

**ANALISIS AKAD MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN
MIKRO DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG RANTAU PRAPAT**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

HARIZ MADANI ASHWABI

NPM: 2101280031



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2025**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

HARIZ MADANI ASHWABI

NPM: 2101280031

Program Studi Pendidikan Agama Islam

Pembimbing



Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh:

NAMA MAHASISWA : **Hariz Madanai Ashwabi**
NPM : **2101280031**
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Rantau Prapat**

Medan 07 Januari 2026

Pembimbing

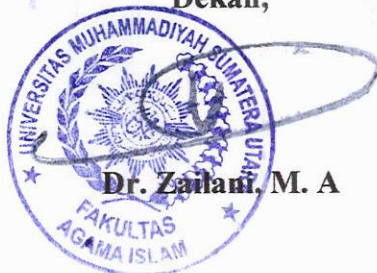

Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI


Dr. Rahmayati, M.Ei

Dekan,


Dr. Zailani, M. A



Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 12 October 2021

**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Hariz Madanai Ashwabi** yang berjudul "**Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Rantau Prapat**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Pendidikan pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Prof. Dr. Siti Mujiatun,S.E.,M.M



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/Ak.KP/PT/XI/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsu](https://www.facebook.com/umsu) [umsu](https://www.instagram.com/umsu) [umsu](https://www.youtube.com/umsu)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, M.Ei
Dosen Pembimbing : Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Hariz Madani Ashwabi
NPM : 2101280031
Semester : IX
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : ANALISIS AKAD MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG RANTAU PRAPAT

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
15/25 /12	- Pembahasan sesuai pedoman - Hasil Pembahasan - Per - Kesimpulan & Saran		
30/25 /12	Perbaiki sesuai arahan Penulisan sesuai dgn pedoman		
5/26 /1	Perbaiki Kesimpulan & Saran.		
7/26 /1	Acc. Proses lanjut.		

Diketahui/Disetujui
Dekan

Dr. Zailani, M.A

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.Ei

Medan, 2025
Pembimbing Proposal

Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E.,
M.M



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsuMEDAN](https://www.facebook.com/umsuMEDAN) [umsuMEDAN](https://www.instagram.com/umsuMEDAN) [umsuMEDAN](https://twitter.com/umsuMEDAN) [umsuMEDAN](https://www.youtube.com/umsuMEDAN)



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh

Nama Mahasiswa : **Hariz Madanai Ashwabi**
NPM : **2101280031**
Program Studi : **Manajemen Bisnis Syariah**
Judul Skripsi : **Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Rantau Prapat**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 07 Januari 2026

Pembimbing

Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M

**DISETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**

Dr. Rahmayati, M.Ei

Dekan,

Dr. Zailani, M.A



Unggul | Cerdas | Terpercaya

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : HARIZ MADANI ASHWABI

NPM : 2101280031

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul

“Analisis Akad Murabahah Pada Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.” Merupakan karya asli saya, jika dikemudian hari skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 27 Februari 2026
Yang Menyatakan



HARIZ MADANI ASHWABI

NPM: 2101020142

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayahnya sehingga penulis bisa menyelesaikan proposal penelitian dengan judul “Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat” dapat diselesaikan dengan baik sebagai salah satu awal dalam melanjutkan pembuatan karya ilmiah berupa skripsi untuk menyelesaikan Pendidikan Strata-1 (S1) program studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera. Tidak lupa pula shalawat berangkaikan salam dihadiahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW, semoga penulis serta pembaca selalu berada di dalam naungan syafa'atnya hingga akhir zaman nanti. Amin Ya Rabbal'alamin.

Selama penyusunan proposal ini penulis menyadari banyak kesulitan dan hambatan, namun berkat dukungan dan persetujuan semua pihak yang terlibat beserta bantuan, bimbingan dan doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak. Alhamdulillah, proposal ini dapat diselesaikan walaupun masih jauh dari kata sempurna dan penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada orang tua penulis yaitu Ayahanda Purwo Sentoso dan Ibunda Sri Wahyuni yang telah, selalu memberikan dukungan, doa dan nasehat sehingga penulis termotivasi untuk dapat menyelesaikan proposal ini
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M. AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, M.A., selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Assoc. Prof. Dr. Zailani, M.A., selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Bapak Assoc. Prof. Dr. Munawir Pasaribu, M.A., selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Rahmayati, M.Ei selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Ibu Alfi Amalia, M.Ei selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Prof. Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, motivasi dan dukungan kepada penulis.
9. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Program Studi Manajemen Bisnis Syariah atas ilmu dan pengalaman yang diberikan kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Seluruh Staf/Pegawai Biro Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak membantu penulis dalam menyiapkan berkas dan administrasi selama masa perkuliahan.
11. Abrar Naim selaku pimpinan di kantor PT Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat dan para karyawan yang terlibat dalam penelitian ini yang telah banyak membantu dalam mengumpulkan data yang diperlukan.
12. Seluruh teman seperjuangan kelas MBS A1 Pagi yang kebersamaan penulis dari awal hingga akhir semester yang membuat masa-masa perkuliahan menjadi lebih berwarna dan lebih berkesan selama berkuliah di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dengan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian penulisan proposal ini. Dengan kerendahan hati, penulis berharap semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi kita semua terutama bagi penulis sendiri. Amin Ya Rabbal'Alamin
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 11 Maret 2025
Penulis

Hariz Madani Ashwabi
NPM. 2101280031

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat. Fokus penelitian Adalah bagaimana prosedur akad murabahah diterapkan, kendala yang dihadapi, serta Upaya bank dalam memastikan kesesuaian akad dengan prinsip syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, melalui Teknik wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap pimpinan cabang serta pegawai bank yang terlibat langsung dalam proses pembiayaan mikro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Rantau Prapat masih banyak menggunakan mekanisme akad wakalah, di mana nasabah diberi kuasa untuk membeli barang atas nama bank. Penetapan margin keuntungan di tentukan oleh kantor pusat dalam kisaran 5-7% pertahun, sementara cabang hanya berperan terbatas dalam mengajukan banding. Kendala utama yang dihadapi Adalah minimnya pemahaman nasabah tentang konsep akad murabahah, keterbatasan validasi penjual barang terutama pada wilayah yang jauh serta proses bisnis internal yang cukup Panjang, untuk mengatasi keterlambatan pembayaran, pihak bank mengedepankan pendekatan persuasive dan humanis.

Kata Kunci: Perbankan syariah, pembiayaan mikro, akad murabahah, Bank Syariah Indonesia

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	4
1. Manfaat Teoritis	4
2. Manfaat Praktis	4
F. Sitematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	6
A. KAJIAN PUSTAKA	6
1. Bank Syariah Indonesia	6
2. Akad Murabahah.....	11
3. Pembiayaan Mikro Syariah	16
4. Prinsip-Prinsip Syariah Dalam Pembiayaan.....	20
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	21
C. Kerangka Pemikiran	23
BAB III METEDOLOGI PENELITIAN.....	25
A. Pendekatan Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	25
C. Sumber data penelitian	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Teknik Analisis Data	28
F. Teknik Keabsahan Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30

A. Gambaran Umum Perusahaan	30
B. Hasil Pembahasan	53
C. Pembahasan	65
BAB V PENUTUP	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	80

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kajian Penelitian Terdahulu.....	21
Tabel 3. 1 Rincian Waktu Penelitian.....	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka pemikiran	24
Gambar 4. 1 Gambar struktur Organisasi BSI KC Rantau Prapat	32

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Islam kini menjadi bagian penting dalam ekonomi dunia, termasuk di Indonesia. Salah satu alat keuangan yang sering digunakan dalam perbankan Islam adalah kontrak murabahah. Bank Islam menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang terdiri dari biaya barang dan keuntungan yang sudah disepakati. Karena cara kerjanya sederhana dan sesuai dengan aturan syariah yang melarang bunga, kontrak murabahah menjadi pilihan yang paling umum digunakan (Fitriani, et al., 2025). Sistem ini tidak hanya menjawab kebutuhan umat Muslim yang ingin menjalankan transaksi keuangan sesuai syariah, tetapi juga menjadi alternatif bagi masyarakat umum yang mencari sistem keuangan yang etis dan berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Produk-produk dalam perbankan syariah sangat beragam dan umumnya terbagi dalam tiga kategori utama: penghimpunan dana (*funding*), penyaluran dana (*financing*), dan jasa keuangan lainnya (*services*). Produk penghimpunan dana seperti tabungan mudharabah dan deposito mudharabah melibatkan kerja sama antara nasabah dan bank dengan sistem bagi hasil. Sementara itu, pada sisi pembiayaan, terdapat produk seperti murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), musyarakah (kemitraan usaha), ijarah (sewa), dan qardh (pinjaman kebajikan), yang masing-masing memiliki karakteristik kontrak syariah yang unik (Ascarya, 2017).

Salah satu produk pembiayaan yang paling banyak digunakan dalam perbankan syariah adalah akad Murabahah. Pembiayaan murabahah adalah bentuk transaksi jual beli barang tertentu, di mana penjual memberitahukan harga beli barang kepada pembeli, lalu menjual barang tersebut kepada pembeli dengan menentukan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Salah satu contohnya adalah

pembiayaan Murabahah, yang merupakan transaksi jual beli barang dengan harga dasar ditambah keuntungan yang sudah disepakati. Dalam transaksi ini, penjual wajib memberi tahu harga beli barang tersebut dan menentukan besarnya keuntungan yang akan ditambahkan (Sari & Rahmayati, 2023). Implementasi merupakan proses penerapan suatu konsep atau kebijakan ke dalam Tindakan nyata yang sistematis dan terarah. Dalam konteks perbankan syariah, implementasi akad murabahah dapat diartikan sebagai pelaksanaan akad jual beli dengan mekanisme penetapan harga pokok dan margin keuntungan yang dilakukan secara nyata oleh Lembaga keuangan syariah kepada nasabah, mulai dari tahap pengajuan pembiayaan, pembelian barang, hingga pembayaran angsuran, dengan tetap berpedoman pada prinsip-prinsip syariah seperti kejelasan, keadilan, dan kesepakatan (Ridha) antara kedua pihak.

Dalam konteks pembiayaan mikro, implementasi akad Murabahah memiliki peran penting dalam mendukung sektor usaha kecil dan menengah (UMKM), yang merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Pembiayaan mikro menjadi solusi bagi pelaku usaha kecil yang sering kali tidak memiliki akses terhadap pembiayaan konvensional karena keterbatasan agunan maupun kapasitas usaha Bank Syariah Indonesia (BSI), sebagai hasil merger dari tiga bank syariah milik BUMN, kini menjadi salah satu entitas keuangan syariah terbesar di Indonesia. BSI berkomitmen memberikan layanan keuangan berbasis syariah yang inklusif dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat, termasuk pelaku usaha mikro (Otoritas Jasa Keuangan, 2021). Oleh karena itu, kehadiran BSI, khususnya Kantor Cabang (KC) Rantau Prapat, memiliki peran strategis dalam membantu pembiayaan mikro berbasis syariah kepada masyarakat setempat (Bank Indonesia, 2020). Namun, penerapan konsep murabahah sering kali menimbulkan masalah, terutama dalam menjaga keseimbangan antara mematuhi aturan syariah dan menjaga kelangsungan bisnis bank. Beberapa tantangan yang ada meliputi menentukan besarnya keuntungan, proses pemberian pembiayaan, serta perlindungan terhadap nasabah. Oleh karena itu, penting bagi penelitian ini untuk lebih mendalami konsep dasar, cara penerapannya, serta makna dari kontrak murabahah dalam sistem perbankan Islam, khususnya di Indonesia (Fitriani, et al., 2025).

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pembahasan latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan akad Murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Rantau Prapat belum diketahui kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip syariah.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Rantau Prapat.
3. Analisis implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan Identifikasi Masalah diatas, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia kantor cabang Rantau Prapat?
3. Bagaimana implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.
2. Mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.
3. Menganalisis implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dalam penyusunan penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat sebagai kontribusi ilmiah dalam pengembangan pengetahuan ekonomi Syariah Khususnya yang berkaitan dengan implementasi akad murabahah dalam pembiayaan mikro. Serta, memberikan gambaran empiris mengenai pelaksanaan akad murabahah di Lembaga keuangan Syariah, sehingga dapat menjadi bahan kajian akademik bagi mahasiswa, akademisi, dan peneliti yang tertarik pada studi perbankan Syariah, serta keuangan mikro.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan pengalaman langsung dalam mengkaji pembiayaan di bank syariah indonesia khususnya dalam pembiayaan mikro. Hasilnya dapat menjadi rujukan bagi penelitian penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan perbankan Syariah dan manajemen bisnis Syariah.

b. Bagi Peneliti Lainnya

Penelitian ini dapat menjadi referesni dan bahan acuan bagi peneliti lain yang ingin mengembangkan studi serupa. Hasil penelitian ini juga memberikan landasan untuk penelitian lanjutan terkait akad murabahah dalam pembiayaan mikro di Perbankan Syariah.

c. Bagi Perusahaan

Bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas penerapan akad murabahah, terutama dari aspek kepatuhan Syariah dan pelayanan kepada nasabah mikro.

F. Sitematika Penulisan

Penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORITIS

Bab ini berisi tentang kajian pustaka, kajian penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data penelitian, Teknik pengumpulan data, Teknik analisis dan teknnin keabsahan data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi Lokasi penelitian, hasil penelitian, dan pembahasan berupa hasil wawancara.

BAB V : KESIMPULAN

Bab ini menjelaskan tentang Kesimpulan penelitian dari hasil wawancara yang telah dilakukan, saran dan rekomendasi penulis untuk penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. KAJIAN PUSTAKA

1. Bank Syariah Indonesia

a. Pengertian Bank Syariah Indonesia

Perbankan syariah adalah sistem perbankan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, terutama yang berkaitan dengan larangan riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (judi). Bank syariah menggunakan prinsip-prinsip seperti mudharabah (bagi hasil), musyarakah (kerjasama), murabahah (jual beli), dan ijarah (sewa) dalam operasionalnya. Sistem ini tidak hanya ditujukan untuk umat Islam, tetapi juga dapat digunakan oleh siapa pun karena menawarkan sistem keuangan yang etis dan transparan (Antonio, 2016).

Menurut (Ascarya, 2017), perbankan syariah tidak hanya fokus pada keuntungan finansial semata, tetapi juga mempertimbangkan aspek moral dan sosial. Oleh karena itu, bank syariah memiliki fungsi sosial seperti zakat, infak, sedekah, dan qardhul hasan yang tidak terdapat dalam bank konvensional. Hal ini membuat bank syariah memiliki peran lebih luas dalam pemberdayaan masyarakat.

b. Sejarah Perbankan Syariah

Perbankan syariah mulai berkembang di Indonesia sejak awal tahun 1990-an. Bank syariah pertama yang berdiri adalah Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. Berdirinya bank ini merupakan hasil dari inisiatif Majelis Ulama Indonesia (MUI), pemerintah, dan cendekiawan Muslim yang menginginkan sistem keuangan yang sesuai syariat Islam (Karim, 2019). Setelah krisis ekonomi tahun 1998, minat terhadap sistem perbankan alternatif semakin meningkat. Hal ini membuka peluang berkembangnya bank syariah yang lebih masif. Pemerintah juga mulai memberikan perhatian khusus melalui pengesahan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

industri perbankan syariah di Indonesia mengalami penguatan melalui merger tiga bank syariah milik BUMN (Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan BNI Syariah) menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) pada tahun 2021. Langkah ini bertujuan untuk membentuk bank syariah nasional yang lebih kuat, kompetitif, dan berdaya saing secara global (Arifin & Huda, 2021). BSI menjadi tonggak penting dalam sejarah perkembangan perbankan syariah Indonesia karena menandai upaya serius pemerintah dalam mengakselerasi industri keuangan syariah. Menurut (Rahman, 2022), dengan lahirnya BSI, Indonesia kini memiliki institusi keuangan syariah yang mampu bersaing dengan bank konvensional dalam skala nasional dan internasional. Tantangan masih banyak, seperti literasi keuangan syariah yang rendah, kurangnya SDM yang kompeten di bidang syariah, dan inovasi produk yang terbatas. Oleh karena itu, strategi pengembangan berkelanjutan sangat dibutuhkan untuk memastikan perbankan syariah tetap relevan dan tumbuh dalam jangka panjang (Yusof & Mirakhor, 2020).

c. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Dalam dunia perbankan, terdapat dua sistem utama yang digunakan, yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. Keduanya memiliki perbedaan mendasar, terutama dalam hal filosofi, prinsip operasional, serta tujuan sosial dan ekonomi.

1. Landasan filosofi

Bank konvensional beroperasi berdasarkan sistem bunga (*interest-based system*) dan orientasinya pada profit maksimal. Sedangkan bank syariah menggunakan prinsip-prinsip syariah Islam yang melarang riba (bunga), maisir (judi), dan gharar (ketidakjelasan). Menurut (Antonio, 2019), prinsip utama bank syariah adalah keadilan, kemitraan, dan transparansi dalam bertransaksi.

2. Sistem Operasional

Bank konvensional memperoleh keuntungan utama dari selisih bunga antara dana simpanan dan pinjaman. Sementara itu, bank syariah memperoleh keuntungan melalui akad-akad yang sesuai syariah seperti mudharabah (bagi hasil), murabahah (jual beli), dan ijarah (sewa). (Zainuddin dan Wahyudi, 2021) menyatakan bahwa sistem operasional bank syariah lebih berorientasi pada aktivitas riil dibanding bank konvensional yang lebih banyak melibatkan transaksi keuangan murni.

3. Tujuan dan Fungsi sosial

Bank konvensional berorientasi pada keuntungan pemilik modal, sedangkan bank syariah memiliki fungsi sosial yang kuat seperti zakat, qardhul hasan (pinjaman kebajikan), dan pendanaan sektor UMKM berbasis kemitraan. Sesuai dengan penjelasan (Hasanuddin, 2018), bank syariah tidak hanya berorientasi pada profit tetapi juga keberkahan dan kebermanfaatn sosial.

