme pemberian potongan pelunasan pada pembiayaan *murābahah* adalah nasabah datang ke bank syariah membicarakan keinginannya kepada marketing (*Account Officer Micro*) dan selanjutnya marketing membicarakan ke pimpinan cabang bahwa nasabah ingin mengajukan pelunasan dini dan mohon dapat potongan dari sisa kewajibannya. Dalam potongan tersebut pimpinan cabanglah yang berwenang mengambil keputusan, dan potongan tersebut akan disampaikan kepada pihak nasabah yaitu berapa harga beli barang dan ditambah keuntungan bank, dan akan mengetahui harga jualnya. Potongan nanti akan diketahui berapa dari sisa keuntungan bank, dan ini akan diberikan potongan kepada nasabah. Apalagi nasabah tersebut sudah dikategorikan nasabah lancar maka akan cepat prosesnya jika nasabah melakukan pelunasan lebih awal.<sup>6</sup> Berikut ini contoh kasus pembiayaan *murābahah* sampai dengan mekanisme potongan pelunasannya :

Seorang pedagang yang bernama bapak Abdul Kadir, mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi, untuk keperluan pembelian penambahan modal kerja konveksi pakaian jadi. Keterangan sebagai berikut.

---

<sup>6</sup>Hairan, *Account Officer Micro*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 17 Mei 2016

**a. Pihak-Pihak**Nama Nasabah : **A K****b. Struktur Pembiayaan**

1.	Struktur Fasilitas	:	<i>Murābahah</i>
2.	Tujuan Penggunaan	:	Modal kerja usaha konvensi pakaian jadi
3.	Harga Beli	:	Rp. 500.000.000,-
4.	Margin	:	Rp. 170.967.604,-
5.	Harga Jual Awal	:	Rp. 670.967.604,-
6.	Uang Muka	:	Rp. 0,-
7.	Harga Jual Setelah Uang Muka	:	Rp. 670.967.604,-
8.	Porsi Pembiayaan Bank	:	Rp. 500.000.000,-
9.	Angsuran	:	Rp. 18.637.989,-
10.	Jangka Waktu	:	36 bulan
11.	Denda keterlambatan/hari		Rp. 10.469,-
12.	Biaya Administrasi	:	Rp. 0,-
14.	Biaya Notaris	:	Rp. 0,-
15.	Biaya Asuransi	:	Rp.-Asuransi jiwa: Rp. 2.455.500 -Asuransi Kerugian: Rp. 0
16.	Pengikatan	:	
	- Akad	:	Notaris
	- Jaminan	:	SHM
17.	Jenis Agunan		Tanah dan bangunan yang berlokasi di Jl. Pramuka Komp. Melatih Indah HM.3532 RT.006 Kota Banjarmasin. Atas nama HJ.MISAH namun akan di AJB ke nama ABDUL KADIR (nasabah) dengan sertifikat SHM No. 3532
18.	Asuransi	:	Asuransi Jiwa NP Rp. 14.000.000 Dengan Banker's Clause BRI Syariah
19.	Periode <i>Review &amp; Monitoring</i>	:	Sebulan sekali
20.	Persyaratan / <i>Covenant</i>	:	1. Blokir 1x angsuran dari dana nasabah sendiri 2. Penyerahan daftar pembelian barang sebelum akad dan menyerahkan bukti pembelian setelah realisasi pencairan.

*Sumber: Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi*

Dengan angsuran sebagai berikut.

Tabel 4.1 Simulasi Angsuran Mikro untuk Bank

Simulasi Angsuran Mikro (Bank BRISyariah) untuk Bank	
Plapon yang di ajukan	Rp500.000.000
Jangka Waktu	35
Margin Plat	0,95
Margin Efektif	20,22%

