

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Profil PT Bank Muamalat Indonesia Tbk**

##### **4.1.1 Sejarah PT Bank Muamalat Indonesia Tbk**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar

negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).

#### **4.1.2 Visi dan Misi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk mempunyai visi menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar regional. Sedangkan misi dari PT Bank Muamalat Indonesia Tbk adalah menjadi *role model* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.

#### 4.1.3 Produk-Produk PT Bank Muamalat Indonesia Tbk

Bank yang didirikan pada tahun 1991 ini memiliki beberapa produk yang ditawarkan kepada nasabah, seperti yang dijelaskan dalam website resmi bank muamalat, yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com) yang diakses tanggal 26 Juli 2014.

Produk-produk tersebut antara lain:

##### 1. Pendanaan

##### a. Giro Wadiah, terbagi menjadi dua yaitu :

- Giro Muamalat Attijary iB.
- Giro Muamalat Ultima iB adalah Produk giro berbasis akad *mudharabah* yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

##### b. Tabungan, terbagi menjadi delapan yaitu:

- Tabungan Muamalat adalah Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan anda, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/Debit yaitu Shar-E Regular dan Shar-E Gold.
- Tabungan Muamalat Dollar adalah Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan

investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

- Tabungan Haji Arafah adalah Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji.
- Tabungan Haji Arafah Plus adalah Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji secara regular maupun plus.
- Tabungan Muamalat Umroh adalah Tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu anda mewujudkan impian untuk berangkat beribadah Umroh.
- TabunganKu adalah Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.
- Tabungan iB Muamalat Wisata adalah solusi yang tepat untuk keputusan keuangan yang harus dilakukan saat ini untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip syariah.
- Tabungan iB Muamalat Prima adalah Tabungan Prioritas yang di desain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

c. Deposito, terbagi menjadi dua yaitu:

- Deposito *Mudharabah* adalah Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi anda.
- Deposito Fulinves adalah Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi anda.

2. Pembiayaan

a. Konsumen, terbagi menjadi lima yaitu:

- KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah (*ready stock* /bekas), apartemen, ruko, rukan, kios maupun pengalihan *take-over* KPR dari bank lain.
- Automuamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF).
- Dana Talangan Porsi Haji adalah pinjaman yang ditujukan untuk membantu anda mendapatkan porsi keberangkatan haji lebih awal, meskipun saldo tabungan Haji Anda belum mencapai syarat pendaftaran porsi.

- Pembiayaan Umroh Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan impian anda untuk beribadah Umroh dalam waktu yang segera.
  - Pembiayaan Anggota Koperasi adalah Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/guru/PNS (selaku *end user*) melalui koperasi.
- b. Modal Kerja, terbagi menjadi tiga yaitu:
- Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin.
  - Pembiayaan Modal Kerja LKM Syariah (BPRS/BMT/Koperasi) adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM Syariah (BPRS/BMT/Koperasi) yang hendak meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portfolio pembiayaannya kepada Nasabah atau anggotanya (*end-user*).
  - Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah produk pembiayaan khusus modal kerja yang akan meringankan usaha Anda dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan.
- c. Investasi, terbagi menjadi dua yaitu:
- Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha anda sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah anda susun.

- Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha anda untuk membeli, membangun ataupun merenovasi properti maupun pengalihan *take-over* pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis anda.

## 4.2 Paparan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Konsep Pembiayaan Perumahan Syariah (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Pembiayaan perumahan secara syariah atau biasa disebut dengan Kredit Pemilikan Rumah Syariah dalam Bank Muamalat terbagi menjadi dua macam yaitu KPR Muamalat iB dan Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat pada tanggal 25 Juli 2014:

“pembiayaan KPR di Bank Muamalat dibagi menjadi dua jenis yaitu KPR Muamalat iB dan Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis”.

Berikut penjelasan tentang KPR Muamalat iB dan Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis beserta syarat-syarat pengajuannya:

#### 1. KPR Muamalat iB Bank Muamalat Cabang Surabaya

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah (*ready stock/bekas*) dan apartemen maupun pengalihan *take-over* dari bank lain yang tujuannya sebagai tempat tinggal. Seperti yang dijelaskan Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya dalam wawancara pada tanggal 25 Juli 2014:

“KPR Muamalat iB adalah pembiayaan KPR yang diperuntukkan bagi nasabah yang menginginkan rumah sebagai tempat tinggal.

KPR Muamalat iB ini diperuntukkan bagi perorangan (WNI) yang cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan. Produk ini memiliki beberapa fitur unggulan yang dijelaskan oleh Bank Muamalat dalam website resminya yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com) yang diakses tanggal 30 Desember 2013 pukul 11.00. Fitur unggulan tersebut antara lain:

- a. Pembiayaan hingga jangka waktu 15 tahun.
- b. Uang muka minimal 10% untuk rumah dengan tipe dibawah tipe 45 dan 20% untuk rumah dengan tipe diatas tipe 45. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya pada tanggal 26 Juli 2014:  
“uang muka yang dikenakan pada nasabah 20% untuk rumah dengan tipe 45 dan diatas 45. Selain itu terdapat tarif 10%, ini dikenakan bagi nasabah yang mengajukan rumah dengan tipe dibawah 45”.
- c. Adanya pilihan angsuran tetap hingga lunas atau kesempatan angsuran yang lebih ringan.
- d. Plafond hingga Rp 25 miliar.
- e. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.
- f. Dapat digunakan untuk:
  - Pembelian rumah/ruko/rukan/kios/apartemen baru maupun bekas.
  - *Take over* kpr/pembiayaan sejenis dari bank lain.



- g. Nilai pembiayaan yang tinggi hingga 90% dari nilai rumah (dari harga perolehan yang diakui bank).

Selain beberapa fitur unggulan tersebut, terdapat juga beberapa fitur umum dari pembiayaan KPR Muamalai iB, seperti yang dijelaskan dalam website resmi Bank Muamalat, yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com). Fitur umum tersebut antara lain:

- a. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqisah* (kerjasama sewa).
- b. Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (*joint income*).
- c. Dapat diajukan dengan sumber pendapatan gabungan dari gaji karyawan dan penghasilan sebagai wiraswasta dan/atau profesional.
- d. Untuk akad *murabahah* dimungkinkan uang muka 0% dengan syarat calon nasabah bersedia menyerahkan agunan tambahan yang diterima oleh bank.
- e. Dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia. Seperti penjelasan dari Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya pada tanggal 25 Juli 2014:
 

“nasabah kami cover dengan memberikan asuransi yaitu asuransi jiwa untuk keselamatan nasabah dan asuransi kebakaran sebagai asuransi rumah yang diKPR-kan”.

- f. Fasilitas angsuran secara *autodebet* dari Tabungan Muamalat.

Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan KPR Muamalat iB, harus memenuhi syarat yang telah ditentukan Bank Muamalat. Persyaratan yang diminta tercantum dalam website resmi bank yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com). Syarat-syarat pengajuan dibagi menjadi dua yaitu syarat bagi calon nasabah dan syarat administratif untuk pengajuan.

