

---

## IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN MIKRO : PROSES OPERASIONAL BACK OFFICE DI BANK BSI KC MATARAM PEJANGGIK 2

**Nuryanti Agustina<sup>1</sup>**

Email : [a0c022139@student.unram.ac.id](mailto:a0c022139@student.unram.ac.id)

<sup>1</sup>DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

**Susi Retna Cahyaningtyas<sup>2</sup>**

Email: [susi\\_retnacahya@unram.ac.id](mailto:susi_retnacahya@unram.ac.id)

<sup>2</sup>DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

### ABSTRAK

Tujuan penyusunan Laporan Magang ini adalah untuk mengetahui implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro : proses operasional back office pada bank BSI KC Pejanganik 2. Tujuan ini dicapai dengan melakukan kegiatan magang selama 4(empat) bulan lamanya dengan melakukan aktivitas yang berkaitan pada bagian back office untuk dapat mengetahui secara langsung tentang cara administrasi data atau pengelolaan data nasabah dan mengetahui proses pembukuan berkas nasabah. Hasil yang didapatkan dapat menjelaskan bahwa pada Bank BSI menerapkan beberapa akad dan yang sering diterapkan yaitu akad murabahah. Akad murabahah atau yang kerap di sebut sebagai konsep jual beli yang dilakukan oleh bank syariah. Sedikit berbeda dengan bank konvensional,karna bank syariah tidak menerapkan uang muka dan bunga kepada nasabah melainkan margin. Margin bisa disebut sebagai pembagian hasil nasabah kepada bank atas usaha yang dibangun. Pada akad murabahah, back office mempunyai peran penting dalam mengelola dan memelihara data dan jaminan nasabah.

**Kata Kunci:** **Implementasi, Akad Murabahah, Pembiayaan Mikro, Proses Operasional**

### ABSTRACT

*The purpose of this Internship Report is to understand the implementation of the murabahah contract in microfinance: the back-office operational processes at BSI Bank, Pejanganik 2 Branch. This objective was achieved through a four-month internship, involving activities related to the back-office department. This allowed for direct exposure to data administration and customer data management, as well as the customer bookkeeping process. The findings demonstrate that BSI Bank implements several contracts, the most frequently used of which is the murabahah contract. The murabahah contract, often referred to as a buying and selling concept, is implemented by Islamic banks. It differs slightly from conventional banks in that Islamic banks do not charge down payments or interest to customers, but rather a margin. Margin can be defined as the distribution of profits from the customer's business to the bank. In the murabahah contract, the back office plays a crucial role in managing and maintaining customer data and collateral.*

**Keywords:** **Implementation, murabahah contract, microfinance, operational processes**

## PENDAHULUAN

Secara umum, Bank merupakan Lembaga keuangan yang menghimpun dana dari Masyarakat dan menyalurkannya Kembali dana tersebut ke Masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Bank konvensional dan bank syariah memiliki sistem yang berbeda. Yang mana bank konvensional berperan sebagai jembatan antara pemilik dana dan dunia usaha dan juga masih menjadi penyekat antara keduanya karena tidak ada *transferability risk* dan *return*. Tidak demikian halnya dengan system perbankan syariah. Pada bank syariah, bank menjadi manajer investasi, wakil, atau pemegang amanat dari pemilik dana atas investasi di sektor rill. Dengan demikian, seluruh keberhasilan dan resiko dunia usaha atau pertumbuhan ekonomi secara langsung di distribusikan kepada pemilik dana sehingga menciptakan suasana harmoni. Skema produk perbankan syariah secara alami merujuk kepada dua kategori kegiatan ekonomi,yakni produksi dan distribusi. Kategori pertama difasilitasi melalui skema *profit sharing (mudharabah)* dan *partnership (musyarakah)*, sedangkan kegiatan distribusi manfaat hasil-hasil produk dilakukan melalui skema *jual beli (murabahah)* dan *sewa menyewa (ijarah)*. Berdasarkan sifat tersebut, kegiatan Lembaga keuangan dan bank syariah dapat dikategorikan sebagai *investment banking* dan *merchant/commercial banking*. Artinya bank syariah dapat melakukan aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan aktivitas investasi (sektor rill) maupun di sektor moneter. Sektor rill dapat dilakukan dengan aktivitas pendanaan berbasis bagi hasil maupun dengan margin keuntungan untuk produk jual beli, sedangkan untuk sektor moneter, bank syariah melakukan aktivitas Tabungan atau deposito dengan mekanisme bagi hasil.

Salah satu produk unggulan yang menjadi andalan Bank BSI KC Pejanganik 2 adalah pembiayaan berbasis akad murabahah,yakni akad jual beli dimana bank membeli barang dari pihak ketiga dan menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak. Akad murabahah memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan nasabah, baik untuk pembiayaan konsumtif maupun produktif. Keunggulan akad ini terletak pada transparansi perhitungan harga pokok dan margin keuntungan. Dengan adanya pembiayaan berbasis akad Murabahah di Bank BSI KC Pejanganik 2 ini,tak sedikit nasabah yang berminat untuk melakukan transaksi di Bank ini dikarenakan pembiayaan nya yang memudahkan nasabah dan juga memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak yakni pihak Bank maupun nasabah.