Bulan  
% per - Bulan = 11,4% Per Tahun

Counter	Biaya Pokok	Biaya Margin	Angsuran	Outstanding
0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp500.000.000
1	Rp10.212.882	Rp8.425.167	Rp18.637.989	Rp489.787.178
2	Rp10.384.912	Rp8.253.077	Rp18.637.989	Rp479.402.266
3	Rp10.559.901	Rp8.078.088	Rp18.637.989	Rp468.842.365
4	Rp10.737.839	Rp7.900.150	Rp18.637.989	Rp458.104.526
5	Rp10.918.775	Rp7.719.214	Rp18.637.989	Rp447.185.751
6	Rp11.102.760	Rp7.535.229	Rp18.637.989	Rp436.082.991
7	Rp11.289.846	Rp7.343.143	Rp18.637.989	Rp424.793.145
8	Rp11.480.083	Rp7.157.906	Rp18.637.989	Rp413.313.062
9	Rp11.673.526	Rp6.964.463	Rp18.637.989	Rp401.639.536
10	Rp11.870.229	Rp6.767.760	Rp18.637.989	Rp389.769.307
11	Rp12.070.246	Rp6.567.743	Rp18.637.989	Rp377.699.061
12	Rp12.273.634	Rp6.364.355	Rp18.637.989	Rp365.425.427
13	Rp12.480.449	Rp6.157.540	Rp18.637.989	Rp352.944.978
14	Rp12.690.748	Rp5.947.241	Rp18.637.989	Rp340.254.230
15	Rp12.904.592	Rp5.733.397	Rp18.637.989	Rp327.349.638
16	Rp13.122.039	Rp5.515.950	Rp18.637.989	Rp314.227.599
17	Rp13.343.150	Rp5.294.839	Rp18.637.989	Rp300.884.449
18	Rp13.567.986	Rp5.070.003	Rp18.637.989	Rp287.316.463
19	Rp13.796.611	Rp4.846.378	Rp18.637.989	Rp273.316.463
20	Rp14.029.089	Rp4.608.900	Rp18.637.989	Rp259.490.763
21	Rp14.265.483	Rp4.372.506	Rp18.637.989	Rp245.225.280
22	Rp14.505.862	Rp4.132.127	Rp18.637.989	Rp230.719.418
23	Rp14.750.290	Rp3.887.699	Rp18.637.989	Rp215.969.128
24	Rp14.998.838	Rp3.639.151	Rp18.637.989	Rp200.970.290
25	Rp15.291.573	Rp3.386.416	Rp18.637.989	Rp185.718.717
26	Rp15.508.567	Rp3.129.422	Rp18.637.989	Rp170.210.150

27	Rp15.769.892	Rp2.868.097	Rp18.637.989	Rp154.440.258
28	Rp16.035.620	Rp2.602.369	Rp18.637.989	Rp138.404.638
29	Rp16.305.825	Rp2.332.164	Rp18.637.989	Rp122.098.813
30	Rp16.580.584	Rp2.057.405	Rp18.637.989	Rp105.518.229
31	Rp16.859.972	Rp1.778.017	Rp18.637.989	Rp88.558.257
32	Rp17.144.068	Rp1.493.921	Rp18.637.989	Rp71.514.189
33	Rp17.432.951	Rp1.205.038	Rp18.637.989	Rp54.081.238
34	Rp17.726.703	Rp911.286	Rp18.637.989	Rp36.354.535
35	Rp18.025.403	Rp612.586	Rp18.637.989	Rp18.329.132
36	Rp18.329.132	Rp308.857	Rp18.637.989	Rp0
Tenor 36 Bulan	Total Angsuran Pokok Rp500.000.000	total angsuran margin Rp170.967.604	Total Payment Amount Rp670.967.604	Plafond Pinjaman Rp500.000.000

**Sumber:** Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi

Tabel 4.2 Simulasi Angsuran Mikro untuk Nasabah

Simulasi  
Angsuran Mikro  
(Nasabah)  
*Murābahah*

<b>Nama YMP</b>	
<i>Marona</i>	Rp500.000.000
<b>Tenor</b>	36 Bulan
<b>Margin Flat p.m</b>	0,95%
<b>Effektif p.a</b>	202204,0000%
<b>Tanggal Pencairan</b>	9-Jun-2015
<b>Tujuan Pengunaan</b>	Nasabah

<b>Tgl Angsuran</b>	<b>Angsuran / bln</b>	<b>Sisa Kewajiban</b>
9-Jun-2015	Rp0	Rp670.967.604
9-Jul-2015	Rp18.637.989	Rp652.329.515
9-Aug-2015	Rp18.637.989	Rp633.651.526