4. Prinsip Resiko dan kepemilikan

Dalam bank konvensional, risiko sepenuhnya ditanggung oleh peminjam. Sedangkan pada bank syariah, risiko ditanggung bersama antara bank dan nasabah sesuai akad yang digunakan. Hal ini mendorong terciptanya hubungan bisnis yang lebih adil dan berkelanjutan. Prinsip yang diterapkan dalam perbankan Islam adalah transaksi keuangan berupa penyimpanan dana dan penyaluran dana yang tidak dikenakan bunga (*interest free banking*), melainkan dengan konsep bagi hasil (Faisal, 2018). (Fitriani dan Arifin, 2020) menegaskan bahwa sistem bagi hasil membuat bank syariah lebih memperhatikan kelayakan usaha nasabah dibanding bank konvensional.

5. Kepatuhan Terhadap Regulasi

Bank syariah wajib tunduk tidak hanya pada otoritas keuangan negara (seperti OJK), tetapi juga pada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang menjamin bahwa semua produk dan kegiatan

operasional sesuai prinsip syariah. Ini menjadi salah satu pembeda yang signifikan antara kedua jenis bank (Ismail, 2016).

d. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Adapun Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia antara lain:

1. Visi

Visi dari Bank Syariah Indonesia ialah menjadi Top 10 *Global Islamic Bank*.

2. Misi

Pertama, Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia, melayani lebih dari 20 juta nasabah, dan menjadi salah satu dari 5 bank terbesar berdasarkan aset (lebih dari Rp500 triliun) dan nilai buku Rp50 triliun pada tahun 2025. Kedua, Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham, dengan menjadi salah satu dari 5 bank paling menguntungkan di Indonesia (*Return on Equity* 18%) dan memiliki valuasi yang kuat (*Price to Book Value* >2). Ketiga, Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik indonesia, dengan membangun perusahaan yang memiliki nilai kuat, memberdayakan masyarakat, serta berkomitmen pada pengembangan karyawan melalui budaya berbasis kinerja.

Visi Misi ini di ambil dari situs resmi Bank Syariah Indonesia:

<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.

e. Produk dan Layanan Bank Syariah indonesia

Berikut adalah produk dan layanan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia Bank:

1. Produk Simpanan:

- a) Tabungan Mudhrabah, Tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah, yaitu nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana.

- b) Tabungan Haji, Tabungan yang dirancang khusus untuk membantu nasabah dalam merencanakan dan melaksanakan ibadah haji.
 - c) Tabungan Umrah, Tabungan yang dirancang khusus untuk membantu nasabah dalam merencanakan dan melaksanakan ibadah umrah.
 - d) Tabungan Berjangka, Tabungan yang memiliki jangka waktu tertentu dan memberikan keuntungan bagi nasabah.
2. Produk Pembiayaan:
- a) Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan yang diberikan berdasarkan prinsip mudharabah, yaitu bank sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai pengelola usaha.
 - b) Pembiayaan murabahah, pembiayaan yang diberikan berdasarkan prinsip murabahah, yaitu bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dari harga beli.
 - c) Pembiayaan musyarakah, Pembiayaan yang diberikan berdasarkan prinsip musyarakah, yaitu bank dan nasabah bersama-sama membiayai suatu usaha.
 - d) Pembiayaan mikro, Pembiayaan yang diberikan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan.
3. Produk Investasi
- a) Deposito Mudharabah, Deposito yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah, yaitu nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana.
 - b) Sukuk, Investasi yang diterbitkan oleh Bank Syariah Indonesia dan memberikan keuntungan bagi investor.
4. Layanan:
- a) *Mobile Banking*, Layanan perbankan yang dapat diakses melalui ponsel.

- b) Internet Banking, Layanan perbankan yang dapat diakses melalui internet.
- c) SMS Banking, Layanan perbankan yang dapat diakses melalui SMS.
- d) ATM, Layanan penarikan tunai dan cek saldo yang dapat diakses melalui mesin ATM.
- e) Pembayaran, Layanan pembayaran tagihan dan transaksi lainnya.
- f) Asuransi Syariah, Layanan asuransi yang dikelola berdasarkan prinsip syariah.
- g) Zakat dan Infaq, Layanan pengelolaan zakat dan infaq yang dapat membantu nasabah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Akad Murabahah

a. Pengertian Akad Murabahah

Pembiayaan murabahah dalam bahasa artinya keuntungan, karena dalam transaksi jual beli murabahah, harus dijelaskan keuntungan yang diperoleh. Secara istilah, murabahah adalah perjanjian jual beli dengan harga pokok barang ditambah keuntungan. Pembiayaan murabahah pernah dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, murabahah berarti menjual barang dengan harga barang ditambah margin keuntungan yang disepakati bersama. Terdapat berbagai bentuk perjanjian jual beli yang dibahas oleh para ulama fiqh muamalah, dan banyak perjanjian perdagangan menggunakan sistem syariah, seperti Ba'ial Murabahah, Ba'i as-Salam, dan Ba'i Istisna'. Ketiga jenis kontrak ini mengembangkan berbagai bentuk perjanjian jual beli. Murabahah adalah bentuk jual beli yang berlandaskan kepercayaan dalam hukum Islam, karena penjualan dilakukan dengan kontrak terlebih dahulu dan menentukan harga barang yang akan dibeli. Dalam pembiayaan murabahah, bank menentukan harga jual barang, yaitu biaya barang yang diperoleh ditambah margin keuntungan yang ditentukan oleh bank. Harga jual yang disepakati di awal kontrak tidak boleh berubah selama masa pembiayaan (Asmuni & Mujiatun, 2018).

b. Dasar Hukum Akad Murabahah

Dasar hukum akad murabahah dalam al-Qur'an tidak disebutkan secara langsung dengan istilah "murabahah", tetapi konsep jual beli yang menjadi dasar hukum akad murabahah memiliki landasan yang kuat dalam al-Qur'an. Berikut beberapa ayat al-Qur'an yang menjadi dasar akad murabahah:

1. Surah Al-Baqarah Ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah: 275)

2. Surah An-Nisa Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisa: 29)

Akad Murabahah sebagai bentuk jual beli memiliki dasar Syariah yang kuat dalam Al-Qur'an, meskipun tidak disebutkan secara langsung. Prinsip-prinsip seperti kehalalan jual beli, transparansi, adil, dan jujur, dan kesepakatan Bersama adalah nilai-nilai utama yang ditekankan dalam ayat-ayat tersebut.

c. Prinsip Dasar dalam Akad Murabahah

Prinsip utama dalam akad murabahah meliputi kejujuran dalam menyampaikan harga pokok, adanya persetujuan kedua belah pihak atas margin keuntungan, serta kesepakatan yang terjadi sebelum transaksi dilakukan. Selain itu, akad ini mensyaratkan bahwa barang yang diperjualbelikan harus halal, memiliki nilai manfaat, serta diketahui dengan jelas oleh kedua pihak (Huda & Nasution, 2015). Dalam praktiknya, bank syariah sebagai penjual juga harus memiliki atau telah memiliki barang tersebut sebelum dijual kepada nasabah untuk menghindari transaksi yang bersifat fiktif.

Transaksi murabahah juga harus berdasarkan prinsip tanggung jawab, di mana pihak penjual harus menjelaskan kondisi barang secara utuh dan bertanggung jawab atas keaslian transaksi. Hal ini untuk menjaga prinsip keadilan dan menghindari penipuan dalam kegiatan ekonomi (Zainuddin, 2016). Dalam Praktik Akad Murabahah kedua belah pihak wajib mematuhi prinsip prinsip akad murabahah agar akad yang di lakukan sah terlaksana.

d. Akad Murabahah dalam Konteks Perbankan Syariah

Dalam praktik perbankan syariah, murabahah menjadi salah satu produk pembiayaan yang paling banyak digunakan. Murabahah dianggap lebih mudah dipahami oleh masyarakat karena menyerupai pola jual beli biasa, hanya saja menggunakan prinsip syariah (Sudarsono, 2012). Misalnya, ketika seorang nasabah membutuhkan kendaraan, maka bank akan membeli kendaraan tersebut terlebih dahulu, lalu menjualnya kepada nasabah dengan tambahan margin keuntungan yang sudah disepakati.

Penggunaan akad murabahah harus memperhatikan regulasi dan fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN) – Majelis Ulama Indonesia (MUI), terutama Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Fatwa ini menjelaskan bahwa penjual harus memiliki barang terlebih dahulu, tidak diperbolehkan memberikan pinjaman berbasis

murabahah, dan margin keuntungan harus diketahui serta disepakati oleh kedua pihak.

e. Tujuan dari Akad Murabahah

Akad murabahah memiliki beberapa tujuan utama yang sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan syariah. Tujuan-tujuan ini tidak hanya bersifat ekonomis, tetapi juga etis dan sosial. Tujuan dari Akad Murabahah adalah:

1. Menyediakan alternatif pembiayaan yang sesuai syariah

Salah satu tujuan utama akad murabahah adalah memberikan solusi pembiayaan yang bebas dari riba, yang dilarang dalam Islam. Dalam murabahah, bank tidak memberikan uang tunai kepada nasabah, melainkan barang atau aset yang dibutuhkan, sehingga transaksi tetap sesuai dengan hukum Islam (Antonio, 2011).

2. Transparan dalam transaksi

Murabahah menekankan pada keterbukaan antara penjual dan pembeli terkait harga pokok dan keuntungan. Hal ini bertujuan untuk menciptakan keadilan dan menghindari unsur penipuan atau ketidakjelasan (*gharar*) dalam transaksi (Huda & Nasution, 2013).

3. Mendorong kegiatan ekonomi yang etis

Dengan menggunakan sistem jual beli yang jujur dan transparan, akad murabahah bertujuan untuk menciptakan lingkungan ekonomi yang berlandaskan nilai-nilai etika Islam, seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab (Ascarya, 2012).

4. Memperdayakan nasabah secara ekonomi

Melalui pembiayaan murabahah, bank syariah membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan produktif maupun konsumtif mereka secara sah dan sesuai syariah. Ini menjadi sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat secara luas (Sudarsono, 2012).

5. Mengurangi resiko ketidakpastian

dalam murabahah, semua detail seperti harga, barang, waktu pembayaran, dan margin keuntungan telah disepakati sejak awal,

sehingga mengurangi risiko ketidakpastian yang dilarang dalam prinsip muamalah Islam (Zainuddin, 2016).

f. Pelaksanaan Akad Murabahah Dalam Konteks Perbankan Syariah di Indonesia

Pelaksanaan akad murabahah merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang paling banyak digunakan dalam perbankan syariah di Indonesia. Murabahah adalah akad jual beli di mana penjual menyebutkan harga perolehan barang dan menetapkan margin keuntungan yang disepakati bersama. Dalam konteks perbankan syariah, akad ini dilakukan antara pihak bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Berdasarkan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, akad murabahah harus dilakukan secara transparan dan tidak boleh mengandung unsur gharar (ketidakjelasan) dan riba.

Setelah tahun 2015, pelaksanaan akad murabahah semakin ditingkatkan baik dari sisi tata kelola maupun kepatuhan syariah. Hal ini didorong oleh perkembangan regulasi, teknologi, dan peningkatan literasi keuangan syariah. Menurut Ascarya dan Yumanita (2018), keberhasilan implementasi murabahah tergantung pada kepatuhan terhadap prinsip syariah serta efektivitas manajemen risiko yang diterapkan oleh bank syariah. Selain itu, peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) juga sangat penting dalam memastikan bahwa pelaksanaan akad tetap sesuai dengan ketentuan Islam.

Dalam praktiknya, pelaksanaan murabahah menghadapi beberapa tantangan, seperti ketidaksesuaian antara teori dan praktik, keterbatasan pemahaman nasabah terhadap produk syariah, dan kelemahan dalam pengawasan internal. Studi dari Sofwan dan Afkar (2020) menunjukkan bahwa masih terdapat praktik murabahah yang tidak sepenuhnya sesuai syariah, seperti akad yang dilakukan setelah barang diterima oleh nasabah, yang seharusnya dilakukan sebelum barang berpindah tangan. Meski demikian, perbankan syariah di Indonesia telah menunjukkan kemajuan melalui digitalisasi layanan, penguatan SDM, dan integrasi

prinsip syariah dalam sistem operasional. Implementasi akad murabahah saat ini juga semakin terdokumentasi secara sistematis, sebagaimana tercermin dalam laporan keuangan syariah yang diaudit dan pengawasan berkelanjutan oleh Otoritas Jasa Keuangan.

Dalam pelaksanaannya, untuk melakukan transaksi jual beli menggunakan akad Murabahah di bank syariah Indonesia, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi, di antaranya:

1. Objek yang dijual dan dibeli harus merupakan barang yang halal dan dapat dijual belikan sesuai dengan ketentuan hukum Islam.
2. Bank harus menjual barang kepada nasabah dengan harga beli yang telah disetujui bersama, serta menambahkan mark-up atau keuntungan yang telah disetujui sebagai upah atas jasa yang diberikan oleh bank.
3. Nasabah wajib membayar harga jual yang telah disetujui dalam beberapa angsuran yang telah ditentukan bersama-sama.
4. Bank harus memastikan bahwa nasabah memenuhi syarat untuk mendapatkan pembiayaan, dan harus mengawasi pembayaran angsuran nasabah sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Dengan mengikuti prinsip-prinsip serta aturan hukum Islam yang berlaku, pelaksanaan transaksi jual beli melalui akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia dapat dilakukan secara terus-menerus dan tepat sesuai dengan prinsip syariah (Siregar & Siregar, 2022).

3. Pembiayaan Mikro Syariah

a. Pengertian Pembiayaan Mikro Syariah

Pembiayaan mikro syariah merupakan bagian dari sistem keuangan syariah yang bertujuan untuk memberikan akses pembiayaan kepada masyarakat berpendapatan rendah berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Secara konseptual, pembiayaan mikro syariah lahir sebagai respons terhadap keterbatasan sistem keuangan konvensional dalam menjangkau kelompok masyarakat miskin dan rentan, terutama dalam negara-negara berkembang seperti Indonesia. Menurut (Ascarya, 2017), pembiayaan

mikro syariah mengedepankan prinsip keadilan, kemitraan, dan kesejahteraan sosial dengan menghindari praktik riba, gharar (ketidakpastian), dan maysir (spekulasi). Hal ini menjadikannya sebagai alternatif pembiayaan inklusif yang tidak hanya mengejar profit, tetapi juga aspek spiritual dan sosial.

Pembiayaan mikro syariah dapat berbentuk skema pembiayaan seperti mudharabah (bagi hasil), musyarakah (kemitraan), dan qardhul hasan (pinjaman kebajikan). Dalam praktiknya, lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT) berperan penting dalam menyalurkan dana kepada pelaku usaha mikro yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal. Menurut (Huda dan Nasution, 2015), peran BMT sangat krusial dalam pemberdayaan ekonomi umat, terutama di pedesaan dan komunitas urban berpenghasilan rendah.

Secara teori, pembiayaan mikro syariah juga dapat dikaitkan dengan teori *financial inclusion* atau inklusi keuangan, yaitu sebuah konsep yang menekankan pentingnya keterlibatan seluruh lapisan masyarakat dalam sistem keuangan formal. (Allen et al., 2015) menjelaskan bahwa akses terhadap layanan keuangan yang terjangkau dapat meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat miskin. Ketika dikombinasikan dengan prinsip-prinsip syariah, inklusi keuangan menjadi tidak hanya aspek ekonomi tetapi juga moral. Selanjutnya, pembiayaan mikro syariah berkaitan erat dengan teori ekonomi Islam, yang menekankan pada keseimbangan antara kepentingan individu dan masyarakat, serta distribusi kekayaan yang adil (Chapra, 2015). Ekonomi Islam tidak hanya fokus pada pertumbuhan ekonomi, tetapi juga pada keadilan sosial dan distribusi yang merata, yang sejalan dengan misi pembiayaan mikro syariah. Dengan demikian, teori-teori tersebut membentuk dasar konseptual bagi implementasi pembiayaan mikro syariah dalam memberdayakan masyarakat kecil secara berkelanjutan dan sesuai dengan nilai-nilai Islam.

b. Peran Pembiayaan Mikro Syariah Dalam Mendukung Ekonomi Nasabah

Pembiayaan mikro syariah merupakan salah satu instrumen keuangan syariah yang dirancang untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah, khususnya pelaku usaha mikro dan kecil, agar dapat mengakses pembiayaan tanpa harus melanggar prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks ini, peran pembiayaan mikro syariah sangat signifikan dalam pengembangan ekonomi nasabah, baik dari sisi peningkatan pendapatan, pembentukan aset produktif, hingga peningkatan kapasitas usaha.

(Menurut Ascarya dan Yumanita, 2017), pembiayaan mikro syariah berbeda dari pembiayaan konvensional karena menekankan pada prinsip keadilan, kemitraan, dan keberkahan usaha. Produk-produk pembiayaan seperti mudharabah, musyarakah, murabahah, dan qardhul hasan ditujukan agar nasabah tidak hanya mendapatkan dana, tetapi juga pembinaan dan pengawasan usaha yang mendukung keberlanjutan ekonomi mereka. Beberapa studi telah menunjukkan bahwa pembiayaan mikro syariah berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan nasabah. Misalnya, penelitian oleh (Hosen dan Muhari, 2015) menunjukkan bahwa nasabah yang menerima pembiayaan dari lembaga keuangan mikro syariah mengalami peningkatan pendapatan dan ekspansi usaha dalam waktu dua tahun. Ini membuktikan bahwa pembiayaan yang berbasis syariah mampu mendorong pemberdayaan ekonomi secara berkelanjutan.

