APLIKASI FEE WAKALAH PADA PT. BANK BRI SYARIAH KCP STABAT

SKRIPSI MINOR

Oleh:

MEIDA INDRIANTI
NIM 54153086

PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2018/1439 H

APLIKASI FEE WAKALAH PADA PT. BANK BRI SYARIAH KCP STABAT

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:

MEIDA INDRIANTI
NIM 54153086

PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2018/1439

IKHTISAR

Perkembangan ekonomi syariah khususnya pada perbankan syariah pada saat ini semakin pesat. Hal ini menimbulkan persaingan antar bank yang semakin pesat pula. Sehingga untuk menjaga eksistensinya, pihak bank tidak hanya mengandalkan pada sumber penerimaan yang berasal dari penyaluran pembiayaan saja akan tetapi juga dari jasa-jasa yang ditawarkan bank tersebut. Produk jasa merupakan kegiatan yang sangat penting untuk dilaksanakan, karena memiliki implikasi meningkatkan ROA (*Return on Asset*) dan ROE (*Return on Equity*) bank. Dimana bank memperoleh tambahan pendapatan dari pelayanan bank, bukannya dari *exposure* pembiayaan. Dengan demikian tidak menambahposisi asset, hanya menambah pendapatan bank di laporan Rugi/Laba. Karena *returnya* naik sementara *asset* tetap, maka ROA bank menjadi naik. Kegiatan ini desebut juga dengan *fee based income.* Dari berbagai jenis produk jasa yang ditawarkan oleh bank, ada produk jasa yang ditawarkan dengan sistem syariah wakalah. Wakalah merupakan akad pemberian kuasa dari kuasa (muwakkil) kepada penerima kuasa (wakil) untuk melaksanakan suatu tugas (taukil) atas nama pembari kuasa. Akad wakalah terbagi beberapa macam tergantung sudut pandangnya, hanya saja jenis wakalah yang diaplikasikan pada perbankan syariah adalah wakalah bil-ajr (wakalah dengan upah) dimana pihak bank merupakan wakil dari pemberi kuasa (nasabah/bukan nasabah) untuk melaksanakan suatu tugas atau transaksi dengan memungut atau mengenakan biaya kepada nasabah sebagai upah atau imbalan bank atas perwakilan tersebut. Produk jasa yang dilaksanakan atau diaplikasikan dengan sistem syariah wakalah pada PT Bank BRI Syariah Stabat diantaranya adalah transfer (kirim uang) yang dapat dilakukan dengan cara transaksi antar kantor atau pemindah bukuan dan juga dengan menggunakan lalu lintas giral dengan memanfaatkan fasilitas kliring baik dengan sistem kliring baik dengan sistem BI-RTGS (*Bank Indonesia Real Time Gross Settlement*) maupun dengan sistem SKNBI (*Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia*), dan inkaso. Dalam penggunaan jasa bank oleh nasabah menimbulkan suatu konsekwensi dimana nasabah akan dikenakan biaya oleh bank sebaagai imbalan jasa atau fee atau keuntungan yang akann diterima oleh bank atas transaksi tersebut. Besarnya biaya yang dibebankan kepada nasabah sesuai dengan kebijakan pihak bank serta tergantung pada transaksi yang dilakukan oleh nasabah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT. Atas atas nikmat yang telah diberikan baik nikmat kesehatan ataupun nikmat kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan Diploma III Program Studi Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara. Selanjutnya salawat dan salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, yang mana telah meletakan peradapan kemanusiaan yang diridhoi Allah SWT.

Penulisan skripsi yang berjudul "Aplikasi Fee Wakalah pada PT. Bank BRI Syriah KCP Stabat" disusun berdasarkan pengalaman penulis selama mengikuti magang di Bank BRI Syariah Stabat. penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi minor ini masih terdapat kekurangan dan kelemahan, hal ini disebkan karena keterbatasan pengetauhan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu kritik dan saran serta bimbingan yang membangun sangat diharapkan demi penulisan skripsi minor yang lebih baik lagi.

Dalam penyelesaian skripsi minor ini tidak terlepas adanya bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Yang teristimewa atas kesempurnaan cinta dari Allah SWT, penulis ucapkan terimakasih dan penghormatan setinggi-tingginya kepada Ayahanda Parlin dan ibunda Listumiati yang begitu tulus dan ikhlas

memberikan kasih sayang dan do’a, semangat dan pengorbanan baik secara moral maupun material selama ini.

2. Ibu Kamila, SE, AK, M. Si. selaku dosen pembimbing skripsi minor yang telah meluangkan waktu dan memberibanyak arahan dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dekan, Pembantu Dekan, Ketua Jurusan D-III perbankan syariah, Bapak/Ibu Dosen serta staf dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengarahkan, membimbing, memberi wawasan serta ilmunya kepada penulis selama perkuliahan.
4. Seluruh staf karyawan khususnya pimpinan cabanag PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat yang telah bersedia membimbing dan menerima penulis dalam melaksanakan magang sehingga dapat menuangkan ilmunya pada skripsi minor ini.
5. Untuk yang tersayang Abang saya Ari Ardian yang selalu memberi saya semangat dan dukungan dan do’a kepada penulis selama perkuliahan dan selama penulisan skripsi minor ini.
6. Untuk yang tersayang Adik Sepupuh saya Riska Oktavianti yang selalu memberi saya semangat dan dukungan dan do’a kepada penulis selama perkuliahan dan selama penulisan skripsi minor ini.

7. Untuk Satria Putra Arafat sahabat dekat saya yang tidak hentinya dengan ikhlas memeberikan dukungan, semangat, dan do’a kepada penulis.

8. Seluruh sahabat-sahabat baik di perkuliahan (D-III PS E) khususnya Nur Aisah, Rina Sari Lubis, Rizky Fadilah, Fatimah Ajahrah, Trisa Intan Wahyuni, Wike Ariska. Yang dengan ikhlas memberikan do'a dan semangat kepada penulis dapat terus berusaha untuk menjadi lebih baik.

Akhirnya penulis sampaikan terimakasih kepada semua pihak, semoga bantuan ini berguna bagi agama, bangsa dan Negara, khususnya bagi penulis sendiri, Amin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan,

Penulis

Meida indriyanti

NIM: 54153086

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....i

LEMBAR PENGESAHAN ii

IKHTISAR.....iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI.....vi

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Rumusan Masalah 5
C. Tujuan Penelitian..... 5
D. Metode Penelitian.....5
E. Sistematika Penulisan.....6

BAB II LANDASAN TEORITIS.....9

A. Pengertian Wakalah.....9
B. Landasan Syariah Wakalah 10
C. Rukun Wakalah 14
D. Syarat-syarat Wakalah.....15
E. Skema Wakalah.....16
F. Jenis-jenis Wakalah.....17
G. Ketentuan Umum Akad Wakalah.....17

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....19

A. Sejarah Singkat Perusahaan.....19
B. Arti Logo BRI Syariah 21
C. Visi dan Misi Perusahaan 22
D. Nilai-nilai Perusahaan.....23
E. Produk-produk Perusahaan.....23
F. Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja.....33
G. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab.....34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....51

1. Produk Jasa yang Dilaksanakan dengan Menggunakan Prinsip Wakalah pada PT. Bank BRI SYARIAH KCP Stabat 51

2. Tarif Biaya Fee Wakalah yang dikenakan Pertransaksi yang dilaksanakan dengan Wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat 54
3. Dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa. 57

BAB V PENUTUP 59

A. Kesimpulan 59
B. Saran 60

DAFTAR PUSTAKA 61

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Daftar tabel

1. Biaya transaksi antar kantor.....54

Daftar gambar

1. Skema wakalah.....16
2. Struktur organisasi.....33
3. Gambar logo Bri Syariah.....21

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi syariah di Indonesia pada saat ini semangkin pesat. Dimana hal utama mendasari kehadiran sistem ekonomi syariah di Indonesia yang menjadi solusi pembangun bangsa dan Negara karena tuntutan atas kesadaran umat Islam terhadap ajaran agamanya, yang notabennya menjadi bangsa muslim terbesar dengan jumlah penduduk mayoritas beragama Islam, sehingga tuntutan penerapan sistem ekonomi Islam menjadi hal yang sangat mendasar.

Lahirnya sistem ekonomi syariah khususnya perbankan syariah telah menjawab keraguan komunikasi kaum muslim terhadap riba. Menjalankan prinsip syariah juga membuka peluang untuk menuai untung pada kondisi yang tidak normal disaat perbankan konvensional dijangkit virus negative yakni kerugian akibat bunga simpanan lebih tinggi dari bunga kredit, tetapi bank Islam masih berdiri tegas seperti Bank Muamalat. Hal ini dapat dilihat pada saat terjadi krisis Moneter sejak tahun 1997 yang masih dirasakan pada saat ini akibatnya.

Sistem ekonomi syariah khususnya perbankan syariah apabila dijalankan dengan baik dan konsisten akan dapat menghilangkan kesenjangan ekonomi dalam masyarakat serta perbankan syariah merupakan perbankan dengan “ konsep universal’’. Maksudnya bank syariah merupakan bank yang memiliki konsep yang diadopsi dari nilai-nilai Islam, akan tetapi dapat memberikan kebaikan ekonomi bukan hanya

pada umat Islam saja tapi juga kepada seluruh masyarakat. Hal ini dapat dilihat, dengan telah beroprasinya pada saat ini sebuah bank syariah dengan baik di Jenewa swiss dimana Board of director (dewan direksi) beragama Nasrani. Bank syariah mempunyai fungsi dan peran yang sama layaknya bank konvensional, yaitu fungsi menghimpun, menyalurkan serta menawarkan jasa-jasa lainnya juga berperan sebagai lembaga *intermediary* (perantara) antara satu satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mempunyai kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Hanya saja, kegiatan menjalankan fungsinya harus sesuai fungsi-fungsi syariah.