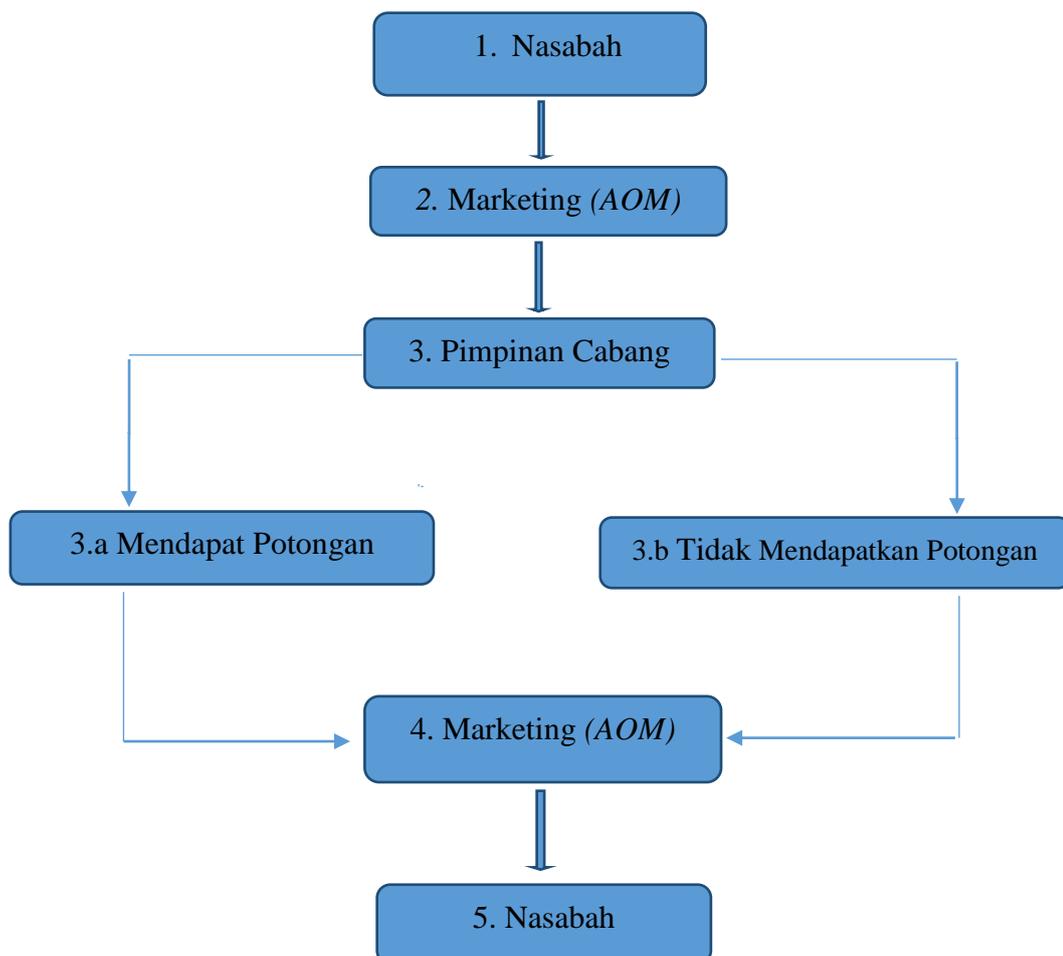
9-Sep-2015	Rp18.637.989	Rp615.053.537
9-Oct-2015	Rp18.637.989	Rp596.415.548
9-Nov-2015	Rp18.637.989	Rp577.777.559
9-Dec-2015	Rp18.637.989	Rp559.139.570
9-Jan-2016	Rp18.637.989	Rp540.501.581
9-Feb-2016	Rp18.637.989	Rp521.863.592
9-Mar-2016	Rp18.637.989	Rp503.225.703
9-Apr-2016	Rp18.637.989	Rp484.587.714
9-May-2016	Rp18.637.989	Rp465.949.725
9-Jun-2016	Rp18.637.989	Rp447.311.736
9-Jul-2016	Rp18.637.989	Rp428.673.747
9-Aug-2016	Rp18.637.989	Rp410.035.758
9-Sep-2016	Rp18.637.989	Rp391.397.769
9-Oct-2016	Rp18.637.989	Rp372.759.780
9-Nov-2016	Rp18.637.989	Rp354.121.791
9-Dec-2016	Rp18.637.989	Rp335.483.802
9-Jan-2017	Rp18.637.989	Rp316.845.813
9-Feb-2017	Rp18.637.989	Rp298.207.824
9-Mar-2017	Rp18.637.989	Rp279.569.835
9-Apr-2017	Rp18.637.989	Rp260.931.846
9-May-2017	Rp18.637.989	Rp242.293.857
9-Jun-2017	Rp18.637.989	Rp223.655.868
9-Jul-2017	Rp18.637.989	Rp205.017.879
9-Aug-2017	Rp18.637.989	Rp186.379.890
9-Sep-2017	Rp18.637.989	Rp167.741.901
9-Oct-2017	Rp18.637.989	Rp149.103.912
9-Nov-2017	Rp18.637.989	Rp130.465.923
9-Dec-2017	Rp18.637.989	Rp111.827.934
9-Jan-2018	Rp18.637.989	Rp93.189.945
9-Feb-2018	Rp18.637.989	Rp74.551.956
9-Mar-2018	Rp18.637.989	Rp55.913.967
9-Apr-2018	Rp18.637.989	Rp37.275.978
9-May-2018	Rp18.637.989	Rp18.637.989
9-Jun-2018	Rp18.637.989	Rp0