(Antonio, 2016), menjelaskan bahwa pendekatan mikro syariah tidak hanya berfokus pada profitabilitas, tetapi juga pada tanggung jawab sosial. Hal ini membuat lembaga keuangan mikro syariah lebih dekat dengan masyarakat bawah karena memiliki misi sosial yang kuat. Pendekatan ini menjadi keunggulan tersendiri dalam mendukung pertumbuhan ekonomi mikro. Selain itu, pembiayaan mikro syariah juga terbukti meningkatkan literasi keuangan nasabah. Melalui interaksi rutin

dengan lembaga keuangan, nasabah belajar tentang manajemen keuangan, perencanaan usaha, dan pentingnya pencatatan transaksi. Sebagaimana dikemukakan oleh (Setyawati dan Suroso, 2016), aspek edukasi ini sangat penting dalam menciptakan ketahanan ekonomi keluarga dan usaha kecil. model pembiayaan mikro syariah juga memperkuat hubungan sosial antara lembaga dan nasabah, menciptakan kepercayaan serta komitmen jangka panjang. Ini sesuai dengan temuan dari (Rahman dan Dean, 2017) bahwa hubungan kemitraan dalam pembiayaan syariah lebih kuat karena adanya prinsip tolong-menolong dan kepercayaan (*trust-based relationship*). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan mikro syariah bukan hanya menjadi alat permodalan, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan ekonomi secara menyeluruh bagi nasabah yang membutuhkan, melalui pendekatan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam dan prinsip keadilan ekonomi.

c. Kelebihan dan Kekurangan Pembiayaan Mikro Syariah

Beberapa kelebihan dari pembiayaan mikro Syariah antara lain:

1. bersifat inklusif dan adil: Pembiayaan ini memberikan akses keuangan kepada masyarakat yang tidak memiliki jaminan seperti aset atau riwayat kredit yang baik (Alharbi, 2017).
2. Menghindari riba: Karena menggunakan prinsip syariah, pembiayaan ini tidak membebankan bunga, sehingga lebih etis menurut ajaran Islam (Ascarya, 2018).
3. Mendorong pemberdayaan ekonomi umat: Dengan sistem bagi hasil dan pendekatan berbasis komunitas, pembiayaan mikro syariah dapat mendorong kemandirian ekonomi (Karim, 2019).
4. pendekatan sosial: Selain aspek ekonomi, banyak lembaga mikro syariah juga memperhatikan aspek sosial, seperti pelatihan usaha dan pendampingan (Zainuddin et al., 2020).

Adapun beberapa kekurangan dari pembiayaan mikro ialah:

1. Tingkat pembiayaan yang kecil: Banyak nasabah mengeluhkan plafon pembiayaan yang terbatas sehingga tidak cukup untuk memperluas usaha secara signifikan (Ascarya, 2018).
2. kapasitas manajemen LKMS yang rendah: Banyak BMT atau koperasi syariah yang masih memiliki keterbatasan dalam sistem manajemen, pencatatan, dan sumber daya manusia (Karim, 2019).
3. Risiko moral hazard: Dalam praktiknya, tidak sedikit nasabah yang gagal membayar karena lemahnya pengawasan dan monitoring (Zainuddin et al., 2020).
4. regulasi yang belum seragam: Belum adanya regulasi khusus yang mengatur LKMS secara terpusat menyebabkan inkonsistensi dalam praktik dan perlindungan hukum (Alharbi, 2017).

4. Prinsip-Prinsip Syariah Dalam Pembiayaan

Dalam konteks ekonomi Islam, pembiayaan syariah merupakan salah satu instrumen penting dalam mendukung kegiatan usaha yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Prinsip-prinsip ini tidak hanya berfungsi sebagai dasar hukum, tetapi juga sebagai pedoman etika dalam pelaksanaan transaksi keuangan. Prinsip-prinsip syariah dalam pembiayaan mencakup larangan riba (bunga), gharar (ketidakpastian), maysir (perjudian), serta kewajiban menjalankan keadilan dan tolong-menolong. (Menurut Antonio, 2016), pembiayaan dalam Islam harus berdasarkan prinsip bagi hasil, yaitu *profit and loss sharing* (PLS), yang mencerminkan kerja sama antara pemilik modal dan pengelola usaha. Dalam praktiknya, bentuk akad yang sering digunakan adalah mudharabah dan musyarakah. Pada akad mudharabah, pemilik modal menyerahkan dana kepada pengelola usaha untuk dikelola, dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Sedangkan pada akad musyarakah, kedua belah pihak sama-sama memberikan kontribusi modal dan terlibat dalam pengelolaan usaha.

Prinsip keadilan juga merupakan aspek penting dalam pembiayaan syariah. Menurut (Hameed et al., 2018), keadilan tidak hanya berarti adil

dalam pembagian keuntungan, tetapi juga dalam penanggungungan risiko. Oleh karena itu, semua bentuk eksploitasi dan penindasan dalam kontrak pembiayaan harus dihindari. Dalam sistem keuangan konvensional, risiko lebih banyak ditanggung oleh nasabah. Namun, dalam sistem syariah, risiko dibagi secara adil antara pihak yang terlibat. Selain itu, pembiayaan syariah juga harus menghindari unsur spekulatif atau ketidakpastian yang berlebihan. Seperti dijelaskan oleh (Rahman, 2015), gharar dapat menimbulkan kerugian tidak adil kepada salah satu pihak, karena tidak ada kejelasan tentang objek atau harga dalam transaksi. Oleh karena itu, semua akad harus didasarkan pada informasi yang jelas, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan.

Prinsip halal juga menjadi landasan dalam pembiayaan syariah. Setiap usaha atau proyek yang dibiayai harus bergerak dalam sektor yang tidak bertentangan dengan nilai-nilai Islam, seperti industri minuman keras, perjudian, atau pornografi. Sebagaimana dinyatakan oleh (Dusuki dan Abdullah, 2014), komitmen terhadap aktivitas yang halal tidak hanya berdampak pada aspek spiritual, tetapi juga menjaga stabilitas sosial dan ekonomi. Dengan demikian, prinsip-prinsip syariah dalam pembiayaan tidak hanya memberikan struktur hukum dan moral, tetapi juga menciptakan sistem keuangan yang lebih etis dan berkelanjutan. Lembaga keuangan syariah dituntut untuk tidak hanya mengejar keuntungan semata, tetapi juga memperhatikan keberkahan dan keadilan dalam setiap transaksi yang dilakukan.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Lestari, F. (2020)	Analisis Akad Murabahah dalam Pembiayaan Mikro di BMT XYZ	Kualitatif deskriptif	Pelaksanaan akad Murabahah sebagian besar telah sesuai syariah, namun masih terdapat kekurangan dalam transparansi margin keuntungan.

2	Ahmad, R. (2019)	Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri	Studi kasus	Nasabah merasa akad Murabahah mudah dipahami, namun keterbatasan literasi keuangan menyebabkan kurangnya pemahaman atas rincian akad.
3	Nurhalimah, S. (2021)	Efektivitas Pembiayaan Mikro Syariah dengan Akad Murabahah di Koperasi Syariah	Kuantitatif	Pembiayaan dengan akad Murabahah memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM secara signifikan.
4	Yusron, H. (2022)	Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Akad Murabahah di LKS XYZ	Normatif yuridis	Ditemukan beberapa praktik yang belum sesuai fatwa DSN-MUI, terutama terkait kepemilikan barang oleh pihak lembaga sebelum transaksi dilakukan.
5	Zahra, M. (2020)	Analisis Kepuasan Nasabah terhadap Akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia	Kuantitatif survei	Tingkat kepuasan nasabah tinggi karena akad dinilai lebih transparan dibanding produk konvensional, namun edukasi masih perlu ditingkatkan.
6	Fuji, M, C, R. (2020)	Analisi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Subang	Kualitatif deskriptif	Penelitian ini menemukan bahwa pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank BRI Syariah KCP subang menekankan prinsip Syariah, dengan bank sebagai penjual barang yang transparan dalam margin keuntungan. Pembiayaan mikro ini menawarkan syarat mudah, proses cepat, angsuran ringan, dan plafon hingga Rp25-30 Juta.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang telah disajikan dalam tabel di atas, terlihat bahwa akad Murabahah merupakan salah satu instrumen yang banyak digunakan dalam pembiayaan mikro syariah, baik oleh bank maupun lembaga keuangan mikro syariah lainnya. Secara umum, hasil-hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa implementasi akad Murabahah relatif mudah diterapkan dan diterima oleh masyarakat, terutama karena kejelasan harga dan kesederhanaan prosesnya. Namun demikian, beberapa penelitian juga mengungkapkan adanya tantangan dalam implementasinya, seperti kurangnya transparansi dalam margin keuntungan, pemahaman nasabah yang masih terbatas, serta ketidaksesuaian teknis dengan prinsip Syariah, seperti kepemilikan barang oleh bank sebelum transaksi. Selain itu, Tingkat kepuasan nasabah dan dampak pembiayaan terhadap peningkatan ekonomi usaha mikro juga menjadi variabel yang cukup sering diteliti dalam konteks ini.

Penelitian ini akan melengkapi kajian sebelumnya dengan mengangkat fokus pada pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Rantau Prapat. Dengan pendekatan yang lebih kontekstual dan local, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran lebih mendalam mengenai praktik akad murabahah di lapangan, serta kontribusinya terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil di daerah Rantau Prapat.

C. Kerangka Pemikiran

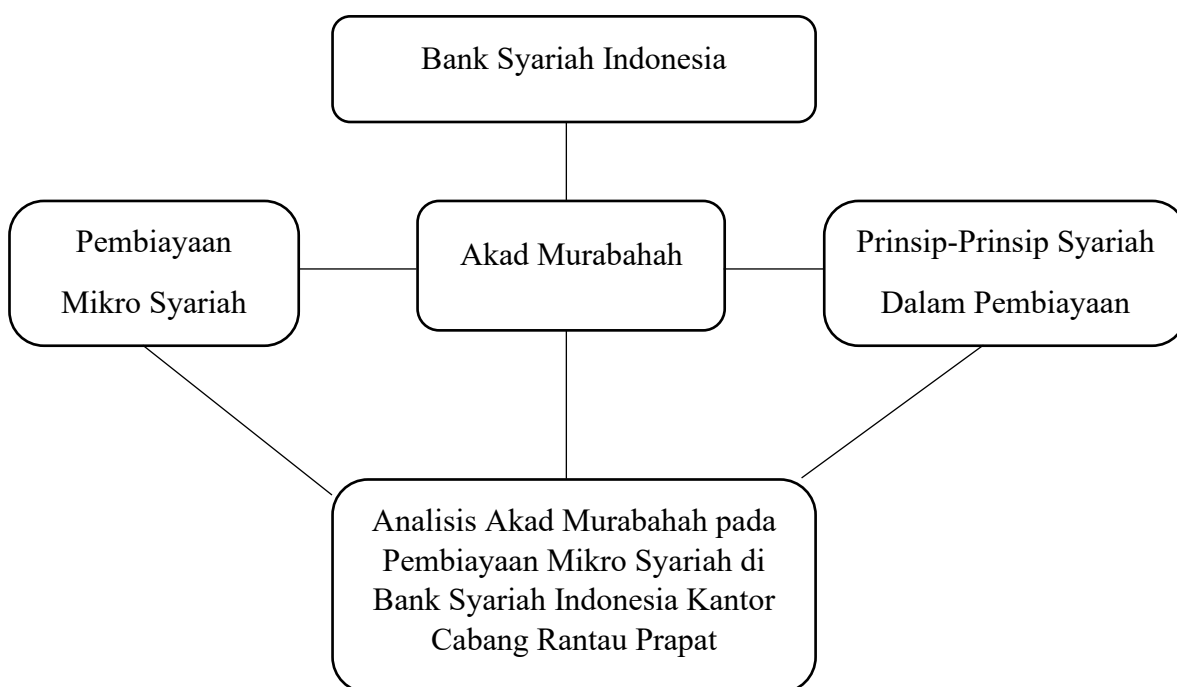
Kerangka Pemikiran adalah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Didalam penelitian kualitatif, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah. Oleh karena itu, dibutuhkan kerangka pemikiran untuk mengembangkan konteks penelitian, metodologi penelitian, serta penggunaan teori dalam penelitian.

Maksud dari kerangka pemikiran sendiri adalah supaya terbentuknya suatu alur penelitian yang jelas dan dapat diterima secara akal (Sugiyono, 2017). Sebuah kerangka teori bukanlah sekedar sekumpulan informasi yang didapat dari berbagai sumber-sumber, atau juga bukan sekedar data-data atau informasi yang relevan

dengan sebuah penelitian, dalam kerangka pemikiran dibutuhkan sebuah pemahaman yang didapat peneliti dari hasil pencarian sumber-sumber, dan kemudian di terapkan dalam sebuah kerangka pemikiran.

Berdasarkan pemaparan yang sudah dijelaskan di atas, maka tergambarkan sebuah konsep yang akan dijadikan sebagai acuan peneliti dalam mengaplikasikan penelitian ini. Kerangka pemikiran teoritis di atas akan diterapkan dalam kerangka konseptual sesuai dengan penelitian yang akan diteliti yaitu “Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat”.

Gambar 2. 1 Kerangka pemikiran



BAB III

METEDOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk memahami dan mendeskripsikan secara mendalam mengenai pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali fakta dan fenomena di lapangan secara kontekstual, terutama yang berkaitan dengan kesesuaian pelaksanaan akad dengan prinsip Syariah, mekanisme pembiayaan, dan persepsi para pihak yang terlibat, termasuk nasabah dan pihak internal bank. Data yang dikumpulkan bersifat naratif dan dianalisis secara deskriptif untuk memperoleh pemahaman mendalam terhadap realitas di lapangan.

Dalam pendekatan ini, peneliti berinteraksi langsung dengan informan, mengumpulkan data melalui wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Tujuannya bukan untuk menguji hipotesis seperti pada pendekatan kuantitatif, melainkan untuk mengeksplorasi makna, pengalaman, serta praktik-praktik actual yang terjadi dalam implementasi akad murabahah tersebut.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat. Jl. Sisingamangaraja No. 88 Rantau Prapat, Sumatera Utara

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dijadwalkan dari bulan April 2025 s/d yang mencakup tahapan pengumpulan informasi, wawancara, dokumentasi, hingga

penyusunan laporan hasil penelitian. Dengan rincian waktu penelitian yang di jelaskan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Rincian Waktu Penelitian

N O	Kegiatan	April 2025			Mei 2025				Juni 2025			Juli 2025		Agustus 2025				September 2025				Oktober 2025				November 2025				Desember 2025				Januari 2026	
		1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2				
1	Pengajuan Judul	■	■	■																															
2	Penyusunan Proposal				■	■	■	■																											
3	Bimbingan Proposal								■	■	■																								
4	Seminar Proposal											■	■																						
5	Pengumpulan Data													■	■	■	■	■	■	■	■														
6	Bimbingan Skripsi/ Jurnal																					■	■	■	■	■	■	■	■						
7	Sidang Meja Hijau																													■	■				

C. Sumber data penelitian

1. Data

Data yang di digunakan dalam penelitian ini di peroleh dari dua sumber utama yaitu:

- a. Data primer adalah data yang di peroleh langsung dari sumber utama melalui wawancara dengan pemimpin Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat atau karyawan dan nasabah yang terlibat pada saat melakukan akad murabahah dan observasi langsung saat melakukan akad murabahah.
- b. Data sekunder data yang di kumpulkan dari dokumentasi dan sumber yang relevan, seperti surat perjanjian akad murabahah. Data sekunder di gunakan untuk memperkuat dan memberikan analisis

yang kuat dan lebih luas terhadap peranan Bank Syariah terutama dalam pelaksanaan akad murabahah.

2. Sumber data

Sumber data dalam penelitian ini adalah dari Narasumber penelitian melalui Teknik wawancara, observasi langsung seta sumber dari dokumen terkait pelaksanaan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat.

3. Narasumber

Narasumber penelitian ini adalah pihak yang memberikan informasi data, pandangan. Pimpinan di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat atau karyawan dan masabah yang terlibat dalam pelaksanaan akad murabahah di perusahaan tersebut.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang paling utama yang di lakukan dengan cara mengamati secara langsung pelaksanaan penelitian. Dalam hal ini, peneliti melakukan pengamatan langsung di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat Khususnya mengamati tentang pelaksanaan akad murabahah.

2. Wawancara

Wawancara adalah Teknik pengumpulan data yang melibatkan komunikasi langsung antara peneliti dan informan. Bentuk Wawancara ini berupa tanya jawab secara tatap muka. Wawancara akan dilakukan dengan melibatkan Pimpinan PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat atau karywan yang terlibat dalam pelaksanaan akad murabahah.

3. Dokumentasi

Mengumpulkan dokumen dokumen yang relevan pada saat digunakan dalam pelaksanaan akad murabahah.

E. Teknik Analisis Data

Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan Teknik analisis deskriptif kualitatif yang meliputi:

1. Reduksi Data

Merupakan memilih dan menyederhakan data yang telah dikumpulkan agar lebih terfokus pada informasi yang relevan dengan penelitian. Pada tahap ini, data yang kurang berkaitan akan disisihkan, sementara data yang memiliki keterkaitan dengan tujuan penelitian akan dikelompokkan.

2. Penyajian Data

Merupakan proses penyusunan data dengan mengelompokkan informasi yang telah direduksi. Pengelompokan ini dilakukan dengan memberikan label atau penandaan lainnya.

3. Penarikan Kesimpulan

Merupakan menganalisis pola dan hubungan yang muncul dari data yang telah dikaji guna menjawab pertanyaan penelitian. Hasil temuan nantinya ditafsirkan dan verifikasi dengan membandingkan data dari berbagai sumber untuk memastikan keakuratan serta validitasnya. Berdasarkan analisis tersebut, rekomendasi atau implikasi yang dapat diterapkan dalam praktik atau penelitian lebih lanjut akan dirumuskan sebagai bagian dari Kesimpulan penelitian.

F. Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, Keabsahan data menjadi hal yang sangat penting agar informasi yang diperoleh benar-benar kenyataan di lapangan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan beberapa Teknik untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan bersifat valid dan dapat dipertanggungjawabkan.

1. Triangulasi

Triangulasi dilakukan dengan cara membandingkan data dari berbagai sumber, metode, dan waktu, misalnya, hasil wawancara dari pihak bank akan dibandingkan dengan hasil wawancara nasabah serta dokumen

yang berkaitan. Selain itu, data juga diperoleh melalui observasi langsung untuk memperkuat informasi yang dikumpulkan (Moleong, 2017).