Dalam kegiatan penghimpunan dana dan menyalurkan, bank memperoleh keuntungan atau bagi hasil yang nantinya akan menjadi sumber penerimaan bagi bank. Selain itu dalam rangka sumber penerimaan bagi bank serta untuk memberikan pelayanan kepada nasabahnya, bank menyediakan berbagai bentuk jasa-jasa. Hal ini sejalan dengan UU No 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yakni bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha yang secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[1]

Semakin pesatnya persaingan antara bank mendorong tidak hanya mengandalkan sumber penerimaannya yang utama dari penyaluran pembiayaan melainkan jasa-jasa yang diberikan. Penerimaan atau *income*

[1] UU No 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 ayat 3

yang berasal dari pemberian jasa-jasa ini disebut *fee based income.* Bentuk jasa-jasa ini selalu mengalami perkembangan waktu ke waktu, sedangkan bentuk jasa bank saat ini ada diantaranya: transfer uang, letter of credit, bank garansi keliling dan inkaso, safe deposid box dan sebagainya.[2] Di antara sekian banyak jasa-jasa yang ditawarkan bank tersebut, terhadap beberapa jasa yang dilaksanakan dengan menggunakan "prinsip syariah wakalah" yang juga diaplikasikan pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

Wakalah secara umum merupakan sebagai pelimpahan kekuasaan oleh suatu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Konsekuensi yang timbul dalam penggunaan jasa yang dijalankan prinsip wakalah ini adalah pembedaan biaya terhadap nasabah atas transaksi atau penggunaan jasa bank, dimana besarnya biaya yang dikenakan pada nasabah sesuai kebijakan atau ketentuan pihak bank yang bersangkutan. Imbalan atau komisi yang diterima atau transaksi tersebut dinamakan" fee wakalah", yang merupakan sumber penerimaan bank yang beresiko kecil atau juga dapat dikatakan tidak mengandung resiko.

Dan saya melihat suatu masalah yaitu dimana ada sesorang ibu tidak bisa melunasi cicilannya di Bank lain dan kemudian beliau meminta bantuan kepada Bank Bri Syariah Stabat untuk menyelesaikan suatu urusannya atau masalah di bank lain tersebut agar segerah selesai,

[2] Ahmad Ifham, Ini lo Bank Syariah, (Jakarta Ghara Pustaka Utama 2015), hlm. 282-285

kemudian Bank Bri Syariah membantu menyelesaikannya, dengan persyaratan yang sudah di sepakati bersama di awal.

Berdasarkan uraian diatas alasan saya mengambil judul ini karena saya melihat keunggulan dari sistem fee wakalah, karena saya melihat tidak semua orang memiliki waktu untuk melaksanakan urusannya sendiri atau karena memang tidak memiliki kemampuan teknis untuk mengurus suatu masalah. Mungkin saja ia memeiliki waktu untuk menyelesaikannya akan tetapi ia tidak memiliki keahlian atau cara bagaimana menyelesaikannya. Dan mungkin sebagian masyarakat di Indonesia belum mengetahui manfaat dari suatu produk jasa yang sangat membantu, karena itulah saya mengambil judul yang akan saya teliti sebagai bahan acuan karya ilmiah yang akan dituangkan dalam skripsi minor dengan judul **APLIKASI FEE WAKALAH PADA PT. BANK BRI SYARI'AH KCP STABAT.**

B. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas permasalahan sebagai dasar skripsi minor ini serta untuk mengarahkan dan untuk memudahkan dalam melakukan penelitian supaya lebih berfokus maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Produk jasa apa yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat?
2. Berapa tarif biaya fee wakalah yang dikenakan pertransaksi yang dilaksanakan dengan wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat?

3. Apa dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan antara lain, untuk mengetauhi:

1. Produk jasa apa yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.
2. Berapa tarif biaya fee wakalah yang dikenakan pertransaksi yang dilaksanakan dengan wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.
3. Apa dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa.

D. Metode Penelitian

Dalam teknik pengumpulan data, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Lokasi Penelitian

Untuk mendapatkan data sebagai bahan penulis skripsi minor ini penulis melakukan penelitian pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat di jln. Proklamasi no 1 kwala bingai kec. Stabat, kwala bingai, Stabat Langkat.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. **Observasi** yaitu melakukan pengamatan langsung pada P T. Bank BRI Syariah KCP Stabat di jln. Proklamasi No 1 kwala bingai kec. Stabat, kwala bingai, Stabat Langkat.
b. **Interview** tanya jawab langsung dengan pegawai untuk mendapatkan keterangan yang penulis butuhkan.
c. Dalam membantu penulis menyelesaikan skripsi minor ini penulis juga melakukan metode library research (study pustaka).

E. Sistematatika Penulisan

Secara garis besarnya penulisan skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing sub-sub disesuaikan dengan kepentingannya untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas agar lebih muda dipahami. Untuk lebih jelasnya penulis kemukakan sistematika penulisanya sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Dalam bab kedua ini diuraikan dalam pengertian wakalah, landasan syariah wakalah, rukun dan syariat wakalah, skema wakalah, jenis-jenis wakalah, dan ketentuan umum wakalah.

Bab III Hasil Penelitian lapangan

Pada bab ini akan diuraikan gambaran umum perusahaan yaitu mengenai sejarah singkat berdirinya PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat, Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat, arti logo Bank BRI Syriah, statement budaya perusahaan, struktur organisasi dan tujuan-tujuannya, produk yang ditawarkan serta aplikasi Fee Wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

BAB IV Temuan dan Pembahasan

Berisikan tentang Produk jasa yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat, tarif biaya fee wakalah yang dikenakan pertransaksi yang dilaksanakan dengan wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dan dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa.

BAB V Penutup

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran-saran dari paparan bab-bab sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Wakalah

Pemberian kuasa (wakalah) secara umumnya dapat didefinisikan sebagai suatu perjanjian di mana seseorang mendelegasikan atau meny erahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelanggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya, dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa. Sayyid Sabiq dalam buku fiqih suna 13 mendefinisikan *wakalah* sebagai pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang dapat diwakilkan.

Latar belakang mengapa dewasa ini, banyak orang yang mewakilkan urusannya kepada orang lain adalah karena berbagai macam alasan. Ada yang karena tidak ada waktu untuk melaksanakannya urusannya sendiri atau karena memang seseorang tersebut tidak memiliki kemampuan teknis dalam mengurus suatu masalah. [1]

Pemberian kuasa tentu saja ada yang sifatnya suka rela, pun ada sifatnya profit, dengan pemberian semacam upah/fee kepada pihak yang menerima kuasa. Namun, dalam praktik biasanya pemberian kuasa dilaksanakan dengan Cuma-Cuma, kecuali jika diperjanjikan sebaliknya.

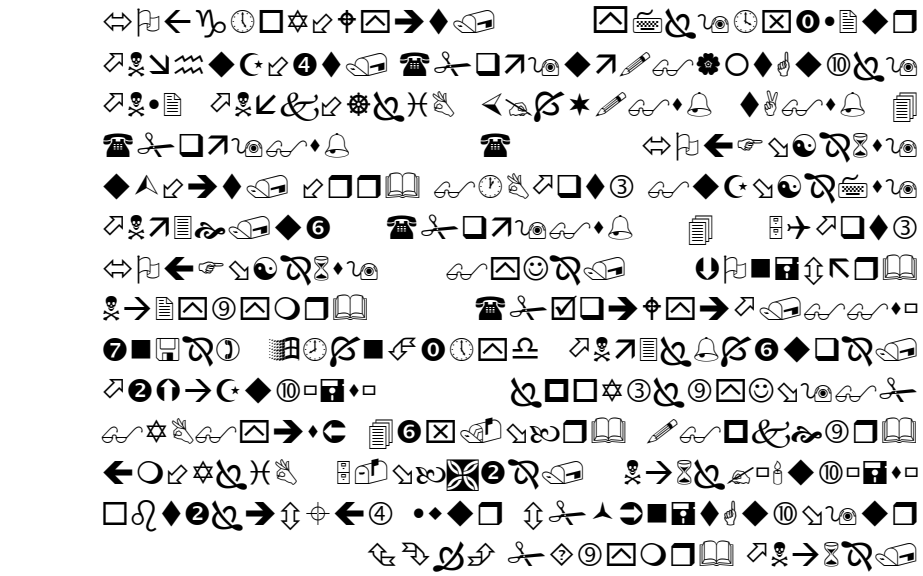
[1] Khotibul Umam, Perbankan Syariah, (Jakarta: PT. RAJA GROFINDO PERSADA, 2016), hlm. 167

Dalam fiqih berdasarkan ruang lingkupnya wakalah dibedakan menjadi tiga macam yaitu:[2]

a. *Wakalah mutlaqah*, yaitu mewakilkan secara mutlak, tanpa batasan waktu dan untuk segala urusan.
b. *Wakalah al muqayyadah*, yaitu penunjukan wakil untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu.
c. *Wakalah al ammah*, perwakilan yang lebih luas dari *al muqayyadah* tetapi lebih sederhana dari *al mutlaqah.*

B. Landasan Syariah wakalah

Islam mensyari'atkan wakalah karena manusia membutuhkannya, tidak setiap orang mempunyai kesempatan atau kemampuan untuk menyelesaikan segala urusannya. Pada suatu kesempatan, seorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakilkan dirinya.[3] Allah Berfirman dalam Al Qur'an Surat. Al kahfi: 19



[2] Ibid, hlm 168
[3] Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah, (Jakarta:Gema Insani 2001), hlm. 120-121

"Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka: Sudah berapa lamakah kamu berada (disini?)". Mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". Berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun".

Banyak hadits yang dapat dijadikan landasan keabsahan wakalah, diantaranya:[4]

أ نَّ رَسُوْلَ اللهِ صلعم. بَعَثَ أبَا رَافِعٍ وَرَجُلاً مِنَ الأنْصَارِ فَزَوَّجَاهُ مَيْمُوْنَةَ بِنْتَ الْحَارِثِ

Artinya : *"Bahwasannya Rasulullah Saw., mewakilkan kepada Abu Rafi' dan seorang anshar untuk mewakilkannya mengawini Maimunah binti Hadits."* (Malik no. 678, kitab al-Muwaththa', bab Haji)

1. Ijma'

   Para ulama sepakat pada ijma atas dibolehkannya wakalah. Mereka bahkan ada yang cendrung mensunahkan dengan alasan bahwa hal tersebut termasuk jenis ta'awun atau tolong menolong atas

[4] Muhammad Firdaus NH, Cara-cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah, hlm. 63

dasar kebaikan dan takwa.[5] Allah Berfirman dalam Al Qur'an Surat Al-Maidah: 2

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu*

[5] Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah, (Jakarta:Gema Insani 2001), hlm. 122

dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya".

