

**PROSEDUR PEMBIAYAAN TAKE OVER  
DI PT BANK SYARIAH MANDIRI  
BRANCH MEDAN AHMAD YANI**

**SKRIPSI MINOR**

**Oleh:**

**SAUQIH MIRANDA**  
**NIM 54.15.41.40**



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018 M/1439 H**

**PROSEDUR PEMBIAYAAN *TAKE OVER*  
DI PT BANK SYARIAH MANDIRI  
BRANCH MEDAN AHMAD YANI**

**SKRIPSI MINOR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya  
(D-III) Dalam Ilmu Perbankan Syariah Pada Program D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara**

**Oleh:**

**SAUQIH MIRANDA  
NIM 54.15.41.40**



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018 M/1439 H**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**“ PROSEDUR PEMBIAYAAN *TAKE OVER***  
**DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI**  
***BRANCH* MEDAN AHMAD YANI”**

Oleh :

**SAUQIH MIRANDA**  
**NIM. 54154140**

Menyetujui

**PEMBIMBING**

**KETUAPROGRAM STUDI**  
**D-III PERBANKAN SYARIAH**

**Fauzi Arif Lubis,MA**  
**NIP.19841224 201503 1 004**

**Zuhrinal M. Nawawi,MA**  
**NIP. 19760818 200710 1 001**

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul : “PROSEDUR PEMBIAYAAN *TAKE OVER* DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI *BRANCH* MEDAN AHMAD YANI”, telah diuji dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara pada tanggal 02 Mei 2018 Skripsi minor ini telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 02 Mei 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Minor

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN SU Medan

Ketua

Sekretaris

**Zuhrinal M. Nawawi, MA**  
**NIP. 197608182007101001**

**Rahmi Syahriza, S. Thi, MA**  
**NIP. 198501032011012011**

Penguji I

Penguji II

**Fauzi Arif Lubis, MA**  
**NIP.19841224 201503 1 004**

**M. Lathief Ilhamy Nst, MEI**  
**1100000090**

**Mengetahui,**  
**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**  
**Islam**

**UIN Sumatera Utara**

**Dr. Andri Soemitra, MA**  
**NIP. 197605072006041002**

## **IKHTISAR**

**Sauqih Miranda, Prosedur Pembiayaan *Take Over* Di PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, Skripsi Minor D-III Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018.**

Kemajuan Bank Syariah di Indonesia yang semakin pesat harus diimbangi dengan peningkatan pelayanan Bank Syariah terhadap nasabahnya dengan memberikan fitur-fitur dan produk baru untuk mengembangkan inovasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani mengeluarkan produk pembiayaan *take over* berdasarkan pada Fatwa DSN NO.31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Hutang.

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Sedangkan analisis datanya menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dimana peneliti mengorganisasikan, mengurutkan data dan memilah-milah data menjadi satuan yang dapat dikelola, kemudian melakukan analisis dengan tanpa menggunakan statistik dan selanjutnya menguraikan dan menafsirkan data tersebut.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu 'alaikum Wr.Wb*

Segala Puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi minor yang berjudul “**Prosedur Pembiayaan *Take Over* di PT Bank Syariah Mandiri Branch Medan Ahmad Yani**”. Shalawat dan salam diahutkan kepada haribaan junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah menghantarkan kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang – benderang seperti saat ini. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M, Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Zuhrial M. Nawawi, MA, selaku Ketua Program Studi D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Ibu Rahmi Syahriza, MA selaku Sekretaris Jurusan DIII- Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam

5. Bapak Fauzi Arif Lubis, MA selaku Pembimbing yang dengan sabar dan pengorbanan waktunya mengarah peneliti untuk dapat menyelesaikan skripsi minor ini dengan baik.
6. Ibu Wiri Gistarti selaku *Branch Manager* PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani
7. Ayahanda Edi Irwansyah dan Ibunda Rusni Hayati, terimakasih untuk sujud do'a dan kasih sayang yang tulus hingga mampu mengantarkan ananda meraih gelar ini. Terima kasih Ayah dan Bunda karya ini saya didedikasikan.
8. Abangda Rivaldi Ramadhan yang selalu mendo'akan dan memberi motivasi luar biasa.
9. Kakak Tersayang Nurul Irwanoviana dan Arie Chairunnisyah yang telah memberi do'a dan semangat sehingga saya mencapai semua ini.
10. Teman Setia saya Ivan Ryfkind Saragih yang telah memotivasi dan menemani hari-hari saya selama pembuatan skripsi.
11. Sahabatku Yuni Siadari yang telah mensupport dalam pembuatan skripsi saya dan rela mengorbankan segenap waktunya untuk membantu menyelesaikan skripsi ini.
12. Dan yang terakhir buat teman seperjuangan penulis yang luar biasa saling memberi motivasi dan nasehat serta dukungan, terutama D-III Perbankan Syariah C.

Akhirnya atas bantuan, bimbingan, motivasi, dukungan dan pengarahan yang telah diberikan semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis sangat mengakui bahwa skripsi minor yang penulis susun ini sangatlah jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun, sehingga berguna bagi kemajuan penulis dan kemajuan bagi kita semuanya pada umumnya.

Demikian skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan. Amiin..

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Medan, 02 Mei 2018

Penulis

Sauqih Miranda

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Persetujuan Tugas Akhir .....</b>	<b>i</b>
<b>Halaman Pengesahan .....</b>	<b>ii</b>
<b>Ikhtisar .....</b>	<b>iii</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>v</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>vii</b>
<b>Bab I Pendahuluan .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Metode Penelitian .....	7
E. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>Bab II Landasan Teori .....</b>	<b>11</b>
A. Pengertian Pengalihan Hutang Berdasarkan perbankan syariah.....	11
1. Pengertian <i>Take Over</i> .....	12
2. Pengertian Pembiayaan .....	13
B. Jenis Pembiayaan dan Akad Yang digunakan Pada Perbankan Syariah... 14	
1. Pola Bagi Hasil.....	14
2. Pola Jual Beli .....	14

3. Pola Sewa.....	15
4. Pola Pinjaman Dana Talangan .....	16
5. Pembiayaan <i>Letter of credit</i> .....	16
C. Penyebab Terjadinya <i>Take Over</i> Pembiayaan .....	16
1. Faktor Internal.....	17
2. Faktor Eksternal .....	18
D. Hambatan-hambatan Pelaksanaan <i>Take Over</i> .....	20
<b>Bab III Gambaran Umum Perusahaan .....</b>	<b>22</b>
A. Sejarah singkat PT. Bank Syariah Mandiri <i>Branch</i> Medan Ahmad Yani .	22
B. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri <i>Branch</i> Medan Ahmad Yani.....	24
C. Struktur Organisasi, Kegiatan Operasional, dan Deskripsi Tugas .....	25
1. Struktur Organisasi .....	25
2. Kegiatan Operasional .....	26
3. Deskripsi Tugas .....	28
<b>Bab IV Analisa Data .....</b>	<b>46</b>
A. Prosedur Pembiayaan <i>Take Over</i> .....	46
1. Pelaksanaan Pembiayaan <i>Take Over</i> .....	46
2. Prosedur Pembiayaan <i>Take Over</i> .....	52
B. Aplikasi Akad Pada <i>Take Over</i> .....	55

<b>Bab V Kesimpulan dan Saran .....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	66
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>67</b>
<b>Daftar Riwayat Hidup</b>	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank syariah sebagai salah satu lembaga yang bergerak di bidang keuangan berbasis syariah berusaha untuk memfasilitasi kebutuhan masyarakat untuk memperoleh kemudahan akses terutama di bidang bisnis dan keuangan. Selain menyediakan suatu produk seperti produk tabungan, pembiayaan dan lain-lain, bank syariah juga menyediakan jasa pelayanan keuangan yang akan mempermudah masyarakat untuk menjalankan bisnis maupun memenuhi kebutuhannya di bidang ekonomi. Berikut ini salah satu jasa pelayanan keuangan yang ditawarkan oleh bank syariah adalah *take over*.<sup>1</sup>

Sistem ekonomi syariah semakin hari perkembangannya semakin dikenal masyarakat. Tidak hanya untuk kalangan muslim semata, tetapi juga bagi mereka yang non muslim. Ini ditandai dengan makin banyaknya nasabah-nasabah pada bank yang menerapkan konsep syariah. Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas tuntutan keuangan, namun juga tuntutan moralitasnya. Sistem bank tersebut yang dimaksud adalah perbankan

---

<sup>1</sup>Veithzal Rifai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2010),h.679-680.

yang terbebas dari praktik bunga (*free interest banking*).

Bagi kaum muslim, kehadiran bank Islam adalah memenuhi kebutuhannya, namun bagi masyarakat lainnya bank Islam adalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan di samping perbankan konvensional yang telah lama ada. Seiring dengan semakin banyaknya lembaga perbankan syariah yang bermunculan di Indonesia, seperti Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, serta BPR Syariah, tidak menutup kemungkinan bahwa semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perbankan syariah dalam meningkatkan kemaslahatan masyarakat, serta semakin terbukanya pandangan masyarakat Indonesia mengenai pentingnya bertransaksi secara syariah karena bertransaksi secara syariah dianggap lebih aman, nyaman, menguntungkan, dan juga lebih menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential*), karena dalam perbankan syariah semuanya diatur berdasarkan prinsip syariah yang sesuai syariat Islam.<sup>2</sup>

Hal ini merupakan salah satu alasan yang menjadikan banyak masyarakat yang dulunya menjadi nasabah bank konvensional berpindah menjadi nasabah bank syariah. Dahulu sebelum adanya perbankan syariah bermunculan, sebagian besar masyarakat Indonesia menempatkan dananya ataupun mengajukan pinjaman/kredit di perbankan konvensional. Namun sekarang seiring adanya kesadaran dan ketertarikan masyarakat terhadap perbankan syariah, banyak masyarakat yang ingin mengalihkan dananya ataupun mengalihkan pembiayaannya/kreditnya ke bank syariah. Dalam rangka

---

<sup>2</sup>Latifa M. Algaoud dan Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Prospek*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2000), h.69.

menyambut baik respon masyarakat yang ingin mengalihkan dananya atau pun mengalihkan pembiayaan /kreditnya ke bank syariah, perbankan syariah mengeluarkan produk baru yaitu pembiayaan *take over*. Pembiayaan *take over* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah yang bertujuan untuk membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah.