2. Konfirmasi kepada Narasumber

Selain melakukan wawancara, peneliti tidak langsung menarik kesimpulan sendiri. Hasil wawancara terlebih dahulu dikonfirmasi kembali kepada narasumber (informan) untuk memastikan bahwa maksud dan isi pembicaraan telah dipahami dengan benar. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahan dalam menafsirkan informasi yang mereka sampaikan (Creswell, 2014).

3. Keterlibatan Mendalam di Lapangan

Peneliti berusaha memahami situasi secara menyeluruh dengan mengamati langsung kegiatan di lapangan dan membangun hubungan baik dengan informan. Dengan cara ini, peneliti bisa melihat kondisi sebenarnya dan mendapatkan informasi yang lebih jujur serta terbuka (Sugiyono, 2017).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat PT Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) secara resmi didirikan pada 1 Februari 2021 melalui penggabungan (merger) tiga bank syariah milik negara, yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI Syariah, dan BRI Syariah. Penggabungan ini adalah bagian dari rencana strategis pemerintah Indonesia untuk memperkuat industri perbankan syariah nasional agar lebih kompetitif, efisien, dan mampu menjadi pemain utama baik di pasar domestik maupun global. Penggabungan ini didukung sepenuhnya oleh Kementerian BUMN dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Sebelum merger, ketiga bank syariah tersebut sudah memiliki kontribusi signifikan dalam pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Bank Syariah Mandiri, beridiri sejak tahun 1999, merupakan transformasi dari Bank Susila Bakti yang terkena dampak krisis moneter pada tahun 1997-1998. BNI Syariah resmi beroperasi pada tahun 2010 setelah memisahkan unit usaha syariahnya. Sedangkan BRI Syariah berdiri sejak 2008 sebagai hasil konversi Bank Jasa Arta yang kemudian diakuisisi oleh Bank Rakyat Indonesia. Merger ketiga bank ini dilakukan dengan tujuan untuk membentuk bank syariah dengan skala besar, modal kuat, serta jaringan yang luas. BSI hadir sebagai bank syariah terbesar di Indonesia dengan total aset lebih dari Rp240 triliun pada awal berdirinya. Hal ini menjadikan BSI masuk ke dalam daftar 10 bank terbesar di Indonesia dari sisi aset. Kehadiran BSI juga menjadi tonggak penting bagi upaya mewujudkan visi Indonesia sebagai pusat ekonomi dan keuangan syariah dunia.

Sejak awal berdirinya, BSI mengusung semangat “Melayani dengan Amanah dan Tumbuh Bersama”, dengan fokus pada penyediaan

layanan perbankan yang modern, inklusif, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. BSI juga terus melakukan transformasi digital, menghadirkan berbagai layanan perbankan berbasis teknologi untuk menjangkau masyarakat luas, termasuk pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kini, BSI memiliki jaringan yang luas di seluruh Indonesia, melayani jutaan nasabah dengan produk dan layanan beragam seperti tabungan, pembiayaan, investasi, hingga layanan digital banking. Dengan dukungan pemerintah, masyarakat, dan perkembangan industri halal, BSI diharapkan dapat menjadi motor penggerak dalam memperkuat ekosistem keuangan syariah di Indonesia, sekaligus memberikan kontribusi nyata bagi pertumbuhan ekonomi nasional.

Bank syariah Indonesia di Rantau Prapat, Labuhanbatu, hadir sebagai bagian dari Upaya untuk memperluas jangkauan layanan perbankan syariah ke wilayah Sumatera Utara, Rantau Prapat merupakan salah satu kota penting di Labuhanbatu yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama di sektor pertanian, perdagangan, dan jasa. Kehadiran Bank Syariah Indonesia di Rantau Prapat bertujuan untuk memberikan alternatif layanan perbankan yang sesuai prinsip-prinsip syariah kepada masyarakat setempat.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Adapun Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia antara lain:

1. Visi

- a. Visi dari Bank Syariah Indonesia ialah menjadi Top 10 *Global Islamic Bank*.

2. Misi

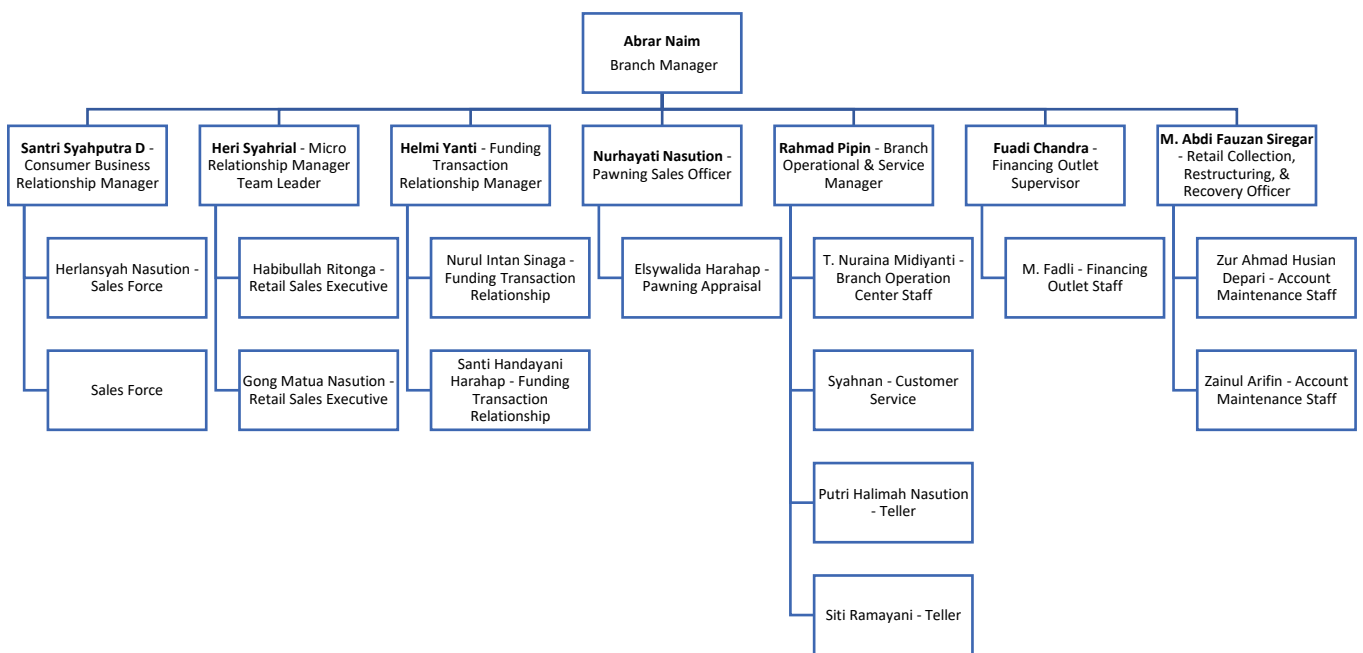
- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia, melayani lebih dari 20 juta nasabah, dan menjadi salah satu dari 5 bank terbesar berdasarkan aset (lebih dari Rp500 triliun) dan nilai buku Rp50 triliun pada tahun 2025.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham, dengan menjadi salah satu dari 5 bank paling

menguntungkan di Indonesia (*Return on Equity* 18%) dan memiliki valuasi yang kuat (*Price to Book Value* >2).

- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik indonesia, dengan membangun perusahaan yang memiliki nilai kuat, memberdayakan masyarakat, serta berkomitmen pada pengembangan karyawan melalui budaya berbasis kinerja.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat

Gambar 4. 1 Gambar struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat



Adapun tugas dan tanggung jawab dari setiap jabatan yang ada pada struktur organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat:

1. *Branch Manager* (Abrar Naim)

- a. Menyusun dan melaksanakan rencana bisnis cabang sesuai dengan visi dan misi, serta target yang ditetapkan oleh kantor pusat.

- b. Mengidentifikasi peluang besar, potensi nasabah, dan dampak pembiayaan syariah di wilayah kantor cabang.
- c. Mendorong pertumbuhan portofolio cabang, baik dalam penghimpunan dana (*funding*) maupun penyaluran pembiayaan (*financing*).
- d. Memastikan seluruh kegiatan operasional cabang berjalan sesuai prinsip syariah, peraturan perbankan, serta kebijakan internal Bank Syariah Indonesia.
- e. Mengawasi kualitas layanan nasabah (*Customer Service*) agar tetap prima dan sesuai standar.
- f. Menjamin keamanan, kerapian, dan kelancaran administrasi serta laporan operasional cabang.
- g. Memimpin, membina, serta memotivasi seluruh pegawai di cabang agar mencapai kinerja optimal.
- h. Menentukan pembagian tugas, pengawasan, serta pengembangan kompetensi karyawan.
- i. Menjaga budaya kerja sesuai dengan nilai Syariah dan core Values Bank Syariah Indonesia (Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif).
- j. Mengendalikan risiko pembiayaan, risiko operasional, dan risiko pasar di Tingkat cabang.
- k. Memastikan penerapan prinsip kehati-hatian (*Prudential Banking*) dalam seluruh transaksi.
- l. Memastikan kepatuhan terhadap ketentuan regulator (OJK, BI) serta dewan pengawas syariah.
- m. Menjalin hubungan baik dengan nasabah, mitra bisnis, pemerintah daerah, maupun komunitas local.
- n. Melakukan sosialisasi dan edukasi produk-produk syariah kepada Masyarakat.
- o. Menjadi representasi Bank Syariah Indonesia di wilayah kantor cabang dalam menjunjung citra positif bank syariah.

2. *Customer business Raltionship* (Santri Syaputra D)

- a. Melakukan akuisisi nasabah baru, perorangan maupun badan usaha, yang potensial untuk produk pembiayaan maupun pendanaan syariah.
- b. Mempromosikan produk-produk Bank Syariah Indonesia (Tabungan, pembiayaan, investasi, dan layanan lainnya) sesuai kebutuhan nasabah.
- c. Mengidentifikasi peluang bisnis di wilayah kerja cabang.
- d. Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan nasabah yang hendak mau lunas pembiayaannya agar tetap loyal menggunakan produk Bank Syariah Indonesia.
- e. Memberikan layanan konsultasi terkait Solusi keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- f. Menjadi penghubung antara nasabah dengan pihak bank dalam proses layanan pembiayaan maupun pendanaan.
- g. Melakukan analisis kelayakan calon nasabah (analisis usaha, cash flow, karakter, dan agunan) sesuai prinsip syariah.
- h. Menyiapkan proposal pembiayaan dan rekomendasi kepada atasan untuk di proses lebih lanjut.
- i. Memastikan proses penyaluran pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- j. Melakukan monitoring terhadap nasabah pembiayaan agar pembayaran berjalan lancar.
- k. Mengidentifikasi potensi pembiayaan bermasalah (nonperforming financing/NPF) dan mengambil Langkah pencegahan.
- l. Bekerja sama dengan unit remedial jika terjadi pembiayaan bermasalah.
- m. Membuat laporan rutin terkait pencapaian target bisnis, perkembangan portofolio, serta potensi pasar.

- n. Berkoordinasi dengan tim operasional, vabang, bagian pembiayaan, dan unit terkait agar proses layanan kepada nasabah berjalan efektif.
 - o. Memberikan masukan strategis kepada manajemen cabang terkait pengembangan produk dan layanan.
3. *Micro Relationship Manager Team Leader* (Heri Syahril)
- a. Menyusun rencana kerja tim pembiayaan mikro sesuai target cabang.
 - b. Mengidentifikasi peluang pasar pembiayaan mikro di wilayah kerja.
 - c. Mengembangkan strategi pemasaran produk mikro (pembiayaan murabahah, IB mikro, modal kerja, investasi, dll).
 - d. Memimpin, mengarahkan, dan membina para Mikro Relationship Manager (MRM) atau petugas mikro di bawahnya.
 - e. Menentukan pembagian wilayah kerja, target individu, serta pengawasan kinerja harian tim.
 - f. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada anggota tim dalam hal akuisisi dan analisis nasabah.
 - g. Memastikan tim aktif melakukan akuisisi nasabah baru, khususnya pelaku usaha mikro dan kecil.
 - h. Menjaga hubungan baik dengan nasabah existing agar tetap loyal dan berkembang bersama Bank Syariah Indonesia.
 - i. Memberikan solusi keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan usaha mikro.
 - j. Mengawasi proses analisis kelayakan pembiayaan yang dilakukan tim agar sesuai standar syariah dan prinsip kehati-hatian.
 - k. Melakukan monitoring portofolio pembiayaan mikro secara berkala.

- l. Mengidentifikasi potensi pembiayaan bermasalah (NonPerforming Financing/NPF) dan mengarahkan strategi penyelesaiannya.
 - m. Memastikan setiap proposal pembiayaan mikro sesuai dengan kebijakan internal BSI, prinsip syariah, serta regulasi OJK/BI.
 - n. Mengawasi pelaksanaan manajemen risiko di sektor mikro.
 - o. Menjadi penanggung jawab utama terhadap kualitas portofolio pembiayaan tim.
 - p. Menyusun laporan kinerja tim, pencapaian target, serta kondisi portofolio mikro untuk disampaikan kepada Branch Manager.
 - q. Mengevaluasi hasil kerja tim secara berkala dan memberikan rekomendasi perbaikan strategi.
 - r. Memberikan masukan kepada manajemen cabang terkait inovasi produk dan layanan mikro.
4. Funding Transaction Relationship Manager (Helmi Yanti)
- a. Melakukan akuisisi nasabah baru untuk produk pendanaan seperti tabungan, giro, deposito, dan investasi syariah.
 - b. Mencapai target funding yang telah ditetapkan oleh cabang atau kantor pusat.
 - c. Meningkatkan dana pihak ketiga melalui strategi pemasaran dan pendekatan personal.
 - d. Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan nasabah existing agar loyal dan terus meningkatkan transaksi di Bank Syariah.
 - e. Memberikan layanan konsultasi keuangan syariah, terutama terkait kebutuhan transaksi dan pengelolaan dana.
 - f. Menjadi penghubung utama antara bank dengan nasabah dalam hal kebutuhan funding dan transaksi bisnis.
 - g. Mendorong peningkatan transaksi nasabah melalui produk layanan syariah seperti internet banking, mobile banking, payroll, dan layanan giro.

- h. Memasarkan produk-produk treasury, trade finance, maupun layanan bisnis lainnya sesuai kebutuhan segmen nasabah.
 - i. Mengoptimalkan cross selling produk bank untuk meningkatkan nilai bisnis dari setiap nasabah.
 - j. Melakukan analisis potensi pasar funding di wilayah kerja.
 - k. Mengidentifikasi kebutuhan spesifik nasabah korporasi, ritel, maupun institusi untuk disesuaikan dengan produk Bank Syariah Indonesia.
 - l. Menyusun strategi akuisisi berdasarkan segmentasi pasar dan karakteristik nasabah.
 - m. Memastikan seluruh aktivitas penghimpunan dana dan transaksi sesuai prinsip syariah serta regulasi OJK dan BI.
 - n. Menjaga integritas dalam pengelolaan dana nasabah.
 - o. Mematuhi kebijakan internal bank terkait anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme.
 - p. Membuat laporan rutin terkait pencapaian target funding, perkembangan nasabah, serta dampak transaksi.
 - q. Memberikan masukan strategis kepada manajemen cabang untuk meningkatkan daya saing produk dan layanan.
 - r. Mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran dan hubungan nasabah.
5. *Pawning Sales Officer* (Nurhayati Nasution)
- a. Melakukan akuisisi nasabah baru untuk produk gadai emas.
 - b. Melakukan sosialisasi dan promosi produk gadai emas Bank Syariah Indonesia kepada masyarakat.
 - c. Mengidentifikasi potensi pasar gadai di wilayah kerja cabang.
 - d. Memberikan penjelasan yang jelas dan sesuai prinsip syariah mengenai mekanisme gadai emas.
 - e. Melayani proses transaksi gadai emas mulai dari pengajuan, penaksiran, hingga pencairan dana.
 - f. Menjaga kualitas layanan agar nasabah merasa puas dan loyal.

- g. Melakukan penaksiran nilai emas yang dijaminkan oleh nasabah sesuai dengan standar yang berlaku.
 - h. Memastikan keaslian, kadar, dan berat emas sesuai prosedur.
 - i. Menentukan nilai pembiayaan gadai (marhun bih) secara akurat.
 - j. Memastikan seluruh proses gadai sesuai dengan prinsip syariah (akad rahn dan ijarah).
 - k. Menjaga keamanan barang jaminan (emas) selama disimpan di bank.
 - l. Mencegah terjadinya penyalahgunaan, kecurangan, atau pelanggaran aturan.
 - m. Melakukan monitoring terhadap jatuh tempo gadai emas dan mengingatkan nasabah untuk pelunasan atau perpanjangan.
 - n. Menyusun laporan rutin terkait pencapaian target, portofolio gadai, dan perkembangan pasar.
 - o. Melaporkan potensi masalah atau risiko terkait produk gadai kepada atasan.
 - p. Mencapai target penyaluran gadai emas yang ditetapkan cabang.
 - q. Merkontribusi dalam peningkatan pendapatan cabang melalui fee-based income dari akad rahn dan ijarah.
 - r. Mendukung program cross selling produk bank lainnya kepada nasabah gadai.
6. *Branch Operasional dan Service Manager* (Rahmad Pipin)
- a. Memastikan seluruh kegiatan operasional cabang berjalan sesuai dengan SOP, regulasi OJK/BI, dan prinsip syariah.
 - b. Mengawasi proses transaksi harian di teller, customer service, dan unit pendukung lainnya.
 - c. Menjaga kelancaran aktivitas back office serta pengelolaan administrasi dokumen cabang.
 - d. Menjaga standar pelayanan cabang agar memberikan pengalaman terbaik kepada nasabah.

