

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Malang

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) pada RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) tanggal 16 Januari 2004 telah menetapkan membuka UUS (Unit Usaha Syariah). Tujuan pembentukan UUS tersebut yaitu untuk memenuhi kebutuhan nasabah bank BTN dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah, mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank BTN, dan meningkatkan ketahanan bank BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha. Disamping itu tujuan lainnya adalah memberikan ketrentaman pada segenap nasabah dan pegawai dengan kegiatan yang berbasis syariah.

Mulai dari berdirinya bank BTN Syariah terus berkembang dari tahun ke tahun. Pada tahun 2005 dibuka 5 kantor cabang syariah (KCS) di kota-kota besar di Indonesia, yaitu Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan Makassar. Pada tahun 2006 dibuka 2 kantor cabang syariah di Malang dan Solo. Tahun 2007 dibuka kantor syariah di Batam dan Medan. Saat ini BTN Syariah memiliki kurang lebih 20 kantor cabang yang tersebar di berbagai kota di Indonesia dan ditambah dengan 38 kantor layanan syariah di seluruh Indonesia.

Seluruh Kantor Cabang Syariah dapat beroperasi secara online-realtime berkat dukungan teknologi Informasi yang cukup memadai. BTN Syariah juga fokus pada pembiayaan perumahan (KPR Syariah) selain pembiayaan lainnya terutama untuk kendaraan bermotor.

Dalam kurun waktu kurang dari 1 tahun operasional BTN Syariah telah mencapai Asset sebesar Rp. 191 Milyar dengan volume pembiayaan mencapai Rp.91 Milyar. Selain itu BTN Syariah telah mendapatkan penghargaan dari kaum Business Consulting “The Best Customer Service and Teller”.

Tujuan pendiriannya adalah:

1. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
3. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

4.1.2 Visi dan Misi PT. BTN Syariah

1. Visi BTN Syariah

“ Menjadi *Strategic Business Unit* dalam Bank Tabungan Negara yang sehat dan terkemuka dalam jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama”

2. Misi BTN Syariah

- 1) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
- 2) Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- 3) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *stakeholder value*.
- 4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholder* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

4.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan unsur yang sangat penting dalam mendirikan suatu lembaga baik lembaga pemerintah maupun swasta sebagai alat untuk mewujudkan pencapaian tujuan dengan lancar, sebab terdapat deskripsi jabatan dan wewenang yang harus diatur secara jelas dan sesuai. Adapun fungsi dari dibuatnya struktur organisasi antara lain:

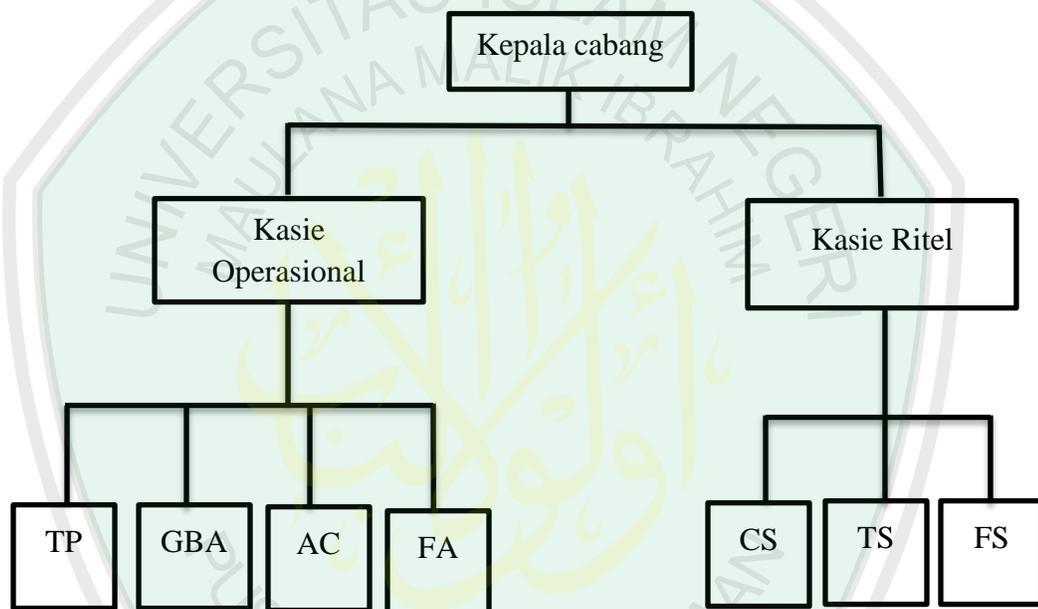
1. Untuk mengetahui tugas dan wewenang dari masing-masing bagian
2. Untuk mempertegas kedudukan dan tanggung jawab dari masing-masing bagian

3. Untuk mengetahui jabatan yang ada serta tingkatan masing-masing jenjang kepegawaian

Struktur organisasi BTN Syariah Malang dapat dilihat pada gambar di bawah

ini:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BTN Syariah Malang



Sumber: BTN Syariah Malang

Keterangan:

TP : *Transaction Processing*

GBA : *General Branch Administration*

AC : *Accounting dan Control*

FA : *Financing Administration*

CS : *Customer Service*

FS : *Financing Service*

TS : *Teller Service*

4.1.4 Job Description

Adapun tugas-tugas dari masing-masing seksi pada BTN KCS Malang ini diantaranya:

1. Kepala Cabang

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah.
- 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otoritas sesuai batas kewenangan.
- 3) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko bisnis, baik yang dilakukan oleh Cabang Syariah, KANCAPEM Syariah dan KANKAS Syariah.
- 4) Bertanggung jawab atas kebenaran laporan checklist kepatuhan dan manajemen resiko.
- 5) Bertanggung jawab atas penetapan target pendanaan, pembiayaan dan jasa, serta penetapan anggaran BTN Cabang Syariah secara keseluruhan.
- 6) Bertanggung jawab atas operasional BTN Cabang Syariah secara keseluruhan.

2. Kepala Seksi Ritel

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah.
- 2) Bertanggung jawab atas perencanaan dan penetapan strategi bisnis di unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya sesuai kebijakan bank.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otoritas sesuai batas kewenangan.
- 4) Bertanggung jawab atas hasil paket analisis pembiayaan.

- 5) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko yang ada pada unit kerja yang dibawahinya.
 - 6) Bertanggung jawab atas berjalannya fungsi *Selling Service*, fungsi *Teller Service*, fungsi *Customer Service*, dan fungsi *Finance Service*.
 - 7) Bertanggung jawab atas pembuatan target dana, pembiayaan, *Feebased* dan peningkatan penggunaan fitur produk.
3. Kepala Seksi Operasional
- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah.
 - 2) Bertanggung jawab atas perencanaan dan penetapan strategi bisnis di unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya sesuai kebijakan bank.
 - 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otoritas sesuai batas kewenangan.
 - 4) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko yang ada pada unit kerja yang dibawahinya.
 - 5) Bertanggung jawab atas berjalannya fungsi *Transaction Processing*, *Accounting & Control*, *Financing Administration* dan *General Branch Administration*.
4. *Transaction Processing*
- 1) Menindaklanjuti transaksi, administrasi dan tabungan syariah.
 - 2) Melakukan *entry* data dan kliring.
 - 3) Melakukan proses khusus (Pajak, ATM, Cek).
 - 4) Pemeliharaan *hardware* dan *software*.
5. *General branch administration*

- 1) Melakukan manajemen kepegawaian.
 - 2) Melakukan pengelolaan anggaran atau KPA.
 - 3) Mengelola aktiva tetap cabang.
 - 4) Menyediakan logistik.
 - 5) Melakukan manajemen arsip & surat menyurat.
 - 6) Melakukan protokoler dan kesekretariatan.
6. *Accounting & Controlling*
- 1) Melakukan internal control cabang.
 - 2) Melakukan rekonsiliasi SL – GL.
 - 3) Mengelola bukti-bukti transaksi.
 - 4) Melakukan penyelesaian *suspense*.
 - 5) Menyiapkan laporan untuk pihak ekstern dan intern.
 - 6) Sebagai koordinator RKPA.
 - 7) Sebagai koordinator dalam pemeriksaan auditor ekstern atau intern.
7. *Financing Administration*
- 1) Melakukan administrasi pembiayaan.
 - 2) Mengelola dokumen pembiayaan.
 - 3) Melakukan dukungan administrasi terhadap *Financing Service*.
8. *Teller Service*
- 1) Melayani transaksi penyetoran valas atau non valas.
 - 2) Melayani transaksi penarikan valas atau non valas.
 - 3) Administrasi kas.

- 4) Melayani proses tunai & non tunai.
- 5) Melakukan manajemen likuiditas.

9. *Costumer Service*

- 1) Melakukan pemasaran produk dana, pembiayaan dan jasa.
- 2) Memberikan informasi kepada nasabah.
- 3) Memberikan pelayanan pembukaan atau penutupan rekening.
- 4) Melakukan pengelolaan data statis nasabah dan CIF.
- 5) Melayani klaim nasabah.

10. *Financing Service*

- 1) Melayani permohonan pembiayaan.
- 2) Melakukan analisa pembiayaan.
- 3) Melayani pelunasan pembiayaan.
- 4) Melayani klaim nasabah pembiayaan.

11. *Collection & Work Out*

- 1) Melakukan pembinaan dan penagihan dari semua debitur baik melalui kunjungan ke lokasi maupun tidak, agar debitur dapat memenuhi kewajibannya.
- 2) Menekan kredit yang bermasalah sekecil mungkin dan memastikan pembayaran kembali dari semua kredit bermasalah.
- 3) Mengelola debitur pasif, rumah kosong, dan lelang.
- 4) Melakukan penyelamatan kredit dan menurunkan jumlah kredit bermasalah.

- 5) Memastikan bahwa semua langkah yang ditempuh cabang syariah bebas dari permasalahan hukum yang merugikan bank.

4.1.5 Ruang Lingkup Kegiatan / Usaha dari Instansi Perusahaan

BTN Syariah Cabang Malang mempunyai produk yaitu:

1. Dana

1) Tabungan BTN Batar iB

Adalah produk tabungan dengan akad *wadi'ah yad damanah* (titipan) nasabah yang dapat diambil setiap saat. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus (athaya) yang bersifat sukarela dan tidak diinformasikan.

2) Tabungan BTN Prima iB

Adalah produk tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqoh* (bagi hasil) kerjasama investasi dengan pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (Bank BTN Syariah/Mudharib) yang bertanggung jawab atas pengelolaan dana. Hasil keuntungannya dibagi sesuai nisbah atau rasio yang telah disepakati dalam akad.

3) Tabunganku

Adalah produk tabungan yang diperuntukkan bagi pelajar TK-SMA dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* (titipan) nasabah yang dapat diambil setiap saat. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali

dalam bentuk pemberian bonus (*athaya*) yang bersifat sukarela dan tidak diinformasikan.

4) Tabungan BTN Haji iB

Adalah produk tabungan haji yang ditujukan bagi umat islam yang berencana menunaikan ibadah haji dengan secara teratur dan terencana.

5) Giro BTN iB

Merupakan produk dana giro dengan prinsip “wadi’ah” yang diberlakukan bagi nasabah perorangan, *joint account perorangan*, atau lembaga baik WNI maupun WNA.

6) Deposito BTN iB

Merupakan produk dana dengan prinsip “mudharabah” yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan, atau lembaga baik WNI maupun WNA.