Dan Rasulullah saw. Bersabda,

وَالله فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ العَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيْهِ

"Dan Allah menolong hamba selama hamba menolong saudaranya."

(HR MUSLIM no. 4867, az-Zikr)

2. Kaidah Fiqih

Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

C. Rukun Wakalah

Rukun wakalah terdiri dari pelaku akad, objek akad, dan shighah (ijab qabul). Berikut sedikit uraian mengenai masing-masing rukun wakalah tersebut:

Pertama, pelaku akad, merupakan kedua belah pihak yang melakukan akad. Yakni pemberi kuasa (muwakil) dan penerima kuasa (wakil). Syarat muwakil adalah sebagai berikut:[6]

1. Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.

[6] DR. Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, (Jakarta, Gema Insani 2012), hlm. 298

2. Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

Sedangkan syarat wakil adalah:

1. Cakap hukum,
2. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya,
3. Wakil adalah orang yang diberi amanat.

Kedua, objek akad (At-Taukil), merupakan tindakan yang dikuasakan. Syarat objek akad adalah perbuatan yang boleh digantikan oleh orang lain harus jelas, dapat diwakilkan, dan tidak bertentangan dengan syariat Islam, seperti jual beli, pemindahan hutang, tanggungan, semua bentuk transaksi, serikat dagang, pemberian kuasa, pemberian gaji, dan lain-lain. Objek akad tidak dibolehkan pada ibadah badaniah dan dibolehkan pada ibadah-ibadah yang bersifat harta seperti zakat, shadaqah, dan haji.

Ketiga, shighah, merupakan pernyataan dari kedua belah pihak (ijab qabul). Penerimaan diri sebagai penerima kuasa dapat dilakukan dalam bentuk lisan, tulisan, maupun isyarat.

D. Syarat-syarat Wakalah

1. Syarat yang mewakilkan (muwakkil)

Orang yang mewakilkan haruslah seorang pemilik yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakilkan. Jika ia bukan sebagai pemilik yang dapat bertindak, perwakilannya tidak sah, seorang yang terkena gangguan jiwa atau anak kecil yang belum dapat membedakan suatu pilihan tidak dapat diwakilkan yang lainnya. Keduanya telah kehilangan kepemilikan, ia tidak memiliki hak bertindak.[7]

2. Syarat wakil (yang mewakili)

Sama dengan mewakilkan, pihak yang dapat mewakilkan adalah orang yang berakal. Seseorang yang mengalami gangguan jiwa, idiot, serta anak kecil yang tidak dapat membedakan, tidak sah untuk mewakilkan. Ada perbedaan menyangkut sah tidaknya perwakilan oleh anak kecil yang dapat membedakan. Mazhab hanfi mensahkan bila yang menjadi wakil itu adalah anak yang sudah baligh, serta menyangkut personal-personal yang ia pahami. Ada juga yang berpendapat bahwa baligh tidak menjadi keharusan. Pendapat ini mengambil pijakan kisah Amar bin Ummu Salamah yang mewakilkan ibunya dengan Rasulullah SAW. Saat itu amar hanya anak kecil yang belum baligh.

3. Syarat muwakkil (sesuatu yang diwakilkan)

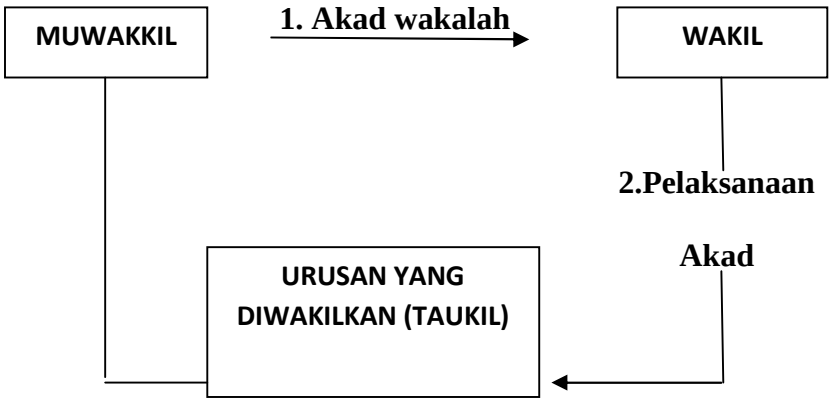
Syarat utama yang diwakilkan (muwakkil fih)adalah bahwa hal tersebutbukan tindakan buruk, dalam artian tidak bertentang dengan syariah islam dan dapat diwakilkan menurut syariat islam. Selain itu seluk

[7] Ascarya, Akad-akadi Bank Syariah, (Jakarta, PT.Raja prindo 2007), hlm. 105

beluk muwakkil fih harus diketauhi persis oleh orang yang mewakilinya, kecuali bila hal tersebut deserahkan penuh kepadanya.

E. Skema Wakalah

2.1 Skema Wakalah



F. Jenis-jenis wakalah

Wakalah terbagi menjadi 3 macam:[8]

- Al-wakalah al-muthlaqah merupakan perwakilan secara mutlak tanpa batasan waktu atau urusan-urusan tertentu.
- Al-wakalah al-muqayyadah merupakan suatu perwakilan yang terbatas pada waktu dan urusan tertentu.
- Al-wakalah al-amah merupakan bentuk wakalah antara yang luas dan yang terbatas.

G. Ketentuan Umum Akad Wakalah

Adapun ketentuan umum akad wakalah adalah:[9]

[8] Warkum Sumitso, Asas-asas Perbankan Islam(Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2002)hlm42-43

a. Bank dan nasabah yang tercantum dalam akad harus cakap hokum. Khususnya pembukaan L/C apabila dana nasabah tidak cukup, maka penyelesaian L/C dapat dilakukan dengan pembiayaan murabaha, salam, ijarah, mudharabah, atau musyarakah.
b. Kelalaian dalam menjalankan kuasa menjadi tanggung jawab bank, kecuali kegagalan karena *force majeure* menjadi tanggung jawab nasabah.
c. Apabila bank yang ditunjuk lebih dari satu, maka masing-masing bank boleh bertindak sendiri-sendiri tanpa tanpa musyawarah pada bank lain, kecuali dengan izin nasabah.
d. Tugas dan tanggung jawab bank harus jelas sesuai kehendak nasabah.
e. Atas pelaksanaan tersebut, bank dapat ganti biaya berdasarkan kesepakatan bersama.
f. Pemberian kuasa berakhir setelah tugas dilaksanakan dan disetujui bersama antara bank dan nasabah.

---

[9] Muhammad Firdaus NH, Konsep dan Implement Bank syariah (Jakarta:Renaisan,2005)hlm 58

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

BRI Syariah berawal pada tanggal 19 Desember 2007 saat PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., mengakuisisi Bank Jasa Arta. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No: 10/67/KEP.GBI/ DpG/2008, PT Bank BRI Syariah kemudian secara resmi menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip Syariah pada tanggal 17 November 2008. Setelah sebelumnya sempat menjalankan kegiatan usaha bank secara konvensional.

Kegiatan usaha BRISyariah semakin kokoh setelah ditandatangani Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., untuk melebur ke dalam PT Bank BRISyariah (proses spin off)

pada tanggal 19 Desember 2008 yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan yang bernilai strategis sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan operasional Bank BRISyariah.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari

2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumer berdasarkan prinsip Syariah.

B. Arti logo BRI Syariah

Berdasarkan laman BRI Syariah, logo yang digunakan ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern seperti saat ini dan kombinasi warna biru dan putih yang digunakan mencirikan bahwa BRI Syariah masih memiliki benang merah dengan PT. BRI (persero),Tbk.,

C. Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi Bank BRI Syariah[1]

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2) Misi Bank BRI Syariah

[1] www.Bri Syariah.co.id.

a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan Finansial nasabah.
b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

D. Nilai-Nilai Perusahaan

Adapun nilai-nilai perusahaan yang dimiliki oleh Bank BRISyariah adalah:

1. Kemudahan dan kenyamanan akses perbankan
2. Pemahaman mendalam yang progresif

Ada 7 nilai-nilai budaya kerja BRISyariah :

1. Profesional
2. Antusias
3. Penghargaan Terhadap SDM
4. Tawakkal
5. Integritas
6. Berorientasi Bisnis
7. Kepuasan Pelanggan

E. Produk-Produk BRISyariah

1) Produk Pendanaan

a. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah BRISyariah iB dipersembahkan bagi mereka yang menginginkan kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan dengan 7 Faedah yang ditawarkan yakni: Setoran awal yang ringan minimal Rp100.000, Gratis Biaya Administrasi bulanan Tabungan, Gratis Biaya Bulanan Kartu ATM, Biaya Cek Saldo, Transfer dan Tarik Tunai murah seluruh jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima serta Biaya Debit Prima murah bagi nasabah dengan saldo di atas Rp500.000,-. Semua faedah yang ditawarkan tersebut telah meningkatkan popularitas Tabungan Faedah BRISyariah iB dan menjadikannya produk yang paling banyak diminati.

b. Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan Haji BRISyariah iB merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji) dengan akad Mudharabah Mutlaqah. Seiring dengan semakin tingginya animo masyarakat untuk melaksanakan rukun Islam yang ke-5, volume Tabungan Haji BRISyariah iB selalu menunjukkan pertumbuhan yang signifikan.

c. Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan Impian BRISyariah iB merupakan adalah tabungan berjangka dari BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian Nasabahnya dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan.

d. TabunganKu BRISyariah iB

TabunganKu BRI Syariah iB merupakan produk dari Bank BRI Syariah diperuntukan kepada nasabah yang ingin memiliki tabungan.

e. Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Tabungan SimPel iB merupakan produk baru dari BRISyariah yang diperuntukkan bagi siswa yang diterbitkan secara nasional, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

f. Giro BRISyariah iB

Giro BRISyariah iB adalah bentuk simpanan yang diterima luas di kalangan masyarakat yang memiliki kebutuhan tambahan seperti pengelolaan dana dan kemudahan dalam melakukan kegiatan usaha mereka. Giro BRISyariah iB diperuntukkan baik untuk perseorangan maupun non-perseorangan. Pada akhir tahun 2015, produk Giro BRISyariah iB mengalami pertumbuhan yang baik dan mencatatkan Rp942 miliar atau tumbuh sebesar 50,96% meningkat dari tahun sebelumnya Rp613 miliar pada tahun 2015.

g. Deposito BRISyariah iB

Deposito BRISyariah iB adalah produk yang dipersembahkan bagi nasabah yang memiliki keinginan untuk berinvestasi secara aman dan menguntungkan. Produk Deposito BRISyariah mencakup Deposito BRISyariah iB, Deposito Pesat BRISyariah iB dan Simpanan Faedah

BRISyariah iB, Deposito BRISyariah iB merupakan produk deposito dengan minimal penempatan Rp2.500.000,- dengan pilihan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Deposito Pesat BRISyariah iB merupakan produk deposito dengan minimal penempatan Rp50.000.000,- yang memberikan bagi hasil yang lebih besar.