- e. Menangani keluhan nasabah secara profesional dan memberikan solusi yang sesuai.
- f. Melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan terhadap kualitas layanan.
- g. Mengawasi implementasi manajemen risiko di tingkat operasional cabang (operasional, likuiditas, kepatuhan, dan keamanan).
- h. Memastikan cabang mematuhi ketentuan internal BSI serta peraturan regulator (OJK, BI, DSN-MUI).
- i. Mengawasi keamanan aset bank, termasuk kas, dokumen penting, dan barang jaminan.
- j. Membina, mengarahkan, dan mengawasi kinerja tim operasional (teller, CS, back office).
- k. Memberikan pelatihan dan coaching agar SDM memahami produk, layanan, serta etika kerja syariah.
- l. Menjaga motivasi dan disiplin kerja karyawan operasional dan layanan.
- m. Mengontrol arus kas harian cabang dan memastikan saldo kas sesuai ketentuan.
- n. Mengawasi pencatatan transaksi, pelaporan, dan rekonsiliasi keuangan cabang.
- o. Memastikan laporan operasional cabang disusun dengan akurat dan tepat waktu.
- p. Menyusun laporan kinerja operasional dan layanan cabang kepada Branch Manager.
- q. Berkoordinasi dengan unit bisnis (funding, financing, mikro, dll.) untuk mendukung pencapaian target cabang.
- r. Memberikan masukan strategis kepada manajemen terkait perbaikan operasional dan peningkatan layanan.

7. *Financing Outlet Supervisor* (Fuadi Chandra)

- a. Menyusun rencana kerja pembiayaan di outlet sesuai target cabang.
- b. Mengawasi kegiatan tim pembiayaan, mulai dari akuisisi nasabah, analisis, hingga realisasi pembiayaan.
- c. Memastikan target penyaluran pembiayaan (mikro, retail, konsumtif, maupun produktif) tercapai.
- d. Melakukan review dan validasi awal atas proposal pembiayaan yang diajukan oleh Financing Officer atau Relationship Manager.
- e. Memastikan setiap pengajuan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah, kebijakan internal bank, serta regulasi OJK/BI.
- f. Memberikan rekomendasi kepada atasan terkait kelayakan pembiayaan.
- g. Mengawasi kualitas portofolio pembiayaan agar tetap sehat dan sesuai prinsip kehati-hatian.
- h. Mengidentifikasi potensi pembiayaan bermasalah (NonPerforming Financing/NPF) sejak dini.
- i. Mengarahkan langkah-langkah penyelesaian atau restrukturisasi bila terjadi kendala pembayaran.
- j. Membina dan mengarahkan Financing Officer serta staf pembiayaan lainnya.
- k. Melakukan pembagian kerja dan monitoring kinerja individu dalam tim.
- l. Memberikan coaching, training, dan motivasi agar tim mencapai target secara optimal.
- m. Memastikan proses pembiayaan berjalan cepat, transparan, dan sesuai kebutuhan nasabah.
- n. Mendukung Relationship Manager dalam menjaga hubungan baik dengan nasabah existing.
- o. Menjadi mediator dalam penyelesaian masalah atau keluhan nasabah terkait pembiayaan.

- p. Mengawasi kelengkapan dokumen pembiayaan (akad, agunan, dan dokumen pendukung).
 - q. Memastikan seluruh dokumen tersimpan aman dan sesuai aturan.
 - r. Menyusun laporan perkembangan pembiayaan outlet kepada Branch Manager atau Financing Manager.
8. *Retail Collection, Restructuring, dan Recovery Officer* (M Abdi Fauzan Siregar)
- a. Melakukan penagihan kepada nasabah yang mengalami tunggakan pembayaran pembiayaan ritel (konsumtif maupun produktif).
 - b. Melakukan pendekatan persuasif agar nasabah menyelesaikan kewajibannya sesuai jadwal.
 - c. Memantau portofolio nasabah ritel yang berpotensi menunggak agar dapat dicegah sejak awal.
 - d. Menganalisis kondisi keuangan nasabah yang kesulitan membayar kewajiban.
 - e. Menawarkan opsi restrukturisasi pembiayaan sesuai kebijakan bank (rescheduling, reconditioning, restructuring).
 - f. Memastikan restrukturisasi dilakukan sesuai prinsip syariah dan ketentuan regulator (OJK/BI).
 - g. Menyusun strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah agar dapat kembali lancar.
 - h. Mengupayakan pemulihan pembiayaan melalui pembayaran penuh, pelunasan sebagian, atau penyelesaian alternatif.
 - i. Jika diperlukan, menyiapkan proses penyelesaian hukum atau eksekusi agunan sesuai ketentuan.
 - j. Mengidentifikasi penyebab pembiayaan bermasalah baik dari sisi internal (analisis awal) maupun eksternal (kondisi usaha nasabah).

- k. Memberikan rekomendasi perbaikan proses analisis pembiayaan agar risiko serupa tidak berulang.
 - l. Memastikan kualitas aset (asset quality) portofolio ritel cabang tetap terjaga sehat.
 - m. Menjaga komunikasi baik dengan nasabah meskipun dalam kondisi pembiayaan bermasalah.
 - n. Memberikan edukasi kepada nasabah tentang kewajiban dan konsekuensi dari akad pembiayaan syariah.
 - o. Menjadi mediator dalam mencari solusi terbaik antara kepentingan bank dan kemampuan nasabah.
 - p. Mendokumentasikan setiap langkah collection, restrukturisasi, dan recovery dengan lengkap.
 - q. Membuat laporan perkembangan portofolio bermasalah kepada manajemen cabang/kantor wilayah.
 - r. Memberikan analisis NPF ritel sebagai bahan evaluasi strategi bisnis.
9. *Sales Force* (Heriansyah Nasution)
- a. Memasarkan produk pendanaan (tabungan, giro, deposito) dan pembiayaan (mikro, ritel, konsumen) kepada calon nasabah.
 - b. Mengedukasi masyarakat mengenai keunggulan produk BSI dan prinsip perbankan syariah.
 - c. Mencapai target penjualan (funding maupun financing) yang ditetapkan oleh cabang.
 - d. Membangun serta menjaga hubungan baik dengan nasabah baru maupun nasabah existing.
 - e. Melakukan canvassing, presentasi, dan pendekatan aktif ke komunitas, lembaga, maupun perusahaan.
 - f. Mengembangkan networking untuk memperluas basis nasabah potensial.
 - g. Menggali kebutuhan keuangan calon nasabah agar bisa ditawarkan produk yang tepat (customer needs analysis).

- h. Memberikan rekomendasi produk sesuai kemampuan dan profil risiko nasabah.
 - i. Menjadi konsultan awal bagi nasabah dalam memilih layanan perbankan syariah.
 - j. Memberikan pelayanan prima sebelum dan setelah akad (after sales service).
 - k. Mendampingi nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan, termasuk pengumpulan dokumen.
 - l. Membantu menjelaskan prosedur, syarat, dan manfaat produk perbankan syariah.
 - m. Mencapai Key Performance Indicator (KPI) yang sudah ditentukan.
 - n. Membuat laporan aktivitas harian, mingguan, atau bulanan kepada atasan (misalnya Funding Head atau Financing Head).
 - o. Memberikan masukan kepada manajemen terkait tren pasar dan kebutuhan nasabah.
 - p. Menjalankan kegiatan pemasaran sesuai prinsip syariah (tanpa riba, gharar, maysir).
 - q. Mematuhi kebijakan internal Bank Syariah Indonesia serta regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia.
 - r. Menjaga nama baik perusahaan dengan etika profesional.
10. *Retail Sales Executive* (Habibullah Ritonga, Gong Matua Nasution)
- a. Memasarkan produk pendanaan (tabungan, deposito, giro) dan pembiayaan konsumen (KPR, kendaraan, pembiayaan multiguna).
 - a. Melakukan penawaran langsung (direct selling), canvassing, atau promosi di lokasi potensial.
 - b. Memperkenalkan keunggulan produk BSI berbasis syariah kepada masyarakat.
 - c. Mengidentifikasi target pasar potensial, baik individu maupun kelompok.

- d. Menjalin relasi dengan komunitas, perusahaan, instansi pendidikan, dan lembaga lainnya.
 - e. Mengembangkan strategi akuisisi nasabah baru untuk meningkatkan portofolio cabang.
 - f. Menggali kebutuhan finansial calon nasabah secara detail.
 - g. Memberikan solusi produk yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan nasabah.
 - h. Menjadi konsultan keuangan syariah bagi nasabah dalam memilih produk.
 - i. Memberikan pelayanan prima sejak tahap penawaran, pengajuan, hingga akad.
 - j. Membantu nasabah dalam pengumpulan dokumen pembiayaan atau pembukaan rekening.
 - k. Menindaklanjuti kebutuhan nasabah dan memberikan after sales service.
 - l. Bertanggung jawab atas pencapaian target sales (funding & financing) yang diberikan manajemen.
 - m. Membuat laporan aktivitas penjualan harian, mingguan, dan bulanan kepada atasan.
 - n. Berkontribusi dalam peningkatan market share produk ritel Bank Syariah Indonesia di wilayah kerja.
 - o. Memastikan seluruh proses pemasaran dan penjualan sesuai dengan prinsip syariah.
 - p. Mengikuti aturan internal BSI, regulasi OJK, dan Bank Indonesia.
 - q. Menjaga etika kerja, profesionalitas, dan nama baik perusahaan.
11. *Funding Transaction Relationship* (Nurul Intan Sinaga, Sinta Handayani Harahap)
- a. Melakukan akuisisi nasabah baru untuk produk pendanaan (tabungan, giro, deposito, dan produk syariah lainnya).

- b. Menjaga dan meningkatkan saldo rata-rata (average balance) dari nasabah existing.
- c. Membantu meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) sesuai target yang ditetapkan cabang.
- d. Menjadi penghubung utama antara nasabah dengan Bank Syariah Indonesia untuk layanan funding dan transaksi.
- e. Menjaga loyalitas nasabah melalui komunikasi yang intensif, pelayanan cepat, dan solusi kebutuhan perbankan.
- f. Melakukan kunjungan rutin ke nasabah untuk memperkuat engagement.
- g. Mendorong nasabah untuk aktif menggunakan produk dan layanan transaksi BSI, seperti mobile banking, internet banking, payroll, kartu pembiayaan, hingga cash management.
- h. Meningkatkan frekuensi transaksi sehingga tidak hanya menyimpan dana, tetapi juga memanfaatkannya untuk kebutuhan sehari-hari.
- i. Membantu nasabah korporasi maupun retail dalam solusi transaksi keuangan syariah.
- j. Mengidentifikasi kebutuhan keuangan nasabah (personal maupun bisnis).
- k. Memberikan rekomendasi produk yang sesuai, baik untuk simpanan maupun transaksi harian.
- l. Mengedukasi nasabah tentang keunggulan produk syariah dibanding konvensional.
- m. Bertanggung jawab mencapai target funding dan transaksi sesuai Key Performance Indicator (KPI).
- n. Membuat laporan perkembangan portofolio nasabah dan aktivitas harian kepada atasan.
- o. Mengikuti strategi pemasaran cabang untuk meningkatkan market share produk syariah.

- p. Memastikan seluruh kegiatan funding dan transaksi sesuai prinsip syariah (tanpa riba, gharar, maysir).
- q. ematuhi ketentuan internal Bank Syariah Indonesia, regulasi OJK, dan BI.
- r. Menjaga etika bisnis dan profesionalisme dalam berinteraksi dengan nasabah.

12. *Pawning Appraisal* (Elsyawilda Harahap)

- a. Melakukan pemeriksaan fisik barang jaminan (emas, perhiasan, logam mulia, atau barang bergerak lainnya).
- b. Menentukan nilai taksiran sesuai standar harga pasar dan kebijakan internal bank.
- c. Memastikan keaslian, kualitas, dan kondisi barang yang dijadikan jaminan.
- d. Menentukan besaran pembiayaan (marhun bih) yang dapat diberikan berdasarkan nilai taksiran jaminan.
- e. Menghitung margin dan biaya administrasi sesuai produk gadai syariah (Rahn).
- f. Memastikan akad gadai sesuai prinsip syariah dan regulasi yang berlaku.
- g. Menjaga keamanan dan penyimpanan barang gadai di ruang penyimpanan (vault) sesuai SOP.
- h. Melakukan pencatatan administrasi jaminan dengan akurat dan transparan.
- i. Melakukan pengawasan terhadap perawatan jaminan hingga masa jatuh tempo.
- j. Memberikan penjelasan yang jelas kepada nasabah mengenai nilai taksiran, besaran pembiayaan, margin, dan ketentuan gadai.
- k. Menyampaikan informasi hak dan kewajiban nasabah dalam akad rahn.

- l. Melayani proses pengeluaran kembali barang jaminan setelah kewajiban nasabah terpenuhi.
 - m. Mencegah terjadinya kecurangan atau manipulasi dalam proses appraisal.
 - n. Melakukan mitigasi risiko terkait penilaian barang palsu atau dokumen tidak sah.
 - o. Melaporkan indikasi penyimpangan atau risiko pembiayaan kepada atasan.
 - p. Membuat laporan harian, mingguan, dan bulanan terkait volume transaksi gadai.
 - q. Melakukan rekonsiliasi data barang jaminan dengan catatan administrasi.
 - r. Memberikan masukan kepada manajemen terkait tren harga emas atau barang berharga di pasar.
13. *Branch Operations Center Staff* (T Nuraina Midriyanti)
- a. Memantau kelancaran transaksi harian di seluruh unit kerja/cabang Bank Syariah Indonesia.
 - b. Mengawasi proses settlement (penyelesaian transaksi) agar sesuai SOP.
 - c. Memastikan operasional perbankan berjalan sesuai standar syariah dan regulasi (OJK, BI).
 - d. Melakukan monitoring sistem pembayaran, transfer, kliring, dan layanan digital banking.
 - e. Memberikan dukungan teknis jika ada kendala transaksi di cabang atau sistem.
 - f. Berkoordinasi dengan unit terkait (IT, treasury, pembiayaan, funding) untuk menyelesaikan gangguan.
 - g. Mengidentifikasi potensi risiko operasional dan memberikan solusi mitigasi.
 - h. Memastikan semua aktivitas sesuai dengan kebijakan internal bank dan prinsip syariah.

- i. Mencegah terjadinya fraud, error, atau transaksi mencurigakan.
- j. Menyusun laporan operasional harian, mingguan, dan bulanan kepada pimpinan.
- k. Melakukan pencatatan detail atas setiap permasalahan dan penyelesaiannya.
- l. Menyimpan arsip transaksi penting sebagai bukti kepatuhan.
- m. Menjadi penghubung antara cabang, kantor wilayah, dan kantor pusat terkait masalah operasional.
- n. Memberikan panduan dan arahan kepada unit kerja yang membutuhkan bantuan teknis.
- o. Mendukung pelaksanaan kebijakan baru terkait operasional perbankan.
- p. Melakukan evaluasi operasional untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas.
- q. Memberikan rekomendasi inovasi atau perbaikan prosedur kerja.
- r. Membantu memastikan kepuasan nasabah melalui layanan operasional yang lancar.

14. *Financing Outlet Staff* (M Fadli)

- a. Mengurus proses administrasi pengajuan pembiayaan mulai dari penerimaan aplikasi, verifikasi data, hingga kelengkapan dokumen.
- b. Memastikan kelengkapan berkas sesuai standar dan ketentuan bank.
- c. Menginput data pembiayaan ke dalam sistem dengan akurat dan tepat waktu.
- d. Menyiapkan dokumen akad pembiayaan sesuai jenis produk (murabahah, ijarah, musyarakah, dll).
- e. Mendampingi nasabah pada saat pelaksanaan akad, termasuk penjelasan hak dan kewajiban.

- f. Memastikan akad dilaksanakan sesuai prinsip syariah dan prosedur Bank Syariah Indonesia.
 - g. Memberikan informasi terkait produk pembiayaan kepada calon maupun nasabah existing.
 - h. Membantu nasabah dalam proses pengajuan, mulai dari konsultasi awal hingga pencairan dana.
 - i. Menyediakan layanan purna jual (after sales service) untuk menjaga kepuasan dan loyalitas nasabah.
 - j. Memantau angsuran pembiayaan nasabah di outlet untuk mendeteksi potensi tunggakan lebih dini.
 - k. Mengingatkan nasabah terkait jadwal pembayaran angsuran.
 - l. Mendukung tim collection jika terjadi keterlambatan pembayaran.
 - m. Berkoordinasi dengan Financing Officer, Relationship Manager, dan atasan dalam menjalankan strategi pembiayaan.
 - n. Membuat laporan administrasi pembiayaan harian/periodik kepada supervisor atau branch manager.
 - o. Memberikan masukan terkait kendala di lapangan agar menjadi bahan evaluasi manajemen.
 - p. Menjalankan semua aktivitas sesuai ketentuan internal Bank Syariah Indonesia, regulasi OJK/BI, dan fatwa DSN-MUI.
 - q. Menjaga integritas, akurasi, dan profesionalisme dalam setiap aktivitas kerja.
 - r. Memastikan proses pembiayaan terhindar dari praktik yang bertentangan dengan syariah.
15. *Account Maintenance Staff* (Zul Afandi Husian Depari, Zainul Arifin)
- a. Menginput, memperbarui, dan memelihara data rekening nasabah di sistem core banking.
 - b. Melakukan perubahan data sesuai permintaan resmi nasabah (alamat, nomor kontak, ahli waris, dll).