**Sumber:** Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi

Namun setelah berjalan angsuran 11 bulan, bapak A K ingin melakukan pelunasan lebih cepat dari waktu yang sudah di tentukan,

maka bapak A K menyampaikan niatnya kepada pihak bank, melalui lisan maupun tertulis, selanjutnya akan di tindaklanjuti oleh pihak bank apakah boleh pelunasan dini dan di beri potongan dari sisa angsurangnya atau tidak, semua tergantung dari manajemen bank yaitu pimpinan cabang. Bapak A K ini termasuk nasabah lancar, oleh pihak bank maka permohonannya dipenuhi dan mendapatkan potongan dari sisa kewajibannya. Mekanisme permohonannya potongan pelunasan sebagai berikut.

Gambar 4.2 Mekanisme Permohonan Potongan Pelunasan



Keterang mekanisme dalam potongan pelunasan *murābahah* pada Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi.

1. Nasabah mengajukan permohonan secara lisan maupun tertulis kepada pihak Bank BRISyariah melalui tim marketing (*AOM*) untuk melakukan pelunasan lebih awal atau lebih cepat.
2. Setelah itu tim marketing (*AOM*) menyampaikan niat nasabah kepada pimpinan cabang pembantu.
3. Pimpinan cabang mengambil keputusan dan kebijakan apakah nasabah yang bersangkutan dapat melakukan pelunasan lebih cepat dan mendapatkan potongan dari sisa utangnya atau tidak mendapatkan. Semua itu tergantung dari kebijakan pimpinan cabang pembantu.
  - a. Jika permohonan di kabulkan maka nasabah akan mendapatkan potongan dari sisa utangnya. Setelah itu pimpinan cabang akan menyampaikan hasil kebijakan dan keputusan kepada marketing (*AOM*).
  - b. jika pemohonan dikabulkan namun nasabah tidak mendapatkan potongan. Karena beberapa hal dari kebijakan pimpinan cabang. Setelah itu disampaikan kepada marketing (*AOM*).
4. Selanjutnya tim marketing (*AOM*) akan menyampaikan keputusan dari pimpinan cabang kepada nasabah.
5. Setelah mendapat keputusan nasabah akan melakukan pelunasan seluruhnya kepada pihak bank.

Jadi perhitungan potongan pelunasannya oleh pihak Bank BRISyariah adalah sebagai berikut:

a. Pelunasan dipercepat seluruhnya;

Atas nama : A K  
 Jenis fasilitas : Mikro 500-*Murābahah*  
 No rek. Pembiayaan : 1024578026

b. Sisa kewajiban

Sisa pokok : Rp. 377.699.061  
 Sisa tunggakan pokok : Rp. -  
 Sisa margin : Rp. 88.250.664  
 Sisa piutang : Rp. 465.949.725  
 Jangka waktu : 36 Bulan  
*Muqasah* margin : Rp. 63.496.581  
 Total pelunasan : Rp. 402.453.144

Keterangan:

Sisa pokok = lihat di tabel angsuran bank pada *outstanding* yang ke 11

Sisa margin = keuntungan biaya margin yang sudah didapatkan oleh bank dari 1 sampai dengan 11 = Rp. 82.716.940, keuntungan yang sebenarnya adalah Rp. 170.967.604 jadi cara mendapatkan sisa margin adalah Rp. 170.967.604 – Rp. 82.716.940 = Rp. 88.250.664 (lihat di tabel angsuran bank dari angsuran 12 sampai 36 totalnya = Rp. 88.250.664).

Sisa piutang = bisa dilihat di tabel angsuran untuk nasabah pada tanggal 09-05-2016 atau angsuran ke 11 = Rp. 645.949.725.

*Muqasah* margin = 2 x biaya pokok atau lihat tabel angsuran bank yang ke 12 dengan ke 13 ditambahkan Rp. 12.273.634 + Rp. 12.480.449 = Rp. 24.754.083., ini *muqasah* atau potongan dari bank. Jadi untuk mendapatkan Rp. 63.496.581 adalah sisa margin dikurang 2 kali biaya pokok = *muqasah* margin atau Rp. 88.250.664 – Rp. 24.754.083 = Rp. 63.496.581.