2) Produk Pembiayaan

a. KPR (Kepemilikan Rumah) BRI Syariah iB

KPR BRI Syariah iB Merupakan produk Pembiayaan BRI Syariah yang diperuntukkan bagi masyarakat luas yang mempunyai impian untuk memiliki rumah sendiri. Produk ini ditawarkan dengan skema akad murabahah dan wakalah. Khusus bagi nasabah berpenghasilan rendah.

b. KPR (Kepemilikan Rumah) Sejahtera BRI Syariah Ib

BRI Syariah menyediakan produk yang dikemas dengan nama KPR Sejahtera BRISyariah iB dengan dukungan dari Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat melalui Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP).

c. KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) BRI Syariah iB

Kredit kendaraan bermotor BRI Syariah Ib dihadirkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki kendaraan idaman untuk kebaikan keluarga Indonesia.Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah atau akad jual beli.

d. KMG (Kepemilikan Multi Guna) BRISyariah iB

KMG BRISyariah iB Kepemilikan Multi Guna (KMG) BRISyariah iB dirancang untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan perusahaan yang telah turut berpartisipasi dalam program Kesejahteraan Karyawan (EmBP) di BRISyariah. EmBP adalah program kerja sama dengan suatu perusahaan yang dituangkan dalam sebuah MoU berupa pemberian fasilitas pembiayaan langsung kepada Karyawan dari perusahaan yang memenuhi kriteria Bank BRISyariah, dengan persyaratan yang relative mudah/ringan bagi Karyawan.

e. PKE (Pembiayaan Kepemilikan Emas) BRISyariah iB

Pembiayaan kepemilakan emas BRI Syariah yaitu produk pembiayaan untuk masyarakat dalam kepemilikan emas.

f. Qardh Beragun Emas BRISyariah iB

Praktik pegadaian yang dalam satu dekade lalu hanya dikenal sebagai pemenuhan kebutuhan finansial mendesak yang dilakukan antar individu ternyata telah menciptakan pasar yang besar dan kini telah mulai digarap secara profesional dan konvensional oleh salah satu institusi keuangan di negeri ini.

Gadai BRISyariah diluncurkan untuk menutupi kebutuhan mendesak baik dari nasabah individu yang membutuhkan dana super cepat dengan menggunakan akad syariah dan telah menunjukkan kinerja yang menjanjikan di tahun tahun pertama setelah diluncurkan.

g. Pembiayaan Umrah BRISyariah iB

Produk pembiayaan umroh BRI Syariah Ib menggunakan prinsip akad jual beli manfaat atau jasa (ijarah multijasa) guna merealisasikan niat beribadah ke *baitullah* melalui ibadah umroh dengan mudah, tenang, nyaman dan berkah karena sesuai syariah.

h. Mikro 25 BRISyariah iB

Yaitu produk pembiayaan mikro dengan skema jual beli dengan besaran plafond 5.000.000 s/d 25.000.000 tanpa agunan

i. Mikro 75 BRISyariah iB

Yaitu produk pembiayaan mikro dengan skema jual beli dengan besaran plafond 25.000.000 s/d 75.0000.000

j. Mikro 500 BRISyariah iB

Yaitu produk pembiayaan mikro dengan skema jual beli dengan besaran plafond 75.000.000 s/d 200.000.000.

k. Pembiayaan Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan melalui koperasi karyawan atau koperasi pegawai RI dengan mekanisme executing, yang ditujukan kepada karyawan suatu perusahaan atau Pegawai Negeri Sipil (PNS) suatu instansi yang memiliki penddapatan tetap bulanan berupa gaji dan menjadi anggota koperasi.

l. Pembiayaan Konstruksi Pengembangan Perumahan untuk Developer

Yaitu pembiayan untuk developer dalam mengembangkan usahannya.

m. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Usaha

Dengan skim pembiayaan murabahah, adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang desepakati oleh pihak bank dan nasabah dengan jangka waktu maksimal 5 tahun kemudian cicilan tetap, meringankan selama jangka waktu. Bebas penalty untuk pelunasan sebleum jatuh tempo.

n. Pembiayaan Komersial (SME)

Pembiayaan diberikan kepada sektor rill dengan plafond pembiayaan diatas Rp. 500 juta sampai 5 milyar.

o. Pembiayaan Ritel dan Kemitraan

Pembiayaan ritel BRISyariah adalah pembiayaan produktif kepada UKM dengan plafon antara Rp500 juta sampai dengan Rp5 miliar. Pembiayaan retail BRISyariah menyasar pada pelaku usaha kecil menengah yang memiliki potensi untuk berkembang dan memiliki kredibilitas yang baik.

Adapun pembiayaan linkage (kemitraan) adalah pembiayaan kepada lembaga keuangan (multifinance , koperasi karyawan, koperasi jasa keuangan syariah (KJKS/BMT), dan BPR Syariah). Pembiayaan kemitraan merupakan suatu langkah strategis yang dilakukan BRISyariah dalam rangka menangkap peluang pembiayaan di sektor yang lebih efisien untuk digarap melalui kerja sama dengan mitra.

3) Produk Jasa

a. Kartu ATM BRISyariah dan Kartu Debit BRISyariah

Kartu khusus yang diberikan oleh BRIS kepada pemilik rekening yang dapat digunakan untuk bertransaksi secara elektronik dengan kartu tersebut. Pada saat kartu digunakan bertransaksi akan langsung mengurangi dana yang tersedai pada rekening. Apabila digunakan untuk bertransaksi di mesin ATM, maka maka disebut sebagi kartu ATM.

Sedangkan, bila digunakan dalam transaksi pembayaraan dan pembelanjaan non tunai dengan menggunakan mesin Electonic Data Capture (EDC) maka kartu tersebut digunakan sebagi kartu kredit.

b. Kartu co-branding

Fitur layanan dari CoBranding kartu ATM BRISyariah yang diluncurkan pada tahun 2014 terus dikembangkan pada tahun 2015. Bekerja sama dengan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), fitur ini memungkinkan terjadinya mekanisme pertukaran data transaksi antara BRISyariah dan LKM secara host to host dan real time . Saat ini, nasabah LKM sudah dapat melakukan beberapa transaksi tambahan yakni transfer online dan fungsi kartu pembayaran di EDC jaringan Prima di samping transaksi awal saat diperkenalkan seperti ganti PIN, inquiry saldo dan tarik tunai di jaringan ATM BRISyariah, Bersama dan Prima.

c. CMS (Cash Management System)

Cash Management System (CMS) BRISyariah menawarkan layanan manajemen keuangan yang ditujukan untuk membantu nasabah institusi/ korporasi mengendalikan dan mengefektifkan pengelolaan keuangannya. Sistem ini memungkinkan Nasabah korporat untuk

melakukan berbagai jenis transaksi keuangan secara elektronik secara langsung, real time online , dari manapun dan kapanpun selama 24 jam.

d. University/School Payment System (SPP)

Yaitu layanan untuk pembayaran uang sekolah dan uang SPP pada institute pendidikan baik sekolah maupun universitas. Atau sistem pembayaran (bill payment, sekolah atau universitas yang dibutruhkan BRIS untuk memudahkan para siswa/mahasiswa untuk melakukan pembayaran biaya pendidikannya melalui layanan perbankan secara online.

e. e-Payroll

Merupakan rekening pembayaran gaji pegawai atau karyawan perusahaan.

f. Jaringan ATM BRISyariah, ATM BRI, ATM Bersama, ATM Prima

g. Electronic Data Capture (EDC) Mini ATM

Adalah alat transaksi berbentuk elecktronic data capture untuk menerima transaksi baik berbasis tunai maupun berbasis kartu.

h. Mobile BRIS

Sebagai bank yang bervisi menjadi bank retail modern, bris menyediakan layanan elektronik untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan layaann melalui media elektronik untuk melakukan transaksi perbankan selain, yang tersedia dikantor cabang dan ATM

i. BRIS Remittance

Layanan pengiriman/ penerimaan uang dengan metode notifikasi melalui telepon seluler/ handphone (short message service (sms) dimana penerima dapat mencairkan uang tersebut dengan m,enunjukan notifikasi SMS yang diterima di telepon selular yang didaftarkannya. juga melayani pengiriman uang secara domestic dan dari luar negeri khususnya dari Malaysia, hongkong dan segera menyusul dari jepang. Pengambilan uang dapat dilakukan diseluruh kantor BRIS.

