PROSEDUR PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI PT. BANK NAGARI SYARIAH CABANG TAPUS

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Pada Program Study DIII Perbankan Syariah



Oleh :

AYANG DESARI
NIM: 3113.004

DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
1437 H / 2016 M

Abstrak

Ayang Desari 3113.004 Judul Tugas akhir Prosedur Pembiayaan Murabahah pada PT Bank Nagari syariah KCP Tapus. Jurusan DIII Perbakan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Institut Agama Islam Negri Bukittinggi tahun 2016.

Pembiayaan adalah suatu bentuk akad kerjasama atau pemberian dana kepada nasabah untuk menjalankan usahanya dengan maksud usaha yang halal dan berguna bagi kesejahteraan umat dan dengan memberikan bagi hasil sesuai yang disepakati.

Permasalahan yang di bahas tentang prosedur murabahah pada PT. Bank Nagari syariah KCP Tapus. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang tahapan prosedur pembiayaan murabahah dan untuk mengetahui apakah prosedur pembiayaan yang ada di PT Bank Nagari Syariah sesuai dengan SOP (*standart operational procedure*) metode ini menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah observasi (pengamatan),dokumentasi,dan interview (wawancara).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam prosedur pembiayaan murabahah yang diterapkan di PT Bank Nagari Syariah KCP tapus sebagian besar sudah berjalan dengan baik tetapi ada beberapa kesulitan yang ditemukan oleh pihak bank seperti nasabah belum memiliki pembukuan yang rapi sehingga analisa keuangan nya masih bersifat manual dan wawancara dan kadang-kadang nasabah sulit melengkapi syarat yang diberikan bank.contohnya NPWP,slip. Dan untuk itu diperlukan prosedur pembiayaan murabahah agar pihak bank tidak menemukan nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING i

ABSTRAK ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI vi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Identifikasi Masalah 3

C. Rumusan Dan Batasan Masalah 4

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian 5

E. Penjelasan Judul 6

F. Metode Penelitian 7

G. Sistematika Penulisan 8

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan 10

1. Pengertian pembiayaan 10
2. Unsur-unsur pembiayaan 10
3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan 12
4. Tujuan Pembiayaan 16
5. Fungsi Pembiayaan 16
6. Jenis-Jenis Pembiayaan 20
7. Pembiayaan Murabahah 26

BAB III : PENELITIAN

A. Monografi Perusahaan 31

1. Profil Bank Nagari Syariah 31

2. Visi dan Misi Bank Nagari 34

3. Jenis Pekerjaan 35

4. Kepemilikan dan Modal Bank Nagari 37

5. Tujuan Pendirian Bank Nagari 37

6. Ruang Lingkup Kegiatan dan Wilayah Kerja Bank Nagari 37

B. Struktur Organisasi Bank Nagari Pusat 39

C. Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Tapus 40

D. Produk-Produk Bank Nagari 43

a. Produk Dana 43

b. Bank Garansi 44

c. Jasa Bank Lainnya 45

d. Bank Nagari Syariah 46

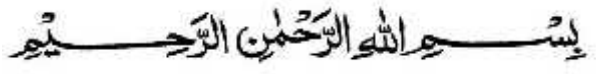
e. Produk Kredit 47

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan 50

B. Saran 50

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis sampaikan kehadirat Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **"PROSEDUR PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BANK NAGARI SYARIAH KCP TAPUS".**

Shalawat dan salam penulis mohonkan kepada Allah SWT kiranya dilimpahkan pada arwah Nabi Muhammad SAW, yang telah menyampaikan risalah kebenaran dan juga beliau merupakan pelita penerangan jalan di celah-celah kegelapan kehidupan manusia.

Tugas Akhir tidak akan dapat penulis selesaikan tanpa bantuan dan bimbingan yang penuh dengan keikhlasan dari beberapa pihak, maka dalam penulisan kata pengantar ini mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga. Pertama sekali kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda **Alm. NEDI I.D** dan Ibunda **YUARNI,** beserta keluarga tercinta yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, do'a, motivasi dan segala pengorbanan yang diberikan kepada penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini dan meraih cita-cita,serta terima kasih kepada kakanda **Lezi Okriani** dan adinda **Delta Aqhila Fitrah** yang telah selalu memberikan dorongan dukungan kepada penulis,dan terima kasih kepada sosok ibu sebagai orang tua kakak mama **Desmawati. Spd** yang telah bersusah payah membrikan penulis ilmu dari SMA sampai Amd semenjak Alm.papa tiada.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada :

1. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum**
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi Bapak **H. Harfandi,SE,M.Si**
3. Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah, Bapak **Dr. Miswardi, SH, M.Hum**
4. Pembimbing penulis, Bapak **Raymon Dantes, Lc, M.Ag** yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, saran, serta bantuan yang diberikan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
5. Pembimbing Akademik, Bapak **DR.IIZ IZMUDDIN,MA** yang telah memberikan dorongan dan saran-saran kepada penulis untuk menyelesaikan Studi di IAIN Bukittinggi.
6. Bapak/Ibu dosen IAIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan di perguruan tinggi ini, dan Pimpinan serta karyawan/ti perpustakaan IAIN Bukittinggi yang telah menyediakan waktu kepada penulis untuk mengadakan studi kepustakaan.
7. Bapak direktur serta karyawan **PT. BANK NAGARI SYARIAH KCP Tapus** yang telah mengizinkan penulis untuk magang dan yang telah berpartisipasi dalam memberikan informasi, penjelasan, dan kemudahan yang diberikan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Teman serta Sahabat seperjuangan yang telah memberikan motivasi, dukungan, dan semangatnya dalam proses perkuliahan serta untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha membutuhkan kerja keras dan modal yang sangat besar, sehingga masyarakat maupun pengusaha-pengusaha berusaha mendapatkan pembiayaan ataupun pinjaman melalui bank, baik bank konvensional maupun bank syariah.

Kegiatan usaha dengan dinamika nya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lainnya yang mempunyai kemapuan. Karena itu pulalah pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usaha nya. Bantuan pembiayaan yang di terima pengusaha dari bank inilah yang kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktifitasnya.

Salah satu sumber pendapatan bank, baik bank konvensional ataupun bank syariah adalah penyaluran kredit atau pembiayaan, dimana keuntungan tersebut berupa selisih antara bunga, bagi hasil, ataupun margin dari sumber-sumber tertentu. Kegiatan utama lembaga perbankan, baik konvensional ataupun bank syariah adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana dalam bentuk kredit atau pembiayaan kepada masyarakat yang memerlukan dana, baik untuk investasi, modal kerja atau konsumsi. Kredit atau pembiayaan yang diberikan atau yang di cairkan oleh bank memperoleh jasa dari debitur sebagai keuntungan atau profit bank.

Pihak yang menerima pembiayaan diharapkan memperoleh nilai tambah serta dapat mengembangkan usaha agar lebih maju, yang paling di perhatikan oleh masyarakat ketika mau mengambil kredit atau pembiayaan adalah berupa bunga yang tinggi atau bagi hasil yang seimbang atau juga margin yang terlalu tinggi.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.Dalam praktek bank terdapat dua jenis pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah. Sedangkan jenis pembiayaan lainnya adalah berkemas dalam pembiayaan murabahah, ba'i as-salam, dan ba'I istishna.