Namun, untuk memastikan pelaksanaan akad murabahah berjalan sesuai dengan prinsip syariah dan ketentuan internal Bank, dibutuhkan dukungan proses operasional terutama di bagian Back Office. Sebagai mahasiswa magang yang ditempatkan dibagian Back Office di Bank BSI KC Pejanganik 2, penulis memiliki kesempatan untuk terlibat langsung dalam proses operasional yang mendukung implementasi akad murabahah seperti menginput data nasabah,melengkapi berkas pembiayaan, mencetak surat roya nasabah. Adapun tujuan yang dicapai dalam pelaksanaan Magang ini adalah untuk mengetahui implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro : proses operasional back office di Bank BSI KC Mataram Pejanganik 2.

## TINJAUAN LITERATUR

### Implementasi

Implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan. Pengertian implementasi menjelaskan bahwa implementasi itu bukan sekedar aktivitas saja, tetapi juga kegiatan terencana yang dilaksanakan dengan sungguh-sungguh. Oleh karena itu implementasi tidak berdiri sendiri tetapi dipengaruhi oleh objek berikutnya yaitu terlaksananya suatu program (Novan 2008)

Syaukani (2004) menuliskan bahwa rencana implementasi ialah alat manajemen yang menguraikan Langkah-langkah untuk mencapai tujuan atau sasaran. Rencana tersebut

---

menetapkan arah implementasi, membawa proyek dari sekedar ide menjadi tujuan yang terwujud. Rencana tersebut merupakan bentuk dokumentasi dan dapat menjadi bagian dari perjanjian Tingkat layanan.

Rencana implementasi mungkin berbeda tergantung pada produk, tetapi secara umum mencakup elemen-elemen berikut:

- 1) **Sasaran** ; ini adalah hasil akhir yang ingin dicapai suatu proyek. Langkah-langkah, aktivitas, dan tonggok-tonggok ini harus dicapai untuk mencapai sasaran.
- 2) **Kriteria keberhasilan** : para pemangku kepentingan, manajer proyek, dan pembuat kebijakan menggunakan kriteria ini untuk menentukan apakah suatu proyek telah selesai dan memuaskan.
- 3) **Rencana sumber daya** : ini menguraikan apa yang dibutuhkan tim untuk melaksanakan implementasi.
- 4) **Analisis resiko** : tim implementasi menggunakan analisis resiko untuk mengidentifikasi potensi masalah.
- 5) **Timeline** : timeline mencakup target waktu penyelesaian dan tenggat waktu untuk setiap tonggak pencapaian.

### **Tujuan Implementasi**

Tujuan dari implementasi adalah untuk memastikan bahwa rencana yang sudah disepakati bisa diterapkan dan membawa dampak yang positif. Tim yang berkaitan dengan perencanaan implementasi harus dapat menjawab hal-hal detail tentang suatu rencana yang akan diterapkan, sebelum akhirnya masuk ke fase eksekusi. Rencana implementasi akan menjadi kunci untuk menguraikan Langkah-langkah yang harus diambil tim untuk mencapai tujuan atau inisiatif Bersama (Usman 2002). Cara yang baik untuk mengetahui apakah rencana implementasi sudah efektif atau belum adalah dengan menyerahkan kepada seseorang di luar tim untuk menilai apakah mereka dapat memahami proyek secara keseluruhan. Rencana implementasi seharusnya tidak meninggalkan pertanyaan yang tidak terjawab.

### **Akad Murabahah**

Ilyas (2017) menjelaskan Akad Murabahah adalah salah satu akad dalam ekonomi syariah yang digunakan dalam transaksi jual beli. Secara umum, akad ini mengacu pada transaksi dimana penjual menyebutkan harga pokok suatu barang kepada pembeli dan menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati bersama. Proses jual beli ini dikenal juga dengan istilah *ba'i murabahah*. *Ba'i murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Ba'i murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan. Pada perbankan syariah, akad murabahah ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah itu ditentukan keuntungan yang ingin diperoleh (*require rate of profit*).