2. Pembiayaan

1) KPR BTN Platinum iB

Diberikan untuk pembelian rumah dengan perjanjian jual beli ditambah dengan margin dan biaya administrasi lainnya yang disepakati kedua belah pihak.

2) KPR Indensya BTN iB

Adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah yang diberikan bank kepada nasabah untuk membeli tanah dan rumah dari pengembang

(developer) dengan kondisi belum terbangun atau sedang dalam tahap pembangunan berdasarkan peanan dari nasabah sesuai dengan prinsip istishna.

3) Swagriya

Merupakan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad “murabahah” yang digunakan untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lainnya diatas tanah yang sudah dimiliki oleh pemohon baik untuk dipakai sendiri atau untuk disewakan.

4) Multimanfaat

Adalah pembiayaan konsumtif perorangan yang digunakan untuk pembelian berbagai barang halal yang dibutuhkan oleh nasabah:

- (1) Barang elektronik
- (2) Furniture
- (3) Barang halal

5) Multijasa

Adalah pembiayaan yang dapat digunakan untuk membiayai berbagai kebutuhan layanan jasa bagi nasabah seperti: biaya pendidikan, biaya pernikahan, biaya travelling, (perjalanan wisata), biaya kesehatan, biaya jasa lain yang sesuai dengan syariah.

6) Talangan Haji

Merupakan produk dana talangan dengan akad “Qard” untuk membantu nasabah memiliki porsi haji di kementerian agama melalui DEPAG setempat.

7) Multiguna

Diberikan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan perjanjian harga beli ditambah dan biaya administrasi lainnya yang disepakati kedua belah pihak.

8) Tunai Emas Modal Kerja BTN iB

Adalah pembiayaan dengan sistem gadai emas, max pencairan gadai sampai 95% nilai taksir.

9) Konstruksi Yasa Griya

Merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja berdasarkan akad “musyarakah” yang diperuntukkan untuk pembangunan proyek perumahan kepada pengembang.

10) Modal kerja BTN iB

Adalah penyediaan dana oleh bank (shahibul maal) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja nasabah (mudharib) yang berbentuk PT, CV, Koperasi, Instansi Pemerintah/BUMN/Swasta/BMT atau BPRS.

4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1 Aplikasi Akad Istishna' dan Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syaria'ah Malang

Salah satu produk dan layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh BTN Syaria'ah kepada konsumen yaitu produk pembiayaan KPR Syaria'ah. KPR Syaria'ah sendiri merupakan produk unggulan dari BTN Syaria'ah hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh salah satu karyawan BTN Syaria'ah sendiri:

“karna kita BTN kan produk unggulannya adalah KPR, jadi KPRnya adanya ya sejak berdirinya kantor ini sudah ada KPR”(Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

KPR Syaria'ah merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan menggunakan prinsip jual beli. Dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulannya. Dimana harga jualnya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syaria'ah dan pembeli.

Dari hasil pengamatan dan tanya jawab dengan beberapa informan dapat diketahui bahwa produk KPR yang ditawarkan oleh BTN Syaria'ah memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan KPR bank lain diantaranya yaitu marginnya lebih kompetitif, angsurannya tetap hingga waktu jatuh tempo berakhir, dan proses untuk pengajuannyapun cepat yaitu dalam kurun waktu kurang lebih lima hari sudah ada

pemberitahuan dari bank apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dapat disetujui atau tidaknya, hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Harfi selaku *Financing Service* di BTN Syariah Malang :

“Kalo kita marginnya lebih kompetitif, angsurannya tetap mulai awal sampai akhir, kemudian proses kita juga cepat, jadi prosesnya sekitar 5 hari itu sudah ada keputusan di ACC atau tidaknya.”(Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Hal tersebut juga hampir sama dengan yang diungkapkan oleh beberapa nasabah yaitu:

“Di BTN Syariah ini cepat mbak, orang-orang juga pada bilang kalo “lo ibuk ini kok cepat ya, padahal di bank konvensionalpun tidak secepat itu” ya kira-kira sekitar lima hari itu mbak” (Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00).

“Saya pakai BTN Syariah ini karna dia lebih cepat prosesnya mbak, awalnya kan yang nawari kita itu Niaga, kemudian Niaga ini sudah beberapa bulan kok tidak ada konfirmasi, kemudian ada BTN Syariah ini, karna dia bisa langsung deal saya ok, saya sih sebenarnya karna itu aja mbak, saya memilih bank mana yang paling cepat dealnya, ternyata ya BTN Syariah ini” (Bapak Andi, 17 Februari 2014, 11:30)

Untuk mengetahui proses pemberian persetujuan pembiayaan dari bank peneliti melakukan wawancara dengan bagian *analyst* yaitu Bapak Usman Sulun pada tanggal 20 Desember 2013 dan 02 April 2014. Untuk alur pemberian persetujuan dari bank yaitu nasabah datang ke Bank BTN Syariah dan menemui bagian *financing service* guna mengajukan pembiayaan KPR, kemudian pihak *financing service* memberikan penjelasan mengenai akad-akad yang akan digunakan oleh nasabah dan berkas-berkas yang harus dilengkapi nasabah, berkas-berkas tersebut meliputi:

Tabel 4.1
Check List Permohonan

KELENGKAPAN	KARYAWAN	WIRASWASTA
Form aplikasi pembiayaan consumer	✓	✓
Copy KTP/Kartu identitas	✓	✓
Copy Kartu keluarga	✓	✓
Copy Surat nikah/cerai	✓	✓
Copy SK Pegawai	✓	-
Copy Slip gaji	✓	-
Surat keterangan penghasilan	-	✓
Copy Rekening giro atau tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓
Laporan keuangan 3 bulan terakhir	-	✓
Copy NPWP/SPT PPh 21	✓	✓
Copy Ijin usaha, SIUP, TDP, Akta perusahaan	-	✓
Copy Ijin praktek	-	✓
Copy Sertifikat dan IMB	✓	✓

Sumber: BTN Syariah Malang

Setelah nasabah melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan oleh bank kemudian *financing service* menyerahkannya ke bagian *analyst* guna menganalisis nasabah dan KPR yang akan dibiayai tersebut, untuk menganalisis nasabah meliputi analisis BI Checkingnya, dari BI Checking tersebut ada call satu, call dua, call tiga sampai call lima, dikatakan call satu apabila mempunyai riwayat telat membayar hutang pada bank yang telah tercatat di BI selama 1 sampai 30 hari, call dua 1 sampai 2 bulan, call tiga 1 sampai 3 bulan, call empat 1 sampai 4 bulan dan call lima sudah dikatakan kredit macet, jika nasabah memiliki riwayat jelek pada BI Checkingnya maka pihak bank akan menolak, kemudian dilihat tempat kerja nasabah tersebut dimana, gajinya berapa, pengeluaran biaya hidupnya berapa, dan memiliki berapa

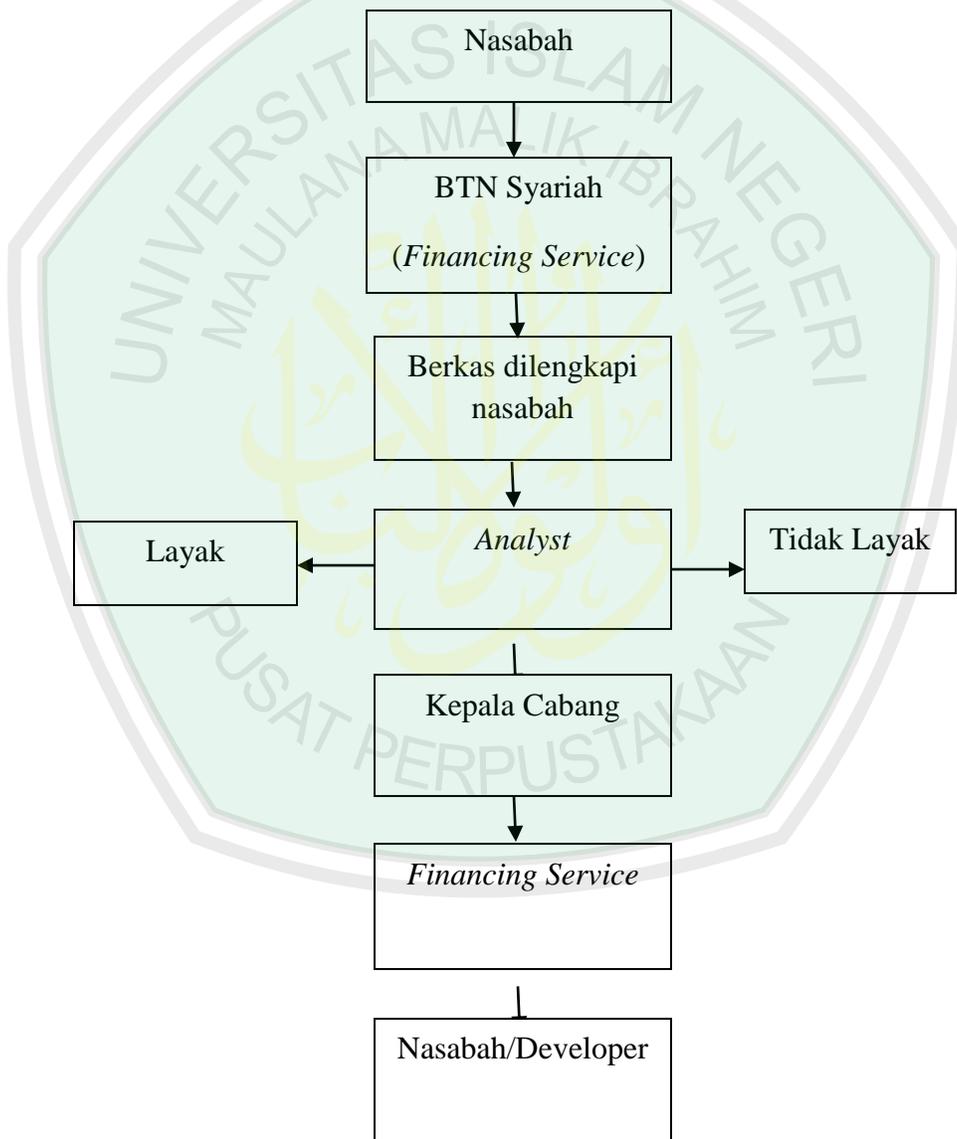
anak. Kemudian setelah itu pihak bank akan menganalisis agunan yang digunakan, agunan tersebut berupa surat-surat rumah yang dibeli nasabah meliputi sertifikat dan IMB, hal-hal tersebut bisa dianalisis melalui wawancara oleh pihak bank kepada nasabah, dalam hal ini beberapa pertanyaan yang akan ditanyakan oleh pihak bank kepada nasabah bisa dilihat pada lembar hasil wawancara, kemudian dilihat lokasi dari rumah tersebut apakah memiliki nilai jual yang tinggi atau tidak. Setelah dianalisis maka pihak *analyst* menginfokan hasil analisis tersebut apakah layak diberikan pembiayaan atau tidak dan mengajukan jumlah pembiayaan yang layak diberikan bagi nasabah kepada kepala cabang dan kepala cabanglah yang memberikan keputusan terakhir dari hasil analisis tersebut berapa pembiayaan yang layak diberikan kepada nasabah, kemudian jika kepala cabang sudah mengACC pengajuan pembiayaan tersebut maka kepala cabang menerbitkan SP3 dan diberikan kepada bagian *Financing Service* untuk kemudian diberikan ke nasabah atau developer. Isi dari SP3 tersebut menjelaskan beberapa hal, yaitu obyek pembiayaan, jumlah plafon, jangka waktu pembiayaan, dan angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah setiap bulannya.