- Persyaratan bagi Calon Nasabah:
  - Perorangan (WNI) dengan semua jenis pekerjaan: karyawan tetap, karyawan kontrak, wiraswasta, guru, dokter dan profesional lainnya.
- Persyaratan Administratif untuk Pengajuan:
  1. Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
  2. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga
  3. Fotocopy NPWP untuk plafond pembiayaan di atas Rp 100 juta
  4. Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
  5. Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
  6. Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir
  7. Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
  8. Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta dan profesional)
  9. Fotocopy dokumen bangunan yang akan dibeli: SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan

## 2. *Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis Bank Muamalat Cabang Surabaya*

Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk membeli, membangun ataupun merenovasi properti maupun pengalihan *take over* pembiayaan properti dari bank lain untuk

kebutuhan bisnis nasabah. Pernyataan tersebut didukung oleh penjelasan dari pihak *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya, Bapak Luqman Priyambada pada tanggal 25 Juli 2014:

“pembiayaan hunian syariah bisnis kami khususnya bagi nasabah yang ingin membeli bangunan sebagai tempat bisnis, seperti ruko, rukan”.

Produk pembiayaan ini diperuntukkan bagi badan usaha dalam negeri (non-asing) yang memiliki legalitas di Indonesia ataupun nasabah yang ingin menjalankan bisnis misalnya toko, warung makan dan usaha-usaha lainnya. Produk Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis memiliki fitur unggulan dan fitur umum yang dapat diakses di website resmi muamalat yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com). Berikut merupakan beberapa fitur unggulan dari Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis:

- a. Pembiayaan hingga jangka waktu 15 tahun
- b. Adanya pilihan angsuran tetap hingga lunas ataupun kesempatan angsuran yang lebih ringan
- c. Plafond hingga Rp 50 miliar
- d. Dapat digunakan untuk:
  - Pembelian dan pembangunan properti untuk bisnis: ruko/rukan/kios/gedung baru maupun bekas
  - *Take over* kpr/pembiayaan sejenis dari bank lain

Fitur umum dari produk Pembiayaan Hunian Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqisah* (kerjasama sewa).
- b. Uang muka 20% sama dengan produk KPR Muamalat iB dan 30%, tarif ini berlaku jika nasabah mengajukan pembiayaan KPR sedangkan KPR yang pertama belum terlunasi. Seperti pernyataan dari Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat pada tanggal 26 Juli 2014:

“tarif uang muka 30% berlaku jika nasabah mengajukan KPR yang kedua. Maksud KPR kedua bukan berarti nasabah telah melunasi KPR yang pertama, melainkan dalam jangka waktu pelunasan KPR pertama, nasabah mengajukan permohonan pembiayaan KPR lagi”.

- c. Untuk akad *murabahah* dimungkinkan uang muka 0% dengan syarat calon nasabah bersedia menyerahkan agunan tambahan yang diterima oleh bank.

Dalam pengajuan Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis terdapat dua jenis persyaratan yaitu persyaratan bagi calon nasabah dan persyaratan administratif pengajuan. Persyaratan tersebut dapat diakses di website resmi muamalat yaitu [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com).

- Persyaratan bagi calon nasabah:
  - Usaha telah berjalan minimum 2 tahun.
- Persyaratan Administratif pengajuan:
  1. Surat permohonan pembiayaan dari manajemen/pengurus
  2. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) institusi yang masih berlaku.
  3. Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) dan pengesahannya.

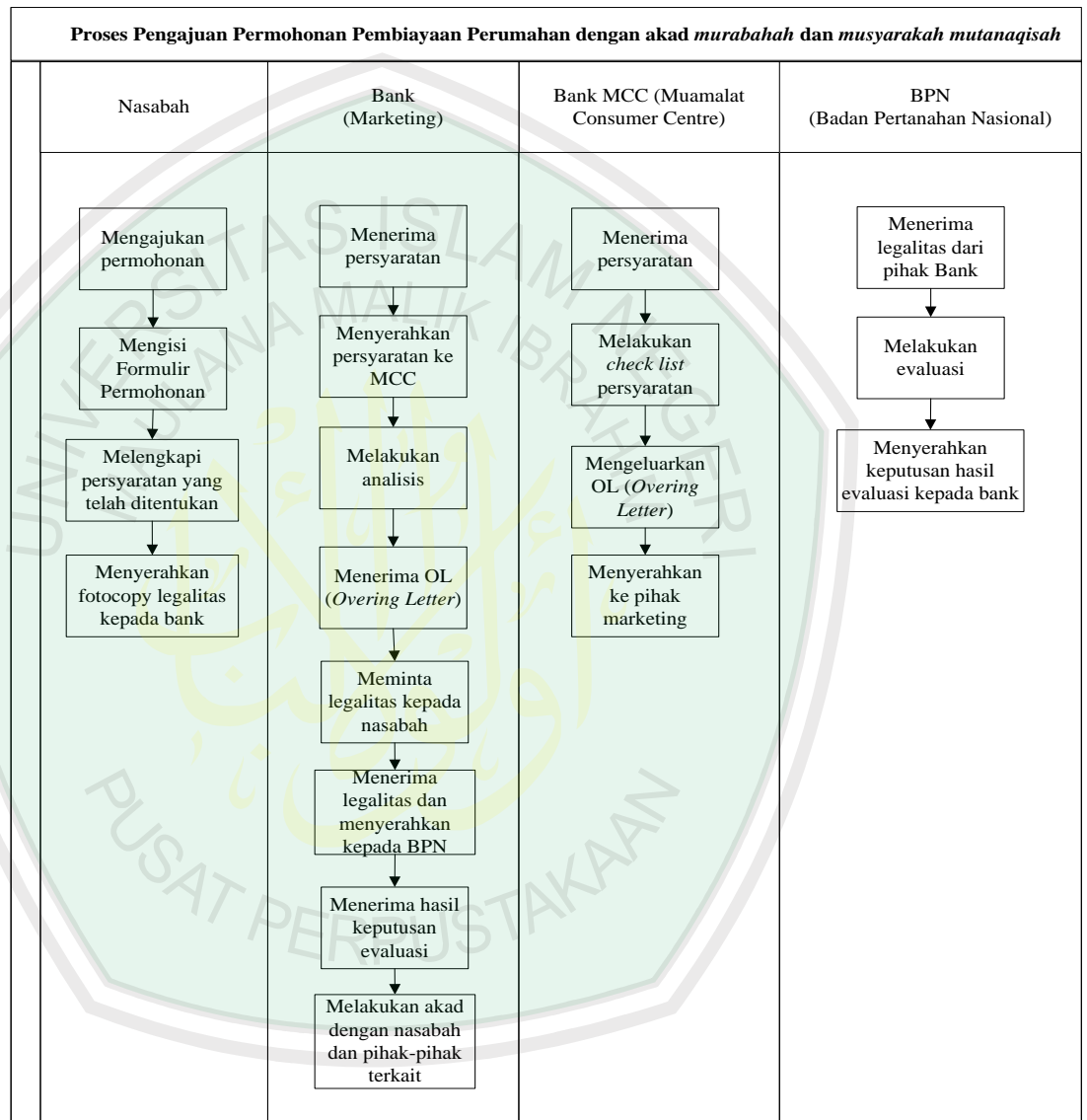
4. Izin-izin usaha: SIUP, TDP, SKD, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang masih berlaku (SIUP dan TDP bersifat kondisional bagi yayasan).
5. Fotocopy pengurus/manajemen.
6. Fotocopy dokumen bangunan yang akan dibeli: SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan.
7. Fotocopy dokumen-dokumen perizinan properti atau pembangunan properti.

