

BAB IV

PENERAPAN AKAD *MURĀBAḤAH* PEMBIAYAAN IMPLAN

A. Analisis Deskriptif Penerapan Akad *Murābahah* Dalam Pembiayaan Implan

Analisis penerapan akad *Murābahah* sama halnya dengan bank atau lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan, pada BSM KCP Jembatan Merah Surabaya juga telah memiliki prosedur pembiayaan implan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis. Menurut teori yang peneliti ambil pada www.syariahmandiri.co.id menyebutkan bahwa cara untuk pengajuan pembiayaan implan adalah dengan secara kolektif/massal dan jumlah minimum pengajuan pembiayaan sebesar 100 juta per perusahaan/instansi dan harus mengikuti langkah-langkah yang telah ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri yang telah ditetapkan pada SE No.8/017/PEM, tanggal 19 April 2006 yang telah dijelaskan oleh Bapak Jumartono pada tanggal 23 Desember 2009.

Setelah peneliti melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya, disana ternyata juga mematuhi/menggunakan prosedur atau langkah-langkah sesuai dengan surat edaran tersebut. Beberapa pihak yang terkait langsung dengan proses pelaksanaan pembiayaan implan pada BSM KCP Jembatan Merah Surabaya adalah sebagai berikut :

1. *Marketing*
2. Analisis Pembiayaan
3. Komite Pembiayaan (meliputi Kepala BSM KCP Jembatan Merah)

4. Bagian Operasional (Persetujuan dan *Filling*)

Adapun prosedur atau langkah-langkah dalam melakukan pembiayaan implan adalah :

a. Permohonan Pembiayaan Implan

Permohonan pembiayaan dilakukan dengan mengisi form pembiayaan implan yang dilakukan secara kolektif. Jika dalam suatu perusahaan/koperasi ada 10 calon nasabah/karyawan yang ingin melakukan pembiayaan, maka ada 10 form pembiayaan yang harus diisi oleh masing-masing nasabah/karyawan. Dan kelima calon nasabah/karyawan tersebut harus datang sendiri ke Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya dan tidak boleh diwakilkan. *Form* pembiayaan ini berisi tentang jumlah pembiayaan, jangka waktu, tujuan pembiayaan dan angsuran yang dimohon. Jika angsuran yang dimohon nasabah tidak disetujui oleh pihak Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya, maka pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya akan menghubungi calon nasabah dan memberitahukan tentang jumlah pembiayaan yang disetujui oleh Komite Pembiayaan. Permohonan angsuran yang disetujui adalah tidak boleh melebihi 40% dari gaji yang diterima tiap bulan.¹

Untuk lebih jelasnya, akan penulis jelaskan hal-hal yang dilakukan dalam proses permohonan pembiayaan implan antara :

¹ Setyo, *Wawancara*, Surabaya 15 april 2013.

1) Nasabah

- a) Mengajukan permohonan pembiayaan dengan mengisi formulir pembiayaan implan yang diisi oleh setiap calon nasabah tetapi pengajuannya secara kolektif/kelompok.
- b) Menyerahkan formulir pembiayaan beserta kelengkapannya antara lain kepada bagian Marketing dengan perantara *Customer Service*.

Adapun kelengkapan yang harus diserahkan antara lain :

- Fotocopy KTP (suami dan isteri).
- SK Asli/SHM+PBB+IMB.
- Foto Kopi Akta Nikah/Cerai.Foto Kopi Kartu Keluarga.
- Foto Copy Slip gaji 3 bulan terakhir/PNS = slip gaji NCR.
- Surat Persetujuan Suami/Istri bermaterai.
- Wajib MOU antara lembaga pendidikan/perusahaan dengan BSM
Wajib MOU ini dilakukan setelah nasabah melakukan perjanjian MOU dengan BSM. Dan kelengkapan/persyaratan ini bisa menyusul.

2) Bagian Marketing

- a) Menerima formulir permohonan pembiayaan melalui *Customer Service* dan semua bukti atau kelengkapan yang disyaratkan diatas.
- b) Memeriksa semua kelengkapan dan identitas diri calon nasabah.