Murabahah adalah akad dalam syariah islam yang menetapkan harga produksi dan keuntungan ditetapkan bersama oleh penjual dan pembeli. Sehingga skema akad murabahah adalah transparasi penjual kepada pembeli. Pembiayaan murabahah membuat pembeli mengetahui harga produksi suatu barang dan besaran keuntungan penjual. Sedangkan akad murabahah dalam perbankan syariah yaitu perjanjian antara nasabah dan bank dalam transaksi jual beli dimana bank membeli produk sesuai permintaan nasabah, kemudian produk tersebut dijual kepada nasabah dengan harga lebih tinggi sebagai profit bank. Dalam hal ini, nasabah mengetahui harga beli produk dan perolehan laba bank (Rifa'i 2002)

Antonio (2019) menuliskan bahwa dalam praktiknya, akad murabahah adalah akad

yang memberikan kemudahan bagi perbankan syariah dalam proses perizinan dan pengawasan produk, membantu memudahkan pelaksanaan dan pengembangan produk oleh pelaku industri, serta memberikan kepastian hukum dan transparasi produk yang mendukung terciptanya market conduct yang dapat mempengaruhi prinsip perlindungan konsumen dalam layanan produk jasa perbankan syariah. Itu berarti sebuah transaksi jual beli amanah yaitu penjual memberikan transparansi terkait harga modal dan margin secara jelas serta jujur kepada pembeli.

### **Dasar Hukum Murabahah**

Dasar hukum murabah adalah dari Al-Qur'an dan ijma' para ulama. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/2000 mengenai murabahah adalah penjualan barang yang menekankan harga beli kepada pembeli dan pembeli bersedia membeli dengan harga lebih tinggi sebagai perolehan keuntungan penjual.

Ijma' para ulama ini mengikuti aturan yang telah disebutkan dalam Al-Qur'an. Adapun dasar hukum murabahah adalah Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29, Al-Baqarah ayat 275, Al-Ma'idah ayat 1, dan Al-Baqarah ayat 280.

### **Jenis-Jenis Murabahah**

#### **1. Murabahah dengan pesanan**

Jenis murabahah ini adalah murabahah dengan pesanan. Transaksi murabahah dengan pesanan dilakukan setelah produk yang dipesan pembeli diperoleh oleh penjual. Jadi skema akad murabahah adalah pembeli memesan barang terlebih dahulu kemudian penjual memproduksi atau membeli dari supplier, lantas dijual kepada pembeli dengan transparansi harga. (Rahman 2005)

#### **2. Murabahah tanpa pesanan**

Jenis murabahah ini adalah murabahah tanpa pesanan. Jenis akad ini merupakan transaksi murabahah dilakukan secara langsung tanpa menunggu pemesanan barang, karena produk telah tersedia. (Rahman 2005)

### **Pembiayaan Mikro**

Pembiayaan mikro secara luas berarti pembelanjaan/ financing, Latipurohmah, dkk (2020) menuliskan pembiayaan mikro yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh sebuah Lembaga pembiayaan (seperti bank syariah kepada nasabah). Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pengertian pembiayaan (pada Bank Syariah) menurut UU No. 10/1998 tentang perbankan : pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara antara bank dengan mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan syariah terbagi menjadi empat kategori, yaitu : pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad lengkap. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada peminjam dana (debitur) yang bekerja sebagai wiraswasta pemilik usaha atau pengusaha guna dana yang diberikan digunakan untuk modal kerja atau investasi yang terkait dengan usaha (Hirmawan, dkk 2023).

## Back office

Menurut Muhammad (2018), Back office merupakan bagian dari sebuah bank yang tidak berhadapan secara langsung dengan para klien. Biasanya pekerjaan back office adalah hal-hal yang berkaitan dengan aktivitas administrasi dan hal lainnya yang sifatnya akan membantu pekerjaan-pekerjaan front office. Dalam industri perbankan, terdapat kantor depan yang berisi penjualan, pemasaran, dan layanan pelanggan. Sementara itu, termasuk dalam back office adalah layanan administrasi dan support service. Walaupun keberadaannya tak terlihat, posisi back office nyatanya memainkan fungsi-fungsi penting bagi bisnis. Perannya sangat penting dalam memberikan dukungan pada front office dan kelancaran operasional Perusahaan.

Antonio (2019) menuliskan, seorang yang berperan dibagian back office untuk administrator data memiliki beberapa tugas,seperti :

### 1. Pengelolaan Data Nasabah

Administrasi data bertanggungjawab untuk merawat dan mengelola data nasabah. Ini mencakup memasukkan informasi baru, pembaruan data, dan memastikan keakuratan serta keamanan data pribadi nasabah.

### 2. Pembuatan dan Pemeliharaan Database

Menciptakan dan memelihara database yang efisien untuk menyimpan dan mengorganisir data nasabah serta data internal bank lainnya.

### 3. Pengarsipan dan Pencatatan Transaksi

Menangani proses pencacatan setiap transaksi yang dilakukan oleh nasabah. Ini melibatkan pemeliharaan catatan yang akurat dan lengkap untuk tujuan audit dan pelaporan.

### 4. Penyusunan Laporan Keuangan Internal

Berkontribusi dalam penyusunan laporan keuangan internal yang diperlukan oleh manajemen bank. Hal ini melibatkan analisis data keuangan untuk mendukung pengambilan Keputusan yang efektif.