#### **4.2.2 Proses Pengajuan Permohonan Pembiayaan Perumahan Syariah (KPRS) dengan Akad *Murabahah* dan akad *Musyarakah Mutanaqisah***

Prosedur pengajuan permohonan pembiayaan perumahan antara KPR Muamalat iB dengan Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah sama yaitu sebagai berikut:

Gambar 4.1

### Bagan Alur Pengajuan Permohonan Pembiayaan Perumahan



*Sumber: hasil wawancara dengan Bapak Luqman Priyambada selaku unit marketing Bank Muamalat Cabang Surabaya pada tanggal 25 Juli 2014 yang diolah oleh peneliti*

Keterangan bagan alur pengajuan permohonan pembiayaan perumahan:

- Nasabah
  - a. Mengajukan permohonan pembiayaan perumahan yaitu KPR Muamalat iB atau Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis kepada bank dengan akad *murabahah* atau *musyarakah mutanqisah*.
  - b. Mengisi formulir permohonan pembiayaan perumahan yang berisi data tentang permohonan pembiayaan, data pribadi pemohon, data pekerjaan, data suami/istri, data keuangan, pinjaman lain, data kekayaan, simpanan/rekening di bank, data jaminan.
  - c. Melengkapi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank .
  - d. Menyerahkan fotocopy legalitas yaitu berupa SHM (Surat Hak Milik) atau SHGB (Surat Hak Guna Bangunan) yang dimiliki oleh pemilik rumah yang akan dibeli.
- Bank (Marketing)
  - a. Menerima persyaratan dari nasabah.
  - b. Menyerahkan persyaratan tersebut kepada MCC (*Muamalat Consumer Centre*) untuk dilakukan *check list*.
  - c. Melakukan analisis yaitu untuk mengetahui kemampuan nasabah membayar pinjaman. Analisis dilakukan dalam jangka waktu 2-3 hari kerja.
  - d. Menerima *Overing Letter* (OL) dari MCC. *Overing Letter* adalah surat keputusan persetujuan bahwa pengajuan permohonan pembiayaan perumahan oleh nasabah telah disetujui pihak bank.

- e. Meminta legalitas yaitu berupa fotocopy SHM (Surat Hak Milik) atau SHGB (Surat Hak Guna Bangunan).
  - f. Menerima legalitas dan menyerahkan kepada BPN (Badan Pertanahan Nasional).
  - g. Menerima hasil evaluasi dari BPN (Badan Pertanahan Nasional).
  - h. Jika hasil evaluasi menunjukkan kesesuaian legalitas yang diserahkan nasabah dengan rumah yang bersangkutan maka bank melakukan akad dengan. Akad yang dilakukan terdiri dari dua akad yaitu:
    1. Akad jual beli yang terdiri dari penjual (suami istri), pembeli (suami istri), notaris dan pihak bank.
    2. Akad kredit. Akad ini bertujuan untuk menyatakan bahwa nasabah mengakui menerima kredit dari Bank Muamalat.
- MCC (*Muamalat Consumer Centre*)
    - a. Menerima persyaratan nasabah yang diserahkan oleh pihak bank.
    - b. Melakukan *check list* untuk memastikan bahwa persyaratan telah dilengkapi oleh nasabah.
    - c. Jika persyaratan telah dinyatakan lengkap, maka MCC mengeluarkan OL (*Overing Letter*) sebagai tanda bahwa pengajuan permohonan telah disetujui.
    - d. Menyerahkan OL (*Overing Letter*) ke pihak marketing bank.
  - BPN (Badan Pertanahan Nasional)
    - a. Menerima legalitas dari bank yang berupa SHM (Surat Hak Milik) atau SHGB (Surat Hak Guna Bangunan) pemilik rumah yang akan dibeli.



- b. Melakukan evaluasi lapangan yaitu menyesuaikan apakah legalitas tersebut sesuai dengan rumah yang dimaksud. Evaluasi dilakukan oleh BPD dengan pihak bank yang memerlukan waktu 7 hari kerja.
- c. Jika sudah dilakukan evaluasi dan dinyatakan sesuai maka akad antara pihak bank, pembeli dan penjual siap untuk dilakukan.

#### **4.2.3 Persamaan dan Perbedaan Pembiayaan Perumahan dengan akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah***

Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis dan KPR Muamalat iB memiliki beberapa persamaan selain prosedur dan syarat-syarat yaitu pertama, menggunakan akad yang sama, akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah*. Kedua, prosentase porsi pembiayaan, yaitu 20% sebagai porsi uang muka nasabah dan 80% sebagai porsi uang muka bank. Pernyataan tersebut seperti yang telah dijelaskan oleh unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya Bapak Luqman Priyambada pada tanggal 25 Juli 2014:

“porsi uang muka untuk akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* sama yaitu 20% dan 80%, masing-masing untuk nasabah dan pihak bank”.

Persamaan ketiga, prosentase analisis kemampuan membayar pinjaman, yaitu 35%-40% yang dihitung dari *take home pay* nasabah. Prosentase awal yang digunakan adalah 35% dari *take home pay* nasabah, jika hasilnya lebih kecil dari hasil perhitungan yang dilakukan nasabah yaitu harga jual rumah dibagi dengan jangka waktu pembiayaan, maka permohonan pembiayaan ditolak oleh bank. Untuk mengatasi masalah tersebut, maka Bank Muamalat menetapkan prosentase kedua sebagai alternatif yaitu 40% dari *take home pay*. Jika hasilnya masih lebih

kecil, maka dengan terpaksa pihak bank menolak untuk menerima permohonan pembiayaan tersebut. Namun jika dengan prosentase awal yaitu 35% dihasilkan nilai yang lebih besar dari perhitungan harga jual dibagi dengan jangka waktu maka permohonan pembiayaan dapat diterima oleh bank. Hal tersebut seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Luqman Priyambada selaku pihak *marketing* pada tanggal 25 Juli 2014:

“Kita sebagai pihak bank menganggap bahwa nasabah lebih mementingkan kebutuhan sehari-harinya daripada angsuran kepada bank, sehingga kami menentukan 35%-40% dari *take home pay*nya. Jika hasil penghitungan dari *take home pay* nasabah lebih kecil dari penghitungan bank maka pembiayaan kami tolak”.