- c) Mengirim formulir permohonan pembiayaan dan foto copy semua bukti dan kelengkapan ke Komite Pembiayaan untuk mendapatkan persetujuan.
- d) Perjanjian MOU (*Memorandum of Understanding*)

Perjanjian MOU ini adalah perjanjian kerjasama pembiayaan BSM Implan yang dilakukan oleh BSM KCP Jembatan Merah Surabaya dengan perusahaan/instansi. Perjanjian MOU ini diisi oleh bendahara instansi/perusahaan yang bertugas sebagai penanggung jawab pada instansi/perusahaan tersebut untuk mengakomodir pembiayaan implan pada karyawan instansi tersebut. Perjanjian MOU ini berisi bahwa perusahaan telah merekomendasikan/mengijinkan karyawan untuk menikmati fasilitas pembiayaan untuk pembelian barang/jasa konsumtif (*ḥalāl*) melalui Bank Syariah Mandiri.

Perjanjian MOU ini ditandatangani oleh Kepala Perusahaan/Instansi dengan Kepala Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya. Di dalam perjanjian MOU ini bahwa kedua belah pihak yaitu BSM KCP Jembatan Merah Surabaya dan Instansi/Perusahaan sepakat untuk menetapkan pokok-pokok kerjasama untuk penyaluran pembiayaan dengan syarat-syarat dan ketentuan yang meliputi:

(1) Fasilitas Pembiayaan

Plafon masing-masing karyawan untuk segala keperluan konsumtif (tanpa agunan) sepanjang memenuhi syarat halal dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku yang disediakan dengan limit pembiayaan Rp 5 juta sampai dengan Rp 50 juta. *Margin/ujrah* dan biaya administrasi ditetapkan sesuai dengan ketentuan bank. Dan atas fasilitas yang diterima oleh calon nasabah dikenakan biaya yaitu :

- a) Biaya administrasi 1%, minimal Rp 100.000,-
- b) Biaya materai Biaya asuransi pembiayaan/penjaminan pembiayaan (termasuk asuransi jiwa), untuk jumlah pembiayaan kurang dari Rp 25.000.000,-.
- c) Seluruh biaya tersebut di bayar dimuka.

(2) Jangka waktu Perjanjian

Jangka waktu perjanjian ini dihitung sejak ditandatangani perjanjian ini dan tidak dapat berakhir sebelum nasabah/masing-masing karyawan telah lunas walaupun telah berganti pejabat yang menandatangani perjanjian ini.

(3) Jangka Waktu Pembiayaan

Jangka waktu dari pembiayaan konsumtif/pembelian barang/jasa (tanpa agunan) ini maksimal 5 tahun. Jangka waktu pembiayaan ini tergantung pada kemampuan nasabah tersebut dalam membayar. Dan

disesuaikan dengan slip gaji dan angsuran yang disepakati oleh BSM KCP Jembatan Merah Surabaya.

(4) Kewajiban Perusahaan

(a) Memberikan rekomendasi bahwa masing-masing karyawan yang mengajukan pembiayaan adalah berstatus karyawan tetap.

(b) Mengizinkan dan melaksanakan penyaluran gaji ke BSM KCP Jembatan Merah Surabaya berdasarkan permohonan karyawan yang akan mengajukan pembiayaan implan tersebut dan tidak dapat berubah sebelum pembiayaan itu lunas.

(5) Kewajiban Bank

Kewajiban bank disini berkaitan dengan proses pencairan, bahwa bank akan mencairkan fasilitas pembiayaan ke rekening masing-masing karyawan yang mengajukan pembiayaan (apabila disetujui) secara kolektif berdasarkan pembiayaan masing-masing karyawan.