### 5. Pemantauan Kepatuhan Data

Memastikan bahwa semua kegiatan yang terkait dengan data, termasuk pengelolaan dan penyimpanan, sesuai dengan regulasi dan kebijakan keamanan data yang berlaku

## METODE

Laporan magang ini dalam bentuk deskriptif. Kegiatan magang ini dilakukan selama 4 bulan, terhitungan mulai tanggal 21 Agustus 2024 sampai dengan tanggal 13 Desember 2024. Waktu kegiatan magang ini dilaksanakan harian disesuaikan dengan jam kerja yang ada pada BANK BSI PEJANGGIK 2 yaitu dimulai sejak pukul 08.00-17.00 WITA pada hari senin-jumat.

Kegiatan yang dilakukan penulis selama melakukan kegiatan magang secara garis besar berdasarkan program Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 2. Pada tahap pertama kegiatan penulis adalah perkenalan dengan Bapak Dasrizal selaku perwakilan dari kantor Bank BSI KC Pejanggik 2 dan para pegawai di Bank BSI KC Pejanggik 2 khususnya di bagian Back Office. Kegiatan ini dilakukan agar penulis secara pribadi dapat membina suatu kondisi kerja sama yang baik dengan para pegawai untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya secara maksimal.

Beberapa kegiatan yang dilakukan antara lain:

- 1) Serah terima mahasiswa magang
- 2) Perkenalan mahasiswa magang beserta arahan terkait sistem BSI
- 3) pengalokasian mahasiswa magang ke masing- masing bagian yang akan ditugaskan

- penulis mendapatkan di bagian back office.
- 4) Meregister berkas pembiayaan mikro nasabah
  - 5) Memisahkan berkas pembiayaan mikro dan mencocokkan SP3 pada jaminan
  - 6) Meinput BAST(Berita Acara Serah Terima) pembiayaan mikro dan mencetak sertifikat jaminan
  - 7) Meregister berkas pembiayaan mikro nasabah
  - 8) Memisahkan berkas pembiayaan mikro dan mencocokkan SP3 pada jaminan
  - 9) Mencocokkan SP3(Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan) nasabah pada sertifikat
  - 10) Scane berkas pembiayaan mikro
  - 11) Mencatat/mengisi checklist sesuai dengan berkas pembiayaan mikro
  - 12) Mengambil surat jaminan ke BFO(Branch Financing Operation)
  - 13) Input target obligasi
  - 14) Input roya nasabah,lampiran 13
  - 15) Scane roya,SHM,A PHT,SHT,surat pelunasan,da n lampiran 13
  - 16) Mencari berkas pembiayaan mikro sesuai lampiran sampling nasabah
  - 17) Rekap jaminan di hanasah
  - 18) Input no polis nasabah ditarget ass oktober 2024 mikro
  - 19) Verifikasi aplikasi Beyond BSI ke nasabah di Kantor Bawaslu dan Rumah Sakit Islam Siti Hajar Mataram
  - 20) Pelepasan Mahasiswa Magang di Bank BSI KC Pejanganik 2

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) diakui atau tidak memiliki andil dan peran penting dalam meningkatkan roda perekonomian negara. Keterbatasan modal ini tentu saja berpengaruh pada Tingkat produksi yang terbatas pula. Kosekuensinya, produktivitas UMKM tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Atas permasalahan modal yang dihadapi pelaku UMKM ini, pemerintah memberi solusi berupa penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR). Selain KUR, ada pula kredit lain yang di peruntukkan bagi pelaku usaha kecil yakni Usaha Mikro. Kedua jenis kredit tersebut merupakan pinjaman lunak yang diperuntukkan bagi para pelaku UMKM yang memiliki kelayakan usaha tapi modal terbatas.

Berikut perbedaan KUR dan Usaha Mikro :

- a) KUR (Kredit Usaha Rakyat)

KUR adalah produk program pemerintah diperuntukkan bagi usaha mikro, kecil dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah dan Ijarah.

**Tabel 1. skema KUR**

	<b>KUR Super Mikro</b>	<b>KUR Mikro</b>	<b>KUR Kecil</b>
<b>Plafon</b>	s.d.10 juta	>10 juta-100 juta	>100 juta-500 juta
<b>Akad</b>	Murabahah dan Ijarah	Murabahah dan Ijarah	Murabahah dan Ijarah
<b>Lama Usaha</b>	Minimal 6 bulan	Minimal 6 bulan	Minimal 6 bulan
<b>Agunan</b>	Tanpa agunan	Tanpa agunan	Dengan agunan
<b>Margin</b>	Setara 3%	Setara 6%	Setara 6%
<b>Tujuan</b>	Modal kerja atau investasi	Modal kerja atau investasi	Modal kerja atau investasi

<b>Tenor</b>	36 bulan (modal kerja) 60 bulan (investasi)	36 bulan (modal kerja) 60 bulan (investasi)	36 bulan (modal kerja) 60 bulan (investasi)
--------------	--	--	--

Skema diatas menjelaskan bahwa pembiayaan mikro dibagi menjadi tiga macam, yaitu KUR super mikro, KUR mikro, dan juga KUR Kecil. Bagi nasabah yang melakukan pembiayaan sampai dengan 10 juta maka dikategorikan ke dalam pembiayaan KUR super mikro, yang mana pada pembiayaan ini terdapat ketentuan yaitu : dilakukan dengan akad Murabahah atau Ijarah, lama usaha minimal 6 bulan, tanpa agunan atau tanpa pengikat, marginnya setara 3%, tujuan dilakukannya pembiayaan ini ialah untuk modal kerja atau investasi, dan tenor atau jangka waktunya 36 bulan untuk modal kerja dan 60 bulan untuk investasi.

