

BAB III

PROFIL DAN TINJAUAN UMUM PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA

MURABAHAH BIL WAKALAH PT. BANK MUAMALAT INDONESIA

CABANG SUNGKONO SURABAYA

A. Profil Bank Muamalat Indonesia

1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat.⁸⁵

Terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.⁸⁶

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syari'ah pertama

⁸⁵ Tim Penyusun, *Profil Bank Muamalat Indonesia* (Jakarta: BMI, 2000), 1.

⁸⁶ Ibid

dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat.⁸⁷ Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syari'ah secara murni.⁸⁸

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat

⁸⁷ Ibid, 2.

⁸⁸ Ibid.

sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.⁸⁹

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syari'ah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syari'ah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syari'ah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga

⁸⁹ Profil Bank Muamalat, <http://www.muamalatbank.com/home/about/profile>, diakses 14 April 2014.

pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).⁹⁰

2. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia⁹¹

Visi

Menjadi bank syari'ah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar nasional.

Misi

Menjadi Role Model Lembaga Keuangan Syari'ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.

3. Lokasi Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Sungkono Surabaya terletak di Jalan Mayjen Sungkono No.107 Surabaya. Kantor cabang ini merupakan

⁹⁰ Ibid.

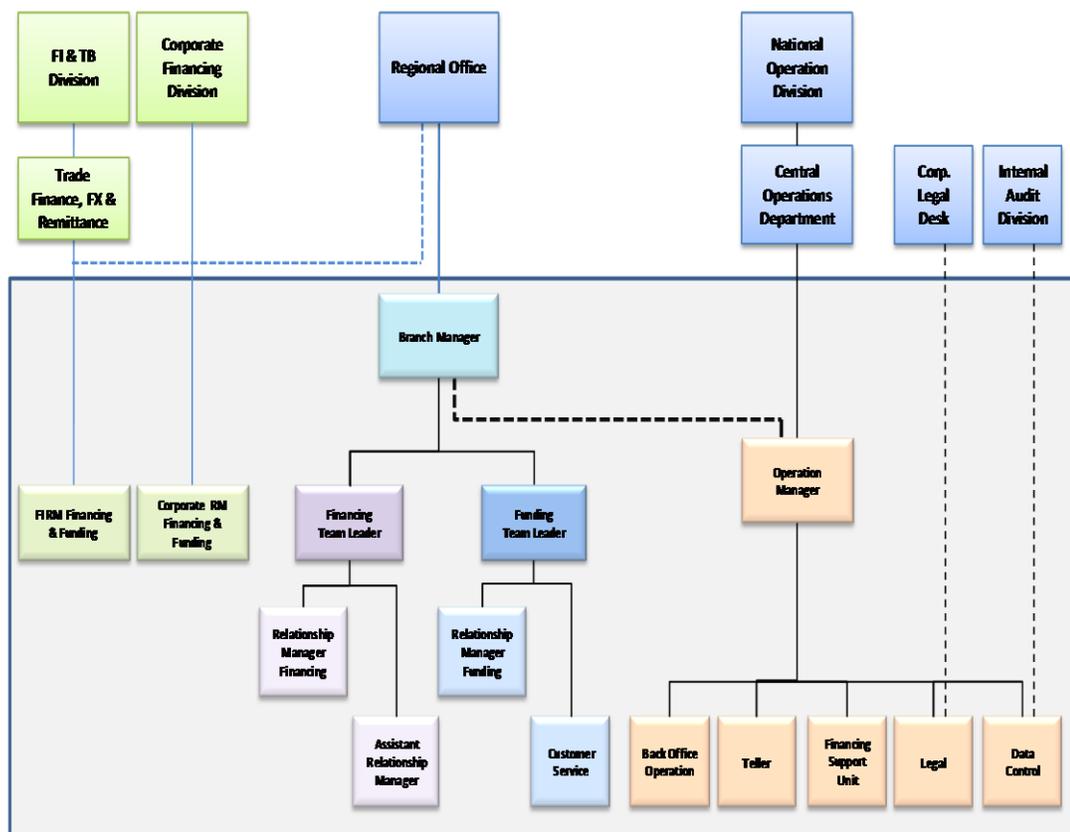
⁹¹ Ibid.

kantor cabang yang menangani nasabah *corporate* (perusahaan). Cabang Bank Muamalat di Surabaya selain di Jalan Mayjen Sungkono juga terdapat di Jalan Raya Darmo No.81 dan Jalan KH. Mas Mansyur No.147. Cabang ini menangani nasabah *retail* (skala kecil).

4. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia

Gambar 1.1

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk.



5. Deskripsi Pekerjaan Bank Muamalat

a. *Area Manager*

Melaksanakan pengembangan jaringan dan bisnis-bisnis kantor cabang di bawah koordinasinya dengan melakukan supervisi dan monitoring serta berbagai inisiatif dalam rangka mencapai sasaran target financial dan non financial yang telah ditetapkan dalam rangka mencapai visi dan misi muamalat

b. *Branch Manager*

Mensupervisi, mengoordinir, dan memonitor serta mengarahkan seluruh kegiatan operasional cabang, pemasaran, dan pengembangan cabang guna menjamin tercapainya target anggaran cabang baik secara kuantitatif maupun kualitatif

c. *Operasional Manager*

Bertanggung jawab terhadap kelancaran rutinitas operasional cabang yang terkait dengan layanan yang diberikan oleh teller kepada non nasabah maupun nasabah, baik yang datang secara langsung maupun melalui telepon. Bertanggung jawab terhadap kelancaran rutinitas administrasi dan operasional cabang yang terkait dengan aktivitas *Back Office*, *Branch Office*, Support pembiayaan, termasuk diantaranya pendokumentasian, melakukan analisa dan penyajian laporan-laporan pendukung.

d. *Relationship Manager Funding*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk penanaman dana di BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon; guna memastikan calon nasabah mengerti tentang produk tersebut dan prosedur pengajuan permohonannya.

e. *Relationship Manager Financing*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk pembiayaan BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon; guna memastikan calon nasabah mengerti tentang produk pembiayaan serta prosedur pengajuan permohonannya.

f. *Assistant Relationship Manager Financing*

Membantu tugas *Relational Manager Financing*.

g. *Customer Service*

Memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk dan layanan BMI serta memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah terkait dengan produk dan layanan BMI.

h. *Back Office*

Mengelola pelaksanaan kliring yang meliputi transfer kliring masuk/keluar, transaksi setoran kliring/tarikan kliring, berikut pembuatan/ pengisian form-form kliring, ikut dalam proses kliring di Bank Indonesia bersama Bank-bank peserta kliring lainnya untuk memastikan bahwa lalu lintas pembayaran giral antar bank berjalan lancar, efektif, efisien serta sesuai prosedur perusahaan dan prosedur Bank Indonesia yang berlaku.

i. *Teller*

Melayani transaksi tunai maupun non tunai, dalam mata uang rupiah dan valas.

j. *Financing Support Unit*

Melaksanakan pembukuan pembiayaan yang meliputi *dropping*, angsuran dan pelunasan pembiayaan nasabah untuk memastikan hak dan kewajiban nasabah telah dijalankan tepat waktu dan tepat jumlah.

k. *Legal*

Melakukan analisa ditinjau dari aspek hukum berupa analisa yuridis dan opini legal atas nasabah dan calon nasabah, termasuk analisa dokumen pembukaan rekening giro, guna menjamin aspek legalitas nasabah dan tindakan hukum yang akan dilakukan sesuai dengan persyaratan dan memenuhi ketentuan hukum yang berlaku.

1. *Data Control*

- 1) Memastikan bahwa kegiatan operasional bagian-bagian terkait telah dilakukan sesuai dengan *standar operasional prosedur* serta *instruksi intern* yang telah ditetapkan sehingga dapat dihasilkan informasi yang akurat tentang kondisi bank.
- 2) Sebagai “*financial management*” di cabang yang meliputi “*operational quality assurance, cost control dan reconcillation monitoring*”
- 3) Menjalankan tugasnya sesuai dengan *job description*

m. *BPC (Bill Processing Center)*

Menangani transaksi yang dilakukan oleh nasabah terkait dengan pembukaan L/C serta melakukan pengawasan terhadap pembukaan L/C.

6. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia⁹²

a. Pendanaan

1) Giro Wadiah

- a) Giro Muamalat Attijary iB
- b) Giro Muamalat Ultima iB

Produk giro berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi

⁹² Profil Bank Muamalat, <http://www.muamalatbank.com/home/about/profile>, diakses 14 April 2014.

kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

2) Tabungan

a) Tabungan Muamalat

Tabungan syari'ah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan nasabah, memberikan akses muda, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/Debit yaitu Shar-E Regular dan Shar-E Gold.

b) Tabungan Muamalat Dollar

Tabungan syari'ah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

c) Tabungan Haji Arafah

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi nasabah muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji.

d) Tabungan Haji Arafah Plus

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi nasabah muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji secara reguler maupun plus.

e) Tabungan Muamalat Umroh

Tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu nasabah mewujudkan impian untuk berangkat beribadah Umroh.

f) TabunganKu

Tabungan syari'ah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi nasabah dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

g) Tabungan iB Muamalat Rencana

Rencana dan impian di masa depan yang ingin kita wujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan pensiun/hari tua, biaya perjalanan wisata/ibadah, biaya pernikahan, biaya uang muka rumah/kendaraan, serta rencana atau impian lainnya. Tabungan untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip syari'ah.

h) Tabungan Muamalat Prima iB

Tabungan prioritas yang didesain bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

3) Deposito

a) Deposito Mudharabah

Deposito syari'ah dalam mata uang Rupiah dan Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah.

b) Deposito Fulinves

Deposito syari'ah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi nasabah.

c) Nisbah dan Hi-1000

d) Tarif

b. Pembiayaan

1) Konsumen

a) KPR Muamalat iB

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah (*ready stock*/bekas), apartemen, ruko, rukan, kios, maupun pengalihan *take-over* KPR dari bank lain.

b) Auto Muamalat

Auto muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan *Al Ijarah Indonesia Finance*.

c) Dana Talangan Posi Haji

Dana Talangan Porsi Haji adalah pinjaman yang ditujukan untuk membantu nasabah mendapatkan porsi keberangkatan haji lebih awal, meskipun saldo tabungan Haji nasabah belum mencapai syarat pendaftaran porsi.

d) Pembiayaan Muamalat Umroh

Pembiayaan umroh muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan impian nasabah untuk beribadah umroh dalam waktu yang segera.

e) Pembiayaan Anggota Koperasi

Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/guru/PNS (*selaku end user*) melalui koperasi.

2) Modal Kerja

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha nasabah sehingga

kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha nasabah akan terjamin.

b) Pembiayaan LKM Syari'ah

Pembiayaan Modal Kerja Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Syari'ah adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM Syari'ah (BPRS/BMT/Koperasi) yang hendak meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portofolio pembiayaan kepada nasabah atau anggotanya.

c) Pembiayaan Rekening Koran Syari'ah

Pembiayaan Rekening Koran Syari'ah adalah produk pembiayaan khusus modal kerja yang akan meringankan usaha nasabah dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan.

3) Investasi

a) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha nasabah sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah anda susun.

b) Pembiayaan Hunian Syari'ah Bisnis

Pembiayaan Hunian Syari'ah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha nasabah untuk membeli,

membangun atau merenovasi properti maupun pengalihan *take-over* pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis nasabah.

B. Tinjauan Umum Produk Pembiayaan Modal Kerja

1. Produk Pembiayaan Modal Kerja

Bank Muamalat merupakan salah satu lembaga keuangan yang dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah. Bank Muamalat adalah salah satu lembaga keuangan yang memiliki fungsi menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan dana masyarakat. Kegiatan mengumpulkan disebut *funding* dan kegiatan menyalurkan dana masyarakat disebut *lending*.⁹³

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan antarlain yaitu untuk peningkatan produksi, baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi).

Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah akad *murābahah*. Produk pembiayaan yang menggunakan akad *murābahah* adalah upaya yang dilakukan Bank Muamalat dalam rangka membantu nasabah untuk memperoleh kemudahan dalam menjalankan dan

⁹³ Muhammad Sulton, *Wawancara*, Surabaya, 03 April 2014.

mengembangkan usaha nasabah. Penerapan akad *murābahah* untuk penyaluran pembiayaan modal kerja di Bank Muamalat dilakukan dengan akad *murābahah* yang disertai dengan akad *wakālah* kepada nasabah untuk membeli barang, dalam hal ini bank hanya bertindak sebagai lembaga intermediasi atau penyalur pembiayaan.