“Jadi misalkan ada nasabah ya yang ingin mengajukan pembiayaan untuk KPR di BTN Syariah. Begini alurnya nasabah tersebut datang ke BTN Syariah kemudian menemui bagian financing service dan bilang kalau ingin mengajukan pembiayaan KPR, kemudian pihak financing service memberikan penjelasan mengenai akad-akad yang akan digunakan oleh nasabah dan berkas-berkas yang harus dilengkapi nasabah berkas-berkasnya seperti yang ada di checklist. Setelah nasabah melengkapi berkas-berkas tersebut kemudian financing service menyerahkannya ke bagian analyst untuk dianalisis, analisisnya meliputi nasabah dan KPR yang akan dibiayai tersebut, untuk menganalisis nasabah dilakukan pertama itu BI Checking, kan setiap orang itu punya pembiayaan, misalkan kamu mengamnil rumah, tapi

kan dulu punya riwayat to misalkan punya motor, atau punya apa, itu dilihat dulu, kalau BI Checkingnya riwayat-riwayat yang dulu itu bagus nah itu sudah ok, tapi kalau riwayat-riwayat yang dulu itu jelek itu nggak bisa, nah BI Checking itu ada namanya call 1, call 2, call 3 sampai call 5, call 5 itu macet, call 1 itu telatnya satu sampai 30 hari, call 1 itu berarti dia lancar call 2 itu 1 sampai 2 bulan dan seterusnya, nah kalau misalkan riwayatnya yang dulu itu jelek, biasanya disini kita udah tolak, kemudian dilihat tempat kerjanya dimana, gajinya berapa, pengeluaran biaya hidupnya berapa, putranya berapa, terus terakhir agunan, agunan itu rumahnya, iy rumah yang mau dibeli nasabah, termasuk didalam agunan itu legalitas kayak sertifikat, IMB, jadi IMBnya harus ada, trus lokasinya dimana, apakah gampang dijual apa jalannya masuk-masuk, trus kita perhatikan misalnya sertifikatnya OK IMBnya OK tapi rumahnya jelek, nah itu apakah kita turunkan pengajuannya apa kita tolak, terus sertifikatnya OK, IMBnya OK rumahnya baru tapi jalannya agak sempit ntar kalau misalkan dijual susah, diturunkan juga bisa, seperti itu, kemudian nanti diputuskan diterima apa nggak nah dari hasil analisis tersebut kemudian dibawa ke kepala cabang dan kepala cabanglah yang memberikan keputusan terakhir berapa pembiayaan yang harusnya diberikan, jadi misalkan saya memutuskan memberikan pembiayaan sebesar 1000 juta tapi kepala cabang memutuskan 80 juta ya keputusan kepala cabang itu tadi yang dipakai, kemudian setelah kepala cabang mengacc pembiayaannya maka diterbitkanlah SP3 kepada bagian Financing Service untuk kemudian diberikan kepada nasabah atau developernya”(Bapak Usman Sulun 20 Desember 2013, 16:30 dan 02 April 2014,09:30)

Adapun skema pemberian persetujuan pembiayaan dari PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syari'ah Malang yaitu sebagai berikut:

Gambar 4.2
Skema Pemberian Persetujuan
Pembiayaan KPR



Sumber: BTN Syariah Malang

Dari hasil wawancara dengan Bapak Harfi Widyananto selaku *Financing Service* pada tanggal 09 Desember 2013 diketahui bahwa PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang menawarkan dua macam akad yang dapat digunakan dalam pembiayaan produk KPR Syariahnya. Kedua macam akad tersebut yaitu akad istishna' (KPR BTN Indent iB) dan akad murabahah (KPR BTN Platinum iB). Dibawah ini akan dipaparkan lebih lanjut mengenai akad istishna' dan akad murabahah yang diaplikasikan pada produk pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syari'ah Malang.

1. KPR dengan Akad Istishna' (KPR BTN Indent iB)

KPR dengan akad Istishna' atau yang disebut dengan KPR BTN Indent iB ini merupakan produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun atau apartemen secara inden (atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad Istishna' (Jual Beli atas dasar pesanan), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.

Dalam menentukan hukum akad istishna sendiri ulama' fiqh berbeda pendapat. Dikalangan Ulama' Hanafi terdapat dua pendapat. Sebagian berpendapat bahwa, jika akad ini didasarkan pada dalil qiyas (analogi) kepada jual beli, maka akad istishna dianggap tidak sah, sebab obyek jual belinya belum ada. Hal ini masuk dalam kategori jual beli ma'dum (jual beli yang obyeknya belum ada) yang dilarang oleh Rasulullah. Namun sebagian Ulama' Hanafi melihat bahwa istishna didasarkan pada dalil *istihsan* (berpaling dari kehendak qiyas, karena ada kemaslahatan yang kuat

yang menjadi alasan pemalingan ini). Maka untuk kemaslahatan orang banyak akad ini dibolehkan.

Hal yang sama juga terjadi di kalangan Ulama' Syafi'iyah. Sebagian Ulama' Syafi'iyah berpegangan pada kaidah qiyas. Maka istishna tidak diperbolehkan sebab bertentangan dengan kaidah umum yang berlaku dalam jual beli, dimana obyeknya harus jelas. Sementara dalam istishna obyek akad belum ada. Sehingga disini dimungkinkan munculnya unsur spekulasi. Menurut sebagian dari mereka yang membolehkan, dasar hukum dari istishna adalah adat kebiasaan yang telah berlaku dalam masyarakat. Masyarakat sudah menjadikan istishna sebagai salah satu model transaksi mereka, dan akad ini sudah menjadi salah satu kebutuhan masyarakat. (Afandi, 2009:170). Hal tersebut sesuai dengan kaidah fiqh yang berbunyi:

التَّابِتُ بِمَعْرِفِ كَمَا التَّابِتُ بِالشَّرْعِ

Artinya: *“Sesuatau yang berlaku berdasarkan adat kebiasaan sama dengan sesuatu yang berlaku berdasarkan syara' (selama tidak bertentangan dengan syariat)”*

الْحَاجَةُ قَدْ تُنْزِلُ مَنْزِلَةَ الضَّرُورَةِ

Artinya: *“keperluan itu dapat menduduki posisi darurat”*

Dalam hal kemungkinan terjadinya perselisihan atas jenis dan kualitas barang dapat diminimalkan dengan pencatuman spesifikasi dan ukuran-ukuran serta bahan material pembuatan barang tersebut (Antonio 2001:114).

Hukum diperbolehkannya akad istishna' ini juga merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 4 April 2000 tentang jual beli istishna' sebagaimana yang ada pada **Lampiran 1**.

1) Keunggulan Produk

Keunggulan dari produk KPR yang dibiayai dengan menggunakan akad istishna' ini diantaranya yaitu:

- a. Dengan akad berdasarkan prinsip Istishna' , maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (fixed) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir.
- b. Dengan berdasarkan prinsip istishna' ini pula meskipun rumahnya belum jadi bisa langsung realisasi dengan begitu nasabahpun bisa mendapatkan jaminan harga sesuai dengan pada saat akad karna ditakutkan apabila akadnya dilakukan menunggu pada saat rumah sudah jadi maka margin keuntungan yang ada di BTN Syariah pun sudah naik.
- c. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan grace period atau penundaan pembayaran selama 6 bulan).
- d. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun.
- e. Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari developer dan 20% sisanya share uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.

Keunggulan-keunggulan dari produk KPR yang menggunakan akad istishna' tersebut sesuai dengan apa yang telah diungkapkan oleh Bapak Harfi sebagaimana berikut:

“Keuntungannya bagi nasabah yang memilih produk istishna’ ini mbk yaitu: dengan menggunakan akad jual beli istishna’ itu tadi tentunya angsurannya tetap mulai awal sampai akhir, rumahnya belum jadi sudah bisa realisasi, dengan begitu nasabah bisa dapat jaminan harga juga karna sebelum rumah jadi pun nasabah sudah melakukan akad karna kalo misalkan BI rate naik takutnya margin kita juga ikut naik mbak kalau misalkan nunggu rumahnya sampai jadi baru akad nasabah mendapatkan grace period atau penundaan pembayaran selama 6 bulan pada masa pembangunan, jadi selama masa pembangunan 6 bulan itu tadi nasabah masih belum diwajibkan untuk membayar angsuran mbak, jangka waktu pembiayaannya selama 15 tahun, dan maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank sebesar 80% dari harga beli rumah dari developer” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

2) Syarat Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan pembiayaan ini diantaranya:

Persyaratan umum nasabah

- a. Warga Negara Indonesia (WNI). Usia minimal 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum.
- b. Pada saat pembiayaan lunas usia tidak lebih dari 65 tahun.
- c. Memiliki penghasilan yang menurut perhitungan BTN dapat menjamin kelangsungan angsuran (pokok+marjin) s.d. pembiayaan lunas.
- d. Minimum masa kerja/usaha 1 (satu) tahun.
- e. Tidak memiliki kredit/pembiayaan bermasalah (IDI BI clear).
- f. Pemohon yang masih berstatus sebagai nasabah di BTN atau Bank/Lembaga Pembiayaan harus memiliki kemampuan membayar yang cukup untuk membayar angsuran (pokok+marjin) atas seluruh pembiayaan (yang ada maupun yang akan diminta).

Persyaratan Umum Wajib

- a. Maksimal Pembiayaan 80% dari Nilai Appraisal Untuk Tipe Rumah dibawah 70 dan 70% Untuk Tipe Rumah 70 keatas.
- b. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah.
- c. Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai.
- d. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar.
- e. Copy Rekening Koran Tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir).
- f. NPWP dan SPT Tahunan.