Kemudian, bagi nasabah yang melakukan pembiayaan di nominal 11 juta sampai dengan 100 juta maka dikategorikan ke dalam pembiayaan KUR mikro, yang mana pada pembiayaannya ini terdapat ketentuan yaitu : dilakukan dengan akad murabahah atau ijarah, lama usaha minimal 6 bulan, tanpa agunan atau tanpa pengikat, marginnya setara 6%, tujuan dilakukannya pembiayaan ini ialah untuk modal kerja atau investasi, dan tenor atau jangka waktunya 36 bulan untuk modal kerja dan 60 bulan untuk investasi.

Bagi nasabah yang melakukan pembiayaan di nominal 101 juta sampai dengan 500 juta, maka dikategorikan ke dalam pembiayaan KUR kecil. Yang mana pada pembiayaannya ini terdapat ketentuan yaitu ; dilakukan dengan akad murabahah atau ijarah, lama usaha minimal 6 bulan, adanya agunan atau pengikat (berupa Sertifikat Hak Milik, Buku Pemilik Kendaraan Bermotor, atau lain sebagainya), margin setara 6%, tujuan dilakukannya pembiayaan ini ialah untuk modal kerja atau investasi, dan tenor atau jangka waktunya 36 bulan untuk modal kerja dan 60 bulan untuk investasi.

b) BSI Usaha Mikro

BSI Usaha Mikro adalah produk pembiayaan diperuntukkan bagi usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah dan MMQ(Musyarakah Mutanaqishah).