Pembiayaan *take over* itu sendiri merupakan salah satu bentuk produk pembiayaan bank syariah yang diadopsi dari produk pembiayaan bank konvensional. Bank konvensional malah yang lebih dahulu mengeluarkan produk tersebut. Yang membedakan antara pembiayaan *take over* di bank syariah dan pembiayaan *take over* di bank konvensional adalah pada akad-akad yang digunakan, prosedurnya, serta pengambilan keuntungannya sesuai dengan prinsip syariah. Perbankan syariah dalam mengeluarkan produk pembiayaan *take over* berdasarkan pada fatwa DSN NO.31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan utang. Istilah yang digunakan dalam fatwa DSN adalah pengalihan hutang karena pembiayaan *take over* jika diartikan secara singkat adalah pengalihan hutang yang diidentikkan dengan akad *hawalah* (akad pengalihan hutang).<sup>3</sup>

Penulis memilih Bank Syariah Mandiri karena penulis menganggap bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank syariah yang dipandang lebih unggul dibandingkan dengan bank syariah lain yang ada di Medan. Bank Syariah

---

<sup>3</sup>Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Amzah, ,2010), h. 477.

Mandiri memang bukan bank syariah pertama yang membuka cabang di Medan, tetapi untuk produk-produk yang ditawarkan bisa bersaing dengan produk-produk di bank syariah lain. Pembiayaan *take over* itu sendiri sebetulnya bukan merupakan fitur produk asli yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri seperti produk pembiayaan *konsumtif* dan pembiayaan investasi. *Take over* sendiri adalah suatu cara untuk mengalihkan pembiayaan di suatu bank ke bank lain, *take over* itu sendiri bisa dari bank konvensional ke bank syariah, dari bank syariah ke bank syariah, dari bank konvensional ke bank konvensional, ataupun dari koperasi ke bank syariah.

Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan Bank Syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh Bank Syariah dari masyarakat yang surplus dana. Di dalam melakukan pembiayaan kepada masyarakat ada 2 (dua) instrumen penting yang dipergunakan oleh Bank Syariah, yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*, merupakan suatu bentuk organisasi yang di dalamnya seorang Pengusaha menyediakan manajemen tetapi dananya dari pihak lain, berbagi keuntungan dengan penyandang dana dalam suatu perjanjian yang disepakati. *Musyarakah* (dari kata arab *syirkah* atau *syirikah*) berarti kemitraan dalam suatu usaha, dan dapat di definisikan sebagai sebuah bentuk kemitraan di mana dua orang atau lebih menggabungkan modal atau kerja mereka, untuk berbagi keuntungan, menikmati hak-hak dan tanggung jawab yang sama. Pengikatan pembiayaan dilakukan dalam suatu perjanjian antara bank dan debitur. Suatu perjanjian adalah semata-mata untuk suatu persetujuan yang diakui oleh hukum. Persetujuan ini merupakan kepentingan yang pokok di dalam dunia usaha dan

menjadi dasar bagi kebanyakan transaksi dagang seperti jual beli barang, tanah, pemberian kredit, asuransi, pengangkutan barang, pembentukan organisasi usaha dan termasuk juga menyangkut tenaga kerja. Perjanjian atau *verbinten* mengandung pengertian suatu hubungan hukum kekayaan/harta benda antara dua atau lebih pihak yang memberi kekuatan hak pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk memberi prestasi. Perjanjian *verbinten* adalah hubungan hukum (*rechtsbetrekking*) yang oleh hukum itu sendiri diatur dan disahkan cara penghubungannya, oleh karena itu perjanjian mengandung hubungan hukum antara perorangan/*persoon* adalah hubungan yang terletak dan berada dalam lingkungan hukum. Perjanjian atau perikatan diatur dalam buku ke III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.<sup>4</sup>

Pasal 1313 KUH Perdata memberikan definisi tentang perjanjian sebagai berikut: “Perjanjian adalah suatu perbuatan, dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.” Suatu kontrak atau perjanjian harus memenuhi syarat sahnya perjanjian, yaitu kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal sebagaimana ditentukan dalam pasal 1320 KUH Perdata. Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Pembiayaan merupakan salah satu sumber pendapatan bank, oleh karena itu bank sebagai pemberi pembiayaan atau kredit bersaing secara terbuka dalam

---

<sup>4</sup> Muhammad Abdul Kadir, *Hukum Perjanjian*, (Bandung:PT. Citra Aditya Abadi,1992),h.93.

menawarkan jasa pembiayaannya. Bank tidak hanya memberikan berbagai fasilitas dan hadiah untuk menarik dan mendapatkan nasabah, melainkan saat ini bank menggunakan berbagai strategi bersaing dalam pembiayaan. Salah satu strategi yang dilakukan adalah *take over* pembiayaan yaitu menarik nasabah atau debitur bank lain yang memiliki *track record* pembiayaan yang baik. Hal ini dilakukan dengan menawarkan beberapa keunggulan dari bank lain, seperti pelayanan yang lebih baik dan lebih menguntungkan nasabah.

Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu bank swasta di Indonesia juga menerapkan prinsip yang sama di dalam menarik calon nasabahnya yaitu melalui cara peralihan pembiayaan atau *take over* pembiayaan dengan membujuk calon nasabahnya yang menjadi nasabah bank lain dengan predikat lancar dalam pembayaran pembiayaan untuk menjadi nasabah dari Bank Syariah Mandiri tersebut. Pembiayaan di dalam bank syariah dilakukan dengan prinsip kerjasama melalui sistem berbagi keuntungan, sehingga nasabah tidak dibebankan bunga kredit sebagaimana pada bank umum. Bagi sebagian nasabah, sistem berbagi keuntungan lebih memudahkan dalam mengembangkan usahanya, sehingga lebih menarik bagi mereka dan menjadi alasan untuk melakukan *take over* pembiayaan. Dengan demikian, *take over* pada Bank Syariah Mandiri pada umumnya terjadi karena sistem syariah yang digunakan di Bank Syariah Mandiri bagi hasilnya tetap tidak mengikuti suku bunga. Terjadinya *take over* ini juga lebih condong kepada aspek bisnis, yaitu persaingan mencari nasabah.

**B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana proses atau prosedur penyaluran pembiayaan *take over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani?
2. Bagaimana proses penentuan akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan *take over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani?

**C. Tujuan Penelitian**

Tujuan Penelitian Berdasarkan pada masalah di atas, maka tujuan penulisan yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk menggambarkan prosedur penyaluran pembiayaan *take over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani.
2. Untuk menggambarkan proses dan cara penentuan akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan *take over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani.

**D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian atau penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Secara Praktis

Untuk menambah wawasan bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya. Dapat digunakan masyarakat sebagai media informasi dan acuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan *take over*.

## 2. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dalam menambah ilmu pengetahuan dalam bidang produk dan jasa perbankan syariah khususnya tentang pembiayaan *take over*. Termasuk di dalamnya adalah untuk menggambarkan tentang prosedur penyaluran, penentuan akad akad yang digunakan pada pembiayaan *take over*, di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani.

### **E. Metode Penelitian**

Metode penelitian mengemukakan secara tertulis tata kerja dan suatu penelitian, metode ini terdiri dari :

#### 1. Ruang lingkup penelitian

Penelitian ini di lakukan di PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani Jenis Data yang digunakan

##### a. Data primer

Data primer adalah data yang sumbernya langsung diperoleh dari objek penelitian, yaitu PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani.

Data ini meliputi : Gambaran Umum instansi, data yang berhubungan dengan pembiayaan Di PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, serta data-data lain nya yang mendukung dalam penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kepustakaan PT.BankSyariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani mengenai sejarah, visi misi, struktur organisasi, produk dan jasa serta sumber-sumber pustaka yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

2. Metode Pengambilan Data

a) *Interview*

Merupakan metode pengumpulan data dengan proses tanya jawab langsung pada staff PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani.

Observasi

Dalam penelitian ini penulis mengamati secara langsung mengenai kegiatan yang dilakukan Di PT.Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani

Studi Pustaka

Studi Pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku atau referensi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

**F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan mempunyai fungsi untuk memeberikan kemudahan dalam memahami garis besar pada masing-masing bab secara sistematis. Sistematika penulisan penelitian ini terbagi dalam empat bab yaitu sebagai berikut

BAB I : Pendahuluan

Bab satu berisi pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah yang mendasari dilakukannya penelitian, serta pembatasan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan terakhir sistematika penulisan dari penelitian.

BAB II : Landasan Teoritis

Bab dua berisi landasan teoritis yang menjelaskan pengertian pengalihan hutang berdasarkan perbankan syariah (pembiayaan *take over*), pengertian *take over*, pengertian pembiayaan, Jenis-jenis pembiayaan dan akad yang digunakan perbankan syariah, penyebab terjadinya *take over*.

BAB III : Gambaran Umum Perusahaan

Bab tiga berisi tentang gambaran umum PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, meliputi profil perusahaan dari sejarah berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, visi dan misi yang hendak dibangun, struktur organisasi, sistem operasional, serta *job discription* para pegawai.

**BAB IV** : **Temuan dan Pembahasan**

Bab empat berisi pembahasan yang menjadi tujuan dari penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang telah di jelaskan, dan bagaimana analisis dari hasil penelitian yang dilakukan.

**BAB V** : **Penutup**

Bab lima berisi kesimpulan dari serangkaian penelitian yang dilakukan, serta saran untuk lembaga keuangan syariah sebagai wadah dari penelitian yang dilakukan.

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Pengertian Pengalihan hutang Berdasarkan Perbankan Syariah (Pembiayaan *Take Over*)

##### 1. Pengertian Take Over

Secara bahasa *take over* diartikan sebagai mengambil alih. menurut Fatwa DSN-MUI yang di maksud pengalihan hutang (*take over*) adalah pemindahan hutang nasabah dari bank/lembaga keuangan konvensional ke bank/lembaga keuangan syariah. Jadi yang di maksud pembiayaan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari pengalihan transaksi non syariah yang telah berjalan di lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah. *Take over* sesungguhnya dapat juga disebut sebagai *hiwalah*, yaitu *hiwalah muthalaqah*, karena *muhal* "alaih tidak memiliki hutang kepada *muhil* (nasabah), karena itu pengalihan itu tidak terkait dengan hutang bank kepada *muhil* (nasabah), karena memang hutang itu tidak pernah ada.<sup>1</sup>

Dalam *take over*, *hiwalah* telah dibungkus dengan beberapa akad sebagaimana yang diterapkan dalam fatwa DSN-MUI No. 31/DSN-MUI/VI/2002 yaitu:

1. *Qardh* dan *murabahah*
2. *Syirkah al-milk* dan *murabahah*

---

<sup>1</sup>Ayus Ahmad dan Abdul Aziz, *Manajemen operasional Bank Syariah*, (Cirebon: STAIN Press, 2009), h.68

### 3. *Qardh* dan *ijarah*

#### a. *Qardh* dan IMBT (*Ijarah Muntahiya bit-Tamlik*)

*Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qardh* dikategorikan dalam akad *tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersil.