Pada PT Bank Nagari Syariah resiko terjadi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan dengan system pengembalian secara akan dibebankan kepada pihak marketing baik pada bagian *Account Officer* maupun bagian *funding*. Apabila terjadi kemacetan pada pembiayaan bagian *marketing* khususnya *funding* bertanggung jawab sepenuhnya dalam menyelesaikan permasalahan tersebut.Pihak PT Bank Nagari Syariah akan memotong gaji karyawan *funding* yang melakukan aktivitas pembiayaan mingguan apabila ada nasabah mereka yang bermasalah dalam proses pembayaran angsuran pembiayaan.

Pada pembiayaan murabahah dengan sisitem pengembalian secara mingguan ini, jaminan yang ditetapkan pihak bank di perkuat yaitu hanya kepercayaan dan kejujuran dari nasabah, contoh nya seperti foto alat-alat

elektronik atau foto perabot rumah tangga, selain itu juga ada blokir tabungan bagi nasabah yang ada memiliki tabungan pada PT Bank Nagari Syariah jumlah plafond pembiayaan yang diberikan harus sesuaikan dengan agunan alat-alat yang dijadikan jaminan. Dengan jaminan yang tidak diperkuat tersebut, kemungkinan munculnya resiko pembiayaan sangat besar.Oleh karena itu bagian marketing khususnya pada bagian funding harus sangat selektif dalam memilih nasabah.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, terlihat bahwa jumlah nasabah pembiayaan murabahah dengan system pembiayaan murabahah belum begitu banyak.terbukti dari jumlah nasabah pada pembiayaan ini mencapai jumlah lima puluhan.

Berdasarkan uraian di atas,maka dapat disimpulkan penulis tertarik untuk membahas tentang**" prosedur pembiayaan murabahah pada PT Bank Nagari Syariah cabang Tapus."**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan Latar Belakang di atas dapat di identifikasi masalah sebagai berikut :

1. PT Bank Nagari syariah Cabang Tapus menyalurkan dana dalam bentuk prosedur pembiayaan *murabahah* .
2. Pada Pembiayaan murabahah jaminan yang ditetapkan pihak bank tidak di perkuat yaitu hanya kepercayaan dan kejujuran dari nasabah.

C. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas,maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Nagari Syariah KCP Tapus?
2. Apakah prosedur pembiayaan murabahah yang ada pada PT.Bank Nagari Syariah,KCP Tapus sudah sesuai dengan SOP (*Standar Operational Procedure)* yang berlaku.

2. Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang di atas,maka penelitian ini dibatasi pada:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh PT. BankNagari Syariah KCP Tapus.
2. Bagaimana kebijakan dalam pembiayaan murabahah.

Objek penelitian penulis hanya pada PT Bank Nagari Syariah, KCP Tapus

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

a. Untuk dapat mengetahui prosedur pembiayaan murabahah yang ada pada PT. Bank Nagari Syariah, KCP Tapus

b. Untuk mengetahui Apakah prosedur pembiayaan murabahah yang ada pada PT. Bank Nagari Syariah, KCP Tapus sudah sesuai dengan SOP *(Standart Operational Procedure)* yang berlaku.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Untuk melihat implementasi teori yang di dapat di bangku perkuliahan dengan kenyataan langsung yang terjadi di lapangan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi masukan atau saran demi kelancaran perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

c. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat menambah wawasan, bahan informasi dan bahan referensi bagi masyarakat luas serta dapat menjadi acuan bagi Penulis lain yang mengambil objek permasalahan yang sama.

E. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami judul maka perlu dijelaskan judul yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut :

F.kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang prosedur pembiayaan *murabahah* pada PT.Bank Nagari Syariah Kcp Tapus diantaranya:

Ilfi Hidayati (2009) dengan judul **prosedur pembiayaan murabahah pada PT.BMT kube sejahtera unit Gadut**. Penelitian ini membahas tentang apa saja tahap-tahap yang dilalui oleh nasabah dalam pengajuan permohonan pembiayaan pada PT Bank Nagari syariah. Hasilnya dari penelitian ini adalah mengungkapkan bahwa prosedur pembiayaan *murabahah* melalui pendekatan Bank Nagari Syariah yaitu adanya pendamping yang menyusun rencana usaha anggota,study kelayakan dan calon nasabah harus mengisi formulir pembiayaan.

Rino Putra (2011) dengan judul **prosedur penyaluran pembiayaan murabahah pada PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.** penelitian ini lebih menekan pada proses yang harus dijalani seseorang dalam melakukan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh PT.BPRS Haji Miskin pandai sikek. Hasil dari penelitian ini mengemukakan bahwa prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah pada PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek telah berjalan dengan baik sesuai dengan konsep figih dimana dalam memberikan pembiayaan tidak menerima imbalan dalam bentuk apapun.

F. Metode Penelitian

a. Metode Pengumpulan Data

Adalah tata cara atau teknik pencarian data baik dari sumber penelitian maupun dari sumber lainnya. Metode pengumpulan yang dilakukan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah :

1. Penelitian ke lapangan (Field Research)

Penelitian ke lapangan adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data primer. Data Primer, yaitu sumber data yang langsung memberikan data pengumpul data, misal nya interview (wawancara), kuisioner(angket), observasi (pengamatan) dan gabungan ke tiga nya (sugiyono, 1999).

Pada penelitian lapangan inipenulis melakukan tinjauan langsung dengan cara wawancara kepada karyawan yang bersangkutan untuk mendapatkan data-data yang jelas tentang prosedur yang sedang di operasikan dan evaluasi nya terhadap prinsip-prinsip atau SOP *(Standart Operational Procedure)* pinjaman murabahah pada PT. Bank Nagari Syariah Kcp Tapus.

2. Penelitian Kepustakaan *(Library Research)*

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data sekunder. Data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain, dokumen, buku atau majalah (Sugiyono, 1999).

Penelitian kepustakaan ini Penulis lakukan untuk mendapatkan data sekunder yang digunakan sebagai bahan analisa untuk menunjang data primer.Penelitian ini dilakukan melalui mempelajari buku-buku dan melakukan pengumpulan bahan-bahan dan teori-teori dari bahan lainnya yang berhubungan dengan pembahasan ini.

b. Metode Analisa Data

Dalam Penelitian ini Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu metode yang menggambarkan karakteristik sebuah populasi atau fenomena yang sedang terjadi berdasarkan kepada ilmu pengetahuan tanpa menggunakan angka-angka (sugiyono,1999).

G. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mudah dan terarah dalam pembahasan masalah maka Penulis memberikan sistematika penulisan yang terdiri dari 4 Bab yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Membahas tentang latar belakang, identifikasi masalah,perumusan masalah dan batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan judul,kajian terdahulu,metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Memuat tentang pembiayaan pengertian pembiayaan, unsure-unsure pembiayaan, prinsip-prinsip pembiayaan, tujuan pembiayaan, fungsi pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan dan pembiayaan perbankan syariah, pembiayaan murabahah, landasan syariah, rukun dan syarat, sighat (ijab Kabul) aplikasi pembiayaan murabahah.

BAB III : HASIL PENELITIAN

Bab ini memuat tentang pengenalan PT.Bank Nagari Syariah Kcp Tapus,struktur organisasi,produk-produk,visi-misi pada PT Bank Nagari Syarih Kcp Tapus

BAB IV : PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dan Saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I Believe, I Trust*, yaitu 'Saya Percaya' atau 'Saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang kepercayaan *(Trust)*yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal.* Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak[1].Kegiatan pembiayaan *(financing)* merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*[2].

2. Unsur-unsur pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan dernikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan.Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

---

[1]Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking.*(Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 698.
[2]Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah,* (Jakarta: Alvabet, 2002), h. 218.