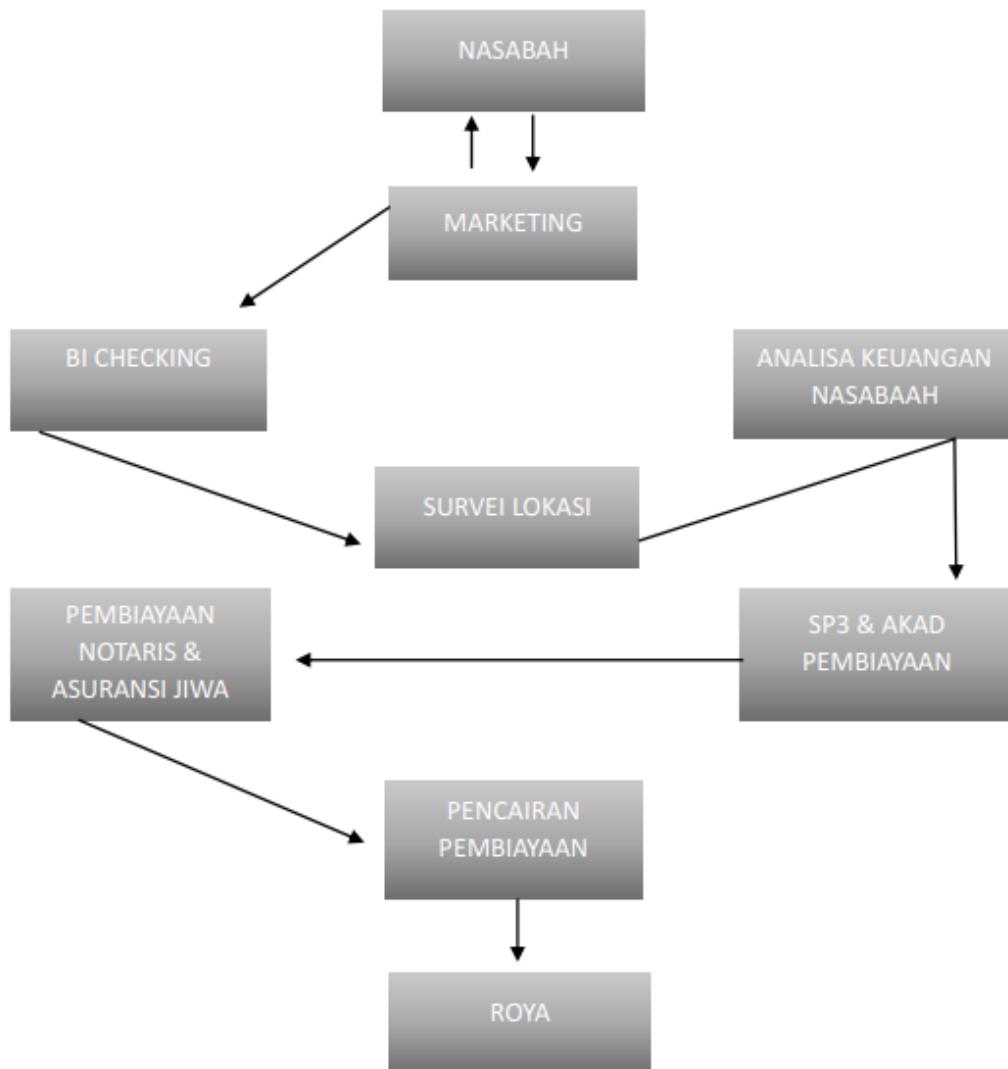
**Tabel 2. skema BSI Usaha Mikro**

	<b>Usaha Mikro Tanpa Agunan</b>	<b>Usaha Mikro Beragunan</b>
<b>Plafon</b>	5 juta-25 juta(optional)	>25 juta
<b>Akad</b>	Murabahah (jual-beli)	Murabahah dan MMQ
<b>Lama Usaha</b>	24 bulan	Berjalan 12 bulan
<b>Agunan</b>	Tanpa agunan	BPKB dan SHM
<b>Tujuan</b>	Modal kerja atau investasi	Modal kerja atau investasi
<b>Tenor</b>	6 bulan-60 bulan	6 bulan-60 bulan

Skema diatas menjelaskan bahwa BSI Usaha Mikro memiliki dua macam, yaitu usaha mikro tanpa agunan dan usaha mikro beragunan. Untuk usaha mikro tanpa agunan memiliki beberapa ketentuan, seperti : plafonnya dari 5 juta sampai dengan 25 juta tetapi ini bersifat optional atau tidak tetap karena ketentuan ini bisa saja berubah sesuai dengan ketentuan aturan bank dalam pembiayaan, kemudian akad yang dilakukan ialah murabahah, lama usahanya 24

bulan, tanpa agunan atau tanpa pengikat, tujuan pembiayaan ini ialah untuk modal kerja atau investasi, dan tenor atau jangka waktu pembiayaannya dikisaran 6 sampai dengan 60 bulan. Usaha mikro beragunan juga memiliki beberapa ketentuan, seperti : plafonnya dimulai dari atas 25 juta, akad yang digunakan yaitu murabahah atau Musyarakah Munaqishah, lama usahanya berjalan 12 bulan, agunan yang digunakan yaitu Sertifikat Hak Milik(SHM) atau Buku Pemilik Kendaraan Bermotor(BPKB), tujuan dilakukannya pembiayaan ini ialah untuk modal kerja atau investasi, dan tenor atau jangka waktu yang sudah ditentukan yaitu 6 bulan sampai dengan 60 bulan.

**Berikut uraian dan penjelasan pada tahapan terjadinya akad murabahah:**



**Gambar 1. Rangkaian Tahapan Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro**

### 1. Target Marketing/Nasabah

Sebelum memasuki tahap-tahap selanjutnya, pasti yang paling utama adalah adanya target marketing/nasabah yang dituju, adanya nasabah bisa dengan marketing yang mencari calon nasabah atau bisa juga nasabah yang mendatangi bank secara langsung. Jika nasabah sudah ada maka tindak lanjutnya membicarakan tujuan nasabah melakukan

pembiayaan mikro di bank BSI. Jika sudah di sepakati maka nasabah akan melengkapi data dirinya pada beberapa formulir yang telah disediakan oleh Bank BSI Mataram Pejanggik 2 seperti data pemohon dan rencana barang yang di beli(RAB). Nasabah juga akan di minta untuk photocopy KTP, Kartu Keluarga (KK), Akta Nikah, BPJS, dan NPWP.

## 2. BI Checking

BI Checking adalah sebuah system yang merekam semua transaksi kredit yang dimiliki oleh seluruh Masyarakat Indonesia. Data yang masuk ke dalam system ini antaranya adalah identitas nasabah, agunan yang diserahkan nasabah dan Riwayat pembayaran atau kolektibilitas nasabah tersebut.

Nah, kenapa pada akad murabahah ini penting adanya BI Checking? pastinya sangat penting karna pada BI Checking ini bank dapat melihat apakah nasabah tersebut baik atau tidak untuk diberikan pinjaman tersebut. Baik tidaknya dapat di lihat apakah nasabah tersebut mempunyai tunggakan kredit sebelumnya atau tidak. Jika nasabah di nyatakan tidak memiliki kecacatan pembiayaan maka bank dapat menerima pinjaman nasabah tersebut.

## 3. Survei Lokasi

Pihak Bnak BSI(marketing) akan melakukan survey ke lokasi nasabah yang akan digunaakan untuk usahanya tersebut. Adanya survey ini dilakukan agar pihak bank dapat menganalisa keuangan pada pembiayaan yang dilakukan sehingga dapat menentukan berapa lama tenornya, berapa marginya, dan berapa angsuran yang akan di bayarkan nasabah kepada bank.