*Murabahah* adalah istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini biasa dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Bank syariah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi kira-kira tujuh puluh lima persen dari total kekayaan mereka.

*Syirkah al-milk* menurut ulama fiqh adalah dua orang atau lebih memiliki harta bersama tanpa melalui atau didahului oleh akad *asy-syirkah*. Status harta masing-masing bersifat berdiri sendiri secara hukum. Apabila masing-masing ingin bertindak hukum. Apabila masing-masing ingin bertindak hukum terhadap harta serikat itu, harus ada izin dari mitranya, karena seseorang tidak memiliki kekuasaan atas bagian harta orang yang menjadi mitra seikatnya.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), h.238.

*Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.

*Ijarah muntahiya bit-tamlik* adalah sejenisnya perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang di akhiri dengan kepemilikan barang di tangan penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang membedakan dengan *ijarah* biasa

## 2. Pengertian Pembiayaan

Menurut undang-undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan pada bank konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Kata ini berasal dari bahasa Yunani “*credere*” yang memiliki arti kepercayaan. Sehingga kredit atau pembiayaan ini dapat pula diartikan sebuah <sup>3</sup>kepercayaan atas kemampuan seseorang untuk membayar atau mengembalikan sesuatu yang telah mereka pinjam dalam bentuk barang ataupun uang dengan disertai bunga.

Sebagai lembaga keuangan, peranan bank dalam perekonomian sangatlah dominan Hampir semua kegiatan perekonomian masyarakat membutuhkan bank

---

<sup>3</sup>Veithzal Rifai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2010), h.679.

dengan fasilitas pembiayaannya. Karena pembiayaan merupakan usaha utama perbankan syariah yang dalam pelaksanaannya tergantung dari tingkat kemajuan perbankan syariah.<sup>4</sup>

## **B. Jenis-Jenis Pembiayaan dan Akad yang Digunakan pada Perbankan Syariah**

Jenis-jenis pembiayaan berdasarkan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan syariah terbagi menjadi empat macam pada akad yang berbeda yakni:

### 1. Pola Bagi Hasil

#### *a. Musyarakah*

*Musyarakah* merupakan pola bagi hasil antara dua atau lebih pemilik modal yang bekerjasama untuk membiayai investasi usaha yang baru atau yang sudah berjalan.

#### *b. Mudharabah*

*Mudharabah* merupakan akad bagi hasil antara pemilik modal yang menyediakan dana (100%) dengan pengusaha sebagai pengelola untuk melakukan aktivitas produksi dengan syarat bahwa keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan kesepakatan yang ditentukan dalam akad.

---

<sup>4</sup>Rifai, Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta:PTBumiAksara, 2010) ,h.679.

## 2. Pola Jual Beli

### a. *Murabahah*

*Murabahah* merupakan akad jual beli dimana si penjual menyatakan harga perolehan barang, yang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut serta tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

### b. *Salam*

*Salam* merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari dengan harga, spesifikasi, jumlah, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.

### c. *Istishna*

*Istishna* merupakan jual beli dengan pemesanan yang mirip dengan salam namun pembayarannya boleh dengan mengangsur atau dibayar di akhir saat penyerahan barang.

## 3. Pola Sewa

### a. *Ijarah*

*Ijarah* merupakan akad sewa yang dilakukan untuk mengambil manfaat atau jasa dari suatu barang.

### b. *Ijarah Muntahiya Bit-Tamlik*

*Ijarah Muntahiya Bit-Tamlik* merupakan transaksi sewa beli dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan obyek sewa di akhir periode.

#### 4. Pola Pinjaman Dana Talangan

##### a. *Qardul Hasan*

*Qardul hasan* merupakan pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan. Menurut Adi warman Karim, jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah dibedakan menjadi enam, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah
- 2) Pembiayaan Investasi Syariah
- 3) Pembiayaan Konsumtif Syariah
- 4) Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

#### 5. Pembiayaan *Letter of Credit* (L/C)

Dalam sebuah pembiayaan di bank syariah agar sesuai dengan aturan dan norma Islam maka harus sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan dalam Islam, lima unsur keagamaan yang ditekankan dalam banyak literatur harus diterapkan dalam perilaku investasi, yaitu sebagai berikut:<sup>5</sup>

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba);
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat;
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum Islam (haram);

---

<sup>5</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada:2004), h.473

- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (transaksi yang tidak jelas); Penyediaan *takaful* (asuransi Islam).

**C. Penyebab Terjadinya *Take Over* Pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Area Medan Ahmad Yani**

*Take over* atau peralihan pembiayaan dari kreditur lama ke Bank Syariah Mandiri sebagai kreditur baru. Dalam pelaksanaannya, Bank Syariah Mandiri mengambil alih pembiayaan debitur dengan membayar sisa kredit debitur pada kreditur lama. Terjadi *take over* pembiayaan berhubungan dengan beberapa faktor internal maupun eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari Bank Syariah Mandiri dalam hal ini berhubungan dengan kebijakan manajemen tentang pembiayaan. Sebagai salah satu sumber pendapatan bank, maka manajemen Bank Syariah Mandiri berupaya untuk mencapai dan meningkatkan target pembiayaan yang telah ditetapkan. Kebijakan manajemen dalam pelaksanaan *take over*, yaitu:

a. Kemudahan persyaratan

Untuk meningkatkan nasabah *take over*, Bank Syariah Mandiri mentukan syarat yang tidak rumit, perpindahan dilakukan melalui *take over* yang berlaku umum, yaitu sisa pokok pinjaman di bank lama dibeli atau diambilalih Bank Syariah. Umumnya akad yang di pakai adalah *Murabahah* (jual-beli dengan pembayaran tertunda). Tidak ada pinalti Dalam pelaksanaan

pembiayaan di Bank Syariah Mandiri tidak dikenal istilah pinalti terhadap nasabah yang bermasalah, tetapi tetap diupayakan untuk memajukan usaha nasabah sehingga nasabah mampu melunasi utangnya. Cicilan yang murah dan tetap setiap bulannya karena tidak ada bunga yang memberatkan nasabah. Besarnya cicilan adalah tetap setiap bulan, tidak dipengaruhi oleh fluktuasi suku bunga sebagaimana di bank konvensional. Besarnya cicilan ini telah ditentukan sejak awal pembiayaan. Hal tersebut juga dijelaskan oleh Raysa Indah Berliani, bahwa pengajuan kredit kepada Bank Syariah lebih menguntungkan dibandingkan dengan bank konvensional.

Pembiayaan *Take Over* ini menggunakan akad *murabahah* yang artinya akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan peruntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli di awal perjanjian. Dalam upaya menarik nasabah dengan predikat baik dari bank lain, Bank Syariah Mandiri juga melakukan *promo banking* yang pada umumnya dilakukan secara personal, yaitu dengan memberikan informasi dan penjelasan tentang produk pembiayaan syariah melalui *take over*. Hal-hal yang dapat memberikan keuntungan lebih kepada nasabah, baik dari segi system dan pola pembiayaan, juga dalam hal proses *take over* tersebut dijelaskan kepada calon nasabah untuk memberikan gambaran kepada nasabah tentang manfaat yang akan diperolehnya jika melakukan *take over* pembiayaan.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar Bank Syariah Mandiri dalam hal ini berasal dari nasabah maupun lingkungannya. Beberapa faktor yang mendorong nasabah melakukan *take over* pembiayaan di Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

- 1) Pertimbangan keuntungan dan manfaat, dimana pada Bank Syariah Mandiri pembiayaan dilakukan dengan sistem bagi hasil (*margin*). Pada perbankan konvensional, pembiayaan atau kredit selalu diikuti dengan kewajiban pembayaran bunga kredit yang besarnya telah ditentukan oleh pihak perbankan. Sedangkan pada pembiayaan di Bank Syariah tidak ada bunga kredit, tetapi yang dilakukan adalah sistem bagi hasil (*margin*) dengan besaran yang dihitung berdasarkan margin yang akan diperoleh selama pelaksanaan pembiayaan. Lantaran nasabah menilai konsep syariah berupa bagi hasil serta sesuai kesepakatan bersama menjadi daya tarik. Adanya beberapa kemudahan persyaratan dan tidak mengenal pinalti merupakan keuntungan bagi nasabah yang pada umumnya adalah UMKM.
- 2) Keinginan nasabah untuk mengamalkan syariah Islam. Beberapa nasabah lebih fokus pada upaya mengamalkan syariah Islam dalam menjalankan bisnisnya sehingga dia melakukan *take over* pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri.

- 3) Suku bunga di bank sebelumnya sudah mengalami peningkatan.

Peningkatan suku bunga pada bank sebelumnya akan meningkatkan beban kepada nasabah. Dalam kondisi terbeban tersebut, nasabah akan berusaha mencari jalan keluar, termasuk melakukan *take over* kredit ke Bank Syariah.

- 4) Adanya suatu dan lain hal yang membuat debitur kecewa. Perbankan merupakan bisnis jasa sehingga fokus operasionalnya adalah pelayanan pelanggan. Pelayanan yang mengecewakan debitur akan mempengaruhi kepercayaan debitur terhadap bank, dan dapat menjadi alasan debitur untuk pindah ke bank lain. Dalam hal kredit atau pembiayaan terdapat beberapa hal yang berhubungan dengan pelayanan pelanggan seperti penentuan besarnya skim pembiayaan, agunan atau jaminan, serta prosesnya. penyebab debitur pindah ke bank lain.

#### **D. Hambatan-hambatan Pelaksanaan *Take Over* Pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani**

Pelaksanaan *take over* pembiayaan di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan tidak selamanya berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Terdapat beberapa hambatan-hambatan yang dapat memperlambat proses pelaksanaan *take over* tersebut, diantaranya:

1. Salah satu syarat yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri untuk dapat melakukan *take over* adalah tingkat kelancaran kredit debitur pada bank sebelumnya, dimana paling tidak selama enam bulan pertama pada bank

sebelumnya kredit harus lancar. Hal ini merupakan salah satu penilaian kemampuan nasabah, baik secara pribadi maupun kemampuan usahanya untuk membiayai angsuran pembiayaan yang akan di *take over*.