Berdasarkan hal tersebut di atas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:[3]

1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan *(shahibul maal)* dan penerima pembiayaan *(mudharib).* Hubungan dengan pcmberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong menolong.
2) Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut berupa janji lisan, tertulis (akadpembiayaan) atau berupa instrumen *(credit instrument).*
4) Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal*kepada *mudharib*.
5) Adanya unsur waktu *(time element),* unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, penabung mernberikan pembiayaan sekarang untuk dikonsumsi lebih besar di masa yang

[3]Venhzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking, ...,h.* 701-711

akandatang, Produsen memerlukanpembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.

6) Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *mudharib*. Risiko di pihak *shahibul maal* adalah risiko gagal bayar*(risk of default)*, baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul maal* yang dari semula dimaksudkan oleh *shohibul maal* untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.

3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dalam prinsip pembiayaan, ada tiga skim dalam melakukan akad pada bank syariah, yaitu:[4]

1) Bagi Hasil atau *Syirkah(Profit Sharing)*

Fasilitas pembiayaan yang disediakan disini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, bank syariah dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antara bank dengan pengusaha *(costumer).*

[4]Veichrizal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banicing*, ...,h.754.

a) *Al- Mudharabah(Trust Financing, Trust Invesment)*

Al-Mudharabah adalah sistem kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama *(shahibul maal)* menyediakan seluruh (100%) kebutuhan modal (sebagai menyuntik sejumlah dana sesuai kebutuhan pembiayaan suatu proyek), sedangkan *customer* sebagai pengelola *(mudharib)* mengajukan permohonan pembiayaan dan untuk ini *costumer* sebagai pengelola *(mudharib)* menyediakan keahliannya.

b) *Musyarakah (Partnership, Project financing Participation)* Karakteristik dari transaksi ini dilandaskan karena adanya keinginan dari para pihak (dua pihak atau lebih) melakukan kerja sama untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak menyertakan dan menyetorkan modalnya (baik *intanjibleasset* maupun *tanjible asset*) dengan pembagian keuntungan di kemudian hari sesuai kesepakatan.

2) Jual Beli atau *Ba'i(Sales and Purchare)*

Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda.Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan menjadi bagian atas harga barang yangdiperjualbelikan. Bentuk pembiayaan ini adalah:

a) *Ba'i Al-Murabahah* atau beli angsur

Merupakan transaksi jual beli dimana bank menyebukan jumlah keuntungan tertentu. Disini bank bertindak sebagai penjual,

dan di lain pihak customer sebagai pembeli, sehingga harga beli dan suplier atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungàn bank sebelum dijual kepada *customer*.

b) *Al-Ba'i Salam*

Dalam jual beli jenis ini, barang yang ingin dibeli biasanya belum ada (misalnya masih harus diproduksi atau dipesan).

c) Ba 'i Al-Istishna

Ba 'i Al-Istishna ini jenis transaksi yang merupakan kontrak penjualan antara pembeli dengan produsenatau supplier.Dalam kontrak ini produsen menerirna pesanan dari pembeli. Produsen berusaha melalui orang lain membuat atau membelibarang menurut spesifikasi yang telah disepakati (sejak awal) dan menjualnya kembali kepada pembeli akhir. Selanjutnya kedua belah pihak sepakat atas harga serta sistem pembayaran (pembayaran di muka, serta mencicil atau ditangguhkan sarnpai waktu tententu pada waktu yang akan datang).

3) Sewa-Menyewa (Ijarah dan IMBT)

Selain akad jual beli, ada pula akad sewa menyewa, yaitu:*Ijarah, Ijarah Muntahia Bittamlik* (IMBT), dan ju 'alah. Ijarah adalah akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang atau jasa atas tenaga kerja. Sedangkan*Ju'alah* adalah akad *Ijarah* yang pembayarannya didasarkan atas kinerja objek yang disewa. Pada *Ijarah*, tidak terjadi perpindahan kepemilikan objek *Ijarah*, objek

Ijarah tetap menjadi milik yang menyewakan. Namun, dalam perkembangannya untuk *Ijarah*, peminjam dimungkinkan untuk memiliki objek *Ijarah* di akhir periode peminjaman.Dengan demikian, *Ijarah* membuka peluang kemungkinan perpindahan kepemilikan atas objek *Ijarah*iniyang disebut sebagai*Ijarah muntahia bittamlik* (IMBT).

4. Tujuan Pembiayaan

Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:[5]

1) *Profitability*.yaitutujuan untuk memperoleh hasil dan pernbiayaan berupa keuntungan yang diraih dan bagi hasil yang diperoleh dan usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.
2) *Safety*, keamanan dan prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

[5]Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, …, h. 711.

5. Fungsi Pembiayaan

Secara garis besar fungsi pembiayaan didalam perekonomian perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:[6]

1.) Pembiayaan dapat Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari Modal/Uang.

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalambentuk giro, tabungan dan deposito.Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produktivitas produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemamfaatan bagi pengusaha maupun kemamfaatan bagi masyarakat.

2.) Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) Suatu Barang

a) Produsen dengan bantuan pernbiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility*dari bahan tersebut meningkat

[6]Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, …, h. 712 – 714.

b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempatyang lebih bemanfaat.

3.) Pembiayaan meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

4.) Pembiayaan Menimbulkan Kegairahan Berusaha Masyarakat

Kegiatan usaha dengan dinamikanyaakan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah yang kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya

5.) Pembiayaan sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Dalarn ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

a) Pengendalian inflasi
b) Peningkatan ekspor
c) Rehabilitasi Prasarana
d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi guna untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

6.) Pembiayaan sebagai Jembatan Untuk Meningkatkan PendapatanNasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.Peningkatan usaha berarti meningkatkan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akanterus bertambah.

Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akanbertambah, penghasilan devisa akan bertambah dan penggunaandevisa untuk urusan konsumsi berkurang,

sehingga langsung atau tidak, rnelalui pembiayaan pendapatan nasional akan bertambah.

6. Jenis-Jenis Pembiayaan

Secara garis besar pembiayaan dapat dibagi menjadi duajenis, yaitu;[7]

a) Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pernbiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

b) Pcmbiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sector produktif seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk memberdayakan sektor riil.

Secara utnum jenis-jenis pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga, yaitu[8]:

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pernbiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasidari pembiayaan likkuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).

[7]Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta,2012), h. 43.
[8]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*..., h. 161-168.

Bank syariah dapat membantu memenuhiseluruh kebutuhanmodal kerja bukan denganmeminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership*dengan nasabah, dimana bankbertindak sebagai penyandang dana*(shahibul maal)* sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*).

2) Pembiayaan likuiditas (*cash financing*)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara cashinflow dan cash outflow pada perusahaan nasabah.

Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacarn ini dalam bentuk qardh timbal balik atau yang disebut dengan*compensating balance*.Melalui fasilitas ini, nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami *mismatched,* nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai maksimum jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.

3) Pembiayaan piutang (*receivable finacing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah rnaupun

jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya.