## 4. Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) Dan Akad Pembiayaan

### a. SP3

Setelah dilakukannya BI Checking dan survey, dapat dinyatakan bahwa nasabah tersebut dapat melakukan pinjaman pada bank, maka tahap selanjutnya ialah pembuatan atau pencetakan SP3 oleh Marketing. Dalam SP3 terterah berbagai informasi seperti nama nasabah terkait, struktur fasilitas (Murabahah), tujuan penggunaan, harga beli, margin, harga jual, biaya (administrasi, asuransi jiwa, dan notaris), dan jangka waktu. Kemudian terterah juga pengikat (jenis agunan seperti jaminan sertifikat ataupun BPKB). Nominal >100 juta akan menggunakan sertifikat jaminan atau BPKB untuk pengikatanya. Adanya jaminan ialah agar jikalau suatu saat nasabah mengalami kendala dalam pembayaran angsuran kepada bank dan tidak ada solusi, maka bank akan mengambil kendali menjualkan jaminan tersebut melalui notaris atas kesepakatan nasabah dan pihak bank terlebih dahulu untuk menutupi kerugian pada bank dan hasilnya akan dibagi rata kepada bank dan nasabah tersebut.

Jika SP3 telah dicetak maka marketing akan mengajukan dan menjelaskan pada nasabah terkait bagaimana proses pembiayaan pada Bank BSI Pejanggik 2. jika nasabah menyetujui maka akan di tanda tangani.

### b. Akad Pembiayaan

Setelah proses SP3 dilakuakan dan disepakati maka selanjutnya akan diterbitkan akad pembiayaan oleh marketing yang akan di sepakati kembali dengan nasabah. Yang mana pada akad pembiayaan tersebut berisi tentang persetujuan pembiayaan murabahah yang akan dilakukan, perjanjian, peraturan bank BSI yang sudah tertera,

adanya sanksi jika nasabah tidak melakukan sesuai dengan yang tertera di akad, dan lain sebagainya. Kemudian jika sudah disepakati oleh kedua pihak (nasabah dan marketing) maka akan ditanda tangan.

#### **5. Pembiayaan Notaris dan Asuransi Jiwa**

Pembiayaan notaris dan juga asuransi jiwa harus dibayarkan oleh nasabah sebelum disahkan nya atau dicairkan kan pembiayaan tersebut. Adanya pembiayaan notaris ini sangat penting untuk pembiayaan ini kaarna syarat untuk menerbitkan nya sertifikat jaminan nasabah yang memiliki pembiayaan di atas 100 juta.

#### **6. Pencairan Pembiayaan**

Jika semua tahaapan sudah di sahkan atau ditetapkan, dari BI Checking hingga pembayaran asuransi jiwa, kemudian tahap selanjutnya ialah pembiayaan nasabah akan di cairkan oleh back office melalui program yang sudah ditetapkan oleh bank BSI. Satu bulan kedepan setelah pencairan pembiayaan di lakukan, barulah nasabah mulai melakukan angsuran setiap jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan di awal dengan pihak bank.

#### **7. Roya**

Roya ialah tahapan terakhir pada pembiayaan. Jika nasabah telah melaksanakan semua kesepakatan atau perjanjian sepertimana di awal akad dengan baik dan tidak ada kendala dalam pembayaran angsuran hingga jatuh tempo usai, maka nasabah akan di infokan oleh marketing yang menangani nya untuk pengambilan jaminan kemudian back office akan mencetak surat roya nasabah. Roya adalah surat untuk melepaskan Surat Kuasa Membebankan Hak Tanggungan (SKMHT) yang sudah dilakukan oleh notaris. Jadi nasabah akan menuju ke Badan Pertanahan Nasional (BPN) untuk melepaskan SKMHT yang sudah dilakukan notaris di awal akad.

Fungsi adanya surat roya pada penutupan pembiayaan ialah agar jikalau suatu saat nasabah tersebut ingin melakukan pembiayaan lagi di bank tersebut atau di bank lainnya maka tidak akan ada kendala atau bisa melakukan pembiayaan lagi karena tidak ada pengikat jaminan di bank lain.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian pada saat pelaksanaan magang dan pembahasan di atas, maka penulis dapat menarik kesimpulan. Akad murabahah diterapkan sebagai skema pembiayaan mikro dengan prinsip jual beli yang sesuai dengan syariat Islam. Bank Syariah Indonesia (BSI) menjalankan akad ini melalui prosedur yang transparan, dimana harga pokok dan margin keuntungan disepakati di awal antara pihak bank dan nasabah. Hal ini memberikan kepastian bagi kedua belah pihak serta meminimalkan risiko penyalahgunaan akad.