2. Pihak Bank Syariah Mandiri harus melakukan survey terlebih dahulu sebelum *take over*. Dilihat dari segi ekonominya, usahanya bila ada serta tanggungannya baik pinjaman di tempat lain atau kredit-kredit yang berjalan.
3. Bank sebelumnya mempersulit pelunasan nasabah, sehingga sertifikat yang di jadikan sebagai jaminan pembiayaan tersebut tidak bisa keluar di hari yang sama, serta apabila debitor tidak sanggup mengangsur sisa angsuran yang telah ditentukan.
4. Persyaratan administrasi yang terlambat dilengkapi, hal ini berhubungan dengan pihak lain seperti Badan Pertanahan Nasional yaitu dalam hal peralihan jaminan hak tanggungan. Proses administrasi peralihan jaminan hak tanggungan di Kantor Badan Pertanahan Nasional membutuhkan waktu yang terkadang tidak sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan antara Bank Syariah Mandiri dan debitur. Dalam hal terjadinya keterlambatan tersebut, dalam proses *take over* Di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, maka notaris memberikan surat keterangan tentang proses pengurusan peralihan jaminan hak tanggungan tersebut, serta memberikan jaminan bahwa proses pengurusan akan tetap ditanggungjawabin hingga selesai.

### **BAB III**

#### **PROFIL BANK SYARIAH MANDIRI**

##### **A. Sejarah singkat PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani**

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, telah kita ketahui bersama bahwa kurang lebih dua tahun sebelum kehadiran bank ini, Indonesia mengalami krisis ekonomi dan *monster* yang begitu hebat sejak bulan Juli 1997 yang berlanjut dengan dampak krisis di seluruh sendi kehidupan bangsa terutama yang terjadi di dunia usaha. Dampak yang ditimbulkannya bagi bank- bank konvensional di masa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industri perbankan nasional oleh- oleh bank konvensional di tanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi. Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara, dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bank Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (*persero*) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (*persero*) Tbk, sebagai pemilik mayoritas baru .

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini

bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan system dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris : Sutjipto, SH, No.23 tanggal 08 september 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI, No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut.

PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin, tanggal 25 Rajab 1420 atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

## **B. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani**

### **Visi :**

“ Bank Syariah Terdepan dan Modern “

( *The Leading & Modern Sharia Bank* )

Bank Syariah terdepan: Menjadi Bank Syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada *segmen consumer*, mikro, SME, *commercial*, dan *corporate*.

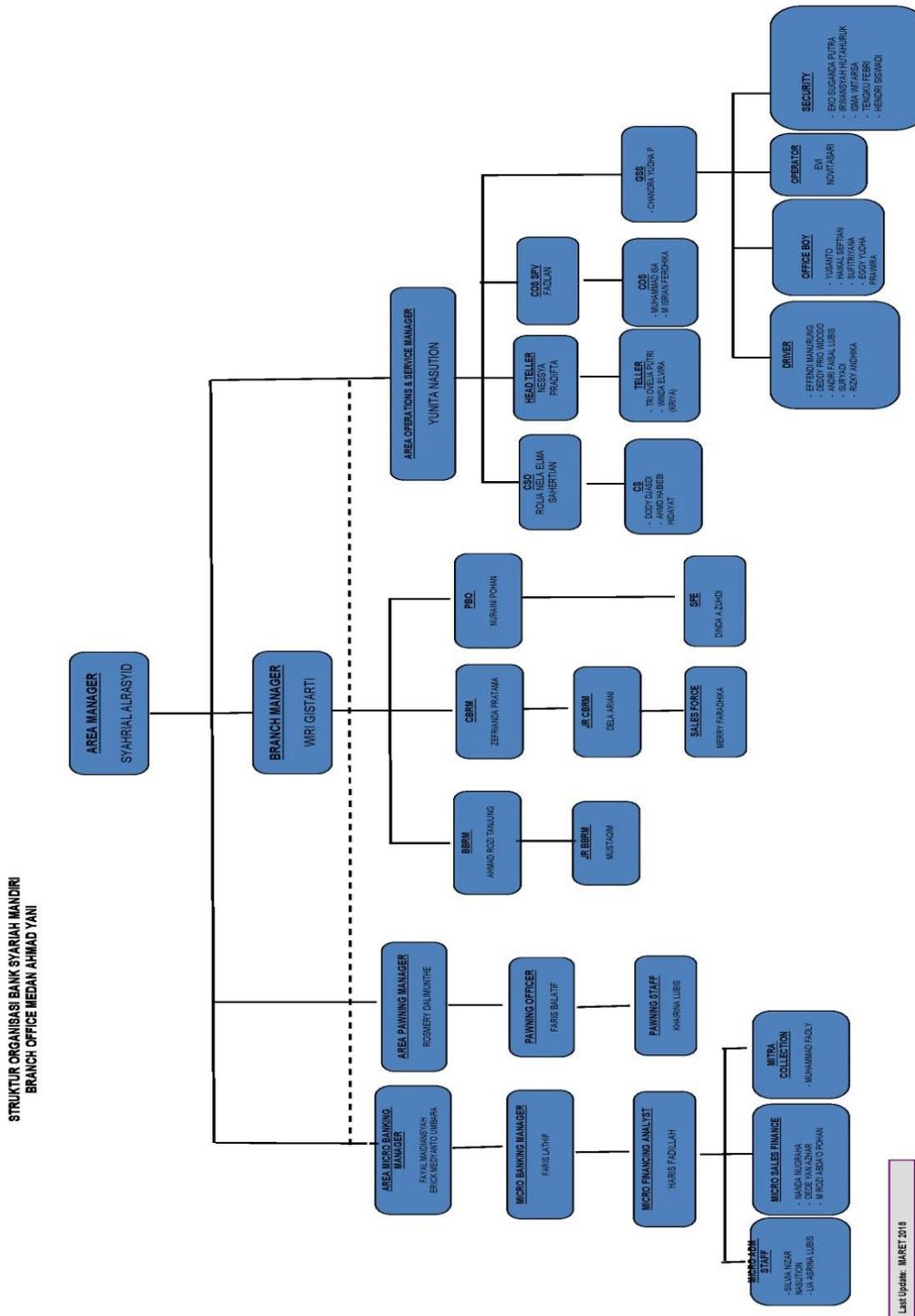
Bank Syariah *Modern*: Menjadi Bank Syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

### **Misi :**

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada *segmen ritel*
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah *universal*
- 5) Mengembangkan manajemen telenta dan lingkungan kerja yang sehat
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat

C. struktur Organisasi, Kegiatan Operasional PT BSM dan Deskripsi Tugas

1) Struktur Organisasi



Last Update: MARET 2018

## 2) Kegiatan Operasional

### Produk Dana dan Jasa

#### a. Tabungan Bank Syariah Mandiri

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan peyeterannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter Bank Syariah Mandiri atau ATM. Dengan setoran awal sebesar *Rp80.000*.

#### b. Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Setoran awal minimum *Rp.100.000*

#### c. Tabungan *Investa Cendikia*

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Periode tabungan 1 sd 20 tahun.

#### d. Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Periode tabungan 1 s.d 10 tahun.

#### e. Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati. Setoran awal minimal *Rp20.000* (tanpa ATM) & *Rp30.000* (dengan ATM).

f. Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthalaqah*. Jangka waktu yang *fleksibel* : 1,3, 6 dan 12 bulan dengan setoran minimum *Rp200.000*

g. Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Setoran awal minimum *Rp500.000* (perorangan ) dan *Rp1000.000* (perusahaan).

h. Card

Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan Mesin debit (EDC/ *Electronic Data Capture*).

i. Mobile Banking GPRS

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone* (handphone) berbaris GPRS

j. Net Banking

Layanan transaksi perbankan ( non tunai) melalui internet.

k. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### 3) Deskripsi Tugas

#### a. *Branch Manager*

Memimpin, mengelola, mengembangkan, mengawasi dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan segmen bisnis dan operasional Bank di *Sub Branch Office* serta bertanggung jawab atas pencapaian kinerja seluruh unit bisnis yang berada dibawah supervisi cabangnya.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (mikro, BB, *consumer*), pendanaan, FBI, dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya
2. Menggali potensi bisnis yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portfolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitas aktiva produktif, peningkatan pendapatan non operasional
3. Memastikan standar layanan nasabah berjalan sesuai dengan ketentuan
4. Memastikan segala aktifitas operasional memenuhi ketentuan dan prudensialitas
5. Menindaklanjuti setiap temuan audit (*intern/ekstern*)
6. Memastikan pengendalian kualitas dan risiko operasional
7. Mengarahkan dan *mereview* sasaran kinerja seluruh bawahan.

Wewenang Utama:

- a. Persetujuan pembiayaan sesuai batas *limit* yang menjadi kewenangannya.
- b. Persetujuan limit transaksi (tunai dan non tunai) yang menjadi kewenangannya.
- c. Menandatangani dokumen pembiayaan /transaksi yang menjadi kewenangannya.

**b. *Branch Operation Manager***

Memastikan aktivitas operasional *Branch Office* terkelola sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan target operasional tercapai sesuai ketetapan *Head Office*.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan terkendalinya biaya operasional *Branch Office* dengan efisien dan efektif.
2. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
3. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai standar layanan *Branch Office*
4. Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai
5. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Memastikan pemenuhan kewajiban pelaporan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal).

7. Memastikan kebenaran dan kewajaran pencatatan laporan keuangan
8. Mengelola sarana dan prasarana *Branch Office*
9. Memastikan implementasi *KYC* dengan baik dan sempurna.
10. Memastikan implementasi Peraturan Perusahaan dan ketentuan internal perusahaan bidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai *Branch Office*.

Wewenang Utama:

1. Memberikan persetujuan/penolakan atas transaksi bank sesuai dengan kewenangannya.
2. Mengesahkan bilyet deposito dan buku tabungan.

**c. *General Support Staff***

Memastikan penyediaan kebutuhan dan keamanan sarana dan prasarana kantor untuk mendukung kegiatan operasional dan bisnis di *Sub Branch Office*.

Tanggung jawab Utama:

1. Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor.
2. Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku.
3. Mengelola pengadaan, pendistribusian serta pemeliharaan sarana serta prasarana kantor.

4. Melaksanakan dan mengadministrasikan penutupan asuransi seluruh *aset* milik bank.
5. Bertindak sebagai *level* pertama untuk mengatasi permasalahan penggunaan teknologi informasi di wilayah cabang terkait.
6. Memastikan pelaksanaan *backup* data secara berkala.
7. Melakukan *dual custody* penyimpanan agunan bersama *organ Pawning*
8. Melakukan penyusutan atas nilai buku inventaris kantor serta aktiva tetap milik kantor lainnya.
9. Melakukan pengurusan perizinan yang dikelola oleh Cabang.

**d. *Business Banking Relationship Manager***

Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen *SME*, membina dan mengembangkan relationship dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaannya untuk mencapai pertumbuhan portfolio pembiayaan yang sehat dan tingkat profitabilitas yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang *comprehensive* dan akurat sesuai ketentuan yang berlaku.