4) Pembiayaan persediaan (*inventory financing*)

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (Al-bai') dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah.Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

5) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

6) Pembiayaan Perbankan Syariah

Dalam penyaluran dana yang berhasil dihimpun dari nasabah atau masyarakat,bank syariah menawarkan beberapa produk perbankan sebagai berikut:

i. Pembiayaan *Mudharabah*

Transaksi antara pihak pemilik modal dengan pengelola untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. *Mudharabah* ini salah satu bentuk umum sari usaha bagi hasil. Dalam kerja

samaini para pihak secara bersama-sama memadukan sumber daya baik yang berwujud/ tidak berwujud untuk menjadi modal proyekkerja Sama.[9]

Rukun dan syarat *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- Objek *mudharabah* (modal dan kerja)
- Persetujuan kedua belah pihak (ijab qabul)
- Nisbah keuntungan.[10]

ii. Pembiayaan*Musyarakah*

Musyarakah adalah kerja sama antara kedua belab pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.[11] Pembiayaan *musyarakah* adalah pembiayaan kerja sama dan modal usaha yang pihak bank dapat dilibatkan dalam proses manajemennya.

iii. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin)

---

[9]Veithrizal Rivai, dkk, *Bank Islam and Financing Instution Management*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007). h. 790.
[10]Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonomi, 2003), h. 70
[11]Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonomi, 2003), h. 74

yang disepakati oleh penjual dan pembeli.[12]*Murabahah* dalam teknis perbankan adalah akad jual beli antara bank selalu menyediakan dana dan nasabah sebagai pembeli barang.

iv. Pembiayaan *Salam* (pesanan)

Transaksi jual beli barang pesanan antara pembeli dengan penjual (dimana barangnya belurn ada, sehingga barang yang menjadi objek transaksi tersebut diserahkan secara tangguh dalam hal ini bank menjadi pembeli dan nasabah menjadi penjual.[13]Aplikasi dalam bentuk pembiayaan*salam*ini adalah untuk jangka pendek, untuk produksi agro bisnis atau industri lainnya

v. Pembiayaan *Istishna*

Transaksi jual beli barang antara pemesan dengan penerima pesanan (alurtransaksi *istishna* serupa dengan *salam*, hanya saja dalam *istishna* bank dapat membayar harga pembelian dalam beberapa kali termin pembayaran).[14]Biasanya jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur.

Pelaksanaan pembiayaan *istishna* dapat dilakukan dengan dua cara, yakni pihak produsen ditentukan oleh bank atau pihak produsen ditentukan oleh nasabah. Pelaksanadarisalah satu dari dua cara tersebut harus ditentukan di muka dalam akad berdasarkan kcdua belah pihak.

---

[12]Adiwarman A. Karim, *Bank Islam,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 113
[13]Veithrizal Rivai, dkk, *Bank Islam and Financing Instution Management*….. h. 270.
[14]Veithrizal Rivai, dkk, *Bank Islam and Financing Instution Management*….. h. 789.

vi. Pembiayaan sewa beli (*Ijarah Muntahiya Bitamlik*)

Ijarah Muntahiya Bitamlik(IMBT) merupakan rangkaian dua buah akad, yakni akad *Al-Bai'* dan *Ijarah Muntahiya Bitamlik*(IMBT). *Al-Bai'* merupakan akad jual beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa menyewa (*Ijarah*) dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa.[15]

vii. Hiwalah

Hiwalah adalah transaksi pengalihan piutang nasabah (*muhil*) kepada bank dari nasbah lain (*muhal*).*Muhil* meminta *muhal* untuk membayarkan terlebih dahulu piutang yang timbul dari jual beli.[16]*Hiwalah* merupakan produk perbankan syariah yang disediakan untuk membantu supplier dan mendapatkan modal tunai agar melanjutkan produksinya.Dalam hal ini bank mendapatkan imbalan atas jasa pemindahan piutang.

viii. *Rahn*

Rahn adalah transaksj penyerahan barang/jasa dari nasabah kepada bank sebagai jaminan sebágian atau seluruh utang.[17]Berkenaan dengan hal lersebut, makaproduk *rahn* hanya dipergunakan bagi keperluan sosial seperti pendidikan dan kesehatan.

---

[15]Adiwarman A Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 149.
[16]Veithrizal Rivai, dkk, *Bank Islam and Financing Instution Management*….. h. 789.
[17]Veithrizal Rivai, dkk, *Bank Islam and Financing Instution Management*….. h. 790.

7. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalab akadjual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakatioleh penjual dan pembeli.[18]Dalam*murabahah*penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian iamensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.[19]

b. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an QS. Al-Baqarah: 275

ٱلرِّبَوٰاْ وَحَرَّمَ ٱلۡبَيۡعَ ٱللَّهُ وَأَحَلَّ

"… Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba…"(Al-Baqarah:275)

2) Al-Hadits

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّي اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلاَ ثٌ فِيْهِنَّ اَلْبَرَكَةُ: اَلْبَيْعُ إِلَىَ أَجَلٍ, وَالْمُقَرَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

"Dari Suhaib Ar-Rumi r.a. Bahwa Rasulullah SAW bersabda, tiga hal yang didalannya terdapat keberkahan. Jual beli secara tangguh,muqaradhah (mudharabah), dan mencampurkan

[18]Adiwarman A. Karim, *Bank Islam,* …, h. 113
[19]Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi,* (Yogyakarta: Ekonomi, 2003), h. 180

gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual."(HR Ibnu Majah).

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Mengenai rukun dan syarat *Murabahah* pada dasamya sama dengan jual beli biasanya, syarat tersebut adalah sebagai berkut:

1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3) Kontrak harus bebas dari riba.
4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacad atas barang sesudah pembelian.
5) Penjual harus menyampaika semua hal yang berkaitan denganpembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.[20]
6) Ijab qabul (siqhat).[21]

d. Siqha (ijab dan Qabul)

Akad murabahah memuat segala hal yang terkait dengan posisi serta hak dan kewajiban bank sebagal penjual dan nasabah sebagai pembeli. Akad ini bersifat mengikat bagi kedua belah pihak dan mencantumkan berbagai hal, antara lain sebagai berikut;

1) Nama notaris serta informasi tentang waktu dan tempat penandatanganan.

[20]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*..., h. 102.
[21]Slamet Wiyono, *Cara Mudah Untuk Memahami Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), h. 41.

2) Identitas pihak pertama, dalam hal ini pihak yang mewakili bank syariah(biasanya kepala cabang)
3) Identitas pihak kedua, dalam hal ini nasabah yang akan membeli barang dcngan didampingi oleh suami/istri yang bersangkutan sebagai ahli waris.
4) Bentuk akad beserta penjelasan akad.
5) Kesepakatan yang disepakati, meliputi kesepakatan tentang fasilitas pembiayaandan penggunaannya. Pembayaran dan jangka waktu fasilitas pembayaran, pengutamaan pembayaran, biaya dan pengeluaran, jaminan, syarat-syarat penarikan fasilitas pembiayaan.[22]

e. Aplikasi pembiayaan murabahah

Bank Islam mengoperasikan produknya dalam pembiayaan mikro, produk tersebut adalah *A1-Murabahah* (jual beli).*Murabahah* umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui letter of credit (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.Kalangan perbankan syariah Indonesia banyak menggunakan *Al-Murabahah*secara berkelanjutan sepèrti untuk modal kerja, padahal sebenarnya,*Murabahah* adalah kontrak

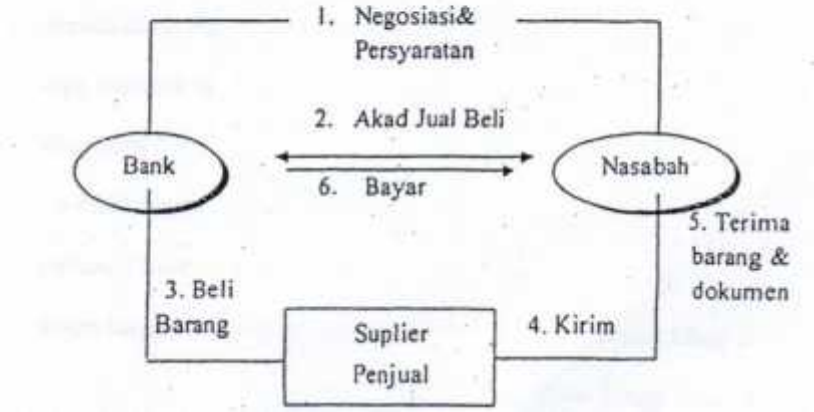
[22]Rizal Yaya, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori ke Praktek*,(Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 184

jangka pendek dengan sekali akad. *Murabahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja.[23]