Pada Bank BSI untuk pembiayaan mikro terdiri dari dua macam yaitu KUR(Kredit Usaha Rakyat) Mikro dan juga BSI Usaha Mikro. Yang mana KUR Mikro ialah produk program pemerintah diperuntukkan bagi usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah dan Ijarah, KUR Mikro dibagi menjadi 3 yaitu KUR Super Mikro, KUR Mikro, dan KUR Kecil. Sedangkan BSI Usaha Mikro ialah produk pembiayaan diperuntukkan bagi usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah dan MMQ(Musyarakah Mutanaqishah), BSI Usaha Mikro dibagi menjadi 2 yaitu Usaha Mikro Tanpa Agunan dan Usaha Mikro Beragunan. Secara proses, langka-langkah untuk merealisasi pembiayaannya sama saja, hanya berbeda di persyaratan yang harus dipenuhi.

## Saran

Hasil laporan ini dapat menjadi referensi untuk mengevaluasi dan menyempurnakan kebijakan dalam mendukung implementasi akad murabahah pada pemberian mikro. Saran yang ingin penulis sampaikan kepada PT. Bank BSI KC Mataram Pejanganik 2 sebagai berikut :

1. Penguatan Pengawasan dan Monitoring

Bank disarankan untuk memperkuat sistem monitoring terhadap pemberian mikro berbasis akad murabahah. Pengawasan yang baik akan membantu mengidentifikasi risiko seperti kredit macet lebih dini dan memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah.

2. Peningkatan Pemahaman Nasabah

Diperlukan sosialisasi dan edukasi yang lebih intensif kepada calon nasabah mengenai mekanisme akad murabahah. Bank dapat menyelenggarakan program literasi keuangan syariah untuk memastikan nasabah memahami kewajiban, struktur pembayaran, dan prinsip syariah yang mendasari akad tersebut.

3. Peningkatan Transparansi dan Akuntabilitas

Disarankan agar bank meningkatkan transparansi dalam penyusunan margin keuntungan pada akad murabahah. Dengan adanya penjelasan rinci dan terbuka terkait perhitungan margin, kepercayaan nasabah terhadap produk pemberian mikro akan meningkat.

4. Penguatan Peran Back Office dalam Mencapai Kinerja Optimal

Bank BSI dapat memanfaatkan teori-teori terkait peran back office sebagai pendukung utama dalam mencapai kinerja optimal. Hal ini mencakup peningkatan peran back office dalam memastikan transparansi, validasi yang akurat, dan pengelolaan risiko operasional dalam akad murabahah.

## REFERENSI

- A Muhammad, 2018, *“Bank Syariah : Teori, Praktik, dan Perannya”*, Yogyakarta, UPP STIM YKPN
- Antonio Syafii Muhammad, 2019, *“Bank Syariah dari teori ke praktik”*, Depok, Gema Insani
- D. Himmawan, S. Suharmono, U. Permana, & A. Dewi, 2023, *“Implementasi Akad Murabahah pada Pemberian Mikro di Bank Syariah Indonesia Indramayu KCP Seprapto”*, JSEF: Journal of Sharia Economics and Finance, 2(1), 12- 19, <https://doi.org/10.31943/jsef.v2i1.12>
- F. Latipurohmah, M. C. Sucipto, & R. Nurhayati, 2020, "Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Pemberian Mikro di Bank BRI Syariah Kcp Subang", EKSISBANK (Ekonomi Syariah Dan Bisnis Perbankan), 4(2), 188- 200, <https://doi.org/10.37726/ee.v4i2.89>
- F. Rahman, 2005, *“Konsep Murabahah Dalam Sistem Perbankan Islam”* Jakarta, PT Gramedia
- Kasmir.2015, *”Manajemen Perbankan”*, Depokk, PT Rajagrafindo Persada
- Machmud Amir dan Rukmana, 2010, *“Bank Syariah teori,kebijakan,dan studi empiris di Indonesia”*, Jakarta, PT Gelora Aksara Pratama
- M. Novan, 2008, *“Implementasi Pembangunan Infrastruktur Desa Dalam penggunaan Dana Desa Tahun 2007 (Studi) Desa Ongkaw II Kec Sinonsayang Kab Minahasa*

*Selatan” Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan. Vol.*

R Ilyas, 2017, *”Konsep Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah”*, Asy- Syar’iyyah:Jurnal Ilmu Syariah Dan Perbankan Islam, Halaman 121-142

Rifa’I Moh., 2002, *”Konsep Perbankan Syariah”*, Semarang, CV Wicaksana, 61 Karim Adiwarman, 2004, *”Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan”*, Jakarta, PT Rajagrafindo

Sumber data : Hasil Wawancara Dengan Bapak Utama Gune Sakti, Ibu Lale Sauvia Tresna Dewi, dkk, Bank BSI KC Mataram Pejanggik 2

Syaukani. 2004 : 295. Artikel definisi tentang Implementasi menurut ahli,  
<https://kbbi.web.id/penerapan>

Usman Nurdin, 2002, *”Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum”*, Bandung, CV Sinar Baru