Jadi total pelunasan oleh bapak A K adalah rumusnya sisa piutang dikurang *muqasah* margin atau Rp.465.949.725 – Rp. 63.496.581 = Rp.402.453.144. Sedangkan pencatatan akuntansi bagi Bank BRISyariah dalam metode pemberian potongan pelunasan *murābahah* dapat dilakukan dengan menggunakan metode, yaitu;

- a. Potongan diberikan pada saat pelunasan, maka dianggap sebagai pengurangan piutang *murābahah* dan keuntungan *murābahah*. Jurnal yang dibuat oleh bank syariah jika potongan diberikan pada saat pelunasan adalah:

Rekening	Debit	Kredit
(Debit). Kas	Rp.402.453.144	
(Debit). Keuntungan tangguhan	Rp.63.496.581	
(Kredit). Piutang <i>Murābahah</i>		Rp.377.699.061
(Kredit). Keuntungan <i>Murābahah</i>		Rp.88.250.664

### 3. Dampak Potongan Pelunasan bagi Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi

Dalam melakukan pelunasan lebih cepat oleh nasabah, Bank BRISyariah mempunyai beberapa pertimbangan mengambil keputusan di antaranya: nasabah yang dikategorikan nasabah lancar, nasabah *prem* atau dalam artian mempunyai produk lain antaranya tabungan atau deposito dan ini termasuk prioritas yang bisa dipertimbangkan oleh pihak Bank BRISyariah.<sup>7</sup> Kemudian dilihat dari sisi kemanusiaannya yang tidak boleh menzolimi orang lain.<sup>8</sup>

Di antaranya alasan nasabah ingin pelunasan lebih cepat adalah ada suntikan atau tambahan dana dari penjualan aset (tanah rumah dan lain-lain), terjadinya *take over* dari bank lain, tidak ingin berutang lagi, ada komitmen dari nasabah sejak awal ingin melunasi ketika nanti ada uang dari penjualan. Inilah yang menjadi alasan nasabah yang banyak terjadi di Bank BRISyariah.<sup>9</sup>

Dengan berbagai pertimbangan oleh BRISyariah dalam melakukan pemotongan pelunasan dan alasan nasabah ingin pelunasan lebih cepat, maka terdapat berbagai dampak yang ditimbulkan. Dengan potongan pelunasan ini bank dapat membantu keinginan nasabah. Selain itu terjadi penyegeraan keuntungan dari harga jual meski tidak maksimal yang

---

<sup>7</sup>Ali Rizqan, *loc. cit*

<sup>8</sup>Hairan, *loc. cit*.

<sup>9</sup>Rachmat Riandy, *Account Officer Micro*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 18 Mei

pada akhirnya pula akan didapatkan kepercayaan dari nasabah. Di balik dampak sebelumnya tadi, terdapat akibat dari pelunasan lebih cepat ini yakni akhirnya tidak maksimal keuntungan (*out standing* berkurang), terganggu pencapaian target, nasabah hilang, dan juga terbuang waktu, tenaga, biaya dan lain-lain.<sup>10</sup>

Bagi nasabah, dengan dilakukannya potongan pelunasan, maka kepercayaan nasabah kepada bank meningkat. Selain itu, nasabah mendapatkan keuntungan dari potongan pelunasan, dan akan tercipta hubungan baik yang terjadi antara bank dengan nasabah,<sup>11</sup> tidak ada dampak negatif bagi nasabah, ketika melakukan pelunasan lebih cepat di Bank BRISyariah, bahkan nasabah mendapatkan potongan pelunasan dari sisa kewajiban cicilannya. Berbeda dengan bank konvensional sudah pasti jika nasabah melakukan pelunasan lebih cepat sudah pasti akan membayar sisa kewajiban pokok ditambah dengan sisa bunga serta mendapatkan pinalti yang berlipat.<sup>12</sup>

### C. Analisis Data

#### 1. Mekanisme Potongan Pelunasan dalam Pembiayaan *Murābahah* pada Bank BRISyariah KCP Kayu Tangi

Pengertian *murābahah* menurut Ahmad Ifham adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan dengan jelas barang

---

<sup>10</sup>*Ibid.*

<sup>11</sup>Ali Rizqan, *loc. cit.*

<sup>12</sup>Hairan, *loc. cit.*

diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu yang disebutkan.<sup>13</sup> Sesuai dengan pengertian *murābahah* menurut Ahmad Ifham, penerapan akad *murābahah* yang digunakan dalam pembiayaan konsumtif dengan menggunakan penerapan prinsip jual beli antara Bank BRISyariah dengan nasabah telah sesuai dengan pengoperasian akad *murābahah* yang benar, dimana bank membeli kebutuhan yang diperlukan nasabah kemudian secara prinsip menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin (keuntungan) yang disepakati antara bank dan nasabah.