Persamaan keempat dari Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis dan KPR Muamalat iB dengan akad *murabahah* dan akad *musyarakahh mutanaqisah* yaitu biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Biaya-biaya tersebut adalah biaya administrasi, biaya notaris, biaya asuransi (asuransi jiwa dan asuransi kebakaran). Biaya-biaya tersebut biasanya dikenakan sebesar  $\pm 10\%$  dari harga jual. Selain itu, terdapat pajak penjual dan pajak pembeli yang harus dibayar oleh nasabah. Bapak Luqman Priyambada menyampaikan dalam wawancara tanggal 25 Juli 2014 bahwa:

“nasabah harus mengeluarkan biaya administrasi, biaya notaris dan biaya asuransi. Biaya-biaya tersebut dikenakan sebesar 10% dari harga jual”.

Persamaan kelima, tanggal pembayaran angsuran perbulan. Nasabah melakukan pembayaran angsuran tiap bulan sesuai dengan tanggal pada saat akad dilakukan. Misalnya akad dilakukan pada tanggal 4, maka nasabah memiliki kewajiban melakukan pembayaran pada tanggal 4 setiap bulan sampai jangka

waktu pelunasan. Jika nasabah telat melakukan pembayaran, maka bank mengeluarkan Surat Peringatan (SP). Bank Muamalat tidak meminta denda kepada nasabah, bank melakukan evaluasi penyebab bank tidak dapat membayar angsuran. Jika dalam evaluasi ditemukan bahwa penyebab ketidakmampuan membayar angsuran dikarenakan nasabah di PHK dari pekerjaannya, maka bank memberikan keringanan kepada nasabah yaitu dengan memberikan toleransi waktu pembayaran. Jika dalam jangka waktu tersebut masih tidak mampu melakukan pembayaran, maka bank melelang rumah yang di KPR oleh nasabah. Hasil dari pelelangan tidak sepenuhnya menjadi milik bank. Jumlah yang menjadi hak bank adalah sebesar pinjaman nasabah. Sisa dari jumlah tersebut menjadi milik nasabah. Misalnya hasil dari lelang adalah Rp 175.000.000, sisa pinjaman nasabah adalah Rp 75.000.000, maka yang menjadi hak bank adalah Rp 75.000.000 dan sisanya yaitu Rp 100.000.000 adalah milik nasabah. Dalam wawancara pada tanggal 26 Juli 2014, lebih jauh Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya menjelaskan bahwa:

“angsuran dibayar tiap bulan oleh nasaha sesuai dengan tanggal akad dilangsungkan. Jika nasabah telah membayar, maka nasabah dikenai SP 1 dan pihak bank melakukan analisis penyebab nasabah menunggak pinjaman. Kami memberikan kelonggaran waktu bagi nasabah untuk membayar. Namun jika tetap tidak mampu membayar, maka kami akan melelang rumah tersebut. Hasil lelang tidak sepenuhnya jadi milik kami, melainkan sisa dari pinjaman yang jadi hak kami. Sisa hasil lelang adalah hak nasabah”.

Selain persamaan, dalam pembiayaan perumahan di Bank Muamalat terdapat beberapa perbedaan yaitu pertama, *rate margin*. Untuk pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* terdapat tiga tingkatan *rate margin* yaitu:

- (1) Untuk 1 tahun sampai 5 tahun adalah menggunakan *rate margin* 11,5%, (2)

Untuk 6 tahun sampai 10 tahun adalah menggunakan *rate margin* 15,5%, (3) Untuk 11 tahun sampai 15 tahun adalah menggunakan *rate margin* 16,5%. Sedangkan *rate margin* untuk pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* adalah sebesar 12,5%. *Rate margin* dalam akad *musyarakah mutanaqisah* tidak sama tarifnya untuk tiap tahun. Setiap satu sampai dua tahun, pihak bank melakukan evaluasi dan merevisi *rate margin* sesuai dengan ALCO (*Asset and Liabilities Committee*). Sehingga setiap tahun nasabah akan membayar jumlah angsuran yang berbeda. *Rate margin* setelah dilakukan evaluasi bisa lebih besar dari 12,5% atau lebih kecil dari 12,5%. Seperti yang dijelaskan oleh unit *marketing* yaitu Bapak Luqman Priyambada dalam wawancara pada tanggal 25 Juli 2014:

“*rate margin musyarakah* adalah 12,5%, dan tiap tahun kami akan melakukan evaluasi, sehingga tarif bisa turun ataupun naik. Namun untuk saat ini sesuai dengan BI kami menggunakan 12,5%. Untuk akad *murabahah* tarif *rate margin* tidak sama untuk tiap tahun yaitu 11,5% (1-5 tahun), 15,5% (6-10 tahun), dan 16,5% (11-15 tahun)”.

Perbedaan kedua antara pembiayaan dengan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* yaitu pelunasan angsuran sebelum jatuh tempo waktu yang disepakati pada saat akad. Dalam akad *murabahah*, jika nasabah melakukan permohonan dengan jangka waktu 15 tahun tetapi dalam jangka waktu 8 tahun sudah mampu untuk melunasi maka jumlah yang harus dibayar adalah angsuran pokok terakhir ditambah dengan tiga kali jumlah margin. Sedangkan dalam akad *musyarakah mutanaqisah*, jika nasabah melakukan permohonan pembiayaan dengan jangka waktu 15 tahun tetapi setelah 10 tahun mampu melunasi maka yang jumlah yang harus dibayar adalah sebesar angsuran pokok terakhir ditambah

dengan nilai satu kali margin. Seperti yang telah dijelaskan Bapak Luqman dalam wawancara pada tanggal 25 Juli 2014:

“jika nasabah memiliki rezeki dan ingin melunasi pinjaman sebelum jatuh tempo, jika menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*, maka nasabah membayar sisa angsuran pokok ditambah dengan margin. Namun jika nasabah memakai akad *murabahah*, maka kami mengenakan angsuran pokok ditambah tiga kali margin”.

#### 4.2.4 Risiko-Risiko Perbankan Syariah

Dalam menjalankan operasional perusahaan, suatu perusahaan pasti mengalami risiko-risiko, begitu juga pada industri perbankan syariah. Perbankan syariah dalam menjalankan usahanya juga tidak luput dari risiko. Risiko yang dimiliki oleh perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- a. Risiko pembiayaan. Risiko yang timbul akibat debitur gagal memenuhi kewajibannya.
- b. Risiko Pasar. Risiko yang timbul akibat adanya pergerakan variabel pasar dari portofolio yang dimiliki bank yang dapat merugikan bank.
- c. Risiko likuisitas. Risiko yang timbul karena bank tidak dapat memenuhi kewajibannya yang telah jatuh tempo.
- d. Risiko operasional. Risiko yang terjadi karena tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional bank.
- e. Risiko hukum. Risiko yang timbul yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis. Hal ini terjadi karena adanya tuntutan hukum, lemahnya regulasi ataupun kelemahan dalam pengikatan.