- c. Memastikan setiap pembaruan data dilakukan sesuai prosedur dan dokumen pendukung.
- d. Memproses pembukaan rekening baru sesuai ketentuan produk (tabungan, giro, deposito, dll).
- e. Mengurus penutupan rekening atas permintaan nasabah atau karena kebijakan bank.
- f. Memastikan pembukaan/penutupan rekening sesuai prinsip syariah dan regulasi OJK/BI.
- g. Memantau status rekening aktif, dormant (tidak aktif), dan inactive untuk pengendalian risiko.
- h. Melakukan pemeliharaan data agar tidak ada duplikasi, kesalahan, atau manipulasi.
- i. Mengawasi aktivitas rekening mencurigakan untuk pencegahan fraud dan pencucian uang.
- j. Membantu nasabah terkait perubahan fasilitas rekening (misalnya e-banking, kartu ATM, mobile banking).
- k. Memberikan informasi terkait status rekening, saldo, dan transaksi dengan tetap menjaga kerahasiaan data.
- l. Mendukung tim frontliner (Customer Service & Teller) dalam hal teknis account maintenance.
- m. Menyusun laporan periodik terkait pembukaan, penutupan, dan perubahan data rekening.
- n. Melakukan rekonsiliasi data untuk memastikan kesesuaian antara sistem dengan dokumen fisik.
- o. Memberikan masukan terkait kendala teknis dalam account maintenance kepada atasan.
- p. Memastikan setiap aktivitas sesuai SOP, regulasi OJK, BI, serta fatwa DSN-MUI.
- q. Menjaga keamanan data pribadi nasabah sesuai ketentuan perlindungan data.

- r. Menegakkan etika kerja dan profesionalisme dalam setiap interaksi.

16. *Customer Service* (Syahnan)

- a. Menyambut nasabah dengan ramah dan memberikan pelayanan yang profesional.
- b. Membantu nasabah dalam pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, dan produk lain.
- c. Memberikan informasi produk dan layanan perbankan syariah secara jelas dan sesuai kebutuhan.
- d. Memproses pembukaan, perubahan data, dan penutupan rekening nasabah.
- e. Mengurus permintaan kartu ATM/debit, mobile banking, internet banking, dan layanan e-channel lainnya.
- f. Mengelola administrasi terkait layanan perbankan syariah sesuai SOP.
- g. Menangani keluhan atau permasalahan nasabah dengan cepat, tepat, dan solutif.
- h. Melakukan investigasi awal terhadap masalah transaksi atau layanan.
- i. Berkoordinasi dengan unit terkait untuk menyelesaikan masalah nasabah.
- j. Memberikan penawaran produk tambahan (tabungan, pembiayaan, kartu).
- k. Mengedukasi nasabah tentang keunggulan produk syariah dibandingkan produk.
- l. Mendukung pencapaian target penjualan cabang melalui cross-selling.
- m. Melakukan pencatatan data layanan yang diberikan kepada nasabah.
- n. Membuat laporan harian terkait aktivitas pelayanan.

- o. Memastikan semua dokumen nasabah tersimpan rapi sesuai standar kepatuhan.
- p. Memastikan semua layanan sesuai prinsip syariah, tanpa mengandung riba, gharar, maupun maysir.
- q. Menjalankan aktivitas pelayanan sesuai ketentuan OJK, BI, dan kebijakan internal Bank Syariah Indonesia.
- r. Menjaga kerahasiaan data dan informasi nasabah.

17. *Teller* (Putri Halimah Nasution, Siti Ramayani)

- a. Melayani setoran tunai, penarikan tunai, transfer antar rekening maupun antar bank.
- b. Melakukan pembayaran tagihan, cicilan pembiayaan, dan transaksi lainnya sesuai kebutuhan nasabah. Membantu nasabah memahami prinsip syariah dalam produk perbankan.
- c. Menangani penukaran uang pecahan atau valas (jika tersedia).
- d. Menghitung, menerima, dan menyerahkan uang tunai sesuai transaksi nasabah.
- e. Menjaga ketersediaan kas harian sesuai limit yang ditetapkan.
- f. Menyetorkan kelebihan kas atau meminta tambahan kas ke bagian *cash officer* atau *vault*.
- g. Memastikan keaslian uang (menggunakan alat deteksi uang palsu).
- h. Memeriksa keabsahan tanda tangan, identitas, serta kelengkapan dokumen nasabah.
- i. Membuat catatan dan laporan transaksi secara akurat di sistem.
- j. Menyambut dan melayani nasabah dengan ramah, cepat, dan profesional.
- k. Memberikan informasi dasar mengenai layanan bank (saldo, mutasi, syarat transaksi).
- l. Mengarahkan nasabah ke unit terkait (*Customer Service/Marketing*) jika membutuhkan layanan lebih lanjut.
- m. Mematuhi SOP, prinsip kehati-hatian, dan regulasi dari OJK/BI.

- n. Menjaga kerahasiaan data nasabah serta keamanan transaksi.
- o. Menerapkan prinsip syariah dalam setiap layanan, memastikan transaksi tidak bertentangan dengan fatwa DSN-MUI.
- p. Mendukung program cross-selling produk melalui interaksi langsung dengan nasabah.
- q. Memberikan pelayanan terbaik agar tercipta loyalitas dan kepercayaan nasabah.
- r. Membantu cabang dalam pencapaian target pelayanan dan kepuasan nasabah.

B. Pembahasan

1. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Manager di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan” Bagaimana prosedur pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat?”

Narasumber menjawab: “pembiayaan akad mikro ini dimulai dari perjanjian antara nasabah, sebelumnya berkas sudah disiapkan sebelum akad kemudian di jelaskan oleh saya/kepala cabang secara detail tentang pembiayaan mikro antara lain kami memberikan edukasi terlebih dahulu agar pembiayaan ini berjalan dengan keberkahan, selanjutnya akan disampaikan mementingkan pengajuan yang sudah di setujui oleh nasabah seperti nominal, berapa tahun untuk pengajuan, kemudian biaya-biaya angsuran sekaligus tujuannya untuk pembiayaan mikro, kemudian setelah disampaikan semua dan nasabah sudah menyetujui itu semua nasabah akan memparaf perjanjian-perjanjian dalam akad”

Hasil Temuan:

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Manager PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa prosedur pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro diawali dengan persiapan berkas

berkas administrasi oleh nasabah. Selanjutnya, pihak bank yang di wakili oleh kepala cabang memberikan penjelasan secara detail mengenai pembiayaan mikro, termasuk edukasi kepada nasabah agar pembiayaan berjalan dengan keberkahan dan sesuai prinsip syariah. Setelah itu, bank menyampaikan rincian pembiayaan yang telah disetujui, meliputi nominal pembiayaan, jangka waktu dan tenor, besaran angsuran, serta tujuan penggunaan dana, salah satu tujuan melakukan pembiayaan syariah ini juga untuk menghindari unsur riba(bunga), gharar(ketidakjelasan) dan masyir (judi). Apanila seluruh ketentuan telah dipahami dan disetujui, maka nasabah menandatangani atau memparaf perjanjian perjanjian yang menjadi bagian dari akad , sehingga kontrak pembiayaan secara resmi dinyatakan sah dan dapat dijalankan.

2. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Manager di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “apakah dalam pelaksanaan bank benar-benar membeli barang terlebih dahulu sebelum menjualnya kepada nasabah?”

Narasumber menjawab: “ini teknis nya masih memakai akad wakalah, karena secara teknis akad wakalah boleh di wakalkan, dari awal pembiayaan itu pihak bank sudah meminta surat penawaran suatu barang dalam arti apa yang mau dibeli, contoh kebun sawit pihak bank harus tau siapa yang mau menjual, pihak yang menjual kebun sawit membuat kan penawaran kepada calon nasabah, dan pihak bank meyakini sesuai apa yang di tawarkan oleh pihak penjual kebun sawit kepada calon nasabah, contoh sawit 2 hektar dengan harga 200 juta ,nah surat penawaran itulah yang akan di berikan kepada calon nasabah dan calon nasabah akan memberikan kepada pihak bank, dan secara teknis mikro ini emang berdasarkan fatwa MUI yang berdasarkan memakai wakalah”

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Manager di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh bahwa dalam praktik pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro, bank tidak secara langsung membeli barang yang di ajukan nasabah. Sebaliknya, mekanisme yang digunakan Adalah akad wakalah. Di mana nasabah di beri kuasa untuk mewakili pihak bank dalam melakukan pembelian barang. Prosedur ini lakukan dengan cara bank terlebih dahulu meminta surat penawaran harga/barang dari pihak penjual yang di tujukan kepada calon nasabah. Selanjutnya, surat penawaran tersebut diserahkan kepada pihak bank sebagai dasar persetujuan pembiayaan. Contohnya, dalam pembiayaan kebun sawit, pihak pejual membuat surat penawaran kepada calon nasabah dengan rincian luan kebun sawit 2 hektar seharga 200 juta Rupiah. Penawaran ini kemudia diberikan kepada bank sebagai acuan. Dengan demikian, secara teknis bank tidak melakukan pembelian barang secara barang secara langsung. Tetapi tetap diyakini telah sesuai ketentuan fatwa DSN-MUI membolehkan penggunaan akad wakalah dalam pelaksanaan murabahah, khususnya pada prosuk pembiayaan mikro.

3. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Managaer di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Bagaimana cara penetapan margin keuntungan dalam akad murabahah? Apakah disepakati Bersama nasabah?

Narasumber menjawab”Kalau masalah margin itu datangnya dari kantor pusat, berarti susa di tetapkan oleh Perusahaan. Kantor cabang bisa saja minta banding penurunan atau kenaikan margin suatu barang tetapi prosesnya lama, kalau nasabah ingin cepat dalam proses pembiayaan maka pihak bank menentukan margin yang sudah ditentukan oleh kantor pusat, dan ketentuan itu dikasih range sekitar 5-7 % pertahun margin yang di tentukan oleh kantor pusat.

Hasil Temuan:

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abrar Naim selaku Branch Manager PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh informasi bahwa penetapan margin keuntungan pada akad murabahah tidak ditentukan secara langsung oleh cabang maupun hasil kesepakatan penuh dengan nasabah, melainkan sudah ditetapkan oleh kantor pusat. Pihak kantor pusat memberikan ketentuan margin dalam bentuk range, yaitu sekitar 5-7% per tahunnya, yang menjadi acuan dalam setiap pembiayaan. Cabang memiliki kewenangan terbatas untuk mengajukan permohonan banding terkait kesesuaian margin, baik penurunan maupun kenaikan, akan tetapi, proses pengajuan tersebut memerlukan waktu yang relatif lama, karena itu, untuk menjaga kecepatan dan kelancaran proses pembiayaan, pihak cabang umumnya tetap menggunakan margin yang sudah ditentukan oleh kantor pusat. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penetapan margin murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat bersifat top-down (dari pusat ke cabang), dan tidak sepenuhnya ditentukan melalui musyawarah dengan nasabah. Namun, margin yang ditetapkan tetap berada dalam batas wajar sesuai kebijakan Perusahaan dan prinsip syariah.

4. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan akad murabahah untuk pembiayaan mikro ini?”

Narasumber menjawab: “kalau dalam proses nasabah itu belum terlalu paham tentang akad murabahah untuk pembiayaan mikro ini, sehingga Nasabah ingin proses cepatnya tanpa melihat nilai nilai syariah didalamnya, maka pihak bank harus menjelaskan terlebih dahulu apa itu pembiayaan yang terdapat nilai nilai syariah, untuk mendatangkan siapa penjual dari suatu barang atau kesepakatan antara penjual dan pembeli, pihak bank masih belum terlalu yakin apakah benar pihak penjual menjual barang tersebut, tetapi nasabah sudah memberikan

surat penawaran barang suatu barang tersebut, contoh kebun sawit daerah jauh dari kantor cabang pihak bank kesusahan mengukur kevalidasiannya, mendatangkan penjualnya yang berada cukup jauh dari kantor cabang, sehingga waktu penjual terkadang belum ada untuk datang, padahal waktu proses tetap berjalan. Dan untuk memvalidasi secara keseluruhan nasabah dipilih oleh pihak bank yang mempunyai karakter yang baik dan dapat diyakini harus sesuai apa yang ucapkannya, dan pihak bank harus meyakini 100% bahwa nasabah membeli sesuai apa yang ditawarkannya, karena secara teknis tadi masih diwakilkan. Dan pihak bank juga ada proses flow business (aliran bisnis), didalam flow business pihak bank harus BI checking terlebih dahulu, selanjutnya mengumpulin berkas, kemudian pihak bank survey, setelah survey ada teknis yang harus disampaikan kepada nasabah sehingga proses ini terasa lama dan pihak bank belum tentu juga menyetujui permohonan nasabah, karena pihak bank melihat kemampuan nasabah terlebih dahulu. Beda seperti bank konvensional cukup jaminan pencairan bisa dilakukan kalau di bank syariah tidak, pihak bank analisis usaha calon nasabah terlebih dahulu, kemampuan membayar, dan analisis jaminan.

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa dalam pelaksanaan akad murabahah untuk pembiayaan mikro terdapat beberapa kendala yang cukup signifikan.

Pertama, minimnya pemahaman nasabah mengenai akad murabahah. Banyak nasabah lebih mengutamakan kecepatan proses pencairan pembiayaan tanpa memperhatikan nilai-nilai syariah yang terkandung di dalam akad. Hal ini menyebabkan pihak bank harus melakukan

edukasi dan penjelasan terlebih dahulu mengenai konsep syariah dalam pembiayaan.

Kedua, kendala validasi penjual dan barang. Dalam beberapa kasus, terutama pada pembiayaan kebun sawit yang lokasinya jauh dari kantor cabang, pihak bank mengalami kesulitan dalam memastikan keaslian penjual maupun barang yang ditawarkan. Proses mendatangkan penjual ke kantor cabang juga sering terkendala oleh jarak dan waktu, sementara proses pengajuan pembiayaan tetap harus berjalan.

Ketiga, proses bisnis internal (*flow business*) yang panjang. Sebelum pembiayaan disetujui, pihak bank harus melakukan berbagai tahapan, antara lain BI *Checking*, pengumpulan berkas, survei lapangan, serta analisis kemampuan bayar dan jaminan. Proses ini memerlukan waktu yang lebih lama dibandingkan bank konvensional, yang cenderung hanya menitikberatkan pada adanya jaminan untuk pencairan.

Keempat, pentingnya analisis karakter nasabah. Pihak bank harus benar-benar memastikan bahwa nasabah memiliki karakter yang baik, dapat dipercaya, dan sesuai dengan apa yang disampaikannya. Hal ini dikarenakan secara teknis akad murabahah mikro di BSI masih menggunakan akad wakalah, sehingga nasabah memegang peranan penting dalam menjaga keabsahan transaksi.

5. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Bagaimana Upaya bank dalam memastikan bahwa akad murabahah terlaksanakan dengan sah? Jika ada kesalahan dalam melakukan pelaksanaan akad murabahah. Apakah akad tersebut akan diulang?”

Narasumber menjawab “kita pastikan bahwa pihak kami mengulangi secara detail data data nasabah, dan data data pembiayaan itu semua serta tujuan dalam pengajuan akad tersebut, dan persetujuan margin kami ucapkan Kembali kepada nasabah agar mendapatkan Ridha dari nasabah tersebut, untuk masalah akad itu diulang Kembali sejauh ini

belum ada yang terulang, di karenakan akad itu sudah terjadi, dan jikalau akan diulang lagi belum tentu dari pihak nasabah mau mengulanginya lagi.

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa upaya bank dalam memastikan sahnyanya akad murabahah dilakukan melalui beberapa langkah penting.

Pertama, pemeriksaan ulang dokumen nasabah dan pembiayaan. Pihak bank selalu meninjau secara detail data-data nasabah, kelengkapan dokumen pembiayaan, serta tujuan dari pengajuan akad sebelum pelaksanaan. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir kesalahan administratif maupun teknis yang dapat memengaruhi keabsahan akad.

Kedua, penegasan ulang persetujuan margin kepada nasabah. Sebelum akad ditandatangani, pihak bank kembali menyampaikan secara jelas mengenai margin yang ditetapkan agar nasabah benar-benar memahami dan memberikan persetujuan dengan penuh kerelaan (ridha).

Ketiga, terkait pengulangan akad, narasumber menyampaikan bahwa sejauh ini belum pernah terjadi pengulangan akad murabahah. Hal ini disebabkan karena akad yang telah dilaksanakan dianggap sah dan mengikat. Selain itu, jika harus dilakukan pengulangan, belum tentu nasabah bersedia melakukannya kembali, sehingga bank sangat berhati-hati sejak awal proses agar tidak terjadi kesalahan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Upaya bank dalam memastikan sahnyanya akad murabahah terfokus pada ketelitian administrasi, transparansi penetapan margin, serta kehati-hatian dalam proses pelaksanaan akad, sehingga kemungkinan terjadinya pengulangan akad dapat dihindari.

6. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan

pertanyaan “Bagaimana proses membeli barang yang melalui akad murabahah dilakukan oleh pihak bank?”

Narasumber menjawab: “Kalau untuk di mikro kita masih memakai akad wakalah yang di jelaskan pada wawancara nomor 2 di atas, tetapi untuk seperti salah satu contoh barang seperti kendaraan pihak bank akan langsung datang ke dealer untuk langsung membeli suatu kendaraan agar dapat menjualnya kendaraan yang diinginkan oleh nasabah dengan memakai akad murabahah.

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa dalam pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro, terdapat dua mekanisme yang digunakan dalam proses pembelian barang.

Pertama, penggunaan akad wakalah. Pada pembiayaan mikro, bank umumnya memberikan kuasa kepada nasabah untuk mewakili pihak bank dalam melakukan pembelian barang. Mekanisme ini dipilih karena lebih praktis dan efisien, mengingat karakteristik pembiayaan mikro yang nominalnya relatif kecil dan cakupannya luas.

Kedua, pembelian langsung oleh bank. Untuk jenis barang tertentu, seperti kendaraan bermotor, pihak bank akan langsung melakukan pembelian ke dealer. Setelah itu, barang tersebut dijual kembali kepada nasabah melalui akad murabahah. Mekanisme ini dianggap lebih tepat karena nilai pembiayaan relatif besar dan pihak bank dapat memastikan keaslian barang serta kesesuaian transaksi dengan prinsip syariah. Dapat disimpulkan bahwa proses pembelian barang dalam akad murabahah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat dilakukan secara fleksibel, yaitu melalui wakalah pada pembiayaan mikro dan pembelian langsung pada barang-barang tertentu seperti kendaraan.

7. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Apakah ada pelatihan khusus bagi pegawai dalam memahami akad-akad syariah, khususnya murabahah?”