Tanggung jawab Utama:

1. Melakukan koordinasi dengan seluruh unit kerja terkait untuk memastikan *eksekusi* pencapaian target bisnis.

2. Menawarkan dan memperkenalkan produk baru dan *existing segmen SME* yang kompetitif kepada *prospective customer* baru dalam rangka pencapaian target ekspansi pembiayaan, dana dan *fee based*.
3. Menjalankan secara aktif seluruh aplikasi telah sesuai *SLA* dan ketentuan yang berlaku di segmen *SME* sebagai berikut:
  - a. *Collecting* data/dokumen serta verifikasi permohonan baru, perpanjangan pembiayaan dan tambahan limit pembiayaan.
  - b. Menyusun Nota Analisa debitur baru, perpanjangan dan tambahan *limit debitur eksisting*.
  - c. Melakukan *OTS* ketempat usaha dan jaminan calon *debitur/debitur eksisting* 4 (empat) kali setahun serta membuat *call report* calon debitur dan *debitur eksisting*.
  - d. Memenuhi kelengkapan data SPPK/PK.
  - e. Menindaklanjuti debitur *down grade* agar *up grade* kembali.
  - f. Melakukan updating data nasabah di *system* BDS.
  - g. Melakukan *Loan Review* secara periodik.
  - h. Melaksanakan penagihan (*collection*).
  - i. Melakukan koordinasi dengan unit kerja terkait.
4. Membangun *relationship* dan memberikan total solusi baik dari segi pembiayaan, dana dan transaksi secara luas terhadap nasabah dan *stakeholder* lainnya untuk mengoptimalkan penjualan produk dan layanan SME.

5. Melakukan kunjungan ke nasabah untuk meyakini informasi dan kondisi usaha debitur.
6. Mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan nasabah sehingga dapat merekomendasikan suatu solusi atau produk untuk dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi dan memenuhi kebutuhannya.

*e. Priority Banking Representative*

Melakukan fungsi *financial advisory*, melaksanakan program *service*, melaksanakan aktivitas pemasaran/promosi produk-produk perbankan, produk investasi, produk *treasury*, *bancassurance* serta aktivitas retensi terhadap nasabah prioritas serta operasional rutin yang berorientasi terhadap peningkatan *asset* nasabah.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan tersedianya data calon nasabah segmen *affluent & high networth*.
2. Memastikan pencapaian target pendanaan nasabah *affluent & high networth*.
3. Memastikan tersedianya daftar aktivitas *sales* pada sistem sesuai dengan program yang telah ditetapkan.
4. Memastikan tersedianya usulan produk atau *bundling* produk yang sesuai untuk nasabah *affluent & high networth*.

5. Memastikan tercapainya tingkat kepuasan nasabah *affluent & high networth* terhadap layanan Bank Syariah Mandiri sesuai standar yang ditetapkan.
6. Memastikan adanya *cross reference* nasabah pendanaan untuk produk pembiayaan.
7. Mengoptimalkan pelaksanaan *service excellence* ke nasabah *affluent & high networth* sesuai ketentuan yang berlaku.
8. Memastikan tersedianya data laporan *monitoring* transaksi nasabah prioritas.

f. **Teller**

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai (rupiah dan valuta asing), pengambilan/penyetoran non tunai & surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayanan.

Tanggung jawab Utama:

1. Melakukan transaksi tunai & non-tunai sesuai dengan ketentuan SOP.
2. Mengelola saldo kas *Teller* sesuai limit yang ditentukan.
3. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.
4. Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu *specimen* tanda tangan
5. Melakukan *cash count* akhir hari
6. Mengisi uang tunai di mesin ATM BSM
7. Menyediakan laporan transaksi harian

Wewenang Utama:

1. Memproses transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan batas kewenangannya.

g. ***Customer Service***

Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan Bank dan standar pelayanan.

Tanggung jawab Utama:

1. Memberikan informasi produk dan jasa Bank Syariah Mandiri kepada nasabah
2. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
3. Memblokir Kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah
4. Melayani permintaan buku *Cek/Bilyet Giro*, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
5. Mendistribusikan salinan rekening koran kepada nasabah.
6. Menginput data *customer & loan facility* yang lengkap dan akurat.
7. Memelihara persediaan Kartu ATM sesuai kebutuhan.
8. Menyampaikan dokumen berharga Bank dan Kartu ATM kepada nasabah.
9. Membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta *stock opname* kartu ATM.

10. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*.
11. Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa Bank syariah Mandiri di cabang.

***h. Consumer Banking Relationship Manager***

Meningkatkan pertumbuhan bisnis pada segmen *consumer banking* yang meliputi pendanaan & pembiayaan serta melakukan fungsi *financial advisory* dan retensi terhadap nasabah prioritas.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
2. Memastikan tersedianya NAP atau *scoring* nasabah konsumen untuk diajukan ke komite pembiayaan.
3. Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti *developer*, perusahaan, SKPD pemerintah daerah serta instansi lainnya.
4. Mengusulkan kegiatan promosi melalui *gathering* dan pameran bersama Bank Indonesia, Asosiasi-asosiasi, Jamsostek, dan pihak ketiga lainnya yang terkait.
5. Memastikan pencapaian target pendanaan dan *fee based* nasabah segmen *mass*, *mass affluent*, dan *high networth*.

6. Memastikan tercapainya tingkat kepuasan nasabah *affluent & high networth* terhadap layanan Bank Syariah Mandiri sesuai standar yang ditetapkan.
7. Mengoptimalkan *cross reference* nasabah pendanaan untuk produk pembiayaan.
8. Memastikan tersedianya data laporan *monitoring portofolio, profitability* dan transaksi nasabah segmen *affluent & high networth*.
9. Mengoptimalkan *cross reference* produk pembiayaan ke nasabah segmen *affluent & high networth*.

*i. Priority Banking Staff*

Melakukan fungsi *financial advisory*, melaksanakan program *service*, melaksanakan aktivitas pemasaran/promosi produk-produk perbankan, produk investasi, produk *treasury, bancassurance* serta aktivitas retensi terhadap nasabah prioritas serta operasional rutin yang berorientasi terhadap peningkatan *asset* nasabah.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan tersedianya data calon nasabah segmen *affluent & high networth*
2. Memastikan pencapaian target pendanaan nasabah *affluent & high networth*

3. Memastikan tersedianya daftar aktivitas *sales* pada sistem sesuai dengan program yang telah ditetapkan
4. Memastikan tersedianya usulan produk atau *bundling* produk yang sesuai untuk nasabah *affluent & high networth*
5. Memastikan tercapainya tingkat kepuasan nasabah *affluent & high networth* terhadap layanan Bank Syariah Mandiri sesuai standar yang ditetapkan
6. Memastikan adanya *cross reference* nasabah pendanaan untuk produk pembiayaan
7. Mengoptimalkan pelaksanaan *service excellence* ke nasabah *affluent & high networth* sesuai ketentuan yang berlaku .
8. Memastikan tersedianya data laporan *monitoring* transaksi nasabah prioritas.

***j. Sharia Funding Executive***

Menghasilkan sales atas *referral* dan *non-referral* melalui pertemuan, presentasi, membantu proses aplikasi, serta mengumpulkan dokumen yang diperlukan guna memenuhi target *sales* dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.

Tanggung jawab Utama:

1. Membangun dan menghasilkan *sales* untuk produk-produk pembiayaan dari nasabah *referral* dan *non-referral* guna mencapai target jumlah nasabah pinjaman baru dan target pencairan.

2. Melakukan aktifitas *sales* seperti presentasi, *canvassing*, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna meyakinkan calon nasabah untuk melakukan *appointment* dan mengajukan aplikasi.
3. Meng-investigasi dan memeriksa *validitas*, kebenaran, dan pemenuhan persyaratan dari aplikasi dan dokumen yang diserahkan guna memastikan kelayakan aplikasi dan dokumen pendukung tersebut
4. Melakukan dan menjaga ketepatan waktu atas 3 hari kerja dalam mengumpulkan dokumen yang diperlukan setelah aplikasi guna memenuhi SLA yang telah ditetapkan.
5. Membuat laporan harian, mingguan, dan bulanan untuk dilaporkan pada saat pertemuan dengan *Consumer Sales Officer* agar *Consumer Sales Officer* mendapatkan laporan yang akurat, tepat, *informatif*, dan dapat diyakini kebenarannya.

***k. Financing Operation Supervisor***

Memastikan kepatuhan terhadap syarat & ketentuan dalam proses pencairan pembiayaan serta tersedianya akad/addendum akad dengan tepat waktu dan sesuai ketentuan.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan kebenaran *formil* dokumen pencairan pembiayaan
2. Memastikan kelengkapan dokumen pencairan pembiayaan.

3. Menindaklanjuti permohonan pengecekan dokumen, persyaratan & ketentuan dari unit bisnis dalam bentuk *compliance review* proses pencairan pembiayaan
4. Memastikan persetujuan atau penolakan permohonan pencairan pembiayaan yang diajukan ke FOC
5. Menindaklanjuti persetujuan atau penolakan permohonan pencairan pembiayaan
6. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan Nota Analisa Pembiayaan (NAP), Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) atau Surat Keputusan Komite Pembiayaan (SKKP).
7. Memastikan ketepatan waktu dan kepatuhan proses pembiayaan pasca pencairan
8. Memastikan kerahasiaan dan keamanan data debitur.
9. Menyusun kontruksi akad/addendum akad pembiayaan bawah tangan atau materi akad notariil.
10. Menganalisa syarat-syarat pembiayaan, klausul-klausul isi perjanjian pembiayaan/addendum dan memberi masukan kepada atasannya sehingga seluruh isi perjanjian pembiayaan/addendum akad dapat mengamankan kepentingan Bank.

***l. Financing Operation Staff***

Tercapainya pelaksanaan kegiatan *financing operation* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan syarat & ketentuan yang telah disepakati.
2. Memelihara dokumen pencairan dan dokumen legal pembiayaan dengan tertib dan aman.
3. Melakukan pembukuan, pelaporan dan administrasi pembiayaan.
4. Membuat dan menyediakan akad standar.
5. Melakukan *stock opname* dokumen legal secara berkala antara dokumen dalam *strong room* dengan data dalam CBS dan DMS ELO.

***m. Pawning Staff***

Mencapai tingkat serta *volume* aktifitas pemasaran, operasional, dan layanan gadai yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan secara *prudent*.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai.
2. Memastikan kualitas (kadar) barang jaminan yang dijaminkan.
3. Menindaklanjuti persetujuan atau permohonan pembiayaan gadai hingga *limit Officer* Gadai.

4. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan Komite Pembiayaan gadai.
5. Memutakhirkan dokumen dan data nasabah sesuai kelolaan.
6. Memenuhi seluruh standar layanan gadai

*n. Pawning Officer*

Mencapai tingkat serta *volume* aktifitas pemasaran, *operasional*, dan layanan gadai yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan secara *prudent*.