j. Internet Banking

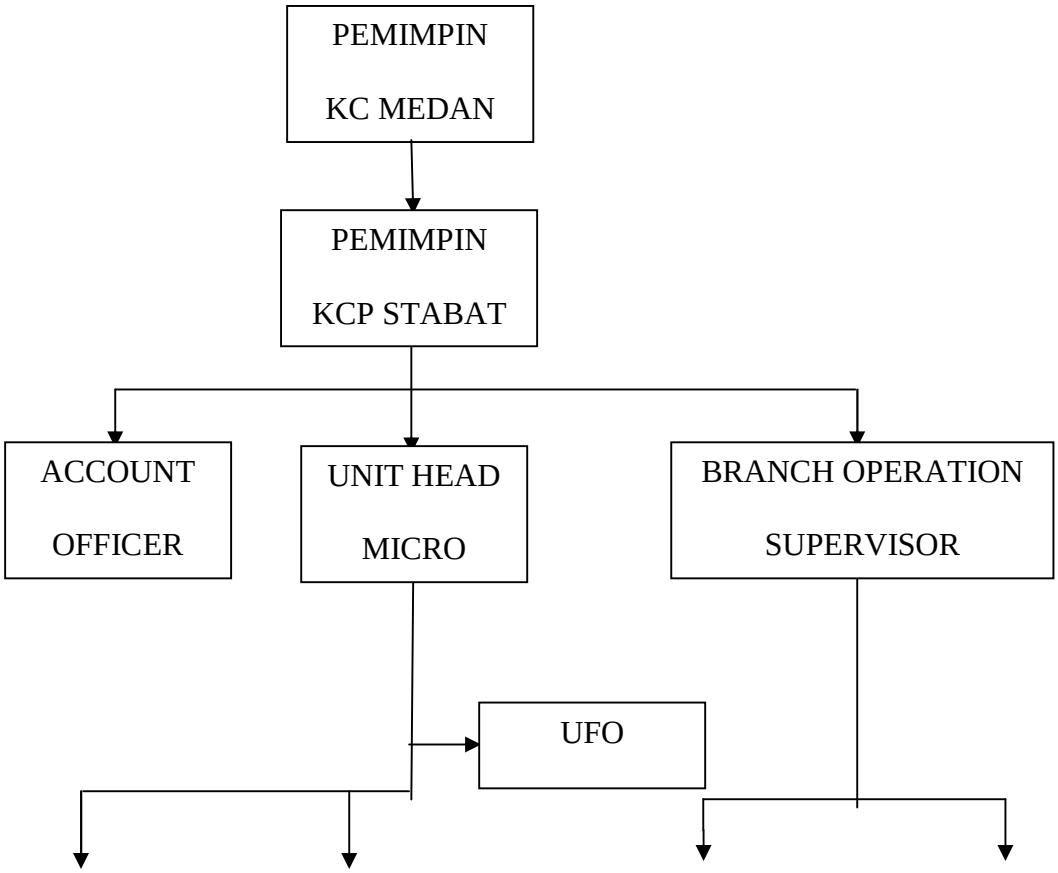
Fasilitas ini merupakan layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses selama 24 jam, kapan dan di manapun nasabah berada menggunakan personal computer , notebook atau smartphone selama terdapat koneksi jaringan internet. Nasabah akan semakin menikmati kemudahan dan keamanan dalam bertransaksi.

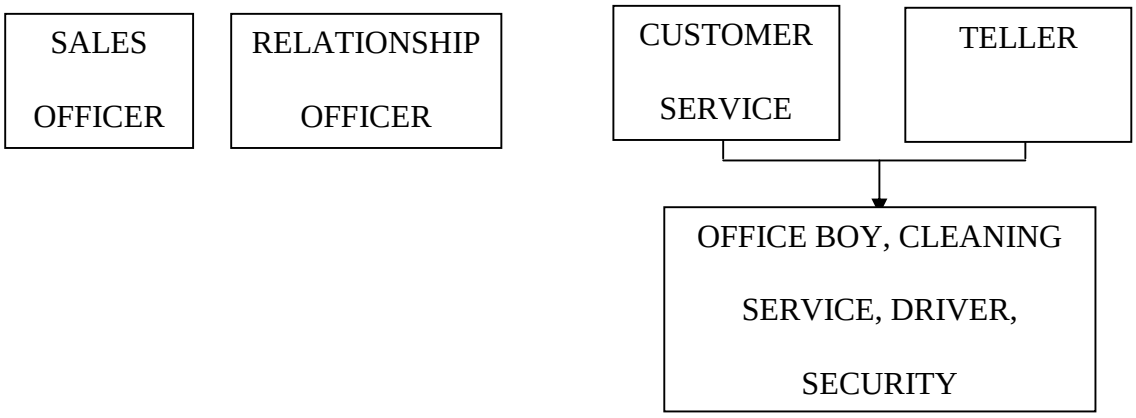
k. Mini Banking Syariah SALAM BRIS

Adalah perangkat lunak laboratorium mini babnking syariah yang dihibahklan kepada pihak rekanan BRIS.

F. Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja

3.1 Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja





G. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Dalam setiap perusahaan, agar perusahaannya dapat berjalan lancar dan berkembang maka setiap pegawai memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing pegawai PT. Bank BRISyariah KCP Stabat adalah :

1. Tugas Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

a) Memimpin cabang.

b) Menyusun dan memastikan terlaksananya rencana kerja, starategi dan anggaran tahunan.

c) Sebagai supervisi Manager Marketing serta staf yang ada di bawahnya.

d) Melakukan keputusan untuk pembiayaan yang diajukan.

2. **Manager Operasional**

   a) Membawahi *Genaral Affair*, *Loan Operational*, Kliring dan *Branch Administation.*

   b) Menjadi supervisi untuk bawahannya.

   c) Melakukan otoritas dalam setiap transaksi.

   d) Mengkontrol transaksi pencairan.

   e) Mengontrol transaksi fron liner.

3. **Manager Marketing (MM)**

   a) Mengatur bawahan dalam hal pembiayaan, lunding dan funding.

   b) Membawahi *account officer*, *funding office*, *funding relation officer*.

4. **Micro Marketing Manager (MMM)**

   a) Membawahi beberapa UMS Head dan Collection supervisor dalam 1 area (cabang).

   b) Berkoordinasi dengan Buss Distribution & Network Micro Buss Group untuk pencapaian target sales.

5. **Branch Operation Supervisor (BOS)**

   a) *Customer Service*

CS merupakan kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Seperti melayani nasabah dalam hal pembukaan rekening, memberikan solusi bagi nasabah yang komplain.

b) *Teller*

1) Melayani nasabah yang berkenaan dengan transaksi, baik penyetoran, dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai service excellent – Implementasi fungsi Service Profider.
2) Memberikan dukungan kepada Supervisor layanan, Operator Manager, Pimpinan Cabang, berupa :
   - Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di teller, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.
   - Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.
3) Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
4) Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama counter teller dan kondisi khasanah.
5) Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi teller.

6. Kliring

Adapun rincian tugasnya adalah sebagai berikut :

a) Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan kliring serta transaksi back office lainnya sesuai aturan dan SLA (Service Level Agreement) yang ditetapkan untuk mencapai service excellent.
b) Memberikan dukungan kepada Supervisor Administrasi Internal, Operation Manager, Pimpinan Ca bang dan semua Grup di BRIS,berupa:
    1) Memproses layanan operasi setoran dan penarikan kliring yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.
    2) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi kliring dan transfer baik untuk internal Bank maupun dengan jaringan Bank eksternal lainnya.
    3) Menjadi bagian dari tim Opertion yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.
c) Melaksanakan transaksi operasional (transfer, setoran, kliring, penarikan kliring) dan transaksi back office (pemindah bukuan dll) sesuai dengan jumlah normal transaksi, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
d) Menginput aplikasi transfer dan setoran kliring nasabah pada mesin TPK SKNBI di Kantor Cabang Wilayah Kliring BI sesuai ketentuan dan prosedur yang telah ditetapkan.
e) Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional kliring.

7. Branch Administration & Branch Secretary (BA)

a) Mengelola data room sebagai tempat penyimpanan dokumen aktif dan inaktif di kantor cabang.

b) Penanggung jawab arsip/dokumen di kantor cabang yang meliputi pengadministrasian, pengalihmediaan, penyimpanan, pemeliharaan dan peminjaman.

c) Menjamin keabsahan dikumen termonitor, tersimpan dan terjaga dengan baik.

d) Penanggung jawab pelaksanaan penyelamatan, penanggulangan dan pemulihan arsip/dokumen setelah terjadi bencana di unit kerja kantor cabang.

e) Mengelola surat menyurat (korespondensi surat masuk dan keluar) secara sistem elektronik di kantor cabang.

f) Penanggung jawab terhadap pengelolaan dan penyimpanan dokumen aktif terkait pembukaan rekening, SE &ketentuan, dokumen pembiayaan, agunan-agunan dilingkungan kantor cabang.

g) Membantu terciptanya e-document dalam hal pengalih median dokumen manual ke digital secara terus menerus.

h) Membantu penerapan tata kelola persuratan di Kantor Cabang Bank BRISyariah sehingga dapat dijalankan dengan baik dan sesuai ketentuan yang telah diciptakan.

i) Melakukan monitoring dan analisa terhadap dokumen-dokumen yang sudah masuk kedalam masa retensi dokumen untuk dipindahkan dan disimpan kedalam depo arsip.

j) Mengelola fungsi mailing room

k) Service manager

8. Account Officer (AO)

a) Mencari nasabah baik melalui referal, referensi maupun *existing customer.*

b) Melakukan analisa kualitatif terkait latar belakang usaha nasabah, perkembangan usaha, pesaing atau kompetitor nasabah.

c) Menganalisa manajemen usaha nasabah.

d) Menganalisa strategi pemasaran nasabah, kunci keberhasilan usaha nasabah.

e) Melakukan *BI Checking* dan *DHN Checking.*

f) Melakukan *trade checking.*

g) Menganalisa jaminan/agunan nasabah.