(6) Pajak dan Biaya Lainnya

Biaya untuk pembuatan perjanjian, untuk semua akta dan kelengkapan fasilitas pembiayaan ditanggung oleh masing-masing karyawan perusahaan. Kelemahan perjanjian MOU ini adalah tugas bendahara gaji semakin banyak karena harus memotong tiap bulan gaji karyawan yang mengajukan pembiayaan implan dan menyetorkannya ke BSM KCP Jembatan Merah Surabaya.

(7) Penawaran Pembiayaan Implan

Adapun cara mengenalkan produk kepada masyarakat adalah dengan melakukan penawaran lewat brosur kepada sejumlah perusahaan /koperasi /instansi yaitu dengan proses solitasi. Solitasi merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh *account officer* untuk melakukan penjajakan terhadap bisnis yang akan dibiayai. Sebelum melakukan solisit, *account officer* akan memilih dan membidik pasar yang mempunyai prospek yang bagus. Untuk mengetahui industri-industri yang memiliki prospek yang bagus untuk dibiayai BSM Kantor Cabang Pembantu Jembatan Merah Surabaya mengikuti pedoman dan arahan dari kantor pusat terhadap sektorsektor industri apa yang menarik untuk dibiayai atau sektor industri apa yang harus di jauhi. Pedoman tersebut dituangkan dalam *rating sector* dan akan selalu berubah-ubah dengan kondisi makro ekonomi. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Jumartono pada hari Kamis, 7 Januari 2010 selaku Asisten Marketing BSM KCP Jembatan Merah Surabaya.

(8) Penandatanganan akad

Penandatanganan akad ini digunakan oleh BSM KCP Jembatan Merah Surabaya untuk mengetahui tujuan calon nasabah mengajukan pembiayaan, apakah untuk keperluan konsumtif (menggunakan akad Murābahah) atau

untuk memperoleh manfaat atas jasa seperti : biaya pendidikan anak (menggunakan akad *ijarāh*).

(a) Nasabah menandatangani akad *wakalah wal Murābahah* bila tujuannya untuk pembelian barang.

(b) Dan menandatangani akad *wakalah wal ijarāh* untuk memperoleh manfaat atas jasa dengan melampirkan bukti masuk sekolah jika tujuan untuk biaya pendidikan.

(9) Persetujuan

Di dalam proses persetujuan ini, pihak bank akan menghubungi bendahara perusahaan/instansi tersebut. Adapun langkah dalam proses persetujuan adalah :

(a) Akad yang telah ditandatangani diperiksa oleh BSM KCP Jembatan Merah Surabaya.

(b) Pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya memberikan surat persetujuan dan kuasa untuk ditandatangani bendahara gaji.

(c) Memberikan surat kuasa pendebitan rekening, tanda terima uang oleh nasabah, surat sanggup (askep/promes) yang ditandatangani masing-masing calon nasabah.

(d) Seluruh surat diatas ditandatangani dengan dibubuhi materai dan diserahkan lagi ke bagian Komite Pembiayaan.

(10) Pencairan

Sebelum terjadinya pencairan, maka dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan dan persyaratan yang telah ditentukan, termasuk persyaratan tambahan yang didisposisikan oleh Komite Pembiayaan. Setelah semua persyaratan telah lengkap maka pencairan baru dapat dilakukan. Adapun syarat dari proses pencairan adalah :

- (a) Nasabah telah menandatangani akad pembiayaan.
- (b) Surat-surat yang disyaratkan telah lengkap.
- (c) Pencairan dilakukan secara kolektif ke rekening masing-masing nasabah dan maksimal 100 juta per perusahaan.

Pencairan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu :

- Transfer ke rekening giro penjual.
- Transfer ke rekening Tabungan BSM tiap nasabah.
- Transfer ke rekening giro perusahaan/kopkar/instansi di bank berdasarkan kuasa dari masing masing nasabah.

Setelah peneliti melakukan penelitian pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jembatan Merah Surabaya menyebutkan bahwa dalam menganalisis penilaian kredit, pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya menggunakan analisis yang telah dikembangkan sendiri, tetapi tetap berpedoman pada teori tersebut, dan inti dari analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya adalah sama.