2. Ketentuan dan Persyaratan Calon Nasabah

a. Persyaratan individu⁹⁴

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga
- 3) Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
- 4) Fotocopy NPWP
- 5) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai atau karyawan)
- 6) Laporan keuangan atau laporan usaha 2 tahun terakhir
- 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan atau statement giro 6 bulan terakhir
- 8) Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- 9) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/BPKB/Bilyet deposito/dll)
- 10) Bukti-bukti purchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.

⁹⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Pembiayaan* (Jakarta: BMI, 2011)

- b. Persyaratan institusi atau perusahaan⁹⁵
- 1) Surat permohonan pembiayaan dari manajemen atau pengurus
 - 2) NPWP institusi yang masih berlaku
 - 3) Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) dan pegesahannya
 - 4) Izin-izin usaha : SIUP, TDP, SKD, SITU, dan lainnya (jika dibutuhkan) yang masih berlaku
 - 5) Data-data pengurus perusahaan
 - 6) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/ statement giro 6 bulan terakhir
 - 8) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB//BPKB/bilyet deposito/dll)
 - 9) Bukti-bukti purchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.

3. Prosedur Pembiayaan Modal Kerja

- a. Pengajuan Pembiayaan⁹⁶
- 1) Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan atas intruksi *Relationship Manager Financing* (RMF) yang sesuai dengan format standart memorandum internal pembiayaan.
 - 2) Calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan seperti:
 - a) Legalitas usaha
 - b) Profil usaha

⁹⁵ Ibid.

⁹⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Pembiayaan* (Jakarta: BMI, 2011)

- c) Izin-izin usaha
 - d) Fotocopy dokumen jaminan
 - e) Fotocopy/asli dari kontrak/perjanjian kerja dari Bowher (bila ada)
 - f) Laporan keuangan *inhouse* maupun *Audited* (bila ada)
- b. Verifikasi Dokumen Calon Nasabah⁹⁷
- 1) Bank akan melakukan verifikasi terhadap data diri nasabah melalui *review* dokumen persyaratan yang diserahkan oleh nasabah.
 - 2) Bank (dalam hal ini, *Relationship Manager Financing*) wajib melakukan kunjungan secara *on-site* ke tempat usaha nasabah, minimal satu kali, serta melakukan analisa terhadap hal-hal sebagai berikut :
 - a) Profil usaha nasabah
 - b) Profitabilitas usaha
 - c) Analisa arus kas dan laporan keuangan
 - d) Melakukan analisa yuridis dan analisa kontrak (bila ada)
 - 3) Bank akan melakukan penilaian jaminan yang diberikan nasabah yang hasilnya dijadikan pertimbangan bagi komite pembiayaan dalam memberikan keputusan

⁹⁷ Ibid.

- 4) *Relationship Manager Financing* akan membuat usulan pembiayaan berdasarkan hasil analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah untuk diajukan ke komite pembiayaan.

c. Persetujuan Pengajuan Pembiayaan⁹⁸

- 1) Bank akan memberi keputusan perihal layak/tidaknya calon nasabah untuk diberikan pembiayaan melalui jalur sebagai berikut :

- a) FRS (*Limit cabang*) atau FRO (*limit area manager*) (apabila diperlukan)

- b) *Financing Risk Asesor*, untuk plafond pembiayaan yang kewenangan untuk memutus persetujuan diatas kewenangan pimpinan cabang dan *area manager* (wajib)

- c) Komite pembiayaan

- 2) Apabila calon nasabah dinyatakan layak bank akan memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah

- 3) Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka bank akan segera mengkonfirmasi kepada nasabah dan mengeluarkan surat penolakan pembiayaan

d. Pengikatan Pembiayaan dan Pengikatan Jaminan⁹⁹

⁹⁸ Ibid.

⁹⁹ Ibid.