Persyaratan Fix Income (Karyawan / PNS)

- a. Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (Suami & Istri) bekerja/ SK Pengangkatan terakhir.
- b. Slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan 3 bulan Terakhir (Suami & Istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang (*Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.*)

Persyaratan Non Fix Income (Wirausaha)

- a. Copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta)
- b. Laporan Keuangan/ Catatan Keuangan minimal 3 Bulan Terakhir (Untuk Wiraswasta)
- c. Daftar Supliyer & Distributor

Persyaratan Jaminan

- a. Sertifikat SHM atau SHGB
- b. IMB
- c. PBB

Ketentuan lokasi untuk pembangunan rumah:

- a. Lokasinya strategis
- b. Mempunyai nilai jual
- c. Tidak ada banjir (bebas banjir)
- d. Sertifikat sudah dikuasai penuh oleh penjual
- e. Kawasanya bisa dilalui dua mobil

Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Harfi:

“Untuk persyaratan mengenai lokasinya yang pertama yaitu lokasinya strategis, mempunyai nilai jual, kemudian yang ketiga itu tidak ada banjir, jadi bebas banjir tapi kalau di malang Insya Allah semuanya aman, kemudian yang keempat sertifikatnya sudah dikuasai oleh penjualnya, karna takutnya nanti sertifikatnya bermasalah. Di plosokpun asalkan jalannya sudah bagus tidak masalah, nanti kita lihat kalau lokasi depannya bagus nggak masalah. Jadi kalau untuk kami itu persyaratannya bisa dilalui dua mobil, satu kawasan bisa dilalui dua mobil”(Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Tabel 4.2
Biaya Prarealisasi dengan Bank

Biaya Prarealisasi dengan Bank		
Saldo angsuran mengendap	:	Sesuai Hasil Rekomendasi
Biaya Notaris (Legalisasi Akad dan Akta-akta)	:	200 rb
Biaya APHT	:	Sesuai tarif
Biaya Apraisal	:	250 rb
Premi Asuransi Jiwa	:	Sesuai tarif
Premi Asuransi Kebakaran	:	Sesuai tarif
Saldo Tabungan Minimum	:	100 rb
Biaya Administrasi	:	0,75% x KPR

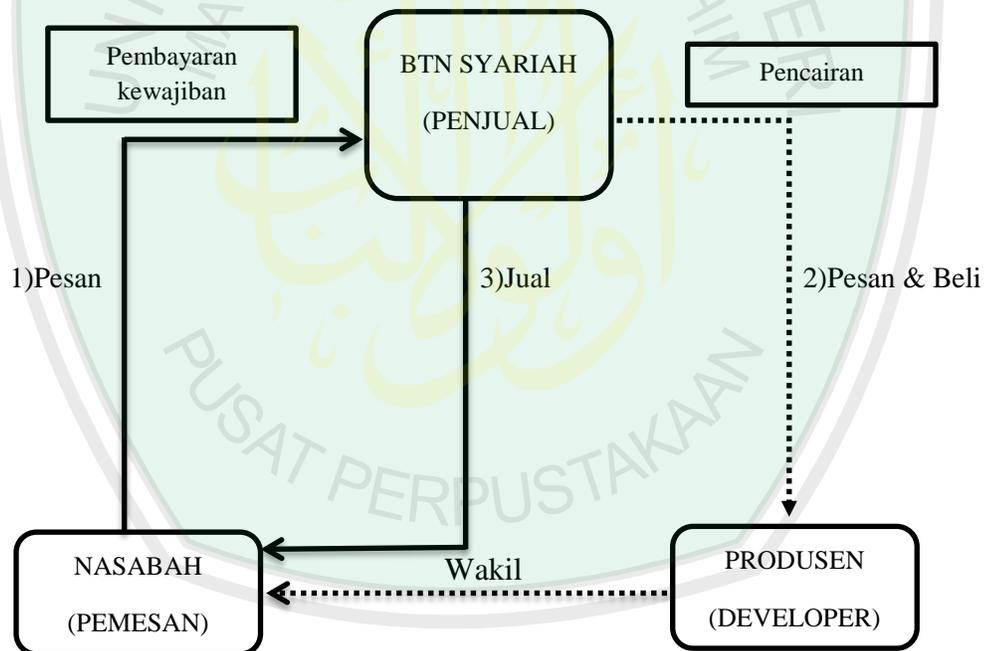
Sumber: BTN Syariah

3) Alur Pelaksanaan Akad Istishna' di BTN Syariah Malang

Alur pelaksanaan akad istishna' diketahui dari wawancara dengan Bapak Harfi selaku *Financing Service* di BTN Syariah Malang pada tanggal 09 Desember 2013 didapatkan bahwa pembiayaan KPR dengan menggunakan prinsip istihna' ini alurnya sebagaimana berikut: nasabah membutuhkan rumah kemudian mendatangi bank dan meminta kepada bank untuk memberikan fasilitas pembiayaan guna pembuatan atau pengadaan rumah dengan spesifikasi tertentu yang telah disebutkan oleh nasabah, kemudian bank bersedia memberikan pembiayaan untuk pengadaan atau pembuatan rumah yang dipesan nasabah dengan cara meminta atau menunjuk pengembang atau developer untuk membuatnya sesuai dengan permohonan nasabah, kemudian setelah itu nasabah melakukan akad jual beli pesanan (istishna') KPR dengan bank, dalam hal jual beli tersebut bank menjual rumah dengan harga yang telah disepakati antara bank dengan nasabah dan pihak bank menyebutkan harga

dan besarnya keuntungan yang didapatkan oleh pihak bank dari jual beli rumah tersebut, selama masa pembangunan nasabah diberikan grace period atau penundaan pembayaran selama 6 bulan, setelah itu bank akan menyerahkan rumah yang dipesan nasabah melalui pengembang atau developer sesuai dengan waktu dan tempat penyerahan yang telah disepakati, setelah rumah diserahkan kepada nasabah maka nasabah diwajibkan membayar angsuran yang telah disepakati dengan bank.

Gambar 4.3
Alur Pelaksanaan Akad Istishna’
BTN Syariah Malang



Sumber: BTN Syariah

Dari hasil pengamatan alur pelaksanaan akad istishna' yang dilaksanakan di BTN Syariah dapat diketahui bahwa akad istishna' yang digunakan oleh BTN Syariah untuk membiayai produk KPRnya adalah akad istishna' paralel, dimana

dalam hal ini konsumen yang membutuhkan rumah datang ke bank dan memesan sebuah rumah dengan spesifikasi tertentu, konsumen dan bank lalu membuat kesepakatan serah terima rumah, harga jual, dan mekanisme pembayarannya (akad), oleh karena bank bukan merupakan perusahaan pengembang (developer) maka bank memesan lagi ke pengembang agar dibuatkan rumah yang sama dengan yang dipesan oleh konsumen, dan inilah yang dimaksud dengan istishna' paralel. Hal ini sesuai dengan teori Mardani (2012:127) yang menyatakan bahwa dalam sebuah kontrak istishna', bisa saja pembeli mengizinkan pembuat menggunakan subkontraktor untuk melakukan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat dapat membuat kontrak istishna' kedua untuk memenuhi kewajibannya pada kontrak pertama. Kontrak baru ini dikenal sebagai istishna' paralel.

Landasan hukum tentang diperbolehkannya akad istishna' paralel sendiri sudah tercantum pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 22/DSN-MUI/III/2002 tertanggal 28 Maret 2002 tentang Jual Beli Istishna' Paralel sebagaimana yang tercantum pada **Lampiran 2**.

Dalam hal pencairan dana kepada developer pihak bank memberikan tiga tahap pencairan yaitu:

- a. Termin pertama: 50% dari maksimal KPR Indensya → minimal pondasi
- b. Termin kedua : 30% dari maksimal KPR Indensya → naik atap
- c. Termin ketiga : 20% dari maksimal KPR Indensya → harus sudah ada AJB, sertifikat dan serah terima

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Sulun:

“Untuk yang akad istishna’ ini ada beberapa tahap pencairan, yaitu yang pertama 50% dari maksimal KPR minimal harus sudah ada pondasinya, kalau dulu 0% sudah bisa tapi sekarang ada ketentuan baru dari bank Indonesia minimal harus sudah ada pondasinya, kemudian nanti kalau sudah naik atap dicairkan lagi 30%, setelah itu 20%nya setelah ada AJB, sertifikat dan serah terima”(Bapak Usman Sulun, 20 Desember 2013, 16:30).

Adanya beberapa termin pencairan tersebut merupakan salah satu cara bank untuk menanggulangi kendala berupa adanya developer yang tidak kompeten dan ingkar janji.

“Dana yang kita cairkan untuk yang istishna’ itu juga nggak 100% kita cairkan mbak tapi bertahap, jadi nanti misalkan kita cairkan 50% dulu, nah yg 50% kan masih ada di kami mbk, jadi otomatis developernya kan masih mengejar yang 50% itu tadi, kecuali kalau kita sudah mencairkan 100% nah itu kita kan g’ punya pegangan apa-apa, kalo di kami kan kita cairkan 50% dulu, nah misalkan nanti developernya nakal kita bisa menghentikan sementara pembiayaan KPR yang selanjutnya dan kita masih bisa menahan dana yang 50%nya itu tadi, kalo misalkan rumahnya sudah 50% baru kita bisa cairkan lagi yang 50%nya” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

4) Hal yang Harus Dicermati

Ada beberapa hal yang harus dicermati oleh pihak bank dalam pembiayaan KPR dengan menggunakan akad istishna’ ini, diantaranya yaitu yang pertama sebelum melakukan kerjasama dengan developer maka pihak bank harus mengetahui bagaimana *performance* developer yang akan bekerjasama dengan bank, seperti perumahan yang pernah dibangun, riwayat kerjasama KPR Inden sebelumnya dengan bank lain, *performance* KPR pada proper yg pernah dibangun, profil keuangan terkait kemampuan melakukan *buy back guarantee*. Karena dengan tidak terpenuhinya komitmen developer akan berdampak langsung terhadap kualitas KPR.

Dalam sebuah Hadist dijelaskan :

إِذَا وَسَدَ الْأَمْرُ إِلَى غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ (رواه البخاري)

Artinya : “apabila sebuah urusan diserahkan bukan pada ahlinya, maka tunggulah saat kehancurannya” (HR. Bukhari).

Hal kedua yang harus dicermati dalam pembiayaan ini adalah performance perumahan yang dikerjasamakan, yaitu meliputi: kelengkapan dokumen perijinan seperti izin lokasi, *site plan*, IMB, sertifikat, peil banjir, dukungan PLN dan PDAM. Dan kesiapan fisik seperti jalan masuk, infrastruktur dan blok kavling lokasi.

Dan yang ketiga yaitu kesediaan konsumen atau calon nasabah untuk akad sebelum rumah jadi.

“yang harus dicermati dalam pembiayaan istishna’ ini diantaranya yaitu performance developer seperti perumahan yang pernah dibangun, riwayat kerjasama KPR inden sebelumnya dengan bank lain, performance pada proper yang pernah dibangun, profil keuangan terkait dengan kemampuan melakukan buy back guarantee. Kemudian performance perumahan yang dikerjasamakan seperti kelengkapan dokumen perijinan: izin lokasi, site plan, IMB, sertifikat, peil banjir, dukungan PLN dan PDAM. Dan kesiapan fisik seperti jalan masuk, infrastruktur dan blok kavling lokasi. Dan yang ketiga yaitu kesediaan konsumen atau calon nasabah untuk akad sebelum rumah jadi, karna ini kan akad istishna’ ya mbak jadi rumahnya harus belum jadi”(Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

5) Cara Perhitungan Angsuran dan Ketentuan Margin Pembiayaan dengan Akad Istishna’.

Misalnya seorang nasabah ingin melakukan pembiayaan KPR di BTN Syari’ah Malang dengan menggunakan akad itishna’, jangka waktu pembiayaan yang diinginkan nasabah yaitu selama 10 tahun dengan harga jual KPR yaitu sebesar Rp.200.000.000 dan besarnya margin yang telah ditetapkan oleh BTN Syariah untuk pembiayaan dalam jangka waktu 10 tahun itu tadi yaitu 7,9173% maka besarnya

angsuran yang harus dibayar oleh nasabah yaitu:

Harga jual : Rp.200.000.000

Jk Waktu : 10 Tahun

Margin : 7,9173% / Thn

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Perbulan} &= \frac{\text{pokok} + (\text{pokok} \times \text{margin}) \times \text{jk.waktu}}{(10 \times 12) - \text{grace period}} \\ &= \frac{200.000.000 + (200.000.000 \times 7,9173\%) \times 10}{(10 \times 12) - 6} \\ &= \frac{200.000.000 + 158.346.000}{114} \\ &= \text{Rp. 3.143.386} \end{aligned}$$

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada BTN Syariah untuk pembiayaan KPR dengan akad istishna' yaitu sebesar Rp. 3.143.386 setiap bulannya.