Tanggung jawab Utama:

1. Memastikan pencapaian target bisnis Gadai Emas BSM yang telah ditetapkan meliputi: pembiayaan gadai dan *fee based income* gadai baik kuantitatif maupun kualitatif.
2. Memastikan akurasi penaksiran barang jaminan.
3. Mengidentifikasi dan memitigasi *fraud* dan potensi risiko lainnya (pemalsuan emas, dll) yang dapat merugikan Bank.
4. Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan dan prudentialitas seluruh aktifitas gadai.
5. Memastikan pelaksanaan Standar Layanan nasabah gadai.
6. Memastikan ketepatan waktu dan akurasi pelaporan gadai (*intern* dan *ekstern*).
7. Memastikan kelengkapan, kerapihan, dan keamanan dokumentasi sesuai ketentuan yang berlaku.

8. Memastikan tindak lanjut hasil *audit intern / ekstern*.
9. Memastikan tindak lanjut persetujuan atau penolakan pembiayaan gadai yang diajukan di atas *limit Officer Gadai*.
10. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan gadai bermasalah.
11. Meningkatkan hubungan bisnis antara Bank dengan nasabah dan upaya promosi lainnya sesuai dengan target yang ditetapkan.

*o. Cash & Clearing Operation Staff*

Memenuhi pelayanan *kliring* dan operasional dengan cepat dan tepat sesuai ketentuan Bank.

Tanggung jawab Utama:

1. Melaksanakan transaksi transfer keluar, *kliring* keluar, dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
2. Melaksanakan transaksi domestik dan kliring lainnya (*payroll, payment point, pelimpahan transaksi valas*) sesuai ketentuan dan SOP yang berlaku.
3. Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi.

*p. Security*

Menjamin keamanan *asset* kantor, menjaga ketertiban, dan melaksanakan aktifitas standar layanan di lingkungan kerja.

Tanggung jawab Utama:

1. Menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan/kawasan kerjanya.
2. Memelihara seluruh perlengkapan dan peralatan *security* di bawah tanggung jawabnya.
3. Melaksanakan pengamanan dan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan.
4. Melaksanakan tugas pengawalan uang/ barang berharga/ dokumen penting
5. Melaksanakan ketertiban dan kerapihan antrian nasabah di banking hall
6. Melaksanakan ketertiban parkir kendaraan di lingkungan gedung kantor
7. Menjaga kerapihan, kebersihan, dan kenyamanan di ruang ATM
8. Menjaga kerapihan dan kelengkapan di dalam *banking hall* (*aplikasi, brosur, dll*).

Wewenang Utama:

9. Menggunakan senjata sesuai ketentuan yang berlaku
10. Melakukan tindakan pertama pada tempat kejadian perkara (*refresif*)
11. Melakukan kerjasama keamanan dengan petugas keamanan setempat (Polri/TNI) dan aparat keamanan lainnya.

**q. Office Boy**

Menjamin kebersihan dan kenyamanan di lingkungan kerja sesuai standar layanan serta membantu kelancaran operasional bank.

Tanggung jawab Utama:

1. Menjaga kebersihan di lingkungan/ kawasan kerja terutama terkait dengan layanan nasabah.
2. Menata perlengkapan dan peralatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja
3. Menjaga dan merawat peralatan kerja agar tidak mudah rusak
4. Melaporan kerusakan peralatan kerja kepada atasan
5. Membantu *frontliner* dalam hal fotokopi dokumen dan yang terkait dengan proses tersebut.
6. Menjamin keamanan dan kebersihan dokumen selama dalam pengawasannya

*r. Driver*

Menjamin kebersihan, kenyamanan, keamanan kendaraan dinas/kendaraan operasional termasuk menjamin keamanan kendaraan dan penumpang selama perjalanan.

Tanggung jawab Utama:

1. Menjamin kendaraan dinas/kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut
2. Memelihara dan merawat kendaraan agar tetap bersih, berfungsi, dan siap pakai

3. Mengantar/menjemput pegawai yang dinas luar dan yang terkait dengan hal tersebut
4. Melaporan kerusakan kendaraan kepada atasan
5. Mengajukan *service* kendaraan kepada atasan secara berkala
6. Memeriksa dan memelihara surat-surat kendaraan
7. Menjamin keselamatan dirinya dan penumpang dalam mobil yang dikendarainya sesuai dengan peraturan lalu lintas.
8. Menyimpan kendaraan dengan tertib dan menyerahkan kunci ke *security*.

## BAB IV

### PEMBAHASAN DAN ANALISIS

#### A. **Prosedur Pembiayaan *Take Over* Di PT. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani**

1. Pelaksanaan Pembiayaan *Take Over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani

Pembiayaan berdasarkan *take over* salah satu bentuk pelayanan bank syariah dalam membantu masyarakat mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah berdasarkan permintaan nasabah. Dalam hal ini, bank syariah mengambil alih hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwalah* atau menggunakan *qard* yang disesuaikan dengan ada tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional. Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang kepada bank konvensional menjadi dua macam, yaitu hutang pokok plus bunga dan hutang pokok saja. Dalam menangani hutang nasabah berbentuk hutang pokok plus bunga, bank syariah memberikan jasa *qard* (pinjaman uang). Sebab, alokasi penggunaan *qard* tidak terbatas, termasuk untuk menalangi hutang yang berbasis bunga. Sedangkan yang berbentuk hutang pokok saja, bank syariah memberikan jasa *hiwalah* (alih hutang piutang). Sebab, *hiwalah* tidak bisa untuk menalangi hutang yang berbasis bunga.

Dengan demikian dalam memberikan pembiayaan, bank syariah dapat mengklasifikasikan pembiayaan yang diajukan nasabah ke dalam dua kategori, yakni pembiayaan *take over* atau *non take over*.

Baik pembiayaan *take over* atau *non take over*, faktor selanjutnya yang perlu diperhatikan oleh bank syariah adalah apakah *pembiayaan* tersebut berbentuk sindikasi atau non sindikasi. Jika pembiayaan berupa *non take over* berupa sindikasi, maka yang perlu diperhatikan adalah apakah sindikasinya merupakan korporasi (perusahaan) atau bukan. Jika ya, maka alur modal awal yang diberikan masing-masing bank dilebur menjadi satu kesatuan, sehingga keuntungan dan kerugian menjadi hak dan tanggung jawab bersama sesuai dengan *proporsi* modal masing-masing. Namun jika bukan korporasi, maka bank tidak mendapat fasilitas pembiayaan.<sup>1</sup>

Kemudian, yang harus diperhatikan oleh bank syariah adalah mengklasifikasi apakah pembiayaan tersebut termasuk modal kerja, investasi, atau konsumtif. Sedangkan jika pembiayaan *take over* dalam bentuk sindikasi, maka yang harus diperhatikan oleh bank syariah adalah apakah hutang nasabah hanya terdiri dari hutang pokok atau hutang pokok plus bunga. Jika hanya hutang pokok saja maka bank sebaiknya memberikan jasa *hiwalah*. Namun jika hutang pokok plus bunga maka bank syariah memberikan *qard* kepada nasabah, sehingga nasabah dapat melunasi

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan Bang Taqim sebagai *bagian Marketing* PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan

hutangnya di bank konvensional dan aset tersebut menjadi hak milik nasabah secara penuh.

Akad yang dibuat antara bank syariah dengan nasabah dituangkan dalam bentuk akad baku. Penggunaan akad baku merupakan wujud efisiensi bisnis oleh para pelaku usaha terutama pihak yang memiliki posisi dominan dalam melakukan transaksi ternyata juga dipakai untuk memperoleh keuntungan atau *benefits* dengan cara mencantumkan *eksepsi* yang mana memberatkan salah satu pihak.<sup>2</sup>

Pelaksanaan *take over* di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani dimulai dari adanya kesepakatan antara nasabah dengan bagian pemasaran Bank untuk melakukan *take over* pembiayaan dimaksud. Sebelum kesepakatan terjadi, bagian pemasaran Bank juga menjelaskan kepada calon nasabah beberapa syarat dan ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam pelaksanaan *take over* dimaksud, diantaranya :

- a. Pembiayaan hanya dilakukan sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Akad yang digunakan dalam pembiayaan tersebut dapat berbentuk akad *murabahah, istishna', musyarakah, mudharabah, dan ijarah*.
- c. Penetapan *margin*, nisbah bagi hasil dan/atau *fee* yang diminta oleh Bank mengacu kepada ketentuan-ketentuan masing-masing akad dan ditetapkan pada saat akad tersebut dibuat setelah ada kesepakatan, maka calon nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan kepada Bank

---

<sup>2</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005), h.304.

Syariah Mandiri dengan menjelaskan kondisi pembiayaan yang akan di *take over*. Selanjutnya Bank Syariah Mandiri menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan, yang menjelaskan beberapa hal, yaitu:

- 1) Struktur pembiayaan, menyangkut jenis pembiayaan, tujuan pembiayaan, harga beli, *margin*, harga jual, angsuran pendahuluan, angsuran ditangguhkan, pembiayaan bank, jangka waktu, angsuran per bulan, cara pencairan, denda keterlambatan, serta biaya-biaya (administrasi dan lain-lain).
- 2) Jaminan, menjelaskan jenis dan lokasi jaminan
- 3) Syarat-syarat penandatanganan akad pembiayaan.
- 4) Syarat pencairan
- 5) Lain-lain.
  - a) Nasabah dan pasangan telah mengembalikan asli Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) yang telah ditandatangani di atas materai secukupnya.
  - b) Telah menyerahkan Surat Pernyataan dan Kuasa yang ditandatangani di atas materai secukupnya dan diketahui isteri (jika lebih dari satu isteri, harus diketahui semua isteri) bahwa :
  - c) Nasabah bersedia membayar biaya administrasi dan biaya lainnya sehubungan dengan penandatanganan Akad pembiayaan *Murabahah*;

- d) Nasabah bersedia membayar angsuran setiap bulannya dengan tertib sesuai jadwal;
- e) Bila nasabah tidak bekerja lagi, maka bank berhak untuk memperoleh prioritas pertama pembayaran atas segala hak yang diperoleh nasabah dari tempat kerjanya, kecuali jika nasabah dapat melanjutkan dan membayar angsuran pembiayaan dari sumber yang dapat diyakini oleh bank.
- f) Telah menyerahkan Surat Kuasa Pendebitan Rekening di PT. Bank Syariah Mandiri untuk melakukan atas, namun tidak terbatas pada:
  - 1. pembayaran biaya asuransi jiwa dan kerugian;
  - 2. pembayaran angsuran per bulannya;
  - 3. pembayaran biaya materai;
  - 4. pembayaran biaya notaris;
  - 5. pembayaran denda keterlambatan.
- g) Telah menyerahkan surat pernyataan atas kesediaan nasabah antara lain untuk menandatangani kuasa menjual secara notaril apabila nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban kepada Bank.
- h) Telah menyerahkan Asli Slip Gaji 3 bulan terakhir untuk PNS dan rekening koran selama 6 bulan terakhir untuk non PNS;
- i) Telah menyerahkan bukti lunas kartu kredit.