Pada perjanjian *murābahah*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau ketentuan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. Sedangkan dalam teknik perbankan yang dilakukan oleh peneliti mewawancarai pimpinan cabang dan tim marketing (*AOM*) mengatakan akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut bank memberi barang yang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang

---

<sup>13</sup>Ahmad Ifham, *Bedah Akad Pembiayaan Syariah* (Depok: Herya Media, 2015), hlm.7.

kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.<sup>14</sup> Cara pembayaran pembiayaan konsumtif *murābahah* dilakukan secara tangguh, cicilan atau angsuran, karena pembiayaan konsumtif ini diperuntukkan untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhannya di mana nasabah tidak memiliki kemampuan finansial yang cukup untuk melakukan pembayaran secara tunai, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. *al-Bāqarah/ 2: 280*.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ.

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.<sup>15</sup>

Telah kita ketahui bahwa pengertian potongan pelunasan *murābahah* adalah pengurangan kewajiban pembeli akhir yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah sebagai pihak penjual. Maksudnya adalah Bank BRISyariah memberikan potongan harga atau muqasah dari sisa utang nasabah yang dilakukan pembiayaan secara angsuran/kredit. Jika nasabah melakukan pelunasan pada saat sebelum jatuh tempo atau pelunasan lebih awal dari jangka waktu yang sudah ditentukan.

Pada saat penandatanganan akad dijelaskan oleh pihak Bank bahwa “Harga jual adalah harga beli ditambah margin keuntungan bank yang

---

<sup>14</sup>Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2009), hlm. 57.

<sup>15</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur`an Keluarga dan Terjemah* (Bandung: CV Media Fitrah Rabbani), hlm. 47.

ditetapkan oleh bank dan disetujui atau disepakati oleh nasabah”. Jadi, ketika nasabah ingin melakukan percepatan pelunasan angsuran sebelum jatuh tempo, nasabah akan dibebani oleh total utang pokok dan margin yang belum dibayar. Dalam pembayaran angsuran pembiayaan yang dilakukan nasabah apabila nasabah ingin melakukan percepatan pelunasan, Bank BRISyariah memberikan ketentuan tersendiri yaitu memberikan potongan pelunasan atau *muqasah* dalam pembayaran pelunasan angsuran jika dilakukan pelunasan lebih cepat. Sesuai dengan Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam *Murābahah* yaitu: menjelaskan bahwa:

- a. Sistem pembayaran dalam akad *murābahah* pada lembaga keuangan syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dan nasabah.
- b. Bahwa dalam hal nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS sering diminta nasabah untuk memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran tersebut.

Ketentuan umum dalam putusan tersebut;

- a. Jika nasabah dalam transaksi *murābahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS dapat memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.

- b. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Seperti yang dijelaskan dalam fatwa bahwa dalam akad *murābahah* pembayaran pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara Bank BRISyariah dan nasabah serta jika nasabah melakukan percepatan pelunasan maka adanya potongan pelunasan merupakan kebijakan dari bank untuk memberikannya atau tidak.

Mekanisme potongan pelunasan yakni nasabah ke Bank BRISyariah terlebih dahulu. Kemudian bertemu dengan marketing (*AOM*) Bank BRISyariah. Selanjutnya nasabah mengajukan permohonan secara lisan maupun tertulis untuk melakukan pelunasan lebih cepat dari yang sudah diperjanjikan sejak akad pembiayaan *murābahah* kepada pihak marketing (*AOM*). Setelah itu marketing menyampaikan kepada pimpinan cabang pembantu. Pimpinan cabang yang menindak lanjuti apakah diberikan kebijakan dapat melakukan pelunasan lebih cepat atau tidak serta mendapatkan potongan dari sisa utangnya. Semua ini tergantung dari pimpinan cabang. Jika seandainya pimpinan membolehkan pelunasan lebih cepat dan mendapatkan potongan maka ada kebijakan dan pertimbangan dari banknya di antaranya adalah nasabah di katagorikan nasabah lancar ketika melakukan pembayaran selama pengangsuran dan termasuk nasabah yang mempunyai tabungan ataupun deposito. Maka biasanya bank memberikan izin pelunasan dan mendapatkan potongan

pelunasan. Namun jika nasabah melakukan pelunasan lebih cepat dikarenakan *take over* maka Bank BRISyariah membolehkan pelunasan awal namun tidak mendapatkan potongan dan nasabah akan membayar sisa utang seluruhnya.

Setelah keputusan dari pimpinan maka hasilnya akan disampaikan kembali kepada marketing (*AOM*) selanjutnya marketing (*AOM*) menyampaikan kepada nasabah, setelah itu nasabah membayar sisa utang baik langsung maupun ditransfer.

Berdasarkan kasus pelunasan lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan oleh Bank BRISyariah yang dilakukan nasabah bernama A K maka diketahui pelunasan dilakukan di bulan ke 11 dari jangka waktu 36 bulan. Pembayaran yang harus beliau lakukan adalah sebesar Rp. 402.453.144. Jumlah uang tersebut adalah jumlah yang sudah mendapatkan potongan atau diistilahkan *muqasah* dari pihak Bank BRISyariah. Sedangkan metode pencatatan akuntansinya adalah potongan diberikan pada saat pelunasan langsung.