Secara umum*murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut:

Gambar 1.1

Skema Pembiayaan *Murabahah*



Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teoni ke Praktik*

Keterangan gambar:

1) Dimulai dengan pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu nasabah menegosiasi harga barang, margin, jangka waktupembayaran, serta angsuran perbulan.
2) Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang *murabahah*. bila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kédua belah, maka buatlah akad

[23]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*..., h. 106.

murabahah. Isi akad *murabahah* setidaknya mencakup beberapa hal agar rukun *murabahah* dipenuhi dalarn transaksi jual beliyang dilakukan.

3) Setelah akad disepakati dengan pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada supplier penjual.
4) Barang yang diinginkan pembeli selanjutnya dikirim pemasok kepada nasabah pembeli.
5) Setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank.Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selaina jangka waktu yang disepakati.[24]

Pcmbayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai ataucicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaandalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda.

Rumus perhitungan dalam *Murabahah*

Harga jual = Modal + Margin
Untuk mendapatkan margin dengan rumus:
Margin = Modal x cicilan x Tahun
Sedangkan untuk mencari cicilan dengan rumus:
Cicilan = Harga jual/Bulan.

[24]Rizal Yaya, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori ke Praktek*, …, h. 184

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. MONOGRAFI PERUSAHAAN

7. Profil Bank Nagari Syariah

Diawali dengan sebuah sinergi antara pemerintah daerah, tokoh masyarakat dan pengusaha Sumatera Barat, didirikanlah sebuah bank pada tanggal 12 maret 1962 dengan akta notaris Hasan Qalby No. 9 dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dengan modal awal Rp. 50 juta modal disetor Rp. 5.250.000,-.

Tokoh-tokoh pendiri tersebut antara lain :

a. Soelamet Dipowardoyo (Kepala Keuangan Kantor Gubernur Sumatera Barat).
b. Hadis Didong (Mewakili tokoh masyarakat dan pengusaha).

Dengan diundangkannya Undang-undang No. 13 Tahun 1962 tanggal 16 Agustus 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, maka Pemerintah Daerah Tingkat I Daerah Sumatera Barat mengeluarkan Peraturan Daerah No. 4 Tahun 1973 tanggal 8 November 1973 yang menetapkan perubahan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan Modal Dasar sebesar Rp. 400 juta.

Peraturan Daerah No. 4 tahun 1973 telah mengalami beberapa perubahan, yaitu sebagai berikut :

1. Peraturan Daerah No. 1 Tahun 1977 tentang perubahan Modal Dasar dari 400 juta menjadi Rp. 1 Milyar.
2. Peraturan Daerah No. 2 Tahun 1980 tentang perubahan Modal Dasar dari Rp. 1 Milyar menjadi Rp. 5 Milyar.
3. Peraturan Daerah No. 10 Tahun 1985 tentang perubahan Modal Dasar dari Rp. 5 Milyar menjadi Rp. 20 Milyar.
4. Peraturan Daerah No. 15 Tahun 1992 tentang perubahan Modal Dasar dari Rp. 20 Milyar menjadi Rp. 50 Milyar.
5. Peraturan Daerah No. 2 Tahun 1996 tentang perubahan Modal Dasar dari Rp. 50 Milyar menjadi Rp. 150 Milyar dan dengan perubahan penyebutan/ panggilan Bank Pembangunan Daerah dari BPD Sumatera Barat menjadi Bank Nagari.
6. Peraturan Daerah No. 3 Tahun 2006 tentang perubahan bentuk hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT).
7. Tanggal 11 Oktober 2007 berdasarkan surat Bank Indonesia No. 9/89/DPbS/Pdg, Bank Nagari telah mendapat izin sebagai Bank Devisa.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang tugas pokoknya menarik dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dengan menggunakan prinsip keuangan syariah. Bank Nagari Syariah merupakan salah satu unit usaha Bank Nagari yang melakukan kegiatan perbankan dengan menggunakan dan

mempedomani prinsip keuangan syariah dalam aktivitasnya. Saat ini Bank Nagari Syariah telah memiliki beberapa cabang salah satunya Bank Nagari Syariah Cabang Capus.

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat (Bank Nagari) Cabang Tapus didirikan pada tanggal 31 Juli 1991 dan berlokasi di Jalan Nusantara No. 152 Tapus Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman.

Cabang Tapus ini merupakan cabang ke 21 dari 27 kantor cabang yang ada. Pendirian kantor cabang ini merupakan salah satu strategi dan pengembangan usaha bank dalam menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta memberikan pelayanan jasa bank lainnya pada wilayah kerjanya. Wilayah kerja Kantor Cabang Tapus meliputi 8 (delapan) kecamatan yaitu: Kecamatan Padang Gelugur, Kecamatan Panti, Kecamatan Rao, Kecamatan Rao Selatan, Kecamatan Rao Utara, Kecamatan Mapat Tunggul, Kecamatan Mapat Tunggul Selatan dan Kecamatan Duo Koto.Sesuai dengan maksud dan tujuan Bank Nagari Cabang Tapus yang tercantum pada Perda tingkat I Sumatera Barat bahwa tugas dan ruang lingkup Bank Nagari Cabang Tapus telah ikut berperan dalam membantu dan meningkatkan taraf hidup masyarakat di daerah Kabupaten Pasaman Timur dengan melaksanakan tugas dan ruang lingkup kegiatan sbb:

1. Pemberian fasilitas kredit dalam bentuk kredit modal kerja, kredit investasi jangka menengah dan panjang, kredit

konsumtif untuk pegawai negeri, kredit kepemilikan rumah (KPR).

2. Penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, deposito.
3. Penerimaan setoran untuk calon jamaah haji yang secara *on-line* tersambung ke Direktorat Jenderal Urusan Haji RI dengan system SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu).
4. Jasa bank lainnya seperti kiriman uang/transfer, setoran rekening telepon, pajak, dan lainnya.

Tujuan dan sasaran yang hendak dicapai oleh Bank Nagari Cabang Tapus adalah untuk bertumbuh dalam kondisi sehat dan wajar yaitu tumbuh dan berkembang sesuai dengan penilaian tingkat kesehatan Bank yang sejalan dengan perkembangan perbankan Sumatera Barat pada umumnya dan Kabupaten Pasaman khususnya, serta peningkatan pelayanan bagi nasabah serta peranan yang semakin besar terhadap pembangunan daerah Sumatera Barat umumnya dan wilayah Kabupaten Pasaman khususnya. Untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut, Bank Nagari Cabang Tapus telah membuka unit kerja / pelayanan berupa satu unit kantor Kas Panti.

8. **Visi dan Misi Bank Nagari**

Seiring dengan diluncurkannya Coorporate Identity yang baru yang ditandai dengan diluncurkannya logo Bank Nagari yang baru, maka Bank Nagari menampilkan tampilan yang menunjukkan cita-cita untuk lebih

berkembang menjadi bank umum yang mempunyai ruang lingkup nasional bahkan internasional.