- f. Risiko reputasi. Risiko yang disebabkan karena adanya publikasi negatif atau persepsi negatif terhadap bank.
- g. Risiko strategik. Risiko yang timbul karena pelaksanaan strategik bank yang tidak tepat, pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat, atau kurang responsifnya bank terhadap perubahan eksternal.
- h. Risiko kepatuhan. Risiko yang disebabkan bank tidak mematuhi atau melaksanakan peraturan perundang-undangan.

Risiko-risiko yang dikemukakan diatas merupakan risiko yang umumnya terjadi dalam operasional perbankan syariah di Indonesia. Bapak Luqman Priyambada selaku unit *marketing* Bank Muamalat Cabang Surabaya menilai bahwa risiko-risiko tersebut sesuai dengan risiko pada perbankan syariah. Seperti pernyataan Bapak Luqman dalam wawancara pada tanggal 26 Juli 2014:

“jika risiko-risiko tersebut sesuai dengan literatur, maka saya simpulkan bahwa risiko-risiko tersebut sesuai dengan risiko yang terjadi pada perbankan syariah, karena sudah ada dalam literatur. Biasanya risiko yang fatal bagi perbankan syariah adalah risiko reputasi, karena itu menyangkut nama baik bank”.

Terdapat beberapa risiko yang dialami oleh perbankan syariah dalam produk pembiayaannya. Diantara risiko tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Risiko hukum. Risiko ini terjadi jika nasabah dalam proses pembiayaan secara sepihak membatalkan pembiayaan yang diajukan dan kemungkinan besar bank akan mendapat gugatan dari penjual rumah/pemilik rumah tersebut.

- b. Risiko gagal bayar. Risiko ini terjadi ketika nasabah tiba-tiba tidak mampu untuk membayar pinjaman yang harusnya dibayar setiap bulannya.

### **4.3 Pembahasan Hasil Penelitian**

#### **4.3.1 Analisis Pembiayaan Perumahan (KPRS) Bank Muamalat Cabang Surabaya**

Kredit kepemilikan rumah secara umum terbagi menjadi dua yaitu KPR subsidi dan KPR non subsidi. KPR subsidi merupakan kredit yang diperuntukkan bagi masyarakat dengan berpenghasilan menengah. Kredit dalam KPR subsidi diatur oleh pemerintah dan batasan yang ditetapkan pemerintah adalah memberikan subsidi sesuai dengan penghasilan pemohon dan maksimum kredit yang diberikan. Sedangkan KPR non subsidi merupakan kredit yang diperuntukkan bagi seluruh masyarakat, yang besarnya kredit dan suku bunga ditentukan sesuai dengan kebijakan bank. KPR merupakan salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh perbankan konvensional. Namun dengan berkembangnya industri perbankan syariah, maka produk KPR tersebut diadopsi oleh bank-bank syariah, yang selanjutnya lebih dikenal dengan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS).

Bank Muamalat merupakan salah satu bank syariah yang memiliki produk pembiayaan pembiayaan atau KPRS. Dalam praktiknya, Bank Muamalat menggunakan jenis KPR subsidi dan menggunakan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah*. Dalam menerima pengajuan permohonan pembiayaan KPR oleh nasabah, bank melakukan analisis untuk mengetahui kemampuan

nasabah dalam membayar pinjaman. Analisis dilakukan berdasarkan penghasilan nasabah setiap bulan. Jika memang nasabah tidak mampu, maka Bank Muamalat akan menolak pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Hal tersebut dilakukan agar tidak merugikan bank dan tidak memberatkan nasabah jika memang nasabah tidak mampu untuk membayar pinjaman atas pembiayaan tersebut. Bank menetapkan 35%-40% dari *take home pay* nasabah untuk melihat kemampuan nasabah membayar pinjaman. Hasil dari perhitungan *take home pay* dibandingkan dengan harga jual rumah yang dibagi dengan jangka waktu pembayaran. Berikut simulasi perhitungan analisis kemampuan nasabah membayar pinjaman:

#### **Contoh 1, Pembiayaan Perumahan (KPRS) diterima oleh Bank**

Misalnya, Pak Ahmad mengajukan permohonan KPR dengan harga jual dari bank sebesar Rp 180.000.000 dengan jangka waktu 15 tahun. Pak Ahmad memiliki penghasilan Rp 3.000.000 per bulan.

- a.  $= 35\% \times \textit{take home pay} \textit{ nasabah}$   
 $= 35\% \times 3.000.000$   
 $= 1.050.000$
- b.  $= \text{Harga jual} / \text{jangka waktu pembiayaan}$   
 $= 180.000.000 / 180 \text{ bulan}$   
 $= 1.000.000$

Dari perhitungan yang telah dilakukan oleh bank maka dapat diketahui bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk membayar pinjaman yang ditetapkan oleh bank. Bank menganggap nasabah memiliki kemampuan membayar pinjaman



karena hasil dari perhitungan menunjukkan bahwa perhitungan *take home pay* nasabah lebih besar dari perhitungan angsuran yang ditetapkan bank (Rp 1.050.000 > Rp 1.000.000)

**Contoh 2, Pembiayaan Perumahan (KPRS) diterima oleh Bank dengan pilihan tarif kedua yaitu 40%**

Misalnya, Pak Fajar mengajukan permohonan KPR dengan harga jual dari bank sebesar Rp 180.000.000 dengan jangka waktu 15 tahun. Pak Ahmad memiliki penghasilan Rp 2.500.000 per bulan.

a. = Harga jual / jangka waktu pembiayaan

$$= 180.000.000 / 180 \text{ bulan}$$

$$= 1.000.000$$

b. = 35% x *take home pay* (alternatif 1)

$$= 35\% \times 2.500.000$$

$$= 875.000$$

c. = 40% x *take home pay* (alternatif 2)

$$= 40\% \times 2.500.000$$

$$= 1.000.000$$

**Contoh 3, Pembiayaan Perumahan (KPRS) ditolak oleh Bank**

Misalnya, Pak Ahmad mengajukan permohonan KPR dengan harga jual dari bank sebesar Rp 180.000.000 dengan jangka waktu 15 tahun. Pak Ahmad memiliki penghasilan Rp 2.000.000 per bulan.

a. = Harga jual / jangka waktu pembiayaan

= 180.000.000 / 180 bulan

= 1.000.000

b. = 35% x *take home pay*

= 35% x 2.000.000

= 700.000

c. = 40% x *take home pay*

= 40% x 2.000.000

= 800.000

#### **4.3.2 Analisis Pembiayaan Perumahan (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya dengan Akad *Murabahah***

##### 4.3.2.1 Analisis Rukun dan Syarat akad *murabahah* pada pembiayaan perumahan (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Analisis rukun dan syarat akad *murabahah* pada pembiayaan perumahan di Bank Muamalat Cabang Surabaya adalah untuk mengetahui apakah penerapan yang dilakukan oleh Bank Muamalat sudah sesuai dengan yang ada dalam teori. Dalam teori (Ascarya, 2013:82) menyebutkan bahwa yang menjadi rukun-rukun akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual), *musytari* (pembeli)
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga)
3. *Shighah*, yaitu Ijab dan Qabul