Jurnal Bank BRISyariah

(Debit) Kas Rp. 402.453.144

(Debit). Keuntungan Tanguhan Rp. 63.496.581

(Kredit) Piutang *Murābahah* Rp. 377.699.061

(Kredit) Keuntungan *Murābahah* Rp. 88.250.664

Ketentuan potongan pelunasan pada *murābahah* adalah sebagai berikut: (1) Jika nasabah dalam transaksi *murābahah* melakukan pelunasan

pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad; (2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.<sup>16</sup>

Dengan teori potongan pelunasan pada keterangan diatas, maka apa yang dilakukan oleh Bank BRISyariah sejalan dengan poin (1) dan (2) dalam ketentuan potongan pelunasan.

Potongan pelunasan sesuai dengan Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002, bahwasanya tidak boleh diperjanjikan diawal akad, karena jika begitu maka dapat diasumsikan sama dengan bunga yang berarti *ribā*. Maka dari itu, potongan pelunasan merupakan hak prerogatif bank dalam memberikan kepada nasabah dengan demikian apa yang dilaksanakan oleh BRISyariah tidak bertentangan dengan prinsip syariah sesuai dengan fatwa DSN, dikarenakan ketika akad tidak ada diperjanjikan adanya potongan pelunasan. Namun saat nasabah ingin melakukan pelunasan dini, bank dapat melakukan pemotongan sesuai dengan pertimbangan dan keputusan dari manajemen bank.

## **2. Dampak potongan pelunasan bagi Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi.**

*Murābahah* merupakan produk pembiayaan yang secara transaksi memposisikan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli,

---

<sup>16</sup>Ahmad Ifham, “Potongan Pelunasan Pembiayaan *Murābahah* (Ini Lho Bank Syariah)”, dari <https://sharianomics.wordpress.com/2010/11/20/potongan-pelunasan-pada-murabahah/> (28 Mei 2016).

sehingga transaksi yang dilakukan pada produk ini adalah jual beli murni. Produk ini memiliki salah satu dasar hukum dari Surat *al-Baqarah* ayat 275 yang menerangkan bahwa riba itu haram dan berjual belilah yang dibolehkan oleh Allah SWT, selain itu Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 juga menetapkan keabsahan produk *murābahah* menjadi salah satu produk yang diperbolehkan pada perbankan syariah. Praktek yang biasa dilaksanakan pada perbankan syariah adalah, nasabah mengajukan permohonan berupa pembelian persediaan ataupun investasi kepada bank. Bank membelikan barang-barang yang dimohonkan oleh nasabah tersebut, kemudian kembali menjualnya kepada nasabah dan ditambah dengan margin keuntungan. Contohnya, nasabah ingin membeli rumah seharga Rp. 100 jt, sesuai dengan kesepakatan, bank membelikan rumah tersebut kepada developer seharga Rp. 100 jt kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan sebesar Rp. 50 jt, sehingga harga jual yang akan diberikan kepada nasabah menjadi Rp. 150 jt. Dari sisi perbankan, utang yang diakui oleh bank bukanlah Rp. 100 jt akan tetapi Rp. 150 jt, sesuai dengan akad *murābahah* (jual beli) yang disetujui pada awal.

Melalui Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 mengenai Potongan Pelunasan dalam *Murābahah*, DSN memberikan ketentuan bahwa pembiayaan dilunasi sebelum akad jatuh tempo, boleh diberikan potongan. Potongan yang diberikan kebijakannya diserahkan kepada masing-masing bank dengan catatan tidak boleh diperjanjikan

dalam akad. Hal ini menjadi sebuah solusi yang memberikan kenyamanan baik bagi nasabah maupun bagi bank. Bank sudah bisa memberikan potongan pelunasan, walaupun tidak dijanjikan di akad, hal ini sedikit memberikan ketenangan bagi nasabah yang akan bertransaksi dengan bank syariah. Pada bank konvensional, jika nasabah akan melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, maka bank tersebut akan memberikan finalti berupa pembebanan bunga dengan jumlah yang telah ditentukan. Hal ini sering terlihat pada skim kredit konsumtif yang diperuntukkan bagi pegawai/pekerja kantoran. Setelah dilunasi, biasanya nasabah akan mengambil kredit baru dengan jumlah besar, sehingga secara tidak langsung bank akan memperoleh keuntungan berlipat atas pelunasan yang dilakukan oleh nasabah tersebut.