9. Funding Officer (FO)

a) Meningkatkan jumlah dana pihak ketiga (tabungan, deposito, giro)

b) Meningkatkan pendapatan / profitabilitas

c) Meningkatkan jumlah nasabah simpanan dana

d) Meningkatkan pelayanan prima kepada nasabah simpanan dana

e) Memasstikan kepatuhan / compliance terkait seluruh ketentuan regulasi telah dijalankan (disiplin proses)

f) Meningkatkan kecepatan dan akurasi penyelesaian atas temuan hasil audit
g) Memastikan kelengkapan persyaratan dokumen nasabah simpanan dana
h) Pengembangan diri
i) Memastikan kepatuhan / compliance terkait seluruh ketentuan regulasi telah dijalankan (disiplin proses)
j) Meningkatkan kecepatan dan akurasi penyelesaian atas temuan hasil audit
k) Memastikan kelengkapan persyaratan dokumen nasabah simpanan dana

10. Funding Relation Officer Kantor Layanan Syariah (FRO KLS)

a) Memastikan kelancaran transaksi syariah yang ada di unit kerja BRI konvensional seperti penarikan, penyetoran, pembukaan rekening dan pemindah bukuan.
b) Mengumpulkan dan mengatur dana talangan haji
c) Memberikan memo pelunasan *Qard*

11. Unit Head (UH)

a) Berada dibawah MMM
b) Bertanggung jawab atas pencapaian target & tidak melanggar syariah compliance/P3 Mikro

c) Membawahi Sales Officer (SO) dan Relationship Officer (RO)

d) Berkoordinasi dengan Unit Financing Officer (UFO) sebagai pihak risiko.

12. Account Officer Mikro (AOM)

a) Mencari nasabah baik melalui referal, referensi maupun *existing customer*

b) Melakukan analisa kualitatif terkait latar belakang usaha nasabah, perkembangan usaha, pesaing atau kompetitor nasabah

c) Menganalisa manajemen usaha nasabah

d) Menganalisa strategi pemasaran nasabah, kunci keberhasilan usaha nasabah.

e) Melakukan *BI Checking* dan *DHN Checking*

f) Melakukan *trade checking*

g) Menganalisa jaminan/agunan nasabah

13. Reviewer Junior (RJ)

a) Berada langsung di bawah Financing Reviewer yang berada di cabang

b) Bertugas sebagai unit resiko untuk cabang (area) mikro diantaranya melakukan verifikasi dan review terhadap pengajuan pembiayaan mikro untuk pembiayaan diatas 100 jt.

14. Appraisal & Investigation

a) Melakukan peninjauan, pemeriksaan dan penilaian fissik agunan sesuai dengan Surat Edaran Direksi tentang agunan pembiayaan dan ketentuan terkait lainnya
b) Membuat laporan penilaian agunan secara tepat waktu
c) Melakukan pengecekan terhadap kebenaran dan keabsahan obyek yang menjadi agunan, pada instansi terkait/pihak yang berwenang: RT/RW, Kelurahan, Kecamatan, dan Tata kota
d) Melakukan posting data agunan nasabah, ke dalam database jaminan
e) Mencari data-data pembanding aguann dan membuat Bank Data untuk pencatatan hasil penilaian aguann, informasi data harga pasar tanah &/bangunan, kendaraan, mesin dan data lainnya.
f) Melakukan Trade Checking kepada sejumlah responden selaku pemasok (*supplier*) dan pembeli (*buyer*) berdasarkan data yang diberikan oleh AO dan membuat laporannya sesuai dengan format stndar dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
g) Melakukan investigasi untuk nasabah consumer dengan mengacu pada Surat Edaran Direksi tentang sentralisasi pembiayaan dan ketentuan terkait lainnya.
h) Melaksanakan seluruh aktivitasnya sesuai *Service Level Agreement* (SLA)
i) Melaksanakan prosedur dan ketentuan serta arahan dari kantor pusat melalui media Surat Edaran, Nota Dinas, dan lain-lain

15. Legal Financing

a) Membuat analisa yuridis (legal review) atas permintaan AO terhadap dokumen-dokumen legalitas dan agunan calon nasabah nasabah pembiayaan yang berbentuk badan usaha
b) Melakukan verifikasi/ pemeriksaan dan kelengkapan dokumen legalitas calon nasabah pembiayaan dan atau penjamin serta dokumen agunan calon nasabah pembiayaan yang telah disetujui oleh komite pembiayaan sebelum dilakukan penandatanganan akad pembiayaan dan jaminan
c) Bukti verifikasi sebagaimana dimaksud angka 2 wajib dicantumkan pada dokumen-dokumen legalitas nasabah dengan cap/stempel sesuai asli
d) Membuat checklist dokumen sesuai format standar yang diatur dalam Surat Edaran Direksi tentang Realisasi pembiayaan atas hasil pemeriksaan dokumen pembiayaan sebelum pelaksanaan akad
e) Berkoordinasi dengan *account officer* dalam pemenuhan legalitas nasabah terkait akad
f) Mempersiapkan draft akad pembiayaan dan jaminan sesuai dengan hasil keputusan komite pembiayaan
g) Melakukan koordinasi dengan notaris/PPAT dalam rangka pelaksanaan akad notarill
h) Membuat jadwal pengikatan pembiayaan dengaan berkoordinasi dengan AO dan Notaris

i) Mendampingi *Account Officer* maupun pejabat yang ditunjuk dalam proses penandatanganan akad pembiayaan dihadapan Notaris/PPAT, serta menjadi saksi dalam penandatanganan akad pembiayaan dan jaminan baik dibawah tangan / notarill

j) Melakukan pemblokiran dan pencabutan blokir BPKB yang menjadi agunan

k) Membuat laporan tertulis tentang pelaksanaan akad pembiayaan dan jaminan/bulan

l) Melakukan monitoring covernote notaris dan membuat laporan covernote notaris

m) Menerima salinan akad pembiayaan dan jaminan notarill dari notaris serta melakukan pemeriksaan atas akad-akad tersebut tentang kesesuaiannya dengaan struktur fasilitas yang diterima oleh nasabh berdasarkan MUP & SP3

n) Menyerahkan salinan akad pembiayaan dan atau jaminan kepada Financing administration untuk diadministrasikan

o) Menyerahkan salinan akad pembiayaan dan atau jaminan kepada nasabah melalui account manager serta mengadministrasikannya dengan tertib dan teratur

p) Melakukan pemeriksaaan dan verifikasi atas dokumen agunan yang diserahkan oleh pihak perusahaan Mitra/Dealer/Developer/Notaris sebelum diserahkan kepad unit custody

q) Melakukan monitoring terhadap Notaris Rekanan dalam hal penyelesaian akad pembiayaan dan jaminan dan melakukan evaluasi atas kelangsungan kerjasama dengan notaris rekanan sesuai dengan ketentuan berlaku

r) Member masukan kepada unit bisnis mengenai aspek-aspek hukum atas peraturan perundang-undangan yang baru disahkan dan/atau yang sudah ada

s) Membuat laporan setiap bulan secara berkala tentang:

1. Pelaksanaan akad pembiayaan dan jaminan
2. Monitoring penyelesaian akta pembiayaan dan jaminan
3. Membuat instruksi pembayaran biaya Notaris/PPAT kepada financing administration berdasarkan angka 1 dan 2 sesuai dengan Nota Dinas No.469/FRS/FSU/03/2010 tanggal 23 maret 2010 perihal mekanisme penggunaan dan pembayaraan jasa Notaris/PPAT

t) Menindaklanjuti hasil temuan-temuan SKAI/Audit Eksternal

u) Melaksanakan selurh aktivitasnya sesuai *Servive Level Agreement* (SLA)

v) Melaksanakan prosedur dan ketentuan serta arahan dari kantor pusat melaui media Surat Edaran, Nota Dinas, dan lain-lain.

16. Area Support Mikro

a) Melakukan analisa mingguan rutin berisi pencapaian sales dan kualitas pembiayaan untuk strategi srea bagi pimpinan cabang dan *manager marketing mikro*
b) mengontrol penggunaan budget area
c) BI Checking nasabah mikro
d) Koordinasi pelaksanaan dengan tim UMS untuk program UMS (pelatihan nasabah & pelatihan internal)
e) Melakukan analisa peta territorial area untuk melihat penyebaran kanvas SO untuk membantu strategi sales area
f) Koordinasi dengan sales management untuk semua pelaksanaan jobdesc sales management di area (sales management evaluasi, sales coaching, sales motivasi development, refreshment skill dll)
g) Rekap harian fulfilment sales force beserta pengajuan perubahan jabatan di area
h) Reporting pelimpahan dan pelimpahan asuransi askrindo
i) Rekap harian kebutuhan tools beserta follow up distribusi pengadaan tools
j) Mendukung micro marketing manager melakukan monitoring performance di area.

17. Report & Custody

1. **Reporting**

Membuat laporan pembiayaan untuk kepentingan intern maupun ekstern (BI).

a. Membuat laporan ekstern:

1. Entry data laporan pembiayaaan SID & mengirimkanya kepada Bank Indonesia
2. Laporan restrukturasi pembiayaan nasabah dan pihak terkait secara berkala
3. Laporan BMPK nasabah dan pihak terkait secara berkala
4. Laporan Rencana Penyelesaian Action Plan terkait BMPK
5. Laporan SKBDN dan LKPBU
6. Laporan triwulan untuk ralisasi bisnis, salur pembiayaan, 50 debitur individual terbesar
7. Laporan-laporan intern lainnya yang diminta kantor pusat
8. Melaksanakan seluruh aktivitasnya sesuai Service Level Agreement (SLA)
9. Melaksanakan prosedur dan ketentuan serta arahan dari kantor pusat melalui media Surat Edaran, Nota Dinas, dan lain-lain.