Adapun rukun-rukun akad *murabahah* yang diterapkan dalam pembiayaan perumahan (KPRS) pada Bank Muamalat Cabang Surabaya adalah sebagai berikut:

1. Pihak-pihak yang melaksanakan akad *murabahah* adalah sebagai berikut: penjual yaitu pemilik rumah, Pembeli yaitu nasabah Bank Muamalat Cabang Surabaya, Saksi yaitu pihak Bank Muamalat Cabang Surabaya, dan Notaris.
2. *Mabi'*. Barang yang diperjualbelikan yaitu berupa rumah yang ditunjuk nasabah untuk pembiayaan KPRS.
3. *Tsaman*. Kesepakatan harga yaitu harga jual dan harga beli, termasuk juga biaya-biaya yang dibutuhkan.
4. Ijab dan Qobul. Akad yang dilakukan antara nasabah dan bank (*murabahah* atau *musyarakah mutanaqisah*). Akad yang dilakukan ada dua yaitu akad Jual Beli dan Akad Kredit.

Dari uraian yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa rukun yang ada dalam praktik perbankan syariah sesuai dengan rukun-rukun akad *murabahah* yang ada pada teori. Rukun-rukun akad *murabahah* yang antara lain penjual, pembeli, *mabi'* (barang dagang), *tsaman* (harga), *shighah* (ijab dan qabul) telah terpenuhi dan telah sesuai dengan ketentuan syariah.

Selain adanya rukun-rukun yang harus terpenuhi, terdapat beberapa syarat dalam akad *murabahah*. Berikut ini adalah analisis syarat-syarat akad

*murabahah* dalam teori yang dibandingkan dengan syarat-syarat yang ada dalam praktik Bank Muamalat:

1. Teori dari Usmani (1999) dalam Ascarya (2013) menyebutkan bahwa *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambah tingkat keuntungan yang diinginkan. Dalam praktiknya, Bank Muamalat menyatakan jumlah dari harga jual yang harus dipenuhi oleh nasabah. Bank Muamalat menyatakan secara jelas harga tersebut kepada nasabah agar kedepannya tidak ada kesalahpahaman.
2. Syarat kedua dalam teori Usmani (1999) menyatakan bahwa tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk *lumpsum* atau presentase tertentu dari biaya. Keuntungan yang didapatkan Bank Muamalat dalam melaksanakan akad *murabahah* adalah sebesar 20% dari harga pasar rumah. Presentase tersebut merupakan besaran uang muka yang harus dibayar nasabah ketika mengajukan permohonan pembiayaan KPRS. Presentase tersebut merupakan ketetapan dari pihak bank Muamalat dan bukan dari hasil kesepakatan bersama.
3. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Biaya-biaya atas

pembiayaan KPRS dengan akad *murabahah* di Bank Muamalat adalah sebesar 10% yang diambil dari harga jual rumah kepada nasabah. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya administrasi, biaya notaris, dan biaya administrasi.

4. Syarat keempat yaitu *murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*. Sebelum melakukan akad dengan nasabah, Bank Muamalat menjelaskan secara rinci mengenai harga jual, prosentase biaya yang harus dikeluarkan, prosentase margin dan prosentase uang muka.

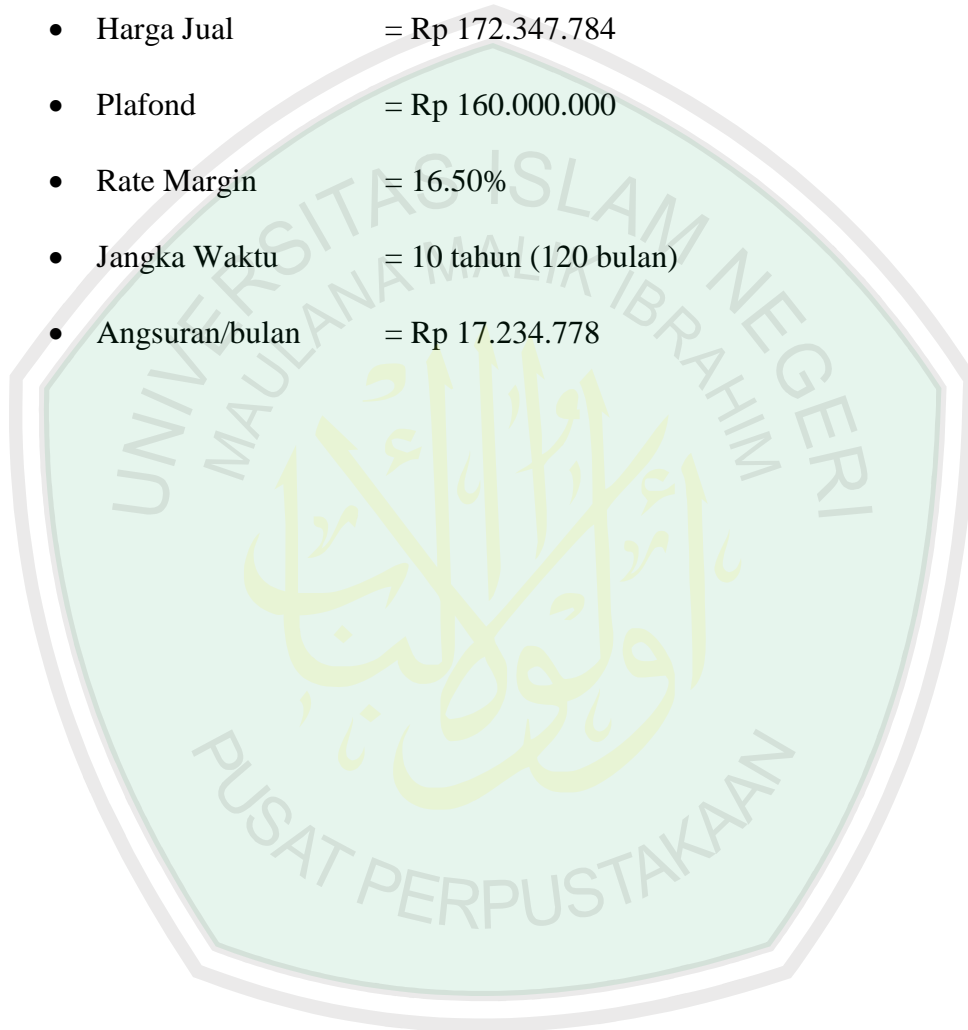
Kesimpulan dari analisis mengenai rukun akad *murabahah* adalah Bank Muamalat dalam mengimplementasikan akad *murabahah* kedalam pembiayaan perumahan sudah sesuai dengan teori yang ada dan sudah sesuai dengan ketentuan syariah. Sedangkan hasil analisis syarat akad *murabahah* adalah sebagian syarat telah sesuai dengan literatur, kecuali pada nomer 3 (tiga) yaitu penetapan keuntungan tidak dilakukan dengan kesepakatan bersama.