Visi Bank Nagari yang merupakan tujuan jangka panjang Bank seiring dengan penggambaran Cooperate Identity yang baru yaitu **"Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia"** dan untuk tercapainya visi tersebut maka ditetapkan misi yang akan dijalani yaitu :

a) Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.
b) Memenuhi dan menjaga kepentingan Stakeholders secara konsisten dan seimbang.

9. **Jenis Pekerjaan**

Selama kegiatan praktek yang dilakukan adalah kegiatanm yang menurut penulis terlibat langsung dalam operasional Bank Nagari Syariah KCP Tapus.Adapun kegiatan yang dilakukan penulis diantaranya.

a. Bagian Customer Service

Tanggung jawab utama seorang Customer Service,diantaranya yaitumemproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan,giro,dan deposito,memberikan informasikan produk dan jasa Bank kepada nasabah.Seorang Customer Service harus mampu memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada masyarakat tentang produk dan jasa perbankan syariah secara intensif secara nantinya mampu

menangani keluhan dari nasabah. Adapun tanggung jawab Customer service lainnya adalah sebagai berikut :

1. Melayani permintaan buku cek / bilyet Giro,surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
2. Menginput data *customer service dan loan facility* yang lengkap dan akurat
3. Memblokir Kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah
4. Mematikan tersedianya media promosi produk dan jasa Bank di Capem.

b. Bagian Micro Admin

Proses administrasi pembiayaan ditangani oleh Micro Admin.Setelah calon nasabah menjadi debitur,mulai dari pencairan dana sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh Micro Admin.Adapun tugas seorang Micro Admin adalah sebagai berikut:

1. Memastikan kelengkapan persyaratan penandatangan akad dan pencairan pembiayaan nasabah.
2. Menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah
3. Membuat pengajuan BI/Bank.
4. Membuat SP3 atau Surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.

5. Memelihara data profil nasabah pendanaan.
6. Melaksanakan proses pencairan dan pengikatan.

10. **Kepemilikan dan Modal Bank Nagari**

Sesuai dengan perkembangannya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah beberapa kali mengalami perubahan, pemilik/pemegang saham saat ini adalah :

1. Pemerintah Propinsi
2. Pemerintah Kabupaten
3. Pemerintah Kota
4. KSUB Karyawan Bank Nagari

11. **Tujuan Pendirian Bank Nagari**

Maksud dan Tujuan Pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah :

" Bank didirikan dengan maksud untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang, serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat ".

12. **Ruang Lingkup Kegiatan dan Wilayah Kerja Bank Nagari**

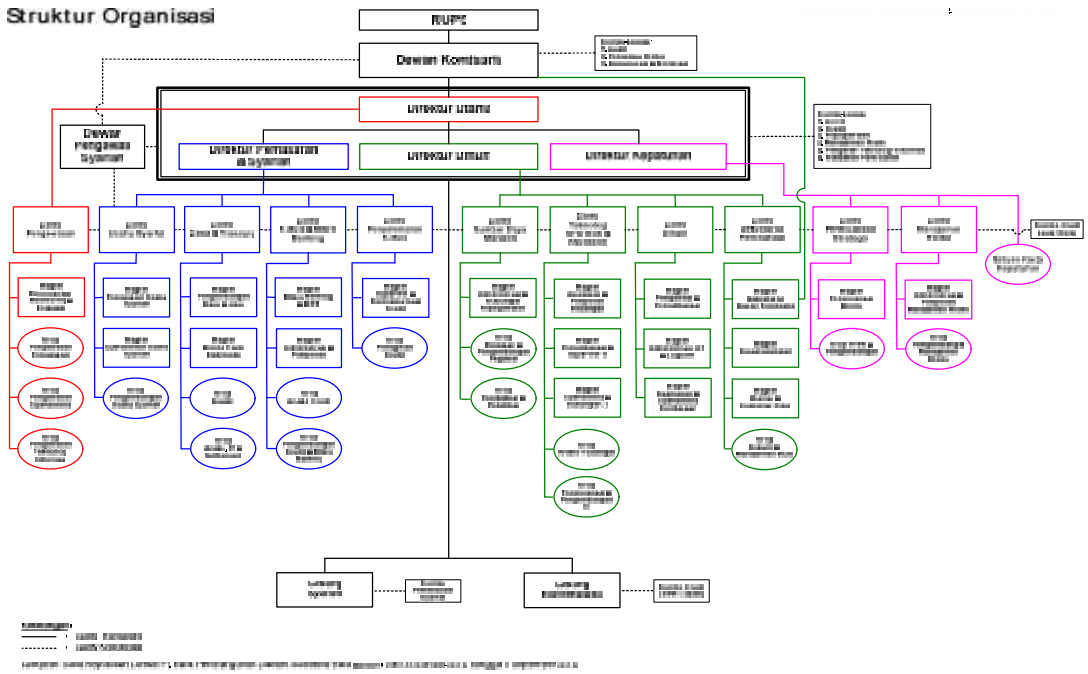
Kegiatan Utama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah :

a. Sebagai pemegang kas daerah
b. Memberikan pinjaman untuk pembangunan daerah
c. Kegiatan usaha bank pada umumnya.

Wilayah Operasional PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat saat ini meliputi :

a. Seluruh wilayah Propinsi Sumatera Barat Pekan Baru
b. Jakarta
c. Bandung

B. Struktur Organisasi Bank Nagari Pusat



C. Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Tapus

Struktur organisasi Bank Nagari Syariah Tapus pada garis besarnya terdiri dari :

a. Rapat Umum Pemegang Saham

Rapat Umum Pemegang Saham merupakan pemegang kekuasaan tertinggi BPD Sumatera Barat yang aplikasinya terlihat pada :

1. Pencalonan dan pemilihan anggota dewan pengawas
2. Pengusulan anggota direksi
3. Pemberian Aquit de Charge atas persetujuan neraca dan perhitungan Rugi/Laba.

b. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris adalah pimpinan umum kepengurusan PT. BPD Sumatera Barat yang tugas pokoknya menentukan garis besar kebijaksanaan yang akan dijalankan serta melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan pengurus bank. Anggota dewan pengawas tersebut terdiri dari 1 (satu) orang ketua dan 3 (tiga) orang anggota.

c. Direksi

Direksi adalah pimpinan tertinggi yang diberikan tugas dan tanggung jawab mengurus dan mengelola kegiatan bank sehari-hari dan direksi bertanggung jawab kepada pemegang saham dalam RUPS melalui Dewan Pengawas. Saat ini terdiri dari 4 (empat) orang direktur yaitu Direktur Utama, Direktur Pemasaran, Direktur Umum & SDM dan Direktur Kepatuhan.