2. Custody

a) Penanggung jawab penyimpanan dan pengelolaan dokumen hukum dan dokumen jaminan nasabah pembiayaan sebagai berikut:

b) Memeriksa kelengkapan dokumen hukum dokumen jaminan nasabah yang diserahkan oleh Financing A diministration, baik untuk yang baru dicairkan, atau yang bersifat dokumen susulan dalam rangka pemenuhan kelengkapan. (kecuali emas pada layanan gadai)

c) Melakukan penyimpanan dokumen hukum ke dalam Filling Cabinet
d) Melakukan penyimpanan dokumen jaminan ke dalam lemari besi di dalam *mainvault*
e) Membuat tanda terima jaminan baik karena penukaran, perpanjangan, perubahan, dan pengambilan agunan nasabah karena pelunasan
f) Menyerahkan dokumen hukum dan dokumen jaminan kepada *Account Officer* untuk diserahkan kepada pemilik jaminan yang berhak dengan mengacu pada ketentuan yang berlaku
g) Melakukan pencatatan terhadap keluar masuknya dokumen hukum dan jaminan
h) Melakukan *monitoring* atas keluar-masuknya dokumen hukum dan dokumen jaminan
i) Melayani dan melakukan proses penukaran, perpanjangan, perubahan dan pengambilan agunan atas permintaan dari *Financin Administration* sesuai dengan ketentuan yang berlaku
j) Membuat data master mengenai keluar masuk dokumen nasabah di dalam computer
k) Mengadministrasikan permohonan pengeluaran file pembiayaan, dokumen hukum dan jaminan

l) Melakukan pencatatan, pemisahan dan penyimpanan untuk file pembiayaan, dokumen hukum dan dokumen jaminan yang telah lunas

m) Melakukan pemeriksaan dan verivikasi atas dokumen agunan yang diserahkan oleh pihak perusahaan Mitra/ Dealer/Developer/Notaris melalui legal

n) Menyampaikan laporan secara berkala maksimum setiap tanggal 5 setiap bulannya kepada Pimpinan Cabang / *Business Group Head*, dengan tembusan kepada, mengenai:

1) Jaminan jatuh tempo

2) Covernote jaminan jatuh tempo

o) Membuat data base:

3.1 File pembiayaan

3.2 Dokumen hukum

3.3 Jaminan dan dokumen jaminan yang disimpan didalam khasanah

p) Menindaklanjuti temuan Audit/SKAI

q) Melaksanakan seluruh aktivitasnya sesuai *Service Level Agreement* (SLA)

r) Melaksanakan prosedur dan ketentuan serta arahan dari kantor pusat melaui media Surat Edaran, Nota Dinas, dan lain-lain.

18. Collection Officer

a) Maintence nasabah

b) Mengunjungi nasabah (menagih nasabah) yang mulai terlambat melakukan pembayaran angsuran / mulai macet.
c) Memantence kegiatan lelang
d) Melihat dan me-*monitoring* nasabah

19. Unit Gadai

a) Melakukan kegiatan gadai emas

20. Jumlah Tenaga Kerja dan Jam Kerja

Jumlah tenaga kerja yang beroperasi di bank BRISyariah KCP Stabat ±12 orang, terdiri dari pegawai tetap, security, driver, office boy, dan cleaning service.

Sedangkan jam kerja para tenaga kerja adalah dari hari senin sampai dengan jumat mulai pukul 07.30 s/d 17.00 WIB, dan untuk pukul 17.00 WIB dan seterusnya dianggap lembur kantor.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Produk jasa yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

Berdasarkan deskripsi pada bab sebelumnya, bahwa kegiatan jasa bukan hanya berperan sebagai pendukung dan mempelancar kegiatan penghimpun dan menyalurkan dana saja (untuk memperlancar transaksi

perbankan), akan tetapi juga berperan untuk meningkatkan pelayanan terhadap nasabah serta pada akhirnya akan meningkatkan *fee based income* (laba) bank.

Hal tersebut dapat dikatakan demikian, karena kegiatan jasa memiliki implikasi untuk meningkatkan ROA *(Return On Asset)* dan REO *(Return On Equity)* bank. Artinya, bank memperoleh tambahan pendapatan dari pelayanan bank, bukan dari *exposure* pembiayaan. Dengan demikian, tidak akan menambah posisi asset, hanya menambah pendapatan bank pada laporan Rugi/Laba karena returnnya naik sementara asset tetap, maka ROA (*Return On Asset)* Bank menjadi naik.

Terdapat banyak produk yang ditawarkan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menjalankan oprasional atau fungsinya sebagai bank serta untuk meningkatkan pelayanan terhadap nasabah melalui berbagai produk jasa.

Pada produk jasa yang ditawarkan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat produk yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip syariah wakalah bil-ajr (waklah wal ijarah), dimana bank menerima perwakilan dari nasabah atas transaksi tertentu dan atas jasanya tersebut bank memungut biaya tertentu.

Produk yang diaplikasikan dengan prinsip syariah wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat adalah:

1. Transfer (kirim uang)

Kirim uang adalah permohonan untuk menyampaikan sejumlah dana kepada bukan nasabah unit kantor lainnya pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat, proses transfer (kirim uang) dapat dilakukan dengan cara:

a. Transaksi antar kantor

   Transaksi antar kantor adalah transaksi tunai dan pemindah bukuan untuk kepentingan usaha nasabah pada unit kantor tertentu yang terdiri dari:

b. Setoran tunai ke rekening nasabah pada unit kantor tertentu oleh nasabah atau bukan nasabah melalui unit kantor lainnya.
c. Penarikan tunai antar kantor melalui unit kantor, yang bukan penerbit rekening oleh nasabah atau penerimaan khususnya.
d. Pemindahan kredit antar kantor, yaitu perintah untuk memindahbukukan sejumlah dana oleh nasabah atau penerimaan kuasanya pada unit kantor tertentu ke rekening nasabah pada unit kantor lainnya.
e. Pemindahan debit antar kantor, yaitu perintah untuk memindah bukukan sejumlah dana dari unit kantor penerbit rekening oleh nasabah atau penerima kuasanya untuk kepentingan nasabah atau bukan nasabah pad unit kantor lainnya.

2. Melalui lalu lintas giral (LLG)

Proses transfer dengan lalu lintas giral adalah proses transfer yang memanfaatkan fasilitas kliring di Bank indonesia, yakni dengan

menerbitkan nota kredit kepada bank yang dituju. Nota kredit tersebut kemudian akan dikirim ke bank Indonesia sebagai penyelanggara keliring. Bank indonesia kemudian akan mendebat rekening bank syariah dan kemudian mengkredit rekening bank tujuan. Setelah menerima nota kredit tersebut bank tujuan akan segara mengkredit rekening penerima. Hal ini dapat menggunakan sistem kliring yaitu:

a. Bank indonesia *Riel time Gross settlement (BI-RTGS)*

   Bank indonesia real time gross settlement adalah suatu sistem transfer dana elektronik antar peserta dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara seketika pertransaksi secara individual.

2. Tarif biaya fee wakalah yang dikenakan pertransaksi yang dilaksanakan dengan wakalah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

Pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat besarnya biaya yang dikenakan sesuai dengan kebijakan pihak bank serta tergantung pada yang dilakukan oleh nasabah.

Adapun biaya yang dikenakn oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat atas transaksi-transaksi tersebut adalah:

1.Biaya Transaksi Antar Kantor

a. Transaksi setoran tunai antar kantor dan transaksi pemindahbukuan kredit antar kantor tidak dibebankan biaya (gratis).

b. Transaksi biaya administrasi bulanan tabungan faedah BRISyariah Ib yaitu:

Biaya penutupan tabungan	Nasabah	Non Nasabah
• Penutupan Tabungan faedah BRISyariah Ib	Rp 25.000	Tidak melayani
• Penutupan tabungan Haji BRISyariah iB(IDR)	Rp 25.000	Tidak melayani
• Cetak rekening koran per lembar	Rp 2.000	Tidak melayani
• Buku cek/BG(25 lembar, termasuk matrai)	Rp 125.000	Tidak melayani

c. Transfer pertransaksi[1]

Jenis layanan/transaksi	Nasabah	Non Nasabah
• Transfer dana(ke bank lain)	Rp 5.000	Rp 5.000
• Transfer dana otomatis		

[1] Lili maya sari, wawancara pribadi, stabat 23 maret 2018

- Ke rekening BRISyariah	Rp 1.000	Tidak melayani
- Ke rekening pembiayaan BRISyariah	Bebas biaya	Tidak melayani
• Untuk pembiayaan di BRISyariah	Bebas biaya	Tidak melayani

d. RTGS(pertransaksi)

Transaksi pukul 08.s/d 15.00 • Biaya RTGs yang dibebankan penyelenggara kepada peserta sebesar Rp 9.000-sd Rp 28.000	Rp30.000	Tidak melayani

e. Kliring (pertransaksi)

Kliring warkat debet • Biaya keliring yang dibebankan penyelenggara kepada peserta sebesar Rp 750,-	Rp 5.000	Tidak melayani
• Tolakan kliring karena saldo tidak	Rp 135.000	Tidak melayani

cukup		
• Tolak keliring karena alasan lain	Rp 125.000	Tidak meleyani

Referensi bank	Rp 150.000
Biaya transaksi bank garansi/sertifikat	Rp 250.000

2.Biaya inkasso

a. Untuk nasabah dikenakan biaya sesuai dengan ketentuan biaya transaksi antar kantor.
b. Untuk bukan nasabah dikenakan biaya sesuai dengan ketentuan biaya kirim uang.
c. Biaya transaksi antar kantor, kirim uang dan inkasso debebaskan/tidak dipungut atas:
d. Istansi/lembaga pemerintah pusatdan daerah, yayasan dan koprasi dan LSM.
e. Pegawai tetap, pegawai outsourching dan pensiunan pegawai PT. Bank BRISyariah.
f. Setoran angsuran/pelunasan pinjaman oleh nasabah PT. Bank BRISyariah.

3. Dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa.

Penetapan biaya-biaya setiap transaksi yang dilaksanakan dengan landasan syariah wakalah pada PT. Bank BRI Syariah stabat berbeda antara yang satu dengan yang lainnya. Hal tersebut dilaksanakan karena adanya pertimbangan-pertimbangan, baik pertimbangan untuk kebaikan intern (perusahaan sendiri) maupun ekstern (nasabah).

Jika pembebanan fee wakalah/biaya jasa terlalu tinggi akan merugikan nasabah, walaupun sebenarnya menguntungkan bagi bank. Akan tetapi, jika pembenaan atau biaya wakalah diperkecil maka akan berdampak bagi bank itu sendiri, karena fee wakalah tersebut dijadikan sebagai penutup biaya oprasional.