Ketentuan pembayaran angsurannya dalam akad istishna' ini dijelaskan sebagaimana berikut:

- a. Dalam masa pembangunan nasabah diberikan grace period pembayaran angsuran maksimal selama 6 bulan (selama pembangunan rumah nasabah tidak diwajibkan untuk membayar angsuran)
- b. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan nasabah.
- c. Pembayaran angsuran satu bisa dimulai pada bulan keenam pada saat rumah telah diserahkan ke nasabah maupun bulan ketujuh ke tujuh atau satu bulan setelah habisnya masa grace period. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Sulun:

“Untuk ketentuan pembayaran anggurannya ya? Untuk ketentuan pembayaran anggurannya yang akad istishna’ ini yaitu, pertama, kan ada grace period, jadi pas masa grace period itu nasabah belum diwajibkan untuk membayar, kemudian kalau pembayaran anggurannya melalui pendebitan rekening tabungan, kalau mulainya terserah nasabah pada saat akad mbak, jadi nanti nasabahnya kita tanyain maunya gimana, bisa pada waktu 6 bulan yaitu setelah rumah diserahkan kepada nasabah maupun pada waktu 7 bulan yaitu 1 bulan setelah masa grace periodnya habis” (Bapak Sulun, 02 April, 2014).

Hal tersebut juga hampir sama dengan yang dinyatakan oleh Bapak Andi yang merupakan nasabah yang melakukan pembiayaan KPR dengan akad istishna’:

“Untuk angsuran setiap bulannya dulu itu saya dikasih grace period selama 6 bulan kemudian saya bayarnya ya tanggal terakhir bulan 6 itu mbak” (Bapak Andi, 17 Februari 2014, 11:30).

Tabel 4.3
Ketentuan Margin BTN Syariah

Jangka Waktu (Tahun)	Maks. Pembiayaan < 200 jt	Maks. Pembiayaan \geq 200 jt
	Flat/thn.	Flat/thn.
1-4	Margin Sesuai Jangka Waktu 5 tahun	
5	6,9975%	6,8452%
6	7,2012%	7,0439%
7	7,4144%	7,2521%
8	7,6352%	7,4679%
9	7,8622%	7,6899%
10	8,0947%	7,9173%
11	8,3683%	8,1494%
12	8,6480%	8,3856%
13	8,9329%	8,6253%
14	9,2226%	8,8680%
15	9,5163%	9,1132%

Sumber: BTN Syariah

Dari tabel ketentuan margin BTN Syariah tersebut bisa dilihat bagian kolom sebelah kiri adalah menjelaskan ketentuan margin BTN Syariah untuk pembiayaan KPR dengan harga KPR kurang dari Rp.200.000.000, sedangkan disebelah kanan menjelaskan ketentuan margin margin BTN Syariah untuk pembiayaan KPR dengan harga KPR lebih Rp.200.000.000 keatas.

2. KPR dengan Akad Murabahah (KPR BTN Platinum iB)

Selain akad istishna' BTN Syariah juga memberikan pilihan akad lain berupa akad murabah bagi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan KPR di BTN Syariah, sebenarnya akad murabahah inilah yang lebih dulu digunakan oleh BTN Syariah untuk membiayai produk KPR Syariahnya daripada akad istishna'. KPR dengan akad murabahah atau yang disebut dengan KPR BTN Platinum iB ini merupakan Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun atau apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (Jual Beli).

Dari hasil pengamatan peneliti dan hasil wawancara dengan Ibu Souvi diketahui bahwa pembiayaan KPR dengan menggunakan akad murabahah ini yaitu dengan cara bank membeli rumah dari pengembang, kemudian pihak bank menjual rumah tersebut kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan KPR dengan harga dan keuntungan yang sudah disebutkan diawal.

“jadi waktu itu saya sebenarnya sudah mau kredit rumah menggunakan bank konvensional, tapi ternyata suami saya melarangnya dan menyuruh saya beli KPRnya lewat Bank Syariah saja, kemudian saya ke BTN Syariah meminta kepada bank untuk dicarikan rumah kemudian saya ditawari rumah ini, setelah itu kita akad mbak, ya jadi saya belinya ke bank, kalau g' salah saya dikasih tau kok mbak untung yang didapat bank berapa waktu itu” (Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00).

Penelitian ini sesuai dengan teori (Mardani, 2012:136) yang menyatakan bahwa Jual beli murabahah adalah pembelian oleh satu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.

Dalam hal ini Kasmir (2009:196) juga mengungkapkan hal yang sama bahwa *Bai' al-murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.

Dalam islam sendiri hukum akad murabahah diperbolehkan, landasan syar'i tentang akad murabahah adalah keumuman dalil syara' tentang jual beli (Afandi,2009:87). Diantaranya yaitu:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS. Al-Baqarah:275)

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿١٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu

membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-nisa:29).

Dua ayat diatas menegaskan akan keberadaan jual beli pada umumnya. Keduanya tidak merujuk pada salah satu model jual beli. Ayat pertama berbicara tentang halalnya jual beli tanpa ada pembatasan dalam pengertian tertentu. Sedangkan ayat kedua berisi tentang larangan kepada orang-orang beriman untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil, sekaligus menganjurkan untuk melakukan perniagaan yang didasarkan rasa saling ridha.

Hukum diperbolehkannya akad murabahah ini juga merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 M tentang Murabahah sebagaimana yang ada pada **Lampiran 3**.

1) Keunggulan produk

Keunggulan dari produk KPR yang dibiayai dengan menggunakan akad murabahah ini diantaranya yaitu:

- a. Dengan akad berdasarkan prinsip Murabahah, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (fixed) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir.
- b. Angsurannya lebih murah dikarenakan sistim pembagi tahunnya lebih banyak, hal ini dikarenakan pada akad murabahah tidak ada grace period seperti yang ada di akad istishna'
- c. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun.

- d. Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari developer dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.
- e. Rumah baru atau rumah second. Dalam hal ini nasabah dapat membeli rumah baik berupa rumah yang masih baru maupun yang sudah second hal tersebut dikarenakan pada akad berdasarkan murabahah ini ketentuan bisa melakukan akad adalah apabila rumahnya sudah ada.
- f. Pelaksanaan Akad bersamaan *delivery property*
Keunggulan-keunggulan dari produk KPR yang menggunakan akad istishna' tersebut sesuai dengan apa yang telah diungkapkan oleh Bapak Harfi sebagaimana berikut:

“Kalau untuk yang murabahah ini keunggulannya yaitu: angsurannya tetap mulai awal sampai akhir juga, angsurannya kan lebih murah karena faktor pembagiannya kan lebih banyak, misalkan tadi harga jualnya kan 200jt ditambahkan keuntungan kami sekitar 50jt kan harga jualnya dengan akad murabahah kan 250jt dibagi 120 bulan nah kalau menggunakan akad istishna' kan dibagi 114 karna kan dikurangi 6 bulan itu tadi, prosesnya lebih cepat, nasabah juga sudah tau rumahnya itu seperti apa, jadi nanti tidak ada komplain-komplain lagi, kemudian jangka waktu yang diberikan juga 15 tahun maksimal, maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank 80% dari harga beli rumah dari developer, rumahnya bisa baru maupun second, angsurannya tentunya lebih murah mbak karna tidak ada grace period seperti di istishna' jadi pembagiannya lebih banyak, kemudian dicover oleh asuransi jiwa dan kebakaran juga, dan terakhir pelaksanaan akadnya bersamaan dengan delivery property atau serah terima rumahnya itu tadi” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00)

2) Syarat-Syarat Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Dalam hal syarat yang harus dipenuhi pada saat pengajuan pembiayaan antara akad istishna' dan akad murabahah sebenarnya sama, hal tersebut seperti yang dinyatakan oleh Bapak Harfi:

“kalau untuk persyaratan sebenarnya sama saja mbak antara yang dibiayai dengan akad istishna' dan yang dibiayai dengan akad murabahah” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Adapun syarat dan ketentuan dalam pembiayaan ini diantaranya:

Persyaratan umum

- g. Warga Negara Indonesia (WNI). Usia minimal 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum.
- h. Pada saat pembiayaan lunas usia tidak lebih dari 65 tahun.
- i. Memiliki penghasilan yang menurut perhitungan BTN dapat menjamin kelangsungan angsuran (pokok+marjin) s.d. pembiayaan lunas.
- j. Minimum masa kerja/usaha 1 (satu) tahun.
- k. Tidak memiliki kredit/pembiayaan bermasalah (IDI BI clear).
- l. Pemohon yang masih berstatus sebagai nasabah di BTN atau Bank/Lembaga Pembiayaan harus memiliki kemampuan membayar yang cukup untuk membayar angsuran (pokok+marjin) atas seluruh pembiayaan (yang ada maupun yang akan diminta).

Persyaratan Umum Wajib

- g. Maksimal Pembiayaan 80% dari Nilai Appraisal Untuk Tipe Rumah dibawah 70 dan 70% Untuk Tipe Rumah 70 keatas.

- h. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah.
- i. Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai.
- j. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar.
- k. Copy Rekening Koran Tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir).
- l. NPWP dan SPT Tahunan.
- m. Copy Legalitas Objek Rumah yang dibeli (Sertifikat, IMB, PBB) & Fotocopy Kartu Keluarga, Surat Nikah & KTP Penjual (untuk Rumah Second).

Persyaratan Fix Income (Karyawan / PNS)

- c. Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (Suami & Istri) bekerja/ SK Pengangkatan terakhir.
- d. Slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan 3 bulan Terakhir (Suami & Istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang (*Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.*)

Persyaratan Non Fix Income (Wirausaha)

- d. Copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta)
- e. Laporan Keuangan/ Catatan Keuangan min 3 Bulan Terakhir (Untuk Wiraswasta)
- f. Daftar Supliyer & Distributor

Persyaratan Jaminan

- d. Sertifikat SHM atau SHGB
- e. IMB
- f. PBB

Untuk persyaratan lokasi yang akan dibangun dan biaya prarealisasinya sama saja dengan yang ada di pembiayaan KPR dengan menggunakan akad istishna'.

“Sebenarnya untuk persyaratan mengenai lokasi antara akad istishna' dan akad murabahah itu sama” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Produk KPR yang menggunakan akad murabahah ini jenisnya lebih banyak dari produk KPR yang dibiayai dengan akad istishna', yaitu ada KPR FLPP, JAMSOSTEK dan Subsidi. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Harfi:

“Cuma kalo yang untuk prodaknya murabahah sebenarnya ada banyak, ada yang untuk subsidi, FLPP, jamsostek itu kan juga pakek yang murabahah juga, tapi kalo yang subsidi g' bisa pakai istishna, jadi kalo yang untuk subsidi itu rumahnya harus yang sudah jadi sedangkan untuk istishna' kan rumahnya belum jadi kan mbk” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

KPR Murabahah yang FLPP dan Subsidi ini diperuntukkan bagi nasabah yang memiliki gaji pokok maksimal adalah Rp.3.500.000 dan rumah yang dibiayai minimal type 36, dengan harga jual rumah maksimal Rp.88.000.000. Sedangkan untuk KPR Murabahah yang JAMSOSTEK diperuntukkan bagi anggota JAMSOSTEK yang tidak memiliki uang muka untuk melakukan pembiayaan KPR yang diinginkannya sehingga bisa meminjam uang muka JAMSOSTEK. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Sulun:

“FLPP itu sama kayak subsidi, FLPP itu ya sekarang ya rumahnya itu maksimal harganya Rp. 88.000.000, rumah itu harus harga jualnya Rp.88.000.000, typenya itu minimal 36, dan ini diperuntukkan untuk orang yang gaji pokoknya dibawah Rp.3.500.000, minimalnya nggak ada asal mengcover, rumahnya harus rumah pertama, kalau jamsostek itu bantuan uang muka, misalkan mbak nggak punya uang muka ni, mbk anggotanya jamsostek mbak pinjem uang muka ke JAMSOSTEK, itu bantuan uang muka kalau jamsostek”(Bapak Usman Sulun, 02 April 2014, 09:30).