Analisis ini sering disebut dengan analisis 5C+6A dan aspek internal yang meliputi komposisi dan kualitas SDM pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya, berikut ini penulis jelaskan tentang analisis 5C+6A dan aspek internal antara lain :

1. Karakter

Karakter nasabah merupakan gerbang utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui baik buruknya karakter nasabah, Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya, melakukan hal-hal sebagai berikut :

- a. Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah.
- b. Melakukan wawancara dengan bendahara perusahaan. Misalnya tentang nasabahnya siapa saja yang akan mengajukan pembiayaan implan serta bendahara harus bertanggung jawab apabila ada nasabah yang mengalami kredit macet.

Dari proses wawancara ini biasanya pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya baru bisa menilai dari karakter calon nasabah tersebut. Karakter tersebut misalnya :

1) Dapat dipercaya

Bisa dilihat dengan jawaban yang diberikan nasabah apakah sudah sesuai dengan data/persyaratan yang diberikan sebelumnya atau tidak. Bisa juga lewat bahasa tubuh calon nasabah tersebut.

2) Akhlaknya baik

Melalui rekomendasi perusahaan/instansi tempat karyawan itu bekerja.

3) Kemauan untuk membayar

Tidak mempunyai pembiayaan di bank lain, dan dengan segera menyerahkan surat kuasa untuk pemotongan gaji. Dan berarti calon nasabah tersebut mempunyai kemauan untuk membayar.

a) Konsisten

Dapat dilihat dengan konsistennya pada nama, tanggal lahir dan tanda tangan pada KTP, KK, Surat Nikah calon nasabah.

b) Tanggung jawab

Dengan melihat riwayat pembiayaan nasabah masa lalu/di bank lain, pernah terjadi telat bayar angsuran apa tidak. Hal ini bisa dilihat melalui *BI Checking*.

2. *Capacity* (kapasitas/kemampuan)

Kapasitas nasabah digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja termasuk kemampuan dalam menghasilkan kas atau setara kas.

Dalam hal ini, bank harus memperhatikan golongan nasabah pada perusahaan/koperasi tersebut. Misalnya : Kalau PNS ada golongan IA, IIA dan kalau anggota koperasi ada jabatannya sebagai apa dan sebagainya.

3. *Capital* (modal)

Analisa modal digunakan untuk mengetahui keyakinan nasabah terhadap usahanya sendiri. Oleh karena itu, untuk kepentingan tersebut BSM KCP Jembatan Merah Surabaya juga harus melakukan pengecekan terhadap slip gaji yang asli dan surat keterangan kepada calon nasabah anggota perusahaan/koperasi. Apakah gaji yang diterima oleh calon nasabah tiap bulan cukup atau tidak untuk angsuran pembiayaan. Dan hal ini digunakan pihak Bank Syariah Mandiri untuk menentukan jumlah angsuran nasabah tiap bulan yang disetujui.

Berdasarkan pelaksanaan pembiayaan implan diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa pada pelaksanaan pembiayaan implan yang diterapkan pada Bank Syariah Mandiri KCP Jembatan Merah Surabaya menggunakan pola *chaneling* yaitu pihak Bank Syariah Mandiri hanya sebagai penyalur saja dan tanggung jawab ditanggung penuh oleh pihak perusahaan/instansi, dimana keputusan pemberian pembiayaan kepada karyawan harus melalui verifikasi dan persetujuan bank. Selain itu, dalam menganalisis kelayakan penilaian pembiayaan pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya ini juga menggunakan sistem 5C+6A dan aspek internal itu sendiri.