- 1) Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan
 - 2) Bank akan mengecek seluruh keaslian dokumen jaminan
 - 3) Nasabah akan melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan dengan notaris rekanan bank
 - 4) Setelah pengikatan dilakukan bank menyimpan asli dokumen jaminan
- e. Pembayaran Biaya-Biaya sebelum Pencairan¹⁰⁰
- 1) Sebelum pencairan fasilitas pembiayaan nasabah wajib menyediakan dana minimal sebesar seluruh biaya-biaya yang timbul di rekening nasabah
 - 2) Biaya yang timbul antara lain :
 - a) Biaya administrasi
 - b) Biaya asuransi jiwa
 - c) Asuransi kebakaran
 - d) Asuransi kebakaran
 - e) Asurans pembiayaan (bila disyaratkan)
 - f) Biaya notaris
 - g) Biaya penilaian jaminan

¹⁰⁰ Ibid.

h) Biaya materai

3) Biaya tersebut didebet oleh bank dari rekening nasabah di Bank Muamalat

f. Pencairan Dana Fasilitas¹⁰¹

1) Setelah seluruh biaya yang timbul didebet oleh bank maka bank akan mencairkan dana ke rekening nasabah

2) Realisasi pembiayaan dilakukan terlebih dahulu masuk ke rekening nasabah dan selanjutnya ditransfer/ditransaksikan sesuai dengan kebutuhan pembiayaan ke pihak ketiga.

3) Sebelum ditransferkan/ditransaksikan ke pihak ketiga, rekening wajib di *hold* sebesar pembiayaan yang diberikan.

4) Transfer/transaksi ke rekening pihak ketiga harus berdasarkan intruksi nasabah yang disetujui RMF.

5) Nasabah wajib menggunakan dana tersebut untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja atau investasi sesuai tujuan pengajuannya.

g. Pembayaran Kewajiban Oleh Nasabah¹⁰²

1) Nasabah membayar sesuai dengan tanggal angsuran pembayaran kewajiban dan jadwal angsuran yang telah disepakati.

2) Angsuran nasabah akan didebet oleh bank dari rekening nasabah

¹⁰¹ Ibid.

¹⁰² Ibid.

h. Monitoring dan Pelunasan Pembiayaan¹⁰³

- 1) *Relationship Manager* wajib melakukan monitoring terhadap pembayaran kewajiban nasabah, disamping monitoring terhadap penggunaan dana fasilitas pembiayaan nasabah
- 2) Monitoring dapat dilakukan secara : a. *On Desk* : memantau ketepatan pembayaran angsuran, atau b. *On site* : misalnya, monitoring ke atau lokasi proyek untuk memantau progress pelaksanaan proyek
- 3) Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila :
 - a) Lunas sesuai jangka waktu pembiayaan
 - b) Nasabah melunasi sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan
- 4) Nasabah dapat melakukan pelunasan dengan cara menyetorkan dana sesuai dengan sisa pokok atau sisa pokok ditambah bagi hasil ataupun margin (sesuai ketentuan pelunasan yang disyaratkan oleh komite pembiayaan)
- 5) Setelah pembiayaan nasabah lunas maka bank akan melakukan pelepasan jaminan.

4. *Wakālah* Dalam Pembiayaan *Murābahah*

Murābahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual

¹⁰³ Ibid.

beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syari'ah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syari'ah.¹⁰⁴

Dalam implementasi akad ini, PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Sungkono Surabaya memberikan kuasa kepada nasabahnya untuk membeli barang yang diperlukan untuk usaha nasabah atas nama bank. Selanjutnya, PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Sungkono Surabaya menjual barang kepada nasabah dimana harga jual barang tersebut adalah harga pokok barang ditambah *margin* keuntungan yang total seluruhnya akan dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah (*de jure*).¹⁰⁵

Dalam Proses tersebut akad yang di pergunakan adalah akad *murābahah bil wakalah*, dimana pihak bank mewakilkan pembelian barang kepada nasabah sepenuhnya dan pihak bank hanya memberikan dana untuk pembelian barang yang diinginkan oleh nasabah.¹⁰⁶ Dalam hal ini akad awal yang dipergunakan oleh bank untuk pencairan dana adalah akad *murābahah* yang kemudian disertai dengan akad *wakālah (de facto)*, akantetapi saat

¹⁰⁴ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2012), 82.

¹⁰⁵ Nurul Bayan Iswanto, *Wawancara*, 14 April 2014.

¹⁰⁶ Ibid.

kontrak *murābahah* berlangsung objek barang yang akan *dimurābahahkan* belum dimiliki oleh bank.