Sedangkan untuk syarat pembiayaan khusus untuk FLPP dan Subsidi yaitu:

Persyaratan Umum

- a. Maksimal pembiayaan 90% dari harga jual rumah baru
- b. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah
- c. Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/Cerai.
- d. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar.
- e. Copy Rekening Koran Tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir).
- f. NPWP dan SPT Tahunan.
- g. Copy Legalitas Objek Rumah yang dibeli (Sertifikat, IMB, PBB).
- h. Format A & B
- i. Maksimal gaji pokok pemohon adalah Rp.3.500.000
- j. Harga jual maksimal adalah Rp.88.000.000

Persyaratan Fix Income

- a. Slip gaji atau surat keterangan penghasilan 3 bulan terakhir (suami dan istri)

- b. SK pengangkatan bekerja dari perusahaan calon nasabah (suami dan istri)

Tabel 4.4
Biaya Prarealisasi dengan Bank
Khusus untuk FLPP dan Subsidi

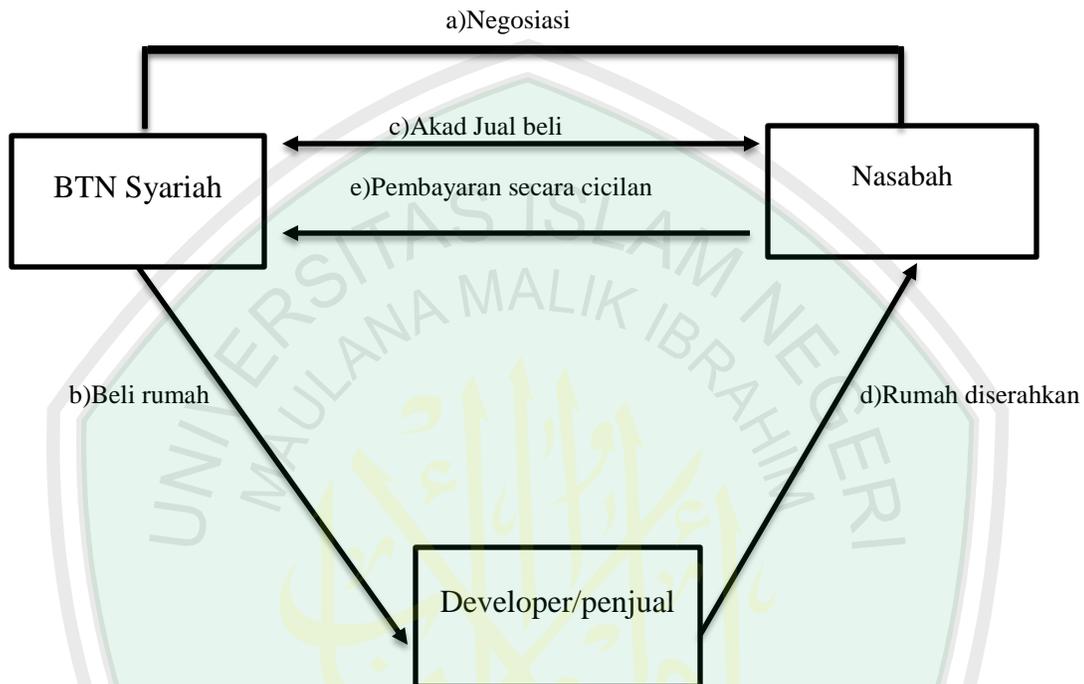
Biaya Prarealisasi dengan Bank	
Saldo angsuran mengendap	: 1 kali angsuran
Biaya Notaris (Legalisasi Akad dan Akta-akta)	: 100 rb
Biaya APHT	: Sesuai tarif
Biaya Apraisal	: Free
Premi Asuransi Jiwa	: Free
Premi Asuransi Kebakaran	: Free
Biaya Administrasi	: *Rp.375.000.000 (Nilai KPR < Rp.50.000.000) *Rp.562.500.000 (Nilai KPR > Rp.50.000.000)

Sumber :BTN Syariah

3) Alur Pelaksanaan Akad Murabaha di BTN Syariah Malang

Alur pelaksanaan akad murabahah diketahui dari wawancara dengan Bapak Harfi pada tanggal 09 Desember 2013 dan dengan Ibu Souvi pada tanggal 14 Februari 2014 didapatkan bahwa alur pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BTN Syariah sebagaimana berikut:

Gambar 4.4
Alur Pelaksanaan Akad Murabahah
BTN Syariah Malang



Sumber: BTN Syariah

Keterangan:

- Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan.
- Atas dasar permintaan dari nasabah, maka bank syariah membeli rumah dari developer atau penjual.
- Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
- Supplier menyerahkan rumah kepada nasabah atas perintah bank syariah.

- e. Setelah nasabah menerima rumah dari developer (atas perintah bank) maka nasabah mulai melakukan pembayaran secara cicilan kepada Bank.

4) Hal yang Harus Dicermati

Dari hasil wawancara dengan bapak Harfi dapat diketahui bahwa sebagaimana dengan produk KPR dengan akad istishna', dalam KPR dengan akad murabahah juga ada beberapa hal yang harus dicermati diantaranya:

- a. Bangunan permanen, konstruksi beton bertulang, memenuhi standar kelayakan minimal
- b. Mempunyai akses jalan utk kendaraan roda 4.
- c. Max. Fasilitas 80% dari Harga Jual (Net) dari Pemasok (developer / penjual rumah) atau max. 90% jika angsuran kolektif potong gaji.
- d. Akad Murabahah sehingga fixed harga dan angsuran
- e. Berdokumen Sertifikat Tanah (SHM/SHGB) dan IMB. Jika SHGB, pastikan masih berlaku (belum jatuh tempo) HGB sampai KPR lunas.
- f. Repayment capacity dari *Current Income*
- g. Pelaksanaan Akad bersamaan *delivery property*.
- h. Fasilitas minimal adl. air bersih dan listrik.
- i. Saat akad, fasilitas air bersih harus telah tersedia, sedangkan yg diijinkan dalam proses:
 - Listrik, dukungan PLN telah ada dan BP telah dibayar.
 - IMB, minimal telah ada IMB Induk/IPMB.
- j. Dana Jaminan Ditahan: Listrik, IMB dan baliknama sertifikat.

k. Saat akad Uang Muka harus Lunas (dg bukti suket lunas atau kwitansi dari developer)

5) Cara Perhitungan Angsuran dan Ketentuan Margin Pembiayaan dengan Akad Murabahah

Dalam hal perhitungan angsuran sebenarnya antara akad istishna' dan akad murabahah juga hampir sama, akan tetapi hanya berbeda pada sistim pembagi bulannya saja, hal tersebut dikarenakan dalam akad murabahah tidak ada grace period sedangkan dalam akad istishna' diberikan grace period, sedangkan untuk margin keuntungannya sama antara akad istishna' dan akad murabahah, hal ini sebagaimana yang diterangkan oleh Bapak Harfi:

“untuk margin keuntungannya sama saja kok mbak cuma perhitungannya yang berbeda” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Misalnya seorang nasabah ingin melakukan pembiayaan KPR di BTN Syari'ah Malang dengan menggunakan akad murabahah, jangka waktu pembiayaan yang diinginkan nasabah yaitu selama 10 tahun dengan harga jual KPR yaitu sebesar Rp.200.000.000 dan besarnya margin yang telah ditetapkan di BTN Syariah untuk pembiayaan dalam jangka waktu 10 tahun itu tadi yaitu 7,9173% maka besarnya angsuran yang harus dibayar oleh nasabah yaitu:

Harga jual : Rp.200.000.000

Jk Waktu : 10 Tahun

Margin : 7,9173% / Thn

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Perbulan} &= \frac{\text{pokok} + (\text{pokok} \times \text{margin}) \times \text{jk.waktu}}{10 \times 12} \\ &= \frac{200.000.000 + (200.000.000 \times 7,9173\%) \times 10}{10 \times 12} \end{aligned}$$

$$= \frac{200.000.000 + 158.346.000}{120}$$

=Rp. 2.986.217

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada BTN Syariah untuk pembiayaan KPR dengan akad murabahah yaitu sebesar Rp. 2.986.217 setiap bulannya. Dari sini dapat dilihat dengan harga rumah yang sama akan tetapi angsuran setiap bulannya lebih ringan dengan akad yang murabahah hal tersebut disebabkan karna dalam akad murabahah tidak adanya grace period.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Sulun pada tanggal 02 April 2014 diketahui bahwa untuk ketentuan pembayaran angsurannya dalam akad istishna' ini yaitu:

- a. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan
- b. Pembayaran angsuran I dilakukan ulang pada tanggal realisasi 1 bulan berikutnya.

Hal tersebut juga sesuai dengan yang diungkapkan oleh nasabah yang menggunakan akad pembiayaan Murabahah:

“dulu itu saya mulai bayar angsurannya satu bulan setelah tanggal akad itu mbak”(Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00 dan Ibu Sandra, 26 Februari 2014, 11:00).