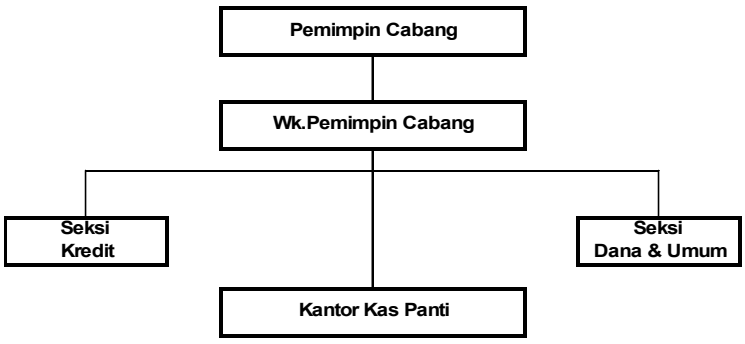
d. Divisi

Dalam pengelolaan bank sehari-hari, direksi dibantu divisi dan satuan kerja di kantor pusat dan cabang-cabang di daerah yang bertanggung jawab langsung kepada direksi. Divisi tersebut terdiri dari :

1. Divisi Pengawasan
2. Divisi Teasury & Luar Negeri
3. Divisi Kredit
4. Divisi Mikro Banking
5. Divisi Usaha Syari'ah
6. Coorporate Secretary
7. Divisi Sumber Daya Manusia
8. Divisi Teknologi Informasi dan Akuntansi
9. Divisi Perencanaan
10. Divisi Manajemen & Resiko Kepatuhan
11. Divisi Umum

Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Tapus

Adapun struktur organisai Bank Nagari Cabang Tapus adalah sebagai berikut:



Berdasarkan struktur organisasi tersebut, dapat diketahui pembagian tugas pokok masing-masing unit kerja adalah sebagai berikut :

1. **Pemimpin Cabang**

   Pemimpin Cabang memiliki tugas pokok sebagai berikut:

   a. Mewakili Direksi dalam melaksanakan tugas-tugas bank di wilayah kerja kantor Cabang
   b. Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan tugas-tugas pokok unit kerja Kantor Cabang
   c. Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah supervisi Kantor Cabang.

2. **Wakil Pemimpin Cabang**

   Wakil Pemimpin Cabang mempunyai tugas pokok sebagai berikut:

   a. Membantu Pemimpin Cabang dalam merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi tugas-tugas bank di wilayah Kantor Cabang
   b. Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah supervisi Kantor Cabang.
   c. Melaksanakan tugas-tugas pokok Pemimpin Cabang apabila Pemimpin Cabang tidak masuk kantor

3. **Pemimpin Seksi Kredit**

   Tugas-tugas pokok Pemimpin Seksi Kredit adalah sebagai berikut:

a. Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan dan tugas-tugas pokok unit kerja dibawah supervisi Pemimpin Seksi Kredit
b. Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah supervisi Pemimpin Seksi Kredit

4. Pemimpin Seksi Dana dan Umum

Pemimpin Seksi Dana dan Umum mempunyai tugas pokok sebagai berikut:

a. Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan dan tugas-tugas pokok unit kerja dibawah supervisi Pemimpin Seksi Dana dan Umum
b. Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah supervisi Pemimpin Seksi Dana dan Umum.

5. Kantor Kas Panti

a. Melayani setoran tunai dan penarikan tunai
b. Mengelola rekening deposito dan tabungan
c. Melayani atau memproses transaksi transfer uang keluar dan transfer uang masuk baik on line maupun non on line

   Melayani transaksi jasa-jasa bank lainnya seperti inkaso, surat keterangan bank dan lainnya.

D. Produk-Produk Bank Nagari

Jenis produk dan jasa Bank Nagari meliputi:

b. Produk Dana

a. Giro

Adalah penempatan dana pihak ketiga pada bank, yang penarikannya dapat dilakukan dengan Cheque dan Bilyet Giro atau pemindahbukuan atas perintah penarik.

b. Tabungan

Adalah simpanan pihak ketiga pada bank, yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut persyaratan tertentu yang disepakati.

Tabungan Bank Nagari terdiri dari :

a. Tabanas (Tabungan Pembangunan Nasional)
b. Tabungan Simpeda (Simpanan Pembangunan Daerah)
c. Tabungan Sikoci
d. TAHARI Mabrur (Tabungan Haji Bank Nagari)

c. Deposito

Adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian dengan memperoleh bunga sesuai kesepakatan.

Deposito Bank Nagari terdiri dari :

d. Deposito Berjangka
e. Sertifikat Deposito
f. Deposito On Call

c. Bank Garansi

a. Jaminan Tender (Tender Bond)

Bank Garansi Jaminan Tender adalah Bank Garansi yang diberikan kepada peserta tender yang diadakan oleh pihak-pihak tertentu dalam rangka suatu proyek.

b. Jaminan Pelaksanaan

Bank Garansi Jaminan Pelaksanaan adalah Bank Garansi yang diberikan untuk menjamin pelaksanaan suatu pekerjaan yang terkait sebagai salah satu syarat kontrak.

c. Jaminan Uang Muka (Payment Bond)

Bank Garansi Jaminan Uang Muka adalah Bank Garansi yang diberikan untuk menjamin pembayaran kembali uang muka yang telah diberikan pimpinan proyek atau pemilik proyek kepada kontraktor.

d. Jaminan Pemeliharaan (Maintenance Bond)

Bank Garansi Jaminan Pemeliharaan adalah Bank Garansi yang diberikan sebagai jaminan untuk pemeliharaan atas kontrak pekerjaan yang telah diselesaikan kontraktor.

e. Jaminan Pembayaran Penyediaan Barang (Suply Bond)

Bank Garansi Jaminan Pembayaran Pengadaan Barang adalah Bank Garansi yang diberikan untuk menjamin kesanggupan bayar pihak yang digaransi (pembeli/penerima barang) kepada pihak yang menerima garansi (pejual/pemasok/penyedia barang) apabila pihak yang digaransi cidera janji.

d. Jasa Bank Lainnya

a. Kiriman Uang dan Inkaso

Adalah jasa perbankan sebagai sarana pengiriman uang serta penagihan dana dari cek/ Bilyet giro (inkaso).

b. Western Union

Adalah pengiriman uang antar Negara (sistem internasional) tanpa menggunakan fasilitas lembaga kliring dengan mengkonversikan mata uang rupiah dengan US dollar dan mata uang Negara tujuan lainnya atau sebaliknya

c. Referensi Bank atau Dukungan Bank

Adalah surat keterangan yang diberikan oleh pihak bank, mengenai rekening yang dimiliki nasabah yang ditujukan pada pihak ketiga. Surat dukungan bank biasanya digunakan untuk kelengkapan adminitrasi dalam mengikuti tender dan untuk menerima pembayaran.

d. Safe Deposit Box (SDB)

Adalah sarana penyimpanan surat-surat atau dokumen dan barang-barang berharga, yang dapat dilihat dan di cek setiap saat oleh nasabah.

e. ATM Bank Nagari

Adalah jaringan pelayanan untuk transaksi baik secara tunai, transfer maupun bentuk lainnya yang disediakan oleh Bank Nagari dan terhubung dengan jaringan ATM lain yang berlogo ATM bersama.

f. BPDnet Online BPDSI

Merupakan layanan yang disediakan oleh BPD seluruh Indonesia bagi nasabah bukan nasabah BPD, untuk dapat melakukan transaksi antar BPD dalam bentuk setoran tunai dan non tunai (debet rekening) di teller dengan menggunakan jaringan antar jasa yang sudah Online.

g. SMS Banking

Merupakan suatu sarana berbasis teknologi selular yang memberikan kemudahan untuk melakukan transaksi dan informasi perbankan bagi pengguna.

e. Bank Nagari Syariah

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang tugas pokoknya menarik dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dengan menggunakan prinsip keuangan syariah. Bank Nagari Syariah merupakan salah satu unit usaha Bank

Nagari yang melakukan kegiatan perbankan dengan menggunakan dan mempedomani prinsip keuangan syariah dalam aktivitasnya.

f. Produk Kredit

a. **SKIM Kredit Konsumtif**

a. Kredit Cicilan Uang Pegawai adalah pinjaman yang diberikan kepada pegawai PNS/TNI-POLRI/Pegawai/BUMN/BUMD/ Swasta untuk tujuan konsumtif.