Setelah dilengkapi, maka dilakukan penandatanganan akad *qardh* yaitu akad

pembiayaan antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah untuk mengambil alih pembiayaan dari bank lain ke Bank Syariah Mandiri. Setelah itu dilakukan pencairan pembiayaan setelah memenuhi syarat-syarat berikut:

1. Telah melakukan penandatanganan akad pembiayaan dan pengikatan agunan dengan Hak Tanggungan dan telah didaftarkan ke Badan Pertanahan Nasional (BPN) serta dibuktikan dengan *cover note* dari notaris.
2. Telah membuka rekening di PT Bank Syariah Mandiri dan menyetor biaya cadangan untuk pembayaran biaya yang terkait dengan perjanjian pembiayaan.
3. Telah dilakukan penutupan asuransi jiwa dan kerugian atas nama nasabah dengan *banker clause* PT Bank Syariah Mandiri - CFBC Medan.
4. Telah mencadangkan satu kali angsuran di rekening Bank Syariah Mandiri dan diblokir sampai pembiayaan selesai.
5. Telah menyerahkan *Out standing* terakhir dari PT. Bank Syariah Mandiri.
6. Pencairan bertahap :
  - a. Tahap I : sebesar Rp. ....,- untuk *take over* ke PT. Bank Bank Syariah Mandiri Cabang Medan Utama.
  - b. Tahap II : sebesar Rp. ....,- setelah kuitansi pembelian bahan material diserahkan ke PT. Bank Syariah Mandiri - CFBC

Medan Nasabah juga menandatangani Surat Sanggup yang menyatakan kesanggupan nasabah untuk membayar angsuran per bulan kepada Bank Syariah Mandiri. Selanjutnya dilakukan pengikatan akad *qardh*, yaitu akad pembiayaan antara Bank Syariah Mandiri dan nasabah untuk mengambil alih pembiayaan dari bank lain ke Bank Syariah Mandiri.

## 2) Prosedur Pembiayaan Take Over

Pembiayaan *take over* membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dalam hal ini, atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambil alihan hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa hiwalah atau dapat juga menggunakan *qard*, disesuaikan dengan cara ada atau tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional. Setelah nasabah melunasi kewajibannya kepada bank konvensional, transaksi yang terjadi adalah transaksi antara nasabah dengan bank syariah.<sup>3</sup> Dalam pembiayaan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah menjadi dua macam, yaitu hutang pokok plus bunga dan hutang pokok. Dalam memberikan *take over* hutang pokok plus bunga, bank syariah memberikan jasa *qardh*, karena jasa *qardh* tidak terbatas untuk manalagi hutang termasuk yang berbasis bunga. Dalam memberikan *take over* hutang pokok saja, bank syariah memberikan jasa *hiwalah* atau pengalihan hutang

---

<sup>3</sup>Raysa Indah Berliani, *Prosedur Pembiayaan Take Over Pada PT. BSM Kantor Cabang Medan*, Abstrak Penelitian, (Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara, 2013)

karena *hiwalah* tidak bisa untuk menalangi hutang yang berbasis bunga. Terkait akad yang digunakan, disesuaikan dengan apakah *take over* dengan jasa hiwalah tadi berupa pembiayaan modal, investasi, atau konsumsi. Dengan demikian, dalam memberikan pembiayaan, bank syariah dapat mengklasifikasikan pembiayaan yang diajukan nasabah ke dalam dua kategori, yakni pembiayaan *take over* atau pembiayaan *non-take over*. Setelah penandatanganan akad *qardh*, dilanjutkan dengan penandatanganan akad jenis pembiayaan (misalnya *qardh wal murabahah*). Akad *qardh* merupakan surat perjanjian pembiayaan antara Bank Syariah Mandiri dan nasabah, dimana dalam akad tersebut telah dicantumkan kewajiban-kewajiban nasabah serta segala sesuatu yang berhubungan dengan pelaksanaan pembiayaan tersebut.<sup>4</sup>

Dalam perjanjian pembiayaan tersebut adalah perihal tujuan penggunaan pembiayaan ditulis dengan jelas bahwa pemberian pembiayaan digunakan untuk proses peralihan kredit (*take over*) dari kreditur awal. Setelah penandatanganan akad *qardh*, maka diantara kedua belah pihak telah terjadi kesepakatan bahwa pihak Bank Syariah Mandiri menjadi kreditur baru atas debitur tersebut menggantikan posisi kreditur awal.

Tujuan perjanjian adalah untuk melindungi kepentingan pihak Bank Syariah Mandiri dalam hal adanya kepastian hukum bahwa uang yang dipakai oleh debitur untuk pelunasan berasal dari kreditur sebelumnya. Setelah akad dan pengikatan jaminan ditandatangani maka debitur melakukan pelunasan kepada kreditur awal

---

<sup>4</sup>Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), h. 67

dan mengambil asli bukti jaminan yang berada di tangan kreditur awal tersebut. Setelah pelunasan dilakukan maka debitur wajib meminta sertipikat asli dan bukti slip pelunasan yang dicetak validasi tanda lunas oleh pihak kreditur awal. Tujuan dimintanya slip ini supaya kreditur awal sudah tidak memiliki alas hak untuk menerima pembayaran apapun terkait dengan kredit (angsuran, bunga dan denda) di masa mendatang karena ada bukti lunas. Proses pemberian slip tanda pelunasan harus dilakukan pada hari yang sama dengan penandatanganan perjanjian kredit. Hal ini dilakukan sebagai bukti kepada kantor pusat bahwa Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani telah melakukan peralihan kredit sesuai dengan tanggal perjanjian kredit yang telah dibuat. Peristiwa peralihan kredit ini memenuhi unsur-unsur yang terdapat pada peristiwa *subrogasi* yaitu adanya penggantian hak kreditur oleh pihak ketiga, adanya pembayaran yang dilakukan pihak ketiga terhadap kreditur dan terjadi karena perjanjian yang dibuat antara pihak ketiga terhadap kreditur dan terjadi karena perjanjian yang dibuat antara pihak debitur dengan pihak ketiga. *Subrogasi* terjadi dengan dipenuhinya kewajiban debitur oleh pihak ketiga. Kewajiban yang dipenuhi oleh pihak ketiga adalah pembayaran pelunasan kredit kepada kreditur awal yang untuk selanjutnya pihak ketiga ini menjadi kreditur baru atas debitur tersebut berdasar akta perjanjian yang telah dibuat dan disepakati bersama antara debitur dan pihak ketiga. Pelaksanaan *take over* pembiayaan di Bank syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani dilakukan berdasarkan rukun yang terdapat dalam akad *qardh*, yaitu dua pihak yang berakad, yakni nasabah dan Bank syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, dengan objek *qardh* yaitu dana

pembiayaan *take over* hutang nasabah dari lembaga keuangan sebelumnya. Syarat syah *qardh* adalah barang (uang) yang dipinjamkan harus yang memiliki manfaat, transaksi dengan akad ini sangat bermanfaat terutama bagi nasabah yang membutuhkan pembiayaan untuk menalangi hutang yang ingin terhindar dari transaksi yang berbasis bunga.

### **B. Aplikasi Akad pada Take Over**

Dalam menangani pembiayaan *take over*, Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggunakan akad-akad yang berbeda-beda sesuai dengan jenis kredit atau pembiayaan di bank awal yang akan di *take over*/dialihkan ke Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani. Untuk menentukan akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan *take over*, Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggunakan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika kredit atau pembiayaan yang akan dialihkan ke Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani berasal dari lembaga keuangan konvensional, maka Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani akan menggunakan akad *qard* untuk memberikan talangan kepada nasabah untuk menutup hutangnya di lembaga keuangan konvensional yang terkait. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggunakan akad *qard* karena alokasi penggunaan *qard* tidak terbatas, termasuk untuk menalangi hutang yang berbasis bunga yang biasanya digunakan dalam kredit di lembaga keuangan konvensional.

2. Jika kredit atau pembiayaan yang akan dialihkan ke Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani berasal dari lembaga keuangan syariah, maka Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani akan menggunakan akad *hiwalah* untuk memberikan talangan kepada nasabah untuk menutup hutangnya di lembaga keuangan syariah yang terkait. Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggunakan akad *hiwalah* karena alokasi penggunaan *hiwalah* atau pengalihan hutang tidak bisa untuk menalangi hutang yang berbasis bunga.
3. Setelah ditentukan akad untuk melunasi kredit atau pembiayaan di bank sebelumnya, maka langkah selanjutnya Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani melakukan akad perjanjian baru dengan nasabah sama seperti pengajuan pembiayaan baru dengan menggunakan akad-akad tertentu sesuai dengan jenis pembiayaan yang dialihkan. Dalam penelitian ini peneliti mengambil contoh KPR dari bank konvensional yang dialihkan ke Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani, jadi setelah ditutup hutangnya di bank konvensional, Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani mengadakan perjanjian akad baru dengan nasabah dengan menggunakan akad *murabahah* karena pembiayaan kepemilikan rumah di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggunakan akad *murabahah*. Jadi perlakuannya tetap sama dengan pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah yang baru.

Produk pembiayaan *take over* ini tidak dipasarkan kepada masyarakat, karena banyaknya resiko yang timbul dari pembiayaan *take over* ini. Nasabah *take over* sendiri yang mendatangi Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani untuk meminta bantuan agar bisa melakukan pembiayaan *take over*.

Sebelum melakukan pembiayaan *take over*, pihak Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani harus benar-benar menganalisis calon nasabah *take over* tersebut. Terdapat 2 nasabah *take over* yang telah ditangani oleh Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani dan sampai saat ini kedua nasabah tersebut belum melunasi pembiayaan *take over*. Terdapat 4 nasabah, dan dari keempat nasabah tersebut sudah melunasi pembiayaan tersebut. Namun bagi nasabah *take over* sendiri dengan adanya pembiayaan *take over* ini, mereka merasa terbantu karena adanya keringanan dalam angsurannya. Dan dapat mengembangkan usahanya karena tidak terlalu terbebani dengan angsuran yang diterimanya.<sup>5</sup>

Dalam fatwa DSN-MUI telah dijelaskan empat alternatif akad yang dapat digunakan dalam pembiayaan *take over*. Penerapan keempat akad *take over* tersebut telah ditetapkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Utang, yaitu:

1. Alternatif I (*qardh* dan *murabahah*)

Bank Syariah Mandiri memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya di Lembaga Keuangan

---

<sup>5</sup>Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*,(Jakarta :Raja GrafindoPersada,1995),h.23.