#### 4.3.2.2 Simulasi Pembiayaan Perumahan (KPRS) dengan akad *Murabahah*

Berikut contoh pembiayaan KPRS yang didapat dari Bank Muamalat Cabang Surabaya dengan akad *murabahah*:

Data Pembiayaan:

- Nasabah = Pak Dani
- Margin = Rp 12.347.784
- Harga Jual = Rp 172.347.784
- Plafond = Rp 160.000.000
- Rate Margin = 16.50%
- Jangka Waktu = 10 tahun (120 bulan)
- Angsuran/bulan = Rp 17.234.778



Tabel 4.1

Simulasi Angsuran Pembiayaan Perumahan dengan Akad *Murabahah*

No	Tgl Angsuran	Pokok	Margin	Jumlah Angsuran	Sisa Outstanding Pokok	Sisa Outstanding Margin	Sisa Piutang
					Rp160.000.000	Rp12.347.784	Rp172.347.784
1	01/08/2014	Rp15.034.778	Rp2.200.000	Rp17.234.778	Rp144.965.222	Rp10.147.784	Rp155.113.006
2	01/09/2014	Rp15.241.507	Rp1.993.272	Rp17.234.778	Rp129.723.715	Rp8.154.512	Rp137.878.227
3	01/10/2014	Rp15.451.077	Rp1.783.701	Rp17.234.778	Rp114.272.638	Rp6.370.811	Rp120.643.449
4	01/11/2014	Rp15.663.530	Rp1.571.249	Rp17.234.778	Rp98.609.108	Rp4.799.562	Rp103.408.670
5	01/12/2014	Rp15.878.903	Rp1.355.875	Rp17.234.778	Rp82.730.205	Rp3.443.687	Rp86.173.892
6	01/01/2015	Rp16.097.238	Rp1.137.540	Rp17.234.778	Rp66.632.967	Rp2.306.147	Rp68.939.114
7	01/02/2015	Rp16.318.575	Rp916.203	Rp17.234.778	Rp50.314.392	Rp1.389.944	Rp51.704.335
8	01/03/2015	Rp16.542.956	Rp691.823	Rp17.234.778	Rp33.771.436	Rp698.121	Rp34.469.557
9	01/04/2015	Rp16.770.421	Rp464.357	Rp17.234.778	Rp17.001.015	Rp233.763	Rp17.234.778
10	01/05/2015	Rp17.001.014	Rp233.764	Rp17.234.778			
		Rp159.999.999	Rp12.347.785	Rp172.347.784			

Tabel 4.2

**Rumus Perhitungan Angsuran Pembiayaan *murabahah***

Margin = Outstanding pokok x 16,50% : 12 x jangka waktu : jangka waktu
Angsuran Pokok = Jumlah Angsuran – Margin
Total Angsuran = 10% x Harga Rumah
Sisa Outstanding Pokok = Outstanding Pokok bulan sebelumnya – Angsuran Pokok
Sisa Piutang = Piutang bulan sebelumnya – Jumlah Angsuran
Sisa Outstanding Margin = Sisa Piutang – Sisa Outstanding Pokok

**4.3.3 Analisis Pembiayaan Perumahan (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya dengan Akad *Musyarakah Mutanaqisah***

4.3.3.1 Analisis Ketentuan Umum dan Ketentuan Khusus akad *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan perumahan (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Pelaksanaan akad *musyarakah mutanaqisah* di Bank Muamalat apakah sudah sesuai atau tidak dengan ketentuan umum yang ada dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No:73/DSN-MUI/XI/2008 tentang *musyarakah mutanaqisah* dapat dilihat dari analisis sebagai berikut:

1. Akad *Musyarakah Mutanaqisah* terdiri dari akad *Musyarakah/ Syirkah* dan Bai' (jual-beli).



2. Dalam *Musyarakah Mutanaqisah* berlaku hukum sebagaimana yang diatur dalam Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2008 tentang Pembiayaan *Musyarakah*, yang para mitranya memiliki hak dan kewajiban, di antaranya:
  - a. Memberikan modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad.
  - b. Memperoleh keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati pada saat akad.
  - c. Menanggung kerugian sesuai proporsi modal.
3. Dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah*, pihak pertama (*syarik*) wajib berjanji untuk menjual seluruh *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua (*syarik*) wajib membelinya.
4. Jual beli sebagaimana dimaksud dalam angka 3 dilaksanakan sesuai kesepakatan.
5. Setelah selesai pelunasan penjualan, seluruh *hishshah* LKS beralih kepada *syarik* lainnya (*nasabah*).

Dalam pengajuan permohonan pembiayaan KPRS di Bank Muamalat, nasabah sudah memiliki rumah yang diinginkan. Dan bank bertindak sebagai wakil untuk membeli rumah tersebut dari pemilik rumah, setelah itu bank akan menjual rumah tersebut kepada nasabah. Bank dan nasabah dalam pembiayaan perumahan dengan akad *musyarakah mutanaqisah*, memiliki porsi modal yang harus disertakan yaitu 80% dan 20%. Hal ini sesuai dengan ketentuan umum akad *musyarakah mutanaqisah* dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No:73/DSN-

MUI/XI/2008 yang menjelaskan bahwa akad *musyarakah mutanaqisah* terdiri dari akad *musyarakah/ syirkah* dan *bai'* (jual-beli). Akad *syirkah* (kerjasama) dapat dilihat dari porsi modal yang diberikan kedua pihak untuk melaksanakan pembiayaan tersebut. Sedangkan akad *ba'i* (jual-beli) dapat dilihat dari aktivitas bank yang membeli rumah tersebut dari pemilik dan menjual kembali kepada nasabah.

Bank Muamalat menyerahkan 80% porsi modal dalam kerjasama pembelian asset dan nasabah memiliki kewajiban untuk menyerahkan 20% porsi modal sebagai uang muka. Penerapan ini sesuai dengan ketentuan umum Fatwa Dewan Syariah yang menyatakan bahwa para mitra memiliki hak dan kewajiban untuk memberikan modal berdasarkan kesepakatan.

Poin ketiga dari ketentuan umum akad *musyarakah mutanaqisah* dalam Fatwa Dewan Syariah No:73/DSN-MUI/XI/2008 menyatakan bahwa pihak pertama wajib berjanji untuk menjual seluruh porsinya secara bertahap dan pihak kedua wajib membelinya. Pelaksanaan pembiayaan dengan akad *musyarakah mutanaqisah* di Bank Muamalat sudah sesuai dengan ketentuan umum poin ketiga, keempat dan kelima Fatwa DSN tersebut karena, Bank Muamalat sebagai pihak pertama mempunyai kewajiban untuk menjual *hishshahnya*(porsi) kepada pihak kedua yaitu nasabah, sehingga kepemilikan bank akan berkurang, sementara kepemilikan nasabah bertambah sampai akhirnya *hishshah* menjadi milik nasabah seluruhnya. Dan proses jual beli yang dilakukan dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan.