Untuk margin keuntungan yang digunakan dalam pembiayaan KPR Murabahah FLPP dan murabahah subsidi berbeda dengan margin keuntungan yang digunakan untuk murabahah biasa, dan untuk mengetahui margin keuntungan dan

angsuran bulanan dalam pembiayaan murabahah yang FLPP dan JAMSOSTEK dapat dilihat pada **tabel 4.5** dibawah ini:



Tabel 4.5
Marginal Keuntungan dan Angsuran Bulanan
KPR FLPP BTN Syariah

NOMINAL	7.2500%	5.5009%	4.9460%	4.6896%	4.5526%	4.4751%	4.4317%	4.4094%	4.4012%	4.4027%	4.4114%	4.4252%	4.4429%	4.4636%	4.4868%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
10.000.000	893.750	462.508	318.994	247.413	204.605	176.181	155.978	140.912	129.269	120.023	112.519	106.321	101.127	96.720	92.946
15.000.000	1.340.625	693.761	478.492	371.120	306.908	264.272	233.968	211.368	193.904	180.034	168.779	159.482	151.690	145.081	139.418
20.000.000	1.787.500	925.015	637.989	494.827	409.210	352.363	311.957	281.823	258.539	240.045	225.038	212.642	202.253	193.441	185.891
25.000.000	2.234.375	1.156.269	797.486	618.533	511.513	440.453	389.946	352.279	323.173	300.056	281.298	265.803	252.817	241.801	232.364
30.000.000	2.681.250	1.387.523	956.983	742.240	613.815	528.544	467.935	422.735	387.808	360.068	337.558	318.963	303.380	290.161	278.837
35.000.000	3.128.125	1.618.776	1.116.481	865.947	716.118	616.635	545.925	493.191	452.442	420.079	393.817	372.124	353.944	338.522	325.309
40.000.000	3.575.000	1.850.030	1.275.978	989.653	818.420	704.726	623.914	563.647	517.077	480.090	450.077	425.284	404.507	386.882	371.782
45.000.000	4.021.875	2.081.284	1.435.475	1.113.360	920.723	792.816	701.903	634.103	581.712	540.101	506.337	478.445	455.070	435.242	418.255
48.000.000	4.290.000	2.220.036	1.531.173	1.187.584	982.104	845.671	748.697	676.376	620.492	576.108	540.092	510.341	485.408	464.258	446.139
49.000.000	4.379.375	2.266.287	1.563.073	1.212.325	1.002.565	863.289	764.294	690.467	633.419	588.110	551.344	520.973	495.521	473.930	455.433
50.000.000	4.468.750	2.312.538	1.594.972	1.237.067	1.023.025	880.907	779.892	704.558	646.346	600.113	562.596	531.606	505.634	483.602	464.728
55.000.000	4.915.625	2.543.791	1.754.469	1.360.773	1.125.328	968.998	857.881	775.014	710.981	660.124	618.856	584.766	556.197	531.963	511.201
60.000.000	5.362.500	2.775.045	1.913.967	1.484.480	1.227.630	1.057.088	935.871	845.470	775.616	720.135	675.115	637.927	606.760	580.323	557.673
68.000.000	6.077.500	3.145.051	2.169.162	1.682.411	1.391.314	1.198.033	1.060.653	958.199	879.031	816.153	765.131	722.984	687.662	657.699	632.030
70.000.000	6.256.250	3.237.553	2.232.961	1.731.893	1.432.235	1.233.270	1.091.849	986.382	904.885	840.158	787.635	744.248	707.887	677.043	650.619
79.000.000	7.060.625	3.653.809	2.520.056	1.954.565	1.616.380	1.391.833	1.232.230	1.113.202	1.021.227	948.178	888.902	839.937	798.901	764.092	734.270
79.200.000	7.078.500	3.663.059	2.526.436	1.959.514	1.620.472	1.395.357	1.235.349	1.116.020	1.023.813	950.578	891.152	842.063	800.924	766.026	736.129

Sumber: BTN Syariah

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa pada produk pembiayaan KPR dengan menggunakan akad murabahah yang berupa FLPP dan subsidi margin keuntungan yang ditentukan oleh bank lebih rendah daripada margin keuntungan yang ditentukan untuk pembiayaan istishna' dan murabahah yang biasa. Hal tersebut dikarenakan pada pembiayaan Murabahah yang FLPP dan Subsidi ini pembiayaannya dibantu oleh pemerintah. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Sulun:

“Untuk KPR yang FLPP dan Subsidi itu kan pembiayaannya sudah dibantu pemerintah mbak, makanya dia marginnya lebih ringan”(Bapak Usman Sulun, 02 April 2014)

4.2.2 Komparasi Akad Istishna' dan Murabahah yang Diterapkan pada Produk Pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syari'ah Malang

Dalam penerapannya pembiayaan KPR dengan menggunakan akad istishna' dan akad murabahah di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syari'ah Malang memiliki beberapa persamaan dan perbedaan, secara khusus persamaan dan perbedaan antara akad Istishna' dan akad murabahah dalam pembiayaan KPR yaitu:

Persamaan yang terdapat dalam pembiayaan dengan menggunakan kedua akad ini yaitu pertama dalam hal persyaratan, syarat-syarat yang harus dipenuhi ketika pengajuan pembiayaan KPR baik dengan menggunakan akad istishna' maupun akad murabahah pada dasarnya adalah sama yaitu:

- 1) Persyaratan umum untuk nasabah, dalam melakukan pembiayaan ini nasabah harus berkerwarganegaraan Indonesia (WNI), usia minimal nasabah pada saat melakukan akad adalah 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum, pada saat pembiayaan lunas usia nasabah tidak lebih dari 65 tahun, nasabah memiliki penghasilan yang menurut perhitungan BTN dapat menjamin kelangsungan angsuran (pokok+marjin) sampai dengan pembiayaan lunas minimum masa kerja atau usaha nasabah adalah satu tahun, tidak memiliki kredit pembiayaan bermasalah (IDI BI clear), pemohon yang masih berstatus sebagai nasabah di BTN atau Bank/Lembaga Pembiayaan harus memiliki kemampuan membayar yang cukup untuk membayar angsuran (pokok+marjin) atas seluruh pembiayaan (yang ada maupun yang akan diminta).
- 2) Persyaratan Umum: dalam hal ini nasabah harus mengisi aplikasi permohonan dari BTN Syariah, menyertakan foto copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai, menyertakan pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar, foto copy rekening koran tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir), NPWP dan SPT Tahunan.
- 3) Persyaratan Fix Income (Karyawan / PNS), bagi nasabah yang bekerja sebagai karyawan atau PNS harus menyertakan surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (Suami & Istri) bekerja atau SK Pengangkatan terakhir, slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan 3 bulan Terakhir (Suami

& Istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang (*Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.*)

- 4) Persyaratan Non Fix Income (Wirausaha), bagi nasabah yang bekerja sebagai wirausaha maka harus menyertakan foto copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta), laporan keuangan atau catatan keuangan minimal 3 Bulan Terakhir, daftar supliyer & distributor
- 5) Persyaratan Jaminan, untuk persyaratan jaminannya antara yang akad istishna' dan murabahah yaitu berupa sertifikat SHM atau SHGB, IMB dan PBB

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan beberapa informan yang peneliti wawancarai:

“kalau untuk persyaratan sebenarnya sama saja mbak antara yang dibiayai dengan akad istishna' dan yang dibiayai dengan akad murabahah” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

“Seingat saya yang saya kumpulkan adalah Copi KTP dan KK, foto 3x4 suami istri, Copi surat nikah suami istri, Surat Keterangan dari tempat kerja, Slip gaji suami istri, Fc buku tabungan 3 bulan suami istri, Mengisi form dari bank”(Ibu Sandra, 26 Februari 2014, 11:00)

“dulu itu saya dikasih kertas ini mbak untuk syarat-syaratnya (sambil menunjukkan daftar syarat-syarat pembiayaan KPR)”(Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00).

Kemudian persamaan kedua yaitu terdapat pada maksimal jangka waktu pembiayaan dari kedua produk KPR tersebut, dari kedua produk dengan menggunakan akad istishna' dan murabahah maksimal pembiayaannya sama yaitu dalam kurun waktu 15 tahun hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bapak Harfi:

“Kalau kami maksimal jangka waktu pembiayaannya adalah 15 tahun”
(Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Persamaan yang ketiga yaitu dalam hal margin keuntungan, margin keuntungan yang ditetapkan oleh BTN Syariah dalam pembiayaan KPR baik menggunakan akad *istishna'* maupun akad *murabahah* sebenarnya sama saja, besarnya margin keuntungan yang ditetapkan oleh BTN Syariah ini dapat dilihat pada tabel perhitungan angsuran KPR BTN Syariah yang terdapat pada lampiran. Hal tersebut sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Harfi

“untuk margin keuntungannya sama saja kok mbak cuma perhitungannya yang berbeda” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Selain memiliki beberapa persamaan dalam kedua produk KPR BTN Syariah ini juga memiliki beberapa perbedaan dari hasil pengamatan peneliti dan hasil wawancara dengan nasabah diperoleh:

Pertama yaitu dalam hal obyek akad dalam hal ini rumah, pada produk pembiayaan KPR dengan menggunakan akad *istishna'* pelaksanaan akad antara bank BTN Syariah dengan nasabah dilaksanakan pada saat rumah atau obyek dalam akad ini masih belum jadi, hal ini dikarenakan akad ini adalah akad dengan cara pesanan jadi nasabah harus mau melakukan akad disaat rumah belum jadi, hal ini sesuai dengan teori (Ismail, 2011:146) yang menyatakan bahwa *Al-Istishna* merupakan akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu.

Sedangkan dalam akad murabahah disyaratkan rumah atau obyek dalam akad ini harus sudah jadi baru nasabah dan bank melakukan akad penelitian ini sesuai dengan teori Afandi (2009:90) yang menyatakan bahwa oleh karena murabahah adalah salah satu jenis jual beli, maka rukun murabahah adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumhur ulama' yaitu: *Aqidain*, Adanya Obyek jual beli, *Shighat*, dan Harga yang disepakati hal ini sesuai dengan pernyataan beberapa informan dibawah ini:

“kalo yang istishna itu kan rumahnya belum jadi bisa langsung terealisasi, kalo dulu progress 0% itu sudah bisa terealisasi tapi kalo sekarang ada ketentuan baru dari BI ketentuan istishna itu yang pertama, paling tidak sudah ada pondasinya, rumah itu merupakan rumah pertama untuk yang fasilitas KPR kalau yang platinum atau yang menggunakan murabahah itu tadi syaratnya rumahnya harus sudah jadi dulu baru bisa melakukan akad” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Informan nasabah Murabahah:

“rumahnya sudah jadi mbak pada saat saya akad, saya sudah tau rumahnya, karna persyaratannya rumahnya memang harus sudah jadi”(Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00).

“Sudah, karena rumah harus sudah jadi baru bisa melakukan akad mbak” (Ibu Sandra, 26 Februari 2014, 11:00)

Informan nasabah Istishna':

“Pada saat itu rumah saya belum jadi saya sudah bisa melakukan akad dengan bank” (Bapak Andi, 17 Februari 2014, 11:30)

Kedua perbedaan antara produk yang murabahah dengan yang istishna' adalah terdapat pada jumlah angsurannya apabila seorang nasabah melakukan pembiayaan rumah dengan harga yang sama dan dengan jangka waktu tahun pembiayaan yang sama juga maka akan didapati perbedaan dalam angsurannya pada

akad istishna' angsuran yang harus dibayarkan akan lebih mahal hal tersebut terjadi dikarenakan pada akad istishna' nasabah diberikan grace period atau penundaan pembayaran selama 6 bulan hal inilah yang menjadi timbulnya perbedaan dalam hal angsuran karena pada saat harga rumah yang telah ditambahkan dengan margin keuntungan bank dibagi dengan lamanya jangka waktu pembiayaan maka didapat jangka waktu pembiayaan pada istishna' sudah dikurangi 6 bulan yaitu pada masa grace period sedangkan dalam istishna' jangka waktunya tidak dikurangi hal ini sesuai dengan petunjuk perhitungan angsuran yang diberikan oleh Bapak Harfi sebagaimana berikut:

Untuk Istishna':

Harga jual : Rp.200.000.000

Jk Waktu : 10 Tahun

Margin : 7,9173% / Thn

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Perbulan} &= \frac{\text{pokok} + (\text{pokok} \times \text{margin}) \times \text{jk.waktu}}{(10 \times 12) - \text{grace period}} \\ &= \frac{200.000.000 + (200.000.000 \times 7,9173\%) \times 10}{(10 \times 12) - 6} \\ &= \frac{200.000.000 + 158.346.000}{114} \end{aligned}$$

=Rp. 3.143.386 angsuran perbulan

Untuk murabahah:

Harga jual : Rp.200.000.000

Jk Waktu : 10 Tahun

Margin : 7,9173% / Thn

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Perbulan} &= \frac{\text{pokok} + (\text{pokok} \times \text{margin}) \times \text{jk.waktu}}{10 \times 12} \\ &= \frac{200.000.000 + (200.000.000 \times 7,9173\%) \times 10}{10 \times 12} \\ &= \frac{200.000.000 + 158.346.000}{120} \\ &= \text{Rp. 2.986.217 angsuran perbulan} \end{aligned}$$

Dari kedua perhitungan diatas dapat diketahui pada pembiayaan istishna' faktor pembagiannya lebih sedikit yaitu 114 bulan sedangkan pada murabahah selama 120 bulan. Hal ini juga sama dengan pernyataan Bapak Harfi:

"iya mbak, jadi yang istishna' angsurannya lebih mahal karena ada grace periodnya itu tadi" (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Ketiga, perbedaan ketiga yaitu terletak pada jenisnya, pada pembiayaan dengan akad murabahah ada beberapa jenis KPRnya yaitu berupa FLPP, Subsidi dan Jamsostek. FLPP dan Subsidi ini diperuntukkan bagi nasabah yang memiliki gaji pokok maksimal adalah Rp.3.500.000 dan rumah yang dibiayai minimal type 36, dengan harga jual rumah maksimal Rp.88.000.000. Sedangkan untuk KPR Murabahah yang JAMSOSTEK diperuntukkan bagi anggota JAMSOSTEK yang tidak memiliki uang muka untuk melakukan pembiayaan KPR yang diinginkannya.