Dari hasil analisis diatas peneliti mengambil kesimpulan bahwa pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini memberikan kontribusi terhadap pendapatan. Berikut ini peneliti jelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel 3.1
Skim Pembiayaan Berakhir 30 November 2012
BSM KCP Jembatan Merah Surabaya

NO	Skim pembiayaan	Dana pokok	Gross Pengembalian	Pendapatan	%
1.	<i>Murābahah</i>	1.000.000.000	1.370.000.000	370.000.000	4,25
2.	<i>Murābahah</i> Implan	9.000.000.000	12.330.000.000	3.330.000.000	38,25
3.	<i>Mudharābah</i>	47.000.000.000	49.000.000.000	2.000.000.000	23
4.	Talangan Haji	28.000.000.000	31.000.000.000	3.000.000.000	34,5
Total Pendapatan				8.700.000.000	100

Sumber : Data Primer BSM KCP JembatanMerah Surabaya, (diolah peneliti)

Berdasarkan tabel diatas, jelas bahwa pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan memberikan kontribusi sebesar 38,25% terhadap pendapatan bank dari skim pembiayaan. Pembiayaan implan ini bisa mengakomodir pembiayaan yang lain. Hal ini dikarenakan persyaratan pembiayaan implan ini tidak terlalu rumit dan tanpa adanya agunan sehingga calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini juga semakin banyak.

Tetapi satu hal yang dijadikan kriteria dari pembiayaan implan ini adalah pengajuannya secara massal (kolektif) dan diberikan hanya untuk karyawan

tetap perusahaan/instansi. Oleh karena itu untuk mengajukan pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini harus mendapat rekomendasi dari kepala perusahaan/instansi yang bersangkutan. Nasabah dan pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya sama-sama dimudahkan dalam proses pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini. Bagi nasabah pengajuan dan penyetorannya dilakukan oleh bendahara gaji yang ditunjuk sebagai orang terpercaya dan berhak untuk melakukan pemotongan gaji kepada nasabah, sehingga nasabah tidak direpotkan terhadap prosedur pembiayaan implan karena sudah ada yang merekomendasikan.

Dan bagi pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya dengan adanya pembiayaan implan secara kolektif ini resiko atau kredit macet yang ditimbulkan akibat adanya pembiayaan ini relatif kecil. Terbukti dari 540 orang yang melakukan pembiayaan implan hanya 2 orang nasabah saja yang mengalami kredit macet, tapi yang menanggung 2 orang itu adalah perusahaan/instansi tempat nasabah tersebut bekerja.

Karena pembiayaan implan ini dilakukan dengan pola *chaneling* yaitu pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya hanya sebagai penyalur saja, dan tanggung jawab sepenuhnya ada pada pihak perusahaan/instansi yang bersangkutan. Walaupun dijamin oleh perusahaan/instansi, pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya juga mengalami resiko yang ditimbulkan oleh

perusahaan/instansi tersebut, misalnya : perusahaan bangkrut, bendahara gaji di mutasi atau nasabah meninggal dunia dan lain-lain.

Dan untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi dikemudian hari pihak BSM KCP Jembatan Merah Surabaya ini juga meminta calon nasabah dan perusahaan/instansi ikut program asuransi. Untuk nasabah adalah asuransi jiwa, dan untuk perusahaan adalah asuransi perusahaan. Jadi, bila perusahaan itu bangkrut atau salah satu nasabah meninggal dunia bisa diambilkan dari asuransi tersebut jika pembaiyaannya belum lunas.

Bila nasabah tersebut tidak sampai meninggal dunia, misalnya di mutasi atau di PHK oleh perusahaan, maka perusahaan wajib melunasi pembiayaan nasabah yang bersangkutan dengan menggambilkan dari pesangon nasabah atau asuransi nasabah tersebut. Dengan menitik beratkan pada pelaksanaan pembiayaan implan memberikan kemudahan bagi nasabah, maka pembiayaan implan pada BSM ini memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan dibandingkan dengan pembiayaan yang lainnya. Hal ini sudah dijelaskan dalam tabel 4.4 yang dari total pendapatan dari pembiayaan Rp 8.700.000.000, sebesar 38,25% nya dihasilkan dari pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan.