b. Kredit Cicilan Uang Pensiun adalah pinjaman yang diberikan kepada pensiunan PNS/TNI-POLRI/Pegawai/BUMN/BUMD/ Swasta.

c. KCU - Haji adalah pinjaman yang diberikan kepada perorangan untuk mencukupi kebutuhan dana dalam menunaikan Ibadah Haji.

d. KCU - Komputer adalah pinjaman yang diberikan kepada perseorangan untuk pembelian komputer baru baik komputer PC maupun Notebook.

e. KCU – Kendaraan adalah pinjaman yang diberikan kepada PNS dan pegawai BUMN/BUMD untuk pembelian sepeda motor baru.

f. KPR – MULTI GUNA (KPR-MG) adalah pinjaman yang diberikan untuk pembelian dan pembangunan rumah/ kantor, pembelian kapling siap bangun dan untuk mendapatkan dana tunai dari rumah yang telah dimiliki (Home Power).

g. Kredit Jaminan Deposito (KJD) adalah Kredit yang pembayaran pinjamannya dijamin dengan dana deposito.

b. **SKIM Kredit Komersil**

a. Kredit Modal Kerja Kontraktor (KMKK)

Adalah pinjaman yang diberikan kepada kontraktor untuk mendukung modal kerja penyelesaian proyek sesuai kontrak kerja yang dana proyeknya berasal dari APBN/APBD, BUMN/BUMD & Perusahaan Swasta Bonafid.

b. Kredit Rekening Koran (KRK)

Adalah pinjaman modal usaha yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha yang bersifat rekening atau dapat ditarik secara berulang dan bisa ditarik dengan menggunakan media cek/bilyet giro.

c. Kredit Modal Kerja Multi Guna (KMK-MG)

Adalah pinjaman yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha untuk modal kerja usahanya.

d. Kredit Investasi Multi Guna (KI-MG)

adalah pinjaman yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha untuk investasi atau pengadaan barang modal dalam mendukung kelancaran usahanya.

e. Kredit Kepada Koperasi (KK-Koperasi)

adalah pinjaman yang diberikan kepada koperasi primer, koperasi sekunder, koperasi karyawan, koperasi pegawai, untuk usaha produktif baik untuk investasi dan/atau modal kerja.

f. Kredit Kepada BPR (KK-BPR)

Adalah pinjaman khusus yang diberikan Bank Nagari kepada BPR baik untuk tujuan modal kerja dan/atau investasi.

g. Kredit Usaha Kecil Informal (KUKI)

Adalah pinjaman yang diberikan kepada Usaha Mikro dan Kecil yang bergerak pada semua sektor ekonomi untuk modal kerja dan/atau investasi.

h. Kredit Exim Bank Of Japan VI (EBJ VI)

Adalah kredit untuk investasi dan modal kerja untuk mendorong investasi sektor swasta dalam pelaksanaan proyek baru rehabilitasi proyek yang dititik beratkan kepada proyek yang menunjang pembangunan.

i. Kredit KfW-Jerman

   Adalah kredit untuk investasi dan modal kerja untuk program pembiayaan dalam rangka pengembangan usaha kecil dan menengah.

j. Kredit IEPC-KfW-Jerman

   Adalah kredit investasi untuk program pembiayaan dalam rangka pencegahan dan pengendalian pencemaran lingkungan yang ditimbulkan oleh kegiatan industri.

k. Kredit KUMK-SUP 005

   Adalah pinjaman yang diberikan untuk usaha mikro dan kecil yang mempunyai usaha produktif di semua sektor ekonomi.

l. Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPEN-RP)

   Adalah kredit yang diberikan kepada petani untuk pembiayaan perkebunan rakyat melalui perluasan, peremajaan, dan rehabilitas tanaman perkebunan untuk komoditas kelapa sawit, karet dan kakao dengan atau tanpa melibatkan perusahaan di bidang usaha perkebunan sebagai mitra pengembangan dalam pembangunan kebun, pengolahan dan pemasar hasil.

m. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

   Adalah fasilitas pembiayaam yang dapat diakses oleh usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK) yang memiliki usaha yang layak termasuk usaha yang layak namun belum *bankable*

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembiayaan adalah suatu bentuk akad kerjasama atau pemberian dana kepada nasabah untuk menjalankan usahanya dengan maksud usaha yang halal dan berguna bagi kesejahteraan umat dan dengan memberikan bagi hasil sesuai yang disepakati.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakatioleh penjual dan pembeli. Dalam *murabahah* penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.

Berdasarakan penelitian yang dilakukan oleh penulis,penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam prosedur pembiayaan murabahah yang diterapkan di PT Bank Nagari Syariah KCP tapus sebagian besar sudah berjalan dengan baik tetapi ada beberapa kesulitan yang ditemukan oleh pihak bank seperti nasabah belum memiliki pembukuan yang rapi sehingga analisa keuangan nya masih bersifat manual dan wawancara dan kadang-kadang nasabah sulit melengkapi syarat yang diberikan bank.contohnya NPWP dan slip.

B. Saran

2. Penulis mengharapkan kepada nasabah supaya memberikan persyaratan yang di tentukan oleh bank secara lengkap agar pihak bank tidak menemukan nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan.
3. Penulis mengharapkan kepada pihak bank supaya memberikan dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah, khususnya nasabah yang meminta pembiayaan sehingga dapat menambah jumlah nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Al Arif, Nur Rianto. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.* Bandung: Alfabeta.

Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.

Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta; Alvabet.

Faisal, Sarafiah. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Grafindo.

Ismail.2008. *Buku Pedoman Penulisan Skripsi & Tugas Akhir. Bukittinggi*: STAIN Bukittinggi Press.

Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif (dilengkapi dengan Contoh-Contoh Aplikasi: Proposal penelitian dan lapangan).* Jakarta: Rajawali Pers.

Narbuto, Cholid, dkk. 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

Perwataatmadja, Karnaen. 2011. *Bank Syariah, Teori, Praktek dan Penerapannya*. Jakarta: Calestial Publishing.

Rivai, Veithrizal. 2007. *Bank Islam and Financing Instution Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Rivai, Veithrizal dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking*. Jakarta: Burni Aksara.

Sudarsono, Hen. 2003. *Bank & Lembaga Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonosia.

Teguh, Muhammad. 1999. *Metodologi Penelitian Ekonoini dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Trisnati, Ratih. 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Wiyono, Slamet. 2005. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Grasindo.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir dari pasangan suami istri ayahanda **Alm.Nedi I.d** dengan ibunda **Yuarni** di Beringin, Kec. Rao Selatan Kab. Pasaman Timur pada tanggal 17 Oktober 1994 dan diberi nama **Ayang Desari**, sebagai anak kedua dari Dua bersaudara, yaitu **Lezi Okriani** dan **Delta Aqhila Fitrah**

PENDIDIKAN

1. Taman kanak – kanak (TK) Nurul Ikhlas 2000 tamat 2001.
2. Sekolah Dasar O9 Beringin tamat tahun 2007.
3. Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN 1 Rao selatan) pada Tahun 2007 tamat tahun 2010.
4. Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN 1 Padang Gelugur) 2010 tamat tahun 2013.
5. Pada tahun 2013 penulis kembali melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi yaitu di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi pada jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) dan diwisuda pada bulan Oktober 2016.

ORGANISASI

1. Anggota OSIS SMPN 1 Rao Selatan
2. Anggota OSIS SMAN 1 Padang Gelugur
3. Ketua Kegiatan Skill SMAN 1 Padang Gelugur
4. Anggota Forum Annisa IAIN Bukittinggi