Kelebihan pembiayaan *murābahah* dibandingkan dengan kredit konvensional adalah adanya kepastian jumlah pinjaman yang harus dibayarkan kembali. Besaran margin/keuntungan dalam *murābahah* tidak boleh dirubah oleh bank. Tidak seperti halnya bank konvensional dimana nasabah belum dipastikan jumlah akhir pokok dan bunga pinjaman akibat adanya pergerakan bunga akibat penyesuaian dengan suku bunga acuan/*floating rate*.

Pelunasan dini pada bank konvensional, maka bank akan memberikan finalti, dikarenakan itu sama saja dengan mengurangi keuntungan dari bank. Sebab bunga yang akan didapatkan dibulan-bulan berikutnya akhirnya tidak didapatkan oleh bank. Berbeda halnya dengan

bank syariah yang menggunakan akad jual beli. Pelunasan dini berarti menegerakan keuntungan yang didapatkan.

Penyesuaian margin dalam *murābahah* sebenarnya tetap dapat dirubah namun terbatas pada penurunan margin *rate*, kita menyebutnya *muqosah*. *Muqosah* adalah keringanan potongan yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang terbatas pada margin dan biaya pokok. *Muqosah* merupakan hak prerogatif bank meskipun dapat pula diminta oleh nasabah. Pemberian *muqosah* dapat dilakukan terhadap 2 kondisi, yaitu jika nasabah lancar dalam pembayaran kredit atau jika nasabah memang benar benar mendapat kesulitan dalam pembayaran cicilan/ bukan faktor kesengajaan.

Memang secara teoritis, dengan akad jual beli yang diberlakukan yang menimbulkan konsekuensi angsuran tetap maka sepertinya pelunasan dini tidak berpengaruh banyak kepada keuntungan bank. Namun hal demikian jika bank menerapkan metode angsuran *flate rate* (tetap), dengan melihat berbagai pertimbangan Bank BRISyariah menggunakan metode angsuran berupa *sliding rate* (menurun). Angsuran memang dengan nominal yang sama, namun lebih rinci pada nominal yang sama tersebut terdiri dari angsuran harga pokok dan margin yang turun naik. Pembayaran pokok setiap bulan naik, sedangkan pembayaran margin turun. Hal demikian dilakukan sebagai upaya pengendalian risiko kredit macet.

Dengan demikian, implikasi keberadaan sistem yang diterapkan menimbulkan dampak yang didapatkan oleh Bank BRISyariah dari potongan pelunasan antara lain terjadi penyegeraan keuntungan dari harga jual meski tidak maksimal yang pada akhirnya pula akan didapatkan kepercayaan dari nasabah.

Melihat apa yang terjadi pada Bank BRISyariah, maka pihak Bank BRISyariah berpendapat bahwa terdapat dampak negatif dari dilakukannya pelunasan dini oleh nasabah yang kemudian melalui hak prerogatif manajemen bank akan melakukan potongan pelunasan. Dampak yang dianggap Bank BRISyariah tidak menguntungkan mereka antara lain akibat dari pelunasan lebih cepat ini yakni akhirnya tidak maksimal keuntungan (*out standing* berkurang), terganggu pencapaian target, nasabah hilang, dan juga terbuang waktu, tenaga, biaya dan lain-lain.

Apa yang dianggap oleh Bank BRISyariah sebagai dampak negatif dalam pelunasan dini yang dilakukan oleh nasabah, menurut peneliti tidak seharusnya dianggap berdampak negatif. Pelunasan dini terjadi karena memang nasabah memiliki kemampuan untuk mempercepat pembayaran pembiayaan yang berlangsung. Dalam Islam sangat menganjurkan agar yang berhutang harus berupaya melunasi utangnya sesegera mungkin sekiranya telah mampu dan tidak dianjurkan menunda-nunda pembayaran. Sesuai dengan sabda Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Muslim dari Abu Hurairah:

## مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ

“Menunda pembayaran bagi orang yang mampu ialah kezaliman.”<sup>17</sup>

Maka dengan itu, bahwasanya pelunasan dini oleh nasabah merupakan suatu sikap yang baik dalam perspektif Islam, dikarenakan adalah bentuk implementasi dari hadis di atas. Jadi persepsi Bank BRISyariah tentang dampak negatif pelunasan dini tidaklah tepat.

---

<sup>17</sup>Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi* (Yogyakarta: t.p., 2012), hlm. 315; dikutip dalam Ṣaḥīḥ al-Bukhāriy, bab Matl al-Ghaniy zulm, no hadith. 2225, j. 8, Maktabah Shamilah: CD Room, hlm. 238. Lihat juga al-kahlany (t.t), op.cit., j. 3, hlm. 61