Adapun alasan PT. Bank BRISyariah KCP Stabat dalam dasar penetapan besarnya biaya jasa atau fee wakalah sebagai berikut:

a. Diliahan dari setiap transaksi adanya perbedaan antara penetapan biaya fee wakalah hal ini terjadi karena perbedaan jenis transaksinya. Artinya, penetapan fee tersebut dilihan dari fasilitas yang digunakan oleh nasabah. Tentunya transaksi antar kantor yang hanaya melalui pemindah bukuan berbeda dengan transaksi pengiriman uang antar kantor PT. Bank BRISyariah KCP Stabat. Berbeda juga dengan transaksi kirim uang yang melalui fasilitas BI-RTGS yang menggunakan fasilitas keliring(melalui keliring), fasilitas keliring pastinya mengeluarkan biaya yang lebih besar dari pada transaksi kiriman uang antar kantor. Sehingga perbedaan

biaya tersebut desesuaikan dalam menanggung beban biaya oprasional.

b. Penetapan tersebut dijadikan sebagai *fee basd incime* bank.
c. Perbedaan penetapan masing-masing transaksi merupakan kebijakan management yang terbaik untuk pendapat PT. Bank BRISyariah KCP Stabat.
d. Keputusan dari dewan direksi.
e. Pertimbangan-pertimbangan lainnya yang mendukung pendapatan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

1. Pada PT. Bank BRISyariah KCP Stabat produk jasa yang diaplikasikan dengan prinsip wakalah adalah:

a. Transfer (kirim uang)yaitu permohon untuk menyampaikan sejumlah dana kepada bukan nasabah pada unit kantor tertentu atau untuk diteruskan ke bank lain oleh nasabah atau bukan nasabahke unit kantor lainnya.
b. Kliring, yaitu pertukaran warkat atau data keuangan elektronik antar peserta yang perhitungannya diselesaikan pada waktu tertentu.
c. Inkasso, yaitu pengiriman dokumen berharga untuk ditagihkan kepada pihak tertagi, yaitu pihak yang menerbitkan dokumen berharga tersebut diluar wilayah kliring bank yang menagih.

2. Besarnya biaya fee yang dikenakan kepada nasabah pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat sesuai ketentuan atau kebijakan pihak bank serta tergantung terhadap transaksi yang dilakukan nasabah.
3. Dasar pertimbangan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dalam menetapkan besarnya biaya jasa adalah:
   a. Untuk menutupi beban biaya oprasional yang ditanggung oleh bank.
   b. Perbedaan transaksi yang digunakan oleh nasabah serta besarnya nominal dalam transaksi tersebut.
   c. Keputusan dewan direksi.
   d. Pertimbanagan-pertimbangan lainnya yang mendukung pendapatan PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat.

SARAN

Didalam laporan keuangan khususnya laporan Rugi/laba PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat dilihat dari pendapatan secara umum meningkat, akan tetapi pendapatan yang berasal dari fee wakalah menurun. Penulis menyimpulkan hal ini disebabkan karena kurangnya promosi pihak bank terhadap fasilitas wakalah. Saran saya, alangkah baiknya PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat lebih meningkatkan promosi dari berbagai produk jasa yang ditawarkan oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat baik secara langsung maupun melalui media.

Daftar Pustaka

Antonio, syafi'I, Muhammad. 2001, *Bank Syriah*. Jakarta: Gema insane.

Ascarya. 2015, *Akad-akad produk bank syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo persada.

Departemen Agama RI AL-Qur'an Dan terjemahnya, Surat Al Kahfi ayat 19.

Firdaus, Muhammad dkk.2005 *Cara-cara mudah memahami akad-akad syariah.* Jakarta: Renaisan.

Hadits Riwayat Muslim. No,4867 kitab az-Zikr.

Maya, sarilili, 23 Maret 2018. Wawancara pribadi.

Ifham, ahmad. 2015. *Ini lo bank syariah*. Jakarta PT. Gramedia pustaka utama.

Mardani.2012, *Fiqih ekonomi syariah*. jakarta: prenadamedia graoup.

Nurhayati, indah.2013. *Konsep akad wakalah dan aplikasinya dalam perbankan Syariah.* Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, vol 3 No2. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Sobirin. 2012. *Konsep akad wakalah dan aplikasinya dalam perbankan Syariah.* Jurnal Ekonomi Islam Al infaq, vol 3. Program studi Ekonomi Islam FAU-UIKA Bogor.

Sugiono. 2016*"Metodologi penelitian"*. Bandung: Alfabeta.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah

Umam, khotibul. 2015, *Perbankan syariah, jakarta*:PT. Raja Grafindo persada.

Warkup, sumitso.2002, *Asas-asas perbankan Islam dan lembaga terkait,* jakarta: raja grafindo persada.

Http://www.Bri Syariah.co.id.

LAMPIRAN

Table Skripsi terdahulu dan dari Bank yang berbeda untuk mengetauhi persamaan dan perbedaan dengan Bank BRI Syariah yang saya teliti.

Tentang **Peneliti**	**Penelitian**	**Hasil Penelitian**

- Nama: Sobirin - Judul: konsep akad wakalah dan aplikasinya dalam perbankan syariah. (studi kasus Bank BNI Syariah cabang bogor). - Tgl:2 September 2012.	Secara keseluruhan tujuan dari setiap transaksi yang dilakukan Bank Syariah agar memperoleh laba atau keuntungan. Namun bagaimana ketika bank menerapkan akad wakalah dalam salah satu transaksi yang mana dalam akad ini pihak bank hanya bersifat menolong, namun disisi lain bank juga harus menanggung biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai akibat dari adanya transaksi tersebut dan apakah boleh bank mengenakan biaya sebagai ganti rugi atas biaya yang dikeluarkan tersebut.	Dalam praktek perbankan, wakalah lazim diaplikasikan untuk produk transfer uang. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai muwakil, yakni pihak yang mewakilkan pekerjaan transfer uang kepada pihak yang disetujui, sedangkan bank bertindak sebagai pihak wakil dari nasabah. Taukil berupa transfer uang, untuk transaksi transfer uang tersebut biasanya nasabah akan membayarkan uang sebagai *fee*.
- Nama: Indah nurhayati. - Judul: Penerapan aplikasi akad wakalah pada produk jasa Bank Syariah. - Tahun:	Wakalah dan aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya dan akad wakalah memiliki berbagai bentuk dalam pelayanan jasa perbankan yang dapat berbentuk sebagai berikut.	1. Transfer Jasa yang diberikan bank untuk mewakili nasabah dalam pemindahan dana dari satu rekening ke rekening lainnya. 2. Collection (Inkso) Inkaso merupakan jasa Bank untuk melakukan amanat dari pihak ketiga berupa penagihan sejumlah uang kepada sesorang atau badan tertentu di kota lain yang telah ditunjuk oleh pemberi amanat.

2013		3. Penitipan Yaitu akad pendelagasian pembelian barang, terjadi apabila seseorang menunjuk orang lain sebagai pengganti dirinya untuk membeli sejumlah barang dengan menyerahkan uang dengan harga barang yang akan dibeli dalam kontrak wadiah. 4. Letter *of Credit* (L/C) Letter *of Credit* (L/C) adalah surat pernyataan akan membayar kepada yang diterbitkan oleh Bank untuk kepentingan Importir/Eksportir dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai dengan prinsip syariah L/C dalam pelaksanaanya dapat menggunakan akad-akad: wakalah bil ujrah, Qardh, Murabahah, Salam/Istishna, Mudharabah, Musyarakah, Hawalah, dan ijarah. Bagi L/C yang menggunakan akad wakalah, tugas, wewenang dan tanggung jawab bank harus jelas sesuai kehendak nasabah bank.

- Nama: Meida Indriyanti
- Judul: Aplikasi fee wakalah pada (Bank BRISyariah)

  Tahun:2018.

Produk jasa apa yang dilaksanakan dengan menggunakan prinsip wakalah di Bank BRI Syariah.

2. Transfer (kirim uang)

Kirim uang adalah permohonan untuk menyampaikan sejumlah dana kepada bukan nasabah unit kantor lainnya pada PT. Bank BRI Syariah KCP Stabat, proses transfer (kirim uang) dapat dilakukan dengan cara:

a. Transaksi antar kantor .
b. Setoran tunai ke rekening nasabah.
c. Penarikan tunai antar kantor melalui unit kantor.
d. Pemindahan kredit antar kantor.
e. Pemindahan debit antar kantor.

3. Melalui lalu lintas giral (LLG)

Proses transfer dengan lalu lintas giral adalah yang memanfaatkan fasilitas kliring di Bank Indonesia, yakni dengan menerbitkan nota kredit kepada bank yang dituju. Nota kredit tersebut kemudian akan dikirim ke Bank Indonesia sebagai penyelenggara kliring.

Persamaan

Persamaan dari ketiga penelitian diatas yang saya dapatkan ialah bahwa produk jasa yang selalu menggunakan prinsip wakalah yaitu Transfer, Kliring, Inkaso, Setor tunai dll. Dan prinsip wakalah ini lazim digunakan untuk pengaplikasian dalam produk Transfer Uang.

Perbedaan

Dari tiga judul yang saya teliti perbedaannya terletak pada masing-masing bank yang menggunakan prinsip wakalah dalam produk jasa. Karena, dari setiap Bank Syariah yang ada di Indonesia pengaplikasian wakalah untuk produk jasa berbeda-beda dari setiap Banknya.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Meida Indriyanti, lahir di Kuala pada tanggal 19 mei 1996. Orang tua penulis bernama Parlin (ayahanda) dan Listumiati (ibunda). Penulis adalah anak ke-2 dari dua bersaudarah.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat sekolah dasar (SD) di SD Negeri 057756, tamat pada tahun 2009. Tingkat sekolah menengah lanjut pertama (SLTP) di Madrasah Tsanawiyah Swasta PPM Babussakam Teluk bakung dan tamat tahun 2012. Adapun tingkat sekolah lanjut atas (SLTA) di Madrasah Aliyah Swasta PPM Babussalam Teluk bakung dan tamat pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2015 sampai dengan sekarang.

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai aktivitas kemahasiswaan/antara lain IQEB.