#### 4.3.3.2 Simulasi Pembiayaan Perumahan (KPRS) dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*

Berikut contoh pembiayaan KPRS yang didapat dari Bank Muamalat Cabang Surabaya dengan akad *musyarakah mutanaqisah*:

##### Data Pembiayaan:

- Nasabah = Pak Kiki
- Margin = Rp 9.309.129
- Harga Jual = Rp 169.309.129
- Plafond = Rp 160.000.000
- Rate Margin = 12.50%
- Jangka Waktu = 10 tahun (120 bulan)
- Angsuran/bulan = Rp 16.930.912

Tabel 4.3

Simulasi Angsuran Pembiayaan Perumahan dengan Akad *Musyarakah Mutanaqisah*

No	Tgl Angsuran	Pokok	Margin	Jumlah Angsuran	Sisa Outstanding Pokok	Sisa Outstanding Pokok	Sisa Piutang
					Rp160.000.000	Rp12.347.784	Rp169.309.129
1	01/08/2014	Rp15.264.246	Rp1.666.667	Rp16.930.913	Rp144.735.754	Rp7.642.462	Rp152.378.216
2	01/09/2014	Rp15.423.249	Rp1.507.664	Rp16.930.913	Rp129.312.505	Rp6.134.798	Rp135.447.303
3	01/10/2014	Rp15.583.908	Rp1.347.005	Rp16.930.913	Rp113.728.597	Rp4.787.793	Rp118.516.390
4	01/11/2014	Rp15.746.240	Rp1.184.673	Rp16.930.913	Rp97.982.357	Rp3.603.120	Rp101.585.477
5	01/12/2014	Rp15.910.263	Rp1.020.650	Rp16.930.913	Rp82.072.094	Rp2.582.471	Rp84.654.565
6	01/01/2015	Rp16.075.995	Rp854.918	Rp16.930.913	Rp65.996.099	Rp1.727.553	Rp67.723.652
7	01/02/2015	Rp16.243.454	Rp687.459	Rp16.930.913	Rp49.752.645	Rp1.040.094	Rp50.792.739
8	01/03/2015	Rp16.412.656	Rp518.257	Rp16.930.913	Rp33.339.989	Rp521.837	Rp33.861.826
9	01/04/2015	Rp16.583.621	Rp347.292	Rp16.930.913	Rp16.756.368	Rp174.545	Rp16.930.913
10	01/05/2015	Rp16.756.367	Rp174.545	Rp16.930.913			
		Rp160.000.000	Rp9.309.129	Rp169.309.129			

Tabel 4.4

**Rumus Perhitungan Angsuran Pembiayaan *musyarakah mutanaqisah***

Margin = Outstanding pokok x 16,50% : 12 x jangka waktu : jangka waktu
Angsuran Pokok = Jumlah Angsuran – Margin
Total Angsuran = 10% x Harga Rumah
Sisa Outstanding Pokok = Outstanding Pokok bulan sebelumnya – Angsuran Pokok
Sisa Piutang = Piutang bulan sebelumnya – Jumlah Angsuran
Sisa Outstanding Margin = Sisa Piutang – Sisa Outstanding Pokok

#### 4.4 Analisis Risiko-Risiko Pembiayaan

Perbankan syariah menghadapi beberapa risiko dalam operasionalnya yaitu antara lain risiko kredit, risiko *benchmark*, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko penarikan dana, risiko pasar, risiko reputasi, risiko strategis dan risiko kepatuhan. Beberapa diantara risiko-risiko tersebut terdapat dalam pelaksanaan pembiayaan perumahan (KPRS). Risiko-risiko tersebut adalah risiko hukum, risiko force major dan risiko kredit.

Risiko hukum adalah risiko yang berkaitan dengan adanya kelemahan aspek yuridis. Hal ini terjadi karena adanya tuntutan hukum. Risiko hukum muncul apabila dalam pelaksanaan pembiayaan secara sepihak nasabah membatalkan pesanan atau pembiayaan KPR yang dilakukan. Dengan adanya

pembatalan secara sepihak tersebut, maka bank mendapatkan gugatan dari pemilik barang/rumah.

Risiko *force major* adalah risiko akibat adanya bencana alam. Manajemen risiko yang dilakukan oleh Bank Muamalat untuk meminimalisasi risiko *force major* ini adalah dengan membebankan biaya asuransi. Asuransi pembiayaan di Bank Muamalat terdiri dari dua yaitu asuransi jiwa dan asuransi kebakaran. Sehingga ketika terjadi risiko *force major* dan nasabah belum melunasi pinjaman maka, pihak asuransi yang akan mengganti kerugian bank.

Risiko kredit adalah risiko yang berkaitan dengan gagalnya nasabah memenuhi kewajibannya. Untuk meminimalisasi risiko tersebut, Bank Muamalat menetapkan penggolongan *kolektabilitas* kredit. Penetapan penggolongan *kolektabilitas* kredit bertujuan untuk mengetahui bagaimana kualitas kredit sehingga risiko kredit dapat diantisipasi sejak awal. Penggolongan *kolektabilitas* kredit yang diterapkan oleh Bank Muamalat terdiri dari lima golongan yaitu sebagai berikut:

- a. *Kolektabilitas 1*, yaitu kredit lancar artinya segala kewajiban baik itu pembayaran pinjaman pokok ataupun pinjaman margin telah terpenuhi dengan baik dan tidak terdapat tunggakan.
- b. *Kolektabilitas 2*, yaitu kredit dalam perhatian khusus artinya nasabah mulai memiliki tunggakan pinjaman pokok ataupun margin dalam waktu 1-3 bulan.

- c. *Kolektabilitas 3*, yaitu kredit kurang lancar artinya nasabah mempunyai tunggakan pembayaran pinjaman pokok dan margin sampai dengan 4 bulan.
- d. *Kolektabilitas 4*, yaitu kredit diragukan artinya kredit yang telah tidak lancar dan telah pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan.
- e. *Kolektabilitas 5*, yaitu kredit macet artinya nasabah sudah benar-benar tidak mampu untuk membayar pinjaman pokok dan margin yang telah ditetapkan. Jalan yang ditempuh Bank Muamalat adalah melelang barang.

Manajemen risiko di Bank Muamalat dijalankan oleh Divisi Manajemen

Risiko yang terbagi menjadi empat departemen yaitu:

1. *Financing Risk Management Department*, melakukan proses manajemen risiko pembiayaan.
2. *Risk Profile Reporting & Monitoring Department*, membuat laporan profil risiko, memonitor profil risiko, mengevaluasi, serta mengusulkan alat ukur dan prosedur manajemen risiko.
3. *Market & Liquidity Risk Management Department*, menjalankan proses manajemen risiko pasar dan likuiditas.
4. *Operational & Other Risks Management Department*, melaksanakan proses manajemen risiko operasional dan mengawasi risiko strategis, hukum dan kepatuhan.