Narasumber menjawab: “pastinya ada apa lagi kita selalu diberikan penjelasan-penjelasan, ketentuan-ketentuan, tatacara dalam pelaksanaan, seberapa lama pelatihan itu, itu tergantung oleh manajemen perusahaan, tetapi terpenting pastinya ada pelatihan tersebut.

Hasil Temuan:

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa pegawai bank mendapatkan pelatihan khusus terkait akad-akad syariah, termasuk murabahah. Pelatihan ini diberikan dalam bentuk penjelasan mengenai ketentuan, prinsip, serta tata cara pelaksanaan akad agar pegawai mampu memahami dan mengimplementasikannya dengan benar. Durasi maupun bentuk pelatihan tersebut ditentukan oleh kebijakan manajemen perusahaan, sehingga tidak bersifat seragam, tetapi disesuaikan dengan kebutuhan organisasi. Dengan adanya pelatihan ini, pegawai diharapkan tidak hanya memahami aspek teknis pembiayaan, tetapi juga nilai-nilai syariah yang mendasari akad murabahah. Hal ini penting untuk memastikan bahwa setiap transaksi sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan rasa aman serta kepastian bagi nasabah.

8. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Bagaimana bank menangani nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran dalam akad murabahah?”

Narasumber menjawab: “Penangan ini biasanya kita lakukan secara persuasif, persuasive dalam artian menjalin komunikasi terlebih dahulu,

ada beberapa hal permasalahan, nasabah emang tidak mau bayar, atau emang lagi usahanya lagi turun pendapatan, atau emang karakter nasabahnya, secara teknis untuk melakukan dilapangan yang pastinya cara menanganinya berbeda setiap orangnya, ada yang cuek, ada yang bandel, itu ada teknisnya tersendiri, yang pastinya untuk awal awal keterlambatan membayar angsuran pihak bank menjalin komunikasi terlebih dahulu.

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, diperoleh temuan bahwa dalam menghadapi nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran akad murabahah, pihak bank menerapkan pendekatan persuasif. Upaya persuasif ini dilakukan dengan menjalin komunikasi terlebih dahulu dengan nasabah untuk mengetahui penyebab keterlambatan. Dari pengalaman lapangan, terdapat beberapa faktor yang memengaruhi keterlambatan, seperti nasabah yang memang enggan membayar, usaha yang sedang mengalami penurunan pendapatan, atau karakter nasabah yang kurang kooperatif. Penanganan yang diberikan oleh pihak bank disesuaikan dengan kondisi masing-masing nasabah. Misalnya, terhadap nasabah yang sekadar mengalami kesulitan usaha, bank berupaya memberi penjelasan dan mencari solusi agar nasabah tetap dapat memenuhi kewajibannya. Sedangkan bagi nasabah yang cenderung mengabaikan kewajiban, bank menggunakan pendekatan lebih tegas namun tetap dalam koridor komunikasi yang baik. penanganan keterlambatan pembayaran di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat menekankan pendekatan komunikasi persuasif dan humanis, dengan strategi yang berbeda-beda sesuai karakter dan kondisi nasabah, sehingga diharapkan dapat menjaga hubungan baik sekaligus memastikan kewajiban nasabah tetap terpenuhi.

9. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan “Apa perbedaan akad murabahah pada pembiayaan pada pembiayaan mikro dibanding mikro dibanding, pembiayaan non mikro di Bank di Bank Syariah Indonesia?”

Narasumber menjawab: “Untuk pembiayaan mikro, biasanya nilai pembiayaannya relatif kecil dengan jumlah nasabah yang cukup banyak, dan biasanya untuk calon-calon nasabah yang ingin menambah atau memulai usaha. Karena itu, prosesnya lebih sederhana dan praktis. Umumnya kami menggunakan akad wakalah, yaitu nasabah diberi kuasa untuk membeli barang atas nama bank. Hal ini dilakukan agar proses lebih cepat dan efisien, mengingat keterbatasan waktu dan biaya jika bank harus turun langsung ke lapangan untuk setiap transaksi. Sedangkan untuk pembiayaan non-mikro, yang biasanya nominalnya lebih besar seperti pembelian kendaraan, rumah, atau aset produktif bernilai tinggi, bank lebih sering melakukan pembelian langsung kepada pihak penjual. Jadi bank benar-benar membeli barang tersebut terlebih dahulu, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan akad murabahah. Proses ini lebih ketat karena nilai transaksinya besar, sehingga bank juga harus memastikan aspek legalitas, kualitas, dan keaslian barang.

Hasil Temuan:

Dari hasil wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, ditemukan bahwa terdapat perbedaan pelaksanaan akad murabahah antara pembiayaan mikro dan non-mikro. Pada pembiayaan mikro, akad murabahah umumnya menggunakan mekanisme wakalah, di mana nasabah diberi kuasa untuk membeli barang atas nama bank. Hal ini dilakukan karena nilai pembiayaan relatif kecil, jumlah nasabah banyak, serta untuk efisiensi waktu dan biaya. Selain itu, pembiayaan mikro biasanya

ditujukan bagi nasabah yang ingin memulai atau menambah usaha sehingga prosedurnya dibuat lebih sederhana dan praktis. pada pembiayaan non-mikro dengan nilai pembiayaan yang lebih besar, seperti pembelian kendaraan, rumah, atau aset produktif lainnya, bank cenderung melakukan pembelian langsung kepada penjual. Dengan demikian, bank benar-benar memiliki barang tersebut terlebih dahulu sebelum menjualnya kembali kepada nasabah. Proses ini dilakukan secara lebih ketat untuk memastikan legalitas, kualitas, dan keaslian barang mengingat besarnya nilai transaksi.

10. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, dengan pertanyaan, “Sejauh mana pembiayaan mikro dengan akad murabahah telah mengembangkan pelaku usaha kecil di daerah ini?”

Narasumber menjawab: “kalau di Rantau prapat tergantung usahanya, ada yang mikronya sawit, rumah makan, ada gerai gerai grosir, dan saya sendiri survey langsung ke usaha-usaha mereka dan saya lihat usaha-usaha mereka memang berkembang/maju dan ini saya pantau selama 3 bulan, dan pembayaran angsurannya juga lancar dalam arti mereka ini memang. Makmur dari pelaksanaan akad murabahah dalam pembiayaan mikro ini.

Hasil Temuan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Habibullah Ritonga selaku Retail Sales Executive di PT Bank Syariah Indonesia, ditemukan bahwa pembiayaan mikro dengan akad murabahah terbukti memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha kecil di daerah Rantau Prapat. Jenis usaha yang didanai cukup beragam, mulai dari usaha kebun sawit, rumah makan, hingga gerai grosir. Dari hasil pemantauan langsung yang dilakukan selama tiga bulan, terlihat bahwa sebagian besar usaha yang mendapatkan pembiayaan mengalami perkembangan yang signifikan, baik dari sisi pertumbuhan usaha maupun kelancaran

pembayaran angsuran. Hal ini menunjukkan bahwa akad murabahah dalam pembiayaan mikro mampu mendorong kemajuan pelaku usaha kecil serta memberikan manfaat nyata dalam meningkatkan kesejahteraan mereka.

C. Hasil Pembahasan

Adapun hasil pembahasan yang dapat dirangkum dari pembahasan di atas sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil wawancara dengan Branch Manager PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa prosedur pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro telah dilaksanakan secara terencana dan mengedepankan prinsip kehati-hatian serta transparansi. Proses pembiayaan diawali dengan kesiapan administrasi nasabah sebelum akad dilakukan. Hal ini menunjukkan bahwa pihak bank berupaya memastikan kelengkapan data dan kelayakan nasabah sebagai langkah awal untuk meminimalkan risiko pembiayaan. Pihak bank memberikan penjelasan secara rinci kepada nasabah terkait mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah. Penjelasan ini mencakup edukasi mengenai konsep pembiayaan syariah, tujuan pembiayaan, serta nilai-nilai keberkahan yang menjadi dasar transaksi syariah. Edukasi tersebut menjadi bagian penting dalam pelaksanaan akad, karena akad murabahah mensyaratkan adanya keterbukaan informasi (transparansi) antara pihak bank dan nasabah. Bank juga menyampaikan secara jelas rincian pembiayaan yang telah disepakati, meliputi besaran nominal pembiayaan, jangka waktu pengembalian, serta biaya angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah. Penyampaian informasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah memahami seluruh konsekuensi akad dan menyetujui pembiayaan tanpa adanya unsur paksaan, sehingga tercapai prinsip ridha antara kedua belah pihak. Tahap akhir dalam prosedur tersebut adalah pamarafan dan penandatanganan dokumen akad murabahah oleh nasabah. Tindakan ini menandakan adanya kesepakatan yang sah secara

hukum dan syariah antara bank dan nasabah. Dengan demikian, hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI KC Rantau Prapat telah memenuhi unsur-unsur akad syariah, yaitu kejelasan akad, kesepakatan bersama, serta tujuan pembiayaan yang halal dan produktif.

2. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Branch Manager* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa dalam pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro, pihak bank tidak selalu melakukan pembelian barang secara langsung sebelum menjualnya kepada nasabah. Dalam praktiknya, bank menggunakan akad wakalah, yaitu pemberian kuasa kepada nasabah untuk mewakili bank dalam melakukan pembelian barang yang menjadi objek akad murabahah. Penggunaan akad wakalah ini dilakukan sebagai solusi teknis atas keterbatasan operasional bank, khususnya pada pembiayaan mikro yang memiliki jumlah nasabah cukup banyak dan nilai pembiayaan relatif kecil. Meskipun demikian, bank tetap berupaya menjaga prinsip kehati-hatian dengan meminta surat penawaran barang dari pihak penjual. Surat penawaran tersebut berfungsi sebagai bukti adanya objek barang yang jelas, diketahui spesifikasinya, serta memiliki harga yang disepakati. Dalam contoh pembiayaan kebun sawit, bank memastikan terlebih dahulu siapa pihak penjual, luas kebun, dan harga yang ditawarkan, sebelum akad murabahah dilaksanakan. Informasi tersebut kemudian diverifikasi melalui dokumen penawaran yang diserahkan oleh nasabah kepada bank. Dengan cara ini, bank meyakini bahwa barang yang akan dibeli sesuai dengan ketentuan yang disepakati, meskipun proses pembelian dilakukan melalui perwakilan nasabah.
3. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Branch Manager* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa penetapan margin keuntungan dalam akad murabahah pada pembiayaan mikro ditentukan oleh kantor pusat. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan margin tidak sepenuhnya ditetapkan di tingkat cabang,

melainkan telah diatur secara terpusat oleh manajemen perusahaan guna menjaga keseragaman produk pembiayaan di seluruh jaringan Bank Syariah Indonesia. Dalam praktiknya, kantor cabang memiliki keterbatasan kewenangan untuk menyesuaikan margin keuntungan. Meskipun cabang dapat mengajukan banding untuk penurunan atau penyesuaian margin terhadap suatu objek pembiayaan, proses tersebut membutuhkan waktu yang relatif lama. Oleh karena itu, apabila nasabah menghendaki proses pembiayaan yang cepat, maka margin yang digunakan adalah margin standar yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Margin keuntungan yang ditetapkan berada pada kisaran 5–7% per tahun, sesuai dengan kebijakan internal bank. Penetapan margin ini kemudian disampaikan secara transparan kepada nasabah sebelum akad murabahah dilaksanakan. Dengan adanya penyampaian informasi tersebut, nasabah mengetahui secara jelas besaran margin, angsuran, serta total kewajiban yang harus dibayarkan selama jangka waktu pembiayaan. Meskipun margin ditentukan oleh pihak bank, pelaksanaan akad murabahah tetap memenuhi prinsip syariah karena margin tersebut diketahui dan disetujui oleh nasabah sebelum akad ditandatangani. Dengan demikian, penetapan margin keuntungan pada pembiayaan mikro di BSI KC Rantau Prapat tetap berlandaskan pada prinsip kejelasan (transparansi) dan kesepakatan bersama (ridha) antara bank dan nasabah, sebagaimana yang disyaratkan dalam akad murabahah.

4. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa terdapat berbagai kendala dalam pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro. Salah satu kendala utama adalah rendahnya pemahaman nasabah terhadap konsep dan prinsip akad murabahah. Sebagian nasabah lebih berorientasi pada kecepatan pencairan dana tanpa memahami nilai-nilai syariah yang melekat dalam pembiayaan tersebut. Kondisi ini mengharuskan pihak bank memberikan penjelasan dan edukasi tambahan agar nasabah memahami

bahwa pembiayaan syariah tidak hanya bersifat finansial, tetapi juga mengandung nilai keadilan dan keberkahan. Kendala berikutnya berkaitan dengan validasi objek pembiayaan dan pihak penjual. Dalam beberapa kasus, objek pembiayaan berada di lokasi yang cukup jauh dari kantor cabang, seperti kebun sawit di daerah terpencil. Hal ini menyulitkan pihak bank dalam melakukan verifikasi secara langsung terhadap keabsahan penjual dan keberadaan barang, terlebih ketika penjual tidak dapat hadir sesuai dengan waktu proses pembiayaan yang berjalan. Meskipun nasabah telah menyerahkan surat penawaran barang, pihak bank tetap harus memastikan kebenaran transaksi karena dalam pembiayaan mikro bank menggunakan mekanisme akad wakalah. Kendala lainnya berasal dari alur proses bisnis (*flow business*) internal bank yang cukup panjang. Proses pembiayaan mikro harus melalui beberapa tahapan, mulai dari BI Checking, pengumpulan berkas, survei lapangan, hingga analisis kelayakan usaha dan kemampuan bayar nasabah. Proses ini menyebabkan waktu pencairan menjadi lebih lama dibandingkan dengan bank konvensional yang cenderung hanya berfokus pada jaminan. Dalam perbankan syariah, pihak bank tidak hanya mempertimbangkan jaminan, tetapi juga menganalisis kelayakan usaha dan kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembiayaan.

5. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa pihak bank memiliki upaya khusus untuk memastikan keabsahan pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro. Upaya utama yang dilakukan adalah dengan melakukan pengecekan dan pengulangan data secara menyeluruh, baik terkait identitas nasabah, data pembiayaan, maupun tujuan pengajuan pembiayaan sebelum akad dilaksanakan. Pihak bank juga menekankan pentingnya penyampaian ulang informasi margin keuntungan kepada nasabah sebelum akad ditandatangani. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa

nasabah benar-benar memahami dan menyetujui besaran margin yang dikenakan, sehingga akad dilaksanakan atas dasar kerelaan (*ridha*) tanpa adanya unsur paksaan. Dengan adanya persetujuan yang jelas dari nasabah, maka akad *murabahah* dinilai sah secara syariah maupun hukum. Terkait kemungkinan kesalahan dalam pelaksanaan akad *murabahah*, pihak bank menyampaikan bahwa hingga saat ini belum pernah terjadi pengulangan akad. Hal ini disebabkan karena akad *murabahah* dianggap telah sah dan mengikat sejak disepakati oleh kedua belah pihak. Selain itu, pengulangan akad dikhawatirkan menimbulkan kendala baru, mengingat belum tentu nasabah bersedia untuk mengulangi proses akad yang telah berlangsung. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa keabsahan akad *murabahah* pada pembiayaan mikro di BSI KC Rantau Prapat dijaga melalui prinsip kehati-hatian, ketelitian administrasi, serta transparansi informasi kepada nasabah. Upaya tersebut mencerminkan komitmen bank dalam menjaga kepatuhan terhadap prinsip syariah sekaligus membangun kepercayaan antara bank dan nasabah.

6. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa proses pembelian barang dalam akad *murabahah* pada pembiayaan mikro tidak selalu dilakukan secara langsung oleh pihak bank. Dalam praktik pembiayaan mikro, bank masih menggunakan akad *wakalah*, yaitu pemberian kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang menjadi objek pembiayaan atas nama bank. Mekanisme ini dipilih karena dinilai lebih efektif dan efisien dalam mendukung karakteristik pembiayaan mikro yang membutuhkan proses cepat dan sederhana. Meskipun pembelian barang dilakukan oleh nasabah sebagai wakil bank, pihak bank tetap melakukan pengawasan dengan meminta dokumen pendukung, seperti surat penawaran barang dari penjual. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa objek pembiayaan jelas, sesuai dengan kesepakatan, dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Dengan demikian, kepemilikan barang secara prinsip tetap berada pada bank sebelum barang tersebut dijual kembali kepada nasabah melalui akad murabahah. Untuk pembiayaan non-mikro atau pembiayaan dengan nilai yang lebih besar, seperti pembelian kendaraan bermotor, pihak bank melakukan pembelian barang secara langsung kepada pihak penjual atau dealer. Setelah bank secara sah memiliki barang tersebut, barulah barang dijual kembali kepada nasabah dengan menggunakan akad murabahah. Proses ini menunjukkan adanya perbedaan mekanisme pelaksanaan akad murabahah yang disesuaikan dengan jenis dan skala pembiayaan. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat menerapkan fleksibilitas dalam pelaksanaan akad murabahah, tanpa mengesampingkan prinsip syariah. Penggunaan akad wakalah pada pembiayaan mikro dan pembelian langsung pada pembiayaan non-mikro merupakan bentuk penyesuaian operasional bank terhadap kebutuhan nasabah dan tingkat risiko pembiayaan, sekaligus tetap menjaga keabsahan akad murabahah.

7. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa pihak bank menyediakan pelatihan khusus bagi pegawai dalam memahami dan melaksanakan akad-akad syariah, khususnya akad murabahah. Pelatihan tersebut mencakup penjelasan mengenai ketentuan-ketentuan syariah, tata cara pelaksanaan akad, serta prosedur pembiayaan yang sesuai dengan prinsip perbankan syariah. Pelaksanaan pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pegawai terhadap konsep akad syariah agar dapat diterapkan secara tepat dalam praktik pembiayaan. Meskipun durasi dan frekuensi pelatihan disesuaikan dengan kebijakan dan manajemen perusahaan, keberadaan pelatihan tersebut menunjukkan komitmen Bank Syariah Indonesia dalam menjaga kualitas sumber daya manusia yang memahami aspek syariah secara komprehensif. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa pelatihan pegawai merupakan faktor penting dalam mendukung

keberhasilan implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI KC Rantau Prapat, sekaligus sebagai bentuk upaya bank dalam menjaga kepatuhan syariah dan profesionalisme layanan.

8. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa dalam menangani nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran pada akad murabahah, pihak bank mengutamakan pendekatan persuasif dan komunikasi yang baik. Pendekatan ini dilakukan sebagai langkah awal untuk memahami penyebab keterlambatan pembayaran yang dialami oleh nasabah. Pihak bank terlebih dahulu menjalin komunikasi dengan nasabah untuk mengidentifikasi faktor penyebab keterlambatan, apakah disebabkan oleh penurunan pendapatan usaha, ketidaksengajaan, atau faktor karakter nasabah itu sendiri. Setiap nasabah memiliki latar belakang dan kondisi yang berbeda, sehingga penanganan yang dilakukan juga disesuaikan dengan karakter dan situasi masing-masing nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa bank tidak menerapkan pendekatan yang bersifat kaku, melainkan mempertimbangkan aspek kemanusiaan dan keadilan dalam proses penagihan. Pendekatan persuasif ini sejalan dengan prinsip perbankan syariah yang mengedepankan musyawarah, keadilan, dan kepedulian sosial. Pada tahap awal keterlambatan, bank lebih memilih untuk memberikan peringatan secara lisan dan membangun kesadaran nasabah akan kewajiban pembayaran, sebelum mengambil langkah-langkah lanjutan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa penanganan keterlambatan pembayaran pada akad murabahah di BSI KC Rantau Prapat tidak hanya berorientasi pada aspek finansial, tetapi juga mempertimbangkan kondisi dan kemampuan nasabah. Pendekatan ini diharapkan dapat menjaga hubungan baik antara bank dan nasabah sekaligus meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah.

9. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro dan pembiayaan non-mikro. Perbedaan tersebut terlihat dari segi nilai pembiayaan, mekanisme pelaksanaan akad, serta tingkat kehati-hatian yang diterapkan oleh pihak bank. Pada pembiayaan mikro, nilai pembiayaan relatif kecil dengan jumlah nasabah yang cukup banyak dan umumnya ditujukan bagi pelaku usaha kecil yang ingin memulai atau mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, proses pembiayaan dirancang lebih sederhana dan praktis agar dapat menjangkau lebih banyak nasabah. Dalam pelaksanaannya, bank lebih sering menggunakan akad wakalah, di mana nasabah diberikan kuasa untuk membeli barang atas nama bank. Mekanisme ini dipilih untuk meningkatkan efisiensi waktu dan biaya, mengingat keterbatasan sumber daya jika bank harus terlibat langsung dalam setiap transaksi pembelian barang. Pada pembiayaan non-mikro yang memiliki nilai pembiayaan lebih besar, seperti pembelian kendaraan, rumah, atau aset produktif bernilai tinggi, pihak bank menerapkan prosedur yang lebih ketat. Dalam pembiayaan jenis ini, bank umumnya melakukan pembelian barang secara langsung kepada pihak penjual atau dealer. Setelah bank secara sah memiliki barang tersebut, barulah dilakukan penjualan kembali kepada nasabah dengan menggunakan akad murabahah. Proses ini menuntut ketelitian yang lebih tinggi karena bank harus memastikan aspek legalitas, kualitas, serta keaslian barang yang menjadi objek akad. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa perbedaan pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro dan non-mikro di BSI KC Rantau Prapat merupakan bentuk penyesuaian kebijakan bank terhadap karakteristik pembiayaan dan tingkat risiko yang dihadapi. Meskipun terdapat perbedaan mekanisme, kedua jenis pembiayaan tersebut tetap berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah,

khususnya terkait kejelasan akad, kepemilikan barang, dan kesepakatan antara bank dan nasabah.

10. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Retail Sales Executive* PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis mendapatkan hasil bahwa pembiayaan mikro dengan akad murabahah telah memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha kecil di wilayah Rantau Prapat. Dampak tersebut terlihat dari berbagai jenis usaha mikro yang dibiayai, seperti usaha perkebunan sawit, rumah makan, serta gerai-gerai grosir, yang menunjukkan perkembangan usaha setelah memperoleh pembiayaan. Hasil survei lapangan yang dilakukan langsung oleh pihak bank menunjukkan bahwa sebagian besar usaha nasabah mengalami peningkatan kinerja usaha dalam kurun waktu sekitar tiga bulan setelah pencairan pembiayaan. Perkembangan tersebut tercermin dari meningkatnya aktivitas usaha, stabilitas pendapatan, serta kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran secara lancar. Kondisi ini menunjukkan bahwa pembiayaan mikro melalui akad murabahah digunakan secara produktif dan sesuai dengan tujuan awal pembiayaan. Kelancaran pembayaran angsuran juga menjadi indikator bahwa pembiayaan mikro dengan akad murabahah tidak hanya membantu permodalan usaha, tetapi juga mendukung keberlanjutan usaha nasabah. Dengan adanya pembiayaan yang berbasis prinsip syariah, nasabah dapat mengembangkan usahanya tanpa terbebani oleh sistem bunga, sehingga tercipta hubungan yang lebih adil antara bank dan nasabah. Hasil pembahasan ini menunjukkan bahwa implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI KC Rantau Prapat berperan nyata dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil. Pembiayaan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan usaha secara ekonomi, tetapi juga menciptakan keberkahan dan kemakmuran bagi pelaku usaha mikro, sesuai dengan tujuan utama perbankan syariah.

Berdasarkan hasil pembahasan di atas maka penulis dapat menjawab rumusan masalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak manajemen dan pegawai Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro dilakukan dengan menggunakan mekanisme wakalah. Artinya, nasabah diberi kuasa untuk membeli barang atas nama bank, kemudian bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin yang telah ditentukan. Prosedur ini diawali dengan adanya surat penawaran dari penjual yang diserahkan kepada bank melalui nasabah. Surat tersebut menjadi dasar bagi bank untuk menilai keabsahan barang dan transaksi.

Dalam praktiknya, mekanisme wakalah dipilih karena lebih efisien, mengingat pembiayaan mikro umumnya bernilai kecil dan jumlah nasabah relatif banyak. Jika bank harus membeli barang secara langsung, maka akan membutuhkan waktu, biaya, dan tenaga yang besar. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang memperbolehkan penggunaan akad wakalah dalam pelaksanaan murabahah, selama bank tetap memastikan keaslian dan keberadaan barang yang diperjualbelikan. Namun, dalam kasus tertentu seperti pembelian kendaraan bermotor, bank tetap melakukan pembelian langsung kepada dealer untuk memastikan legalitas dan kualitas barang. Hal ini menunjukkan bahwa pelaksanaan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat bersifat fleksibel, disesuaikan dengan jenis barang dan kebutuhan pembiayaan.

2. Yang Mempengaruhi Keberhasilan dan Kegagalan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa factor yang mempengaruhi keberhasilan maupun kegagalan akad murabahah pada mikro:

- a. Pendukung keberhasilan, antara lain pemilihan nasabah dengan karakter baik, proses survey lapangan yang ketat, serta adanya pemantauan usaha setelah pembiayaan dicairkan. Dari wawancara diperoleh temuan bahwa usaha nasabah yang dibiayai, seperti kebun sawit, rumah makan, dan gerai grosir, pada umumnya mengalami perkembangan dalam tiga bulan pertama, serta lancar dalam pembayaran angsuran. Hal ini menunjukkan bahwa akad murabahah mampu memberikan manfaat nyata bagi pengembangan usaha kecil.
- b. Penghambat, antara lain keterbatasan pemahaman nasabah tentang akad murabahah, kesulitan validasi penjual dan barang (terutama jika lokasi jauh dari cabang), serta proses flow bisnis yang relatif panjang (mulai dari BI Checking, pengumpulan berkas, survey, hingga analisis kelayakan). Dibandingkan bank konvensional, proses di bank syariah lebih rumit karena harus memastikan kesesuaian syariah dan kemampuan bayar nasabah.

Faktor ini sesuai dengan teori manajemen resiko pembiayaan syariah, factor karakter nasabah, kondisi usaha, dan kejelasan objek akad menjadi aspek penting dalam menjaga kualitas pembiayaan.

3. Analisis Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat

Dari hasil penelitian, dapat di analisis bahwa implementasi akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat telah dilaksanakan sesuai prinsip syariah, khususnya Fatwa DSN-MUI. Penggunaan mekanisme wakalah tidak mengurangi keabsahan akad. Selama bank tetap memastikan bahwa barang yang diperjualbelikan benar-benar ada dan sah.

Dampak pelaksanaan akad murabahah terhadap nasabah cukup signifikan. Banyak pelaku usaha mikro di Rantau Prapat yang mengalami perkembangan usaha setelah menerima pembiayaan. Hal ini sejalan dengan tujuan perbankan syariah, yaitu mendorong pertumbuhan ekonomi umat melalui pemberdayaan sektor riil.

Namun, terdapat kelemahan dalam aspek teknis, terutama pada lamanya proses pengajuan dan keterbatasan bank dalam melakukan verifikasi langsung ke lokasi penjual. Selain itu, margin keuntungan yang ditentukan oleh kantor pusat membuat ruang negosiasi dengan nasabah relatif terbatas. Meski demikian, margin yang diberikan tetap dalam batas kewajaran (5–7% per tahun), sehingga tidak memberatkan nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat telah berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku. Prosedur dimulai dari persiapan berkas administrasi oleh nasabah, edukasi dan penjelasan detail dari pihak bank terkait syarat pembiayaan, nominal, jangka waktu, serta biaya angsuran. Setelah itu, dilakukan penandatanganan akad sebagai bentuk kesepakatan. Bank juga menggunakan akad wakalah agar proses lebih sederhana, efisien, dan cepat, mengingat karakteristik pembiayaan mikro yang bernilai kecil namun dengan jumlah nasabah yang banyak.
2. keberhasilan akad murabahah pada pembiayaan mikro meliputi komitmen nasabah dalam membayar angsuran, kesesuaian penggunaan dana dengan tujuan usaha, serta sistem pengawasan dan edukasi yang diberikan pihak bank. Sementara itu, potensi kegagalan biasanya dipengaruhi oleh lemahnya pemahaman nasabah tentang pembiayaan-pembiayaan syariah, manajemen usaha nasabah, ketidakdisiplinan dalam pembayaran, serta kendala eksternal seperti fluktuasi harga komoditas atau kondisi ekonomi daerah.
3. Dampak akad murabahah dalam pembiayaan mikro menunjukkan bahwa akad ini memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan usaha kecil di wilayah Rantau Prapat. Banyak pelaku usaha mikro, seperti pedagang grosir, pemilik rumah makan, maupun usaha

perkebunan kecil, mengalami perkembangan usaha setelah memperoleh pembiayaan. Selain itu, pembayaran angsuran yang relatif lancar menunjukkan bahwa akad murabahah efektif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dengan tetap menjaga prinsip syariah, keadilan, dan keberkahan dalam transaksi.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Parapat

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Rantau Prapat, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak bank:

- a. Bank diharapkan lebih intensif dalam memberikan sosialisasi dan edukasi kepada calon nasabah mengenai pembiayaan-pembiayaan syariah khususnya murabahah, terutama pada aspek nilai-nilai syariah dan perbedaan mendasar dengan pembiayaan konvensional. Hal ini penting agar nasabah tidak hanya focus pada pencairan dana, tetapi juga memahami substansi akad yang sesuai prinsip syariah.
- b. Proses Pembiayaan mikro relatif Panjang terkadang membuat nasabah merasa menunggu terlalu lama. Disarankan, bank perlu mencari inovasi agar proses lebih sederhana dan cepat, namun tetap menjaga kehati-hatian serta kepatuhan pada prinsip syariah.
- c. Bank diharapkan tidak hanya berperan sebagai penyedia pembiayaan, tetapi juga sebagai mitra dalam pengembangan usaha mikro. Misalnya dengan memberikan pendampingan usaha pelatihan manajemen sederhana, atau menghubungkan nasabah dengan pasar yang lebih luas.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Penelitian ini dapat dijadikan atau rujukan untuk mengkaji perbankan syariah dan manajemen bisnis syariah dalam aspek pembiayaan dan pengembangan usaha.
 - b. Peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan pendekatan yang lebih luas, seperti pendekatan kuantitatif atau metode campuran, untuk mendapatkan hasil yang lebih mendalam dan menyeluruh.
3. Bagi Akademisi dan Lembaga Pendidikan
 - a. Penting untuk terus mendorong pengajaran dan penelitian terkait perbankan syariah dan manajemen bisnis syariah agar lebih banyak praktisi yang memahami dan mampu melaksanakan prinsip-prinsip perbankan syariah dan manajemen bisnis syariah secara nyata di lapangan. Agar lulusan tidak hanya memiliki pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang relevan dengan kebutuhan industry perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Alharbi, A. (2017). Development of the Islamic Banking System. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 5(1), 1–16.
- Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Martinez Peria, M.S. (2015). The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts. *Policy Research Working Paper 6290*, World Bank.
- Antonio, M. S. (2016). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Antonio, M. S. (2019). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Antonio, M.S. (2016). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Z., & Huda, N. (2021). Penguatan Perbankan Syariah Melalui Merger BUMN Syariah: Studi Kasus Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 11(2), 115–128.
- Ascarya & Yumanita, D. (2018). *Penguatan Efektivitas Akad Murabahah di Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia Institute Press.
- Ascarya. (2017). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ascarya. (2018). (2018). Inclusive Islamic Financial System: A Study on BMTs in Indonesia. *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 21(2), 203–220.
- chakra, m. umer. (2015). *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid al-Shariah*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI).
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington DC: World Bank.
- Dusuki, A. W., & Abdullah, N. I. (2011). *Fundamentals of Islamic Banking*. Kuala Lumpur: IBFIM.
- Fitriani, H., Shafira, N. A., Adithya, Aswin, R., Melinda, P., & Hayati, I. (2025). The Concept of Murabahah Agreements in Sharia Banking. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 2256-2257.
- Hameed, S., Prastiwi, Y. A., & Muneeza, A. (2018). Principles of Islamic Finance and Their Application in Islamic Microfinance. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 9(3), 342–361.

- Hayati, I., & Hasibuan, S. R. (2021). The Effect Of Mudrahabah and Musyarakah Financing on Return on Equity in Syariah Bank in Indonesia. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 374.
- Hosen, M. N., & Muhari, S. (2015). The Role of Islamic Microfinance in Improving Socio-Economic Wellbeing of Poor Families in Indonesia. *International Journal of Social Science and Humanity*, 286-290.
- Huda, Nurul & Nasution, Mohammad Heykal. (2015). *Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Indonesia, B. (2020). *Laporan Perekonomian Provinsi Sumatera Utara*.
- Karim, A. A. (2017). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Karim, A. A. (2019). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Karim, A. A. (2016). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Keuangan, O. J. (2021). *Statistik Perbankan Syariah Indonesia*.
- Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Revisi)*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mujiatun, S., & Hafidz. (2019). Analysis Strategy Financing Payment Problems In The System Murabahah: A Case Study Bmt Kube Bandar Setia Sejahtera 001 Percut Sei Tuan. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 206.
- Rahman, A. (2022). Bank Syariah Indonesia dan Dinamika Industri Keuangan Syariah Nasional. *Jurnal Keuangan Syariah*, 13(1), 40–55.
- Rahman, A. A. (2016). Gharar in Contracts and Its Implications in Islamic Finance. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 2(2), 65–77.
- Rahman, A. R., & Dean, F. (2017). Challenges and Solutions in Islamic Microfinance. *Humanomics*, 29(4), 293-306.
- Sari, R. N., & Rahmayati. (2023). Analisis Pembiayaan Murabahah Untuk Kesejahteraan Karyawan Di BMT LKK UMSU. *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 291.
- Setyawati, I., & Suroso, A. (2016). The Impact of Microfinance and Financial Literacy on Micro, Small, and Medium Enterprises Performance. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(S7), 61-66.

- Shinkafi, A. A., & Ali, M. (2021). The Role of Islamic Banks in Economic Development. *International Journal of Islamic Banking and Finance Research*, 7(1), 12–24.
- Siregar, R. A., & Siregar, F. A. (2022). Literatur Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia. *Aghniya: Jurnal Ekonomi Islam*, 278.
- Sofwan, M. & Afkar, F. (2020). Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah dalam Perbankan Syariah: Studi Kasus pada Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 7(3), 256–267.
- Sudarsono, Heri. (2012). *Konsep Ekonomi Islam: Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafii, A. (2017). Transformasi Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah*, 4(2), 21–34.
- Yusof, R. M., & Mirakhor, A. (2020). Developing Islamic Banking in Emerging Markets. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 6(1), 77–90.
- Zainuddin, Ali. (2016). *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Zainuddin, M., Susanto, A., & Rahman, M. (2020). Role of Microfinance in Empowering the Poor: A Study of BMTs in Indonesia. *International Journal of Islamic Business Ethics*, 5(1), 12–20.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003

<http://fai.umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya



Hal : Izin Pra Riset
Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pemimpin PT. Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat
Di-

19 Sya'ban 1446 H
18 Februari 2025 M

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat,

Dalam rangka penyusunan proposal Jurnal saya yang digunakan untuk memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka dengan ini saya memohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada saya yang akan melakukan pra riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Hariz Madani Ashwabi
NPM : 210128031
Semester : VII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Jurnal : Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia KC Rantau Prapat

Demikian permohonan ini saya sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik saya ucapkan terimakasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Diketahui/Disetujui Oleh:
Ketua Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah

(Dr. Isra Hayati S.Pd., M.Si.)
NIDN : 0104048601

Hormat Saya

(Hariz Madani Ashwabi)
NPM : 2101280031

NB : Sudah Diterima
Pemimpin PT. Bank Syariah Indonesia KC
Rantau Prapat

(.....)
BANK SYARIAH
INDONESIA
KC Rantau Prapat