Konvensional dan dengan demikian, *asset* yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh. Kemudian nasabah menjual aset kepada Bank Syariah Mandiri, dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada Bank Syariah Mandiri. Setelah itu Bank Syariah Mandiri menjual secara *murabahah* aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah, dengan pembayaran secara cicilan.

2. Alternatif II (*syirkah al-milk* dan *murabahah*)

Bank Syariah Mandiri membeli sebagian aset nasabah, dengan seizin Lembaga Keuangan Konvensional; sehingga dengan demikian, terjadilah *syirkah al-milk* antara Bank Syariah Mandiri dan nasabah terhadap *asset* tersebut. Bagian *asset* yang dibeli oleh Bank Syariah Mandiri senilai dengan utang (sisa cicilan) nasabah kepada LKK. Setelah itu Bank Syariah Mandiri menjual secara *murabahah* bagian *asset* yang menjadi miliknya tersebut kepada nasabah, dengan pembayaran secara cicilan.

3. Alternatif III (*qardh* dan *ijarah*)

Dalam pengurusan untuk memperoleh kepemilikan penuh atas aset, nasabah dapat melakukan akad *Ijarah* dengan Bank Syariah Mandiri, Bank Syariah Mandiri dapat membantu menalangi kewajiban nasabah dengan menggunakan prinsip *al-Qardh*.

#### 4. Alternatif IV (*qardh* dan IMBT)

Bank Syariah Mandiri memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya; dan dengan demikian, asset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh. Kemudian nasabah menjual *asset* kepada LKS, dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada Bank Syariah Mandiri. Setelah itu Bank Syariah Mandiri menyewakan *asset* yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah, dengan akad *al-Ijarah al- Muntahiyah bi al-Tamlik* (IMBT).

Sedangkan untuk akad yang digunakan di Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani untuk pembiayaan *take over* yaitu ada dua akad, akad pertama adalah akad *kafalah bil wakalah* dan akad yang kedua adalah *murabahah/musyarakah*. Akad *kafalah* adalah penjaminan yang diberikan oleh seseorang kepada orang lain dalam rangka memperkuat posisi orang yang dijamin. Seperti dijelaskan dalam buku “*Sistem dan Prosedur Pendirian BSM Kantor Cabang Medan*” mengenai *kafalah* dan *wakalah* bahwa pengertian *kafalah* dapat berarti pengalihan tanggung jawab dari satu orang kepada orang lain. Sedangkan *wakalah* berarti wakil atau pendelegasian, dimana perjanjian antara Bank Syariah Mandiri dengan anggota memberikan pelimpahan kepercayaan kepada Bank Syariah Mandiri untuk mewakilinya guna menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu.

Pada akad pertama yaitu *kafalah bil wakalah*, Bank Syariah Mandiri *Kantor Branch* Medan Ahmad Yani akan menjamin hutang nasabah yang ada di bank

dengan menggunakan akad *kafalah*. Kemudian Bank Syariah Mandiri Kantor *Branch* Medan Ahmad Yani akan mewakilkan pelunasan hutang nasabah tersebut kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*. Jadi pada akad pertama ini, Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani menggabungkan dua akad menjadi satu akad, menggabungkan akad *kafalah* dan *wakalah* menjadi satu akad yaitu akad *kafalah bil wakalah*. Dalam pembiayaan *take over* menggunakan akad *wakalah* pada buku “*Perbankan Syariah di Indonesia*” pemberian kuasa ada yang sifatnya sukarela, ada yang sifatnya *profit*, dengan pemberian upah/*fee* kepada pihak yang menerima kuasa.

Namun dalam praktek biasanya pemberian kuasa dilaksanakan dengan cuma-cuma, kecuali jika diperjanjikan sebelumnya. Untuk akad *musyarakah*, penerapan akad *musyarakah* dalam akad kedua pembiayaan *take over*, yaitu pihak Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani akan memberikan pembiayaan kepada nasabah misalkan sebesar *Seratus juta* kepada nasabah, tetapi pada pembiayaan tersebut berapa persen semisal *Tujuh Puluh Juta* dari pembiayaan tersebut digunakan untuk melunasi hutang yang ada di bank lain (*take over*), dengan pihak Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani sebagai penjamin dan nasabah sebagai wakil dari Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani untuk melunasi hutang nasabah yang ada di bank lain tersebut. Setelah hutang tersebut lunas dan jaminan sudah ada di tangan nasabah, selanjutnya sisa dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani yang *Tiga Puluh Juta* dapat digunakan oleh nasabah sebagai tambahan modal usaha.

Setelah itu baru akan di tentukan *presentase* nisbah bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan bersama.

Jika dilihat dari fatwa Dewan Syariah Nasional No. 08/DSN- MUI/VI/2000 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*, untuk porsi kerja masing- masing pihak dijelaskan bahwa “*partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah; akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya*” Jadi dalam fatwa tersebut juga diperbolehkan jika porsi kerja pada masing-masing mitra tidak sama.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Amzah, 2010), h.477.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

*Take over* dalam kamus bahasa Inggris-Indonesia berarti mengambil alih. Sedangkan menurut Ahmad Antonik Muda, *take over* adalah pengambil alihan atau dalam lingkup suatu perusahaan adalah perubahan kepentingan pengendalian suatu perseroan. *Take over* syariah adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah. Sedangkan *Take over* menurut Dewan Syariah Nasional Nomor 31/ DSN-MUI/VI 2002. Yang disebut juga dengan pengalihan hutang. Pengalihan hutang yang dimaksud di sini adalah pengalihan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Atau *take over* merupakan proses perpindahan kredit nasabah di bank konvensional menjadi pembiayaan dengan prinsip jual beli yang berdasarkan syariah.

Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah salah satu bentuk pelayanan bank syariah dalam membantu masyarakat mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah berdasarkan permintaan nasabah. Dalam hal ini, bank syariah mengambil alih hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwalah* atau menggunakan *qard* yang disesuaikan dengan ada tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional.

Dengan melakukan *take-over* pemindahan kredit dari bank konvensional ke bank syariah, maka nasabah akan terhindar dari risiko fluktuasi bunga dan risiko ketidakpastian. Hal tersebut dikarenakan di bank syariah, harga jual sudah ditentukan/disepakati di awal masa pembiayaan, tidak berubah sampai dengan selesainya masa pembiayaan dengan angsuran yang *fixed*/tetap setiap bulannya.

Dalam proses *take over* ini, bank syariah sebagai pihak yang akan melakukan *take over* terhadap kredit yang dimiliki calon nasabahnya di bank konvensional, bertindak sebagai wakil dari calon nasabahnya untuk melunasi sisa kredit yang terdapat di bank asal, mengambil bukti lunas, surat asli agunan, perizinan, polis asuransi, sehingga barang ( yang dikreditkan) menjadi milik nasabah secara utuh. Kemudian untuk melunasi hutang nasabah kepada bank syariah, maka nasabah tersebut menjual kembali (barang yang dikreditkan) tersebut kepada bank syariah. Kemudian bank syariah akan menjual rumah tersebut lagi kepada nasabah dengan pilihan kombinasi akad yang tertera dalam fatwa DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang seperti *qardh* dan *murabahah*, *syirkah al-milk* dan *murabahah*, *qardh* dan *ijarah* serta *qardh* dan *ijarah muntahiyah bittamlik*.

Apabila diperhatikan *take over* di sini dapat digolongkan sebagai akad *hiwalah muthlaqah*, yaitu seseorang memindahkan hutangnya kepada pihak lain, tanpa mengaitkannya pada hutang *muhal 'alaih* padanya. *Hiwalah* jenis ini, tidak semua ahli fiqih membolehkannya.

## **B. Saran**

Dalam menyalurkan pembiayaan *take over* pihak bank harus menilai kelayakan nasabah secara maksimal. Meskipun dulunya nasabah sudah dinilai kelayakannya oleh bank sebelumnya. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir resiko pembiayaan macet.

1. Perlu adanya sosialisasi yang lebih maksimal kepada masyarakat bahwa Bank Syariah Mandiri *Branch* Medan Ahmad Yani telah menyediakan pembiayaan *take over* untuk membantu sekali bagi nasabah yang ingin mengalihkan pembiayaanya di Bank Syariah. Karena banyak masyarakat belum mengetahui tentang pembiayaan *take over* di Bank Syariah
2. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, maka peneliti berharap agar adanya penelitian lanjutan dari penelitian ini untuk membedah permasalahan-permasalahan yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir, Muhammad. *Hukum Perjanjian*. Bandung:PT. Citra Aditya Abadi,1992.
- Alamsyah, Zulkifli. *Manajemen Sistem Informasi*, Jakarta:PT.Grammedia Pustaka Utama, 2005.
- Ayus, Ahmad dan Abdul,Aziz. *Manajemen operasional Bank Syariah*.Cirebon : STAIN Press,2009.
- Fatwa DSN MUI No: 45/DSN-MUI/II/2005 tentang *Line Facility (At-Tashilat)*.
- Hadi, Sutrisno. *Metode research*.Yogyakarta:Andi Offset,1993.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*.Jakarta:Prenada Media,2005.
- <https://mujahidinmeis.wordpress.com/02/manajemen-pembiayaan-syariah/>.  
Diakses pada tanggal 14 mei 2015
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*.Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2004.
- M. Algaoud, Latifa dan K. Lewis, Mervyn. *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Prospek*.Jakarta: PT.Serambi Ilmu Semesta,2001.
- Muchlis, Ahmad Wardi.*Fiqh Muamalat*.Jakarta : Amzah,2010.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*.Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005
- Prasastinah, Trisadini Usanti.*Akad Baku Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah*, Perspektif, Volume XVIII No. 1 Tahun 2013 Edisi Januari.
- Prodjodikoro, Wirjono. *Azas-azas Perjanjian*, Bandung: Mandar Maju,2000.

Rifai, Veithzal dan Arifin, Arviyan. *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010.

Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri. *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995.

Suharnoko, *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007.

UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan, ayat 1 pasal 12.

Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013

Wawancara dengan Bang Taqim sebagai *Account Officer* PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan.

Yahya Harahap, M. *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Bandung: Alumni, 1996.

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Desa Tinjowan tanggal 18 November 1997, putri dari pasangan suami-istri, Edi Irwansyah dan Rusni Hayati.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SDN 064984 Jalan Kapten Muslim pada 2003-2009, tingkat SMP di MTS MIFTAHUSSALAM Medan pada tahun 2009-2011, dan tingkat SMA di MAN 2 MODEL Medan pada tahun 2012-2015, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2015- sekarang.

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai aktivitas kemahasiswaan/kepemudaan, antara lain IQEB, HMP saat masih di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.