B. Analisis Faktor-faktor Pengaruh BSM dalam Memberikan Pembiayaan Implan dengan Akad *Murābahah*

1. Penerapan *Murābahah*

Dalam Penerapan *Murābahah* secara bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atas harga pembelian yang pertama secara jujur. *Murābahah* menurut para ulama adalah akad jual beli dimana penjual menyebutkan harga beli barang yang akan dijual kepada pembeli dan penjual mensyaratkan laba atas penjualan dalam jumlah tertentu yang disepakati. Karena dalam *Murābahah* terdapat adanya keuntungan yang disepakati maka karakteristik *Murābahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan biaya tersebut.²

Merujuk Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 01 April 2000 tentang *Murābahah*, dinyatakan bahwa : *Murābahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba*³

Penerapan akad *Murābahah* untuk penyaluran pembiayaan di BSM Jembatan Merah Surabaya dilakukan dengan 2 model ; i) model pertama ; akad *Murābahah* saja dan ii) model kedua ; akad *Murābahah* yang disertai

²Karim, Adiwarmanto, *Bank Islam dan Analisis dan Keuangan*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 203.

³Fatwa DSN nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 01 April 2000.

dengan akad *wakalah* kepada nasabah untuk membeli barang. Merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Berikut ketentuan syariah dari penggunaan akad *wakalah* dalam ber-*Murābahah*.

Fatwa DSN nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 01 April 2000 tentang *Murābahah* pada ketetapan Pertama ayat 9 dinyatakan :“Jika bank (baca : LKS) hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murābahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.”

Kalimat ”secara prinsip” yang ada di Fatwa DSN tersebut diterjemahkan dalam tataran praktis oleh Petugas BPS dengan pernyataan sebagai berikut : ”(dalam *Murābahah* rumah) jika bank telah melakukan konfirmasi pembelian kepada developer, maka secara prinsip bank telah membeli rumah. Walaupun secara akuntansi belum terdapat aliran dana kepada developer, bank berkomitmen untuk melakukan pembayaran uang pembelian rumah kepada developer yang diwakilkan kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*.”

2. Perbedaan Pembiayaan Implan dalam Teori dan Praktik.

Fakta unik yang terjadi di lapangan, bahwa meskipun BSM Jembatan Merah Surabaya melakukan akad *wakalah* dengan nasabah. Namun pada praktiknya nasabah tetap tidak menerima uang, dana pembiayaan yang telah

dimasukkan ke rekening nasabah langsung ditransfer ke rekening developer yang ada di BSM Jembatan Merah Surabaya maupun bank lain. Penggunaan akad *wakalah* dimaksudkan hanya sebatas untuk membutikan secara hukum positif bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dari bank serta nasabah telah mengetahui telah terjadi transaksi jual-beli antara bank dengan developer /penjual/supplier. Jika terjadi wanprestasi di kemudian hari akan tertutup peluang nasabah akan mengingkari bahwa ia telah menerima sejumlah pembiayaan dari bank.

Adapun faktor-faktor pembiayaan dalam penerapan akad *Murābahah* antara lain:

a. Faktor sub-budaya: syariah

Faktor kebudayaan merupakan variabel konstruk yang sangat luas. Oleh karena itu, dalam penelitian ini, peneliti hanya akan mengukur faktor syariah dan faktor kelas sosial nasabah sebagai salah satu faktor sub-budaya yang sangat penting dan relevan bagi nasabah bank syariah. Dengan demikian, variabel budaya dan sub-budaya lain, bahasa, pola kerja, kebangsaan, daerah geografis, umur, jenis kelamin diasumsikan konstan.

b. Faktor sosial nasabah

Kelas sosial merupakan salah satu dimensi kebudayaan, seperti yang diungkapkan Kotler dan Keller (2006: 166). Dimensi sosial merupakan

salah satu faktor karakteristik konsumen yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Dengan demikian, kelas sosial seorang konsumen mempengaruhi perilaku konsumsinya. Wells dan Prentsky (1996: 150) menyatakan bahwa kelas sosial mengacu pada posisi tertentu dalam struktur sosial dan ekonomi suatu masyarakat, yang didasarkan pada kriteria pendapatan, pendidikan, dan pekerjaan. Konsep ini menunjukkan bahwa ada tiga dimensi kelas sosial, yaitu tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, dan tingkat pekerjaan.⁴