Sedangkan ketiga jenis KPR yang ada dalam akad murabahah ini tidak bisa diaplikasikan pada produk pembiayaan yang menggunakan akad istishna' hal tersebut dikarenakan dalam KPR yang FLPP, JAMSOSTEK dan Subsidi ini rumahnya harus rumah yang sudah jadi dan itu berarti dari ketiga jenis KPR ini hanya bisa diterapkan pada pembiayaan yang menggunakan akad murabahah saja. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan beberapa informan:

“Cuma kalo yang untuk prodaknya murabahah sebenarnya ada banyak, ada yang untuk subsidi, FLPP, jamsostek itu kan juga pakek yang murabahah juga, tapi kalo yang subsidi g' bisa pakai istishna, jadi kalo yang untuk subsidi itu rumahnya harus yang sudah jadi sedangkan untuk istishna' kan rumahnya belum jadi kan mbk” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

“Sudah tau kalo yang murabahah itu ada yang untuk FLPP, JAMSOSTEK dan Subsidi?, iya jadi disini kita kalau untuk yang FLPP, JAMSOSTEK dan Subsidi itu menggunakan yang murabahah, istishna' nggak bisa soalnya yang menggunakan FLPP, JAMSOSTEK dan Subsidi itu hanya untuk rumah-rumah yang sudah jadi” (Bapak Usman Sulun 20 Desember 2013, 16:30).

“jadi kalo yang untuk subsidi itu rumahnya harus yang sudah jadi sedangkan untuk istishna' kan rumahnya belum jadi kan mbk” (Bapak Harfi, 09 Desember 2013, 16:00).

Keempat, perbedaan keempat yaitu terletak pada ketentuan pembayaran angsuran antara yang akad istishna' dan akad murabahah, untuk yang akad istishna' ketentuannya yaitu:

- a. Dalam masa pembangunan nasabah diberikan grace period pembayaran angsuran maksimal selama 6 bulan (selama pembangunan rumah nasabah tidak diwajibkan untuk membayar angsuran).
- b. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan nasabah.

- c. Pembayaran angsuran satu bisa dimulai pada bulan keenam pada saat rumah telah diserahkan ke nasabah maupun bulan ketujuh ke tujuh atau satu bulan setelah habisnya masa grace period. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Sulun:

“Untuk ketentuan pembayaran angsurannya ya? Untuk ketentuan pembayaran angsurannya yang akad istishna’ ini yaitu, pertama, kan ada grace period, jadi pas masa grace period itu nasabah belum diwajibkan untuk membayar, kemudian kalau pembayaran angsurannya melalui pendebitan rekening tabungan, kalau mulainya terserah nasabah pada saat akad mbak, jadi nanti nasabahnya kita tanyain maunya gimana, bisa pada waktu 6 bulan yaitu setelah rumah diserahkan kepada nasabah maupun pada waktu 7 bulan yaitu 1 bulan setelah masa grace periodnya habis” (Bapak Sulun, 02 April, 2014).

Hal tersebut juga hampir sama dengan yang dinyatakan oleh Bapak Andi yang merupakan nasabah yang melakukan pembiayaan KPR dengan akad istishna’:

“Untuk angsuran setiap bulannya dulu itu saya dikasih grace period selama 6 bulan kemudian saya bayarnya ya tanggal terakhir bulan 6 itu mbak” (Bapak Andi, 17 Februari 2014, 11:30).

Sedangkan untuk yang akad murabahah ketentuannya yaitu:

- a. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan.
- b. Pembayaran angsuran I dilakukan ulang pada tanggal realisasi 1 bulan berikutnya.

Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Sulun dan Bapak Andi:

“Sedangkan untuk yang murabahah angsuran pertamanya dimulai dari tanggal realisi satu bulan berikutnya” (Bapak Sulun, 02 April, 2014).

“dulu itu saya mulai bayar angsurannya satu bulan setelah tanggal akad itu mbak”(Ibu Souvi, 14 Februari 2014, 19:00 dan Ibu Sandra, 26 Februari 2014, 11:00).

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat dengan menggunakan tabel antara persamaan dan perbedaan yang ada pada akad istishna' dan akad murabahah yang digunakan pada produk pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syari'ah Malang.



Tabel 4.6
Persamaan Akad Istishna' dan Akad Murabahah
pada Produk Pembiayaan KPR BTN Syariah Malang

NO.	Item yang Dibandingkan	Istishna'	Murabahah
1	Syarat-syarat yang harus dipenuhi ketika pengajuan pembiayaan KPR	1) Persyaratan umum untuk nasabah, dalam melakukan pembiayaan ini nasabah harus berkerwarganegaraan Indonesia (WNI), usia minimal nasabah pada saat melakukan akad adalah 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum, pada saat pembiayaan lunas usia nasabah tidak lebih dari 65 tahun, nasabah memiliki penghasilan yang menurut perhitungan BTN dapat menjamin kelangsungan angsuran (pokok+marjin) sampai dengan pembiayaan lunas minimum masa kerja atau usaha nasabah adalah satu tahun, tidak memiliki kredit pembiayaan	1) Persyaratan umum untuk nasabah, dalam melakukan pembiayaan ini nasabah harus berkerwarganegaraan Indonesia (WNI), usia minimal nasabah pada saat melakukan akad adalah 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum, pada saat pembiayaan lunas usia nasabah tidak lebih dari 65 tahun, nasabah memiliki penghasilan yang menurut perhitungan BTN dapat menjamin kelangsungan angsuran (pokok+marjin) sampai dengan pembiayaan lunas minimum masa kerja atau usaha nasabah adalah satu tahun, tidak memiliki kredit pembiayaan

		<p>bermasalah (IDI BI clear), pemohon yang masih berstatus sebagai nasabah di BTN atau Bank/Lembaga Pembiayaan harus memiliki kemampuan membayar yang cukup untuk membayar angsuran (pokok+marjin) atas seluruh pembiayaan (yang ada maupun yang akan diminta).</p> <p>2) Persyaratan Umum: dalam hal ini nasabah harus mengisi aplikasi permohonan dari BTN Syariah, menyertakan foto copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai, menyertakan pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar, foto copy rekening koran tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir), NPWP dan SPT Tahunan.</p> <p>3) Persyaratan Fix Income (Karyawan / PNS), bagi nasabah yang bekerja</p>	<p>bermasalah (IDI BI clear), pemohon yang masih berstatus sebagai nasabah di BTN atau Bank/Lembaga Pembiayaan harus memiliki kemampuan membayar yang cukup untuk membayar angsuran (pokok+marjin) atas seluruh pembiayaan (yang ada maupun yang akan diminta).</p> <p>2) Persyaratan Umum: dalam hal ini nasabah harus mengisi aplikasi permohonan dari BTN Syariah, menyertakan foto copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai, menyertakan pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar, foto copy rekening koran tabungan Pay Roll/ Giro Batara Syariah/ Bank lain (min 6 Bln terakhir), NPWP dan SPT Tahunan.</p> <p>3) Persyaratan Fix Income (Karyawan / PNS), bagi nasabah yang bekerja</p>
--	--	--	--

		<p>sebagai karyawan atau PNS harus menyertakan surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (Suami & Istri) bekerja atau SK Pengangkatan terakhir, slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan 3 bulan Terakhir (Suami & Istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang (<i>Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.</i>)</p> <p>4) Persyaratan Non Fix Income (Wirausaha), bagi nasabah yang bekerja sebagai wirausaha maka harus menyertakan foto copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta), laporan keuangan atau catatan keuangan minimal 3 Bulan Terakhir, daftar supliyer & distributor</p> <p>5) Persyaratan Jaminan:</p>	<p>sebagai karyawan atau PNS harus menyertakan surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (Suami & Istri) bekerja atau SK Pengangkatan terakhir, slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan 3 bulan Terakhir (Suami & Istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang (<i>Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.</i>)</p> <p>4) Persyaratan Non Fix Income (Wirausaha), bagi nasabah yang bekerja sebagai wirausaha maka harus menyertakan foto copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta), laporan keuangan atau catatan keuangan minimal 3 Bulan Terakhir, daftar supliyer & distributor</p> <p>5) Persyaratan Jaminan:</p>
--	--	--	--

		sertifikat SHM atau SHGB, IMB dan PBB	sertifikat SHM atau SHGB, IMB dan PBB
2	Maksimal jangka waktu pembiayaan	15 tahun	15 tahun
3	Margin keuntungan	Sama seperti yang ada di tabel perhitungan angsuran KPR BTN Syariah seperti yang ada di lampiran	Sama seperti yang ada di tabel perhitungan angsuran KPR BTN Syariah seperti yang ada di lampiran

Tabel 4.7
Perbedaan Akad Istishna' dan Akad Murabahah
pada Produk Pembiayaan KPR BTN Syariah Malang

NO.	Item yang Dibandingkan	Istishna'	Murabahah
1	Obyek akad (Rumah)	Belum jadi	Sudah Jadi
2	Jumlah angsuran yang harus di bayar setiap bulannya	Lebih mahal karena ada grace period	Lebih Murah karena tidak ada Grace Period
3	Jenis	Istishna' biasa	Murabahah biasa, Murabahah FLPP, Murabahah Subsidi
4	Ketentuan pembayaran angsuran	a. Dalam masa pembangunan nasabah diberikan grace period pembayaran angsuran maksimal selama 6 bulan (selama pembangunan rumah nasabah tidak diwajibkan untuk membayar angsuran).	a. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan. b. Pembayaran angsuran 1 dilakukan ulang pada tanggal realisasi 1 bulan

		<p>b. Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan nasabah.</p> <p>c. Pembayaran angsuran satu bisa dimulai pada bulan keenam pada saat rumah telah diserahkan ke nasabah maupun bulan ketujuh ke tujuh atau satu bulan setelah habisnya masa grace period</p>	
--	--	---	--

Dari tabel persamaan dan perbedaan diatas bisa kita ketahui dari segi-segi apa saja yang terdapat persamaan dan perbedaan dalam pelaksanaan pembiayaan KPR baik dengan menggunakan akad istishna' maupun akad murabahah.