Beberapa pakar sosiologi telah berusaha melakukan pengukuran terhadap kelas sosial, namun secara umum, hasilnya masih bersifat subjektif. Hal ini terjadi karena tidak ada persetujuan umum tentang bagaimana cara mengukur kelas sosial.

c. Faktor kelompok referensi

Kelompok referensi meliputi semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (*face-to-face*) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang (Kotler dan Keller, 2006). Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung disebut kelompok anggota/utama (*membership/primary groups*) dan kelompok yang mempunyai pengaruh tidak langsung disebut kelompok sekunder (*secondary groups*) (Kotler dan Keller, 2006). Kelompok utama seperti keluarga, teman dan rekan

⁴Kotler dan Armstrong, *Prinsip dan Kegiatan Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), 166.

kerja yang proses interaksinya secara informal dan berlanjut. Kelompok sekunder seperti kelompok agama, profesional/formal, dan kelompok asosiasi perdagangan yang proses interaksinya cenderung lebih formal dan kurang berlanjut.

d. Faktor Peran dalam Keluarga

Secara tradisional, keluarga dapat didefinisikan sebagai dua atau lebih orang yang memiliki hubungan darah, perkawinan, atau adopsi yang tinggal bersama-sama. Dalam arti yang lebih dinamis, individu-individu yang membentuk keluarga adalah anggota-anggota dari kelompok sosial yang paling mendasar yang hidup bersama-sama dan berinteraksi untuk saling memuaskan kebutuhan pribadi masing-masing (Schiffman dan Kanuk, 2007). Keluarga terdiri dari keluarga inti dan keluarga besar.

e. Faktor Persepsi Stimuli Pemasaran

Persepsi didefinisikan sebagai proses yang dilakukan individu untuk memilih, mengatur dan menafsirkan stimuli ke dalam gambar yang berarti dan masuk akal mengenai dunia (Schiffman dan Kanuk, 2007). Persepsi sebagai proses dapat dijelaskan sebagai “bagaimana kita melihat dunia di sekeliling kita.” Dua individu mungkin menerima stimuli yang sama dalam kondisi nyata yang sama, tetapi bagaimana setiap orang mengenal, memilih, mengatur, dan menafsirkannya merupakan proses

yang sangat individual berdasarkan kebutuhan, nilai-nilai dan harapan setiap orang itu sendiri. Dengan demikian, untuk mengukur persepsi yang dimiliki oleh konsumen, kita dapat mengamati nilai yang dirasakan (*perceived value*) oleh konsumen atas stimuli pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan.

Persepsi terhadap nilai yang ditawarkan bank syariah, yaitu:

- 1) Persepsi terhadap nilai produk.
- 2) Persepsi terhadap nilai harga.
- 3) Persepsi terhadap nilai pelayanan.
- 4) Persepsi terhadap *image/citra* usaha.
- 5) Persepsi terhadap nilai lokasi, misalnya dekat dengan pasar, dekat dengan perumahan, dekat dengan tenaga kerja (baik jumlah dan kualitas), tersedia fasilitas pengangkutan, seperti jalan raya, tersedia sarana dan prasarana, seperti listrik dan telpon; dan sikap masyarakat.

ATM (*automatic teller machine*) merupakan salah satu bukti fisik yang dapat meningkatkan kepuasan nasabah. Oleh karena itu, penempatan ATM pada suatu lokasi perlu dipertimbangkan dengan matang.

- 6) Persepsi terhadap nilai promosi.

f. Faktor proses keputusan nasabah

Tindakan pengambilan keputusan konsumen terdiri dari tiga tahap, yaitu (1) pengenalan kebutuhan, (2) penelitian sebelum membeli, dan (3) penilain berbagai alternatif (Schiffman dan Kanuk, 2007). Pada perbankan syariah, keputusan pembelian lebih tepat diistilahkan sebagai

keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah. Jika produk yang dimaksud berupa produk penghimpunan dana, maka keputusan tersebut berupa keputusan nasabah dalam penghimpunan dana bank syariah. Faktor proses keputusan pembelian pada akhirnya mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk. Hal ini berarti bahwa pada perbankan syariah, proses keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah mempengaruhi keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah.

g. Keputusan nasabah dalam penghimpunan dana Bank Syariah mandiri

Keputusan pembelian meliputi lima sub-keputusan, yaitu merek, dealer, kuantitas, waktu, dan metode pembayaran (Kotler dan Keller, 2006). Demikian pula dengan keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah dilakukan dengan melibatkan beberapa keputusan yang relevan. Keputusan pertama adalah pemilihan produk simpanan. Bentuk produk (merek) penghimpunan dana pada perbankan syariah, yaitu giro wadiah, tabungan wadiah, tabungan *Mudharābah*, deposito *Mudharābah Mutlaqah*, dan deposito *Mudharābah Muqayyadah* (Sustina, 2001).⁵

Keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah juga melibatkan pemilihan nominal saldo simpanan (kuantitas), seperti

⁵Sustina, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, (Bandung: Rosdakarya, 2001), 167,

untuk giro Rp1 juta s.d. Rp50 juta; di atas Rp50 juta s.d. Rp100 juta; atau di atas Rp100 juta (Karim, 2006: 293). Setelah itu, keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah juga melibatkan pemilihan jangka waktu simpanan, seperti pada produk deposito *Mudharābah Mutlaqah* dan *Mudharābah Muqayyadah* dengan pilihan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan (Hamdayani, 2006).⁶

3. Analisis Perjanjian *Murābahah*

Akad perjanjian yang digunakan adalah transaksi yang sebenarnya terjadi di BPS. Namun, dalam rangka menjaga prinsip kerahasiaan bank, maka seluruh identitas kedua belah pihak disamarkan.

4. Profil Perjanjian *Murābahah*

Nama yang digunakan oleh BSM Jembatan dalam menerapkan akad *Murābahah* di transaksi pembiayaan adalah Perjanjian Pembiayaan *Murābahah*. Perjanjian ini terdiri dari 18 (delapan belas) pasal yang terdiri dari:

- 1) Pasal 1 Jumlah Pembiayaan.
- 2) Pasal 2 Tujuan Pembiayaan.
- 3) Pasal 3 Jangka Waktu Pembiayaan.
- 4) Pasal 4 Penarikan Pembiayaan.
- 5) Pasal 5 Keuntungan Bank.

⁶Hamdayani, *Managemen Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 194

- 6) Pasal 6 Biaya-biaya.
- 7) Pasal 7 Pembayaran Kembali Pembiayaan.
- 8) Pasal 8 Jaminan.
- 9) Pasal 9 Kuasa Bank Atas Rekening Penerima Pembiayaan.
- 10) Pasal 10 Kewajiban Penerima Pembiayaan.
- 11) Pasal 11 Pembatasan Tindakan Penerima Pembiayaan.
- 12) Pasal 12 Pernyataan Penerima Pembiayaan.
- 13) Pasal 13 Peristiwa Cidera Janji (Wan Prestasi).
- 14) Pasal 14 Koresponden.
- 15) Pasal 15 Penyelesaian Perselisihan.
- 16) Pasal 16 Perubahan Atas Perjanjian.
- 17) Pasal 17 Lampiran-Lampiran.
- 18) Pasal 18 Penutup.

Jika ditinjau dari aspek aturan internal bank, maka keberadaan jaminan dari nasabah pembiayaan merupakan hal yang wajib dipenuhi nasabah. Sebab bila tidak dilakukan maka bank akan mengalami kesulitan serta dapat menimbulkan risiko operasional bagi bank, yaitu pelanggaran aturan internal (SOP). Oleh sebab itu, selama penyerahan jaminan disepakati oleh nasabah, maka hal tersebut dibolehkan dalam syariah.