

LAMPIRAN

DOKUMENTASI WAWANCARA



BROSUR KPR iB



Tampak bagian depan dan belakang brosur

Punya rencana untuk memiliki property impian?

Tak ada lagi alasan untuk memunda memiliki properti impian Anda, baik itu rumah, apartemen, apartemen. Manfaatkan cara terbaik untuk mewujudkan bersama KPR Muamalat iB.

KPR Muamalat iB merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah sesuai dengan prinsip syariah tak hanya memberikan Anda beragam keuntungan tapi juga kerenangan hati dalam bermasyarakat.

Mewujudkan keinginan Anda

Dapat digunakan untuk kepemilikan rumah, Apartemen (indis atau ready stock), Ah-KPR, Pembangunan dan Renovasi. Bank Muamalat juga bekerja sama dengan sejumlah developer untuk memastikan kemudahan proses kepemilikan properti Anda.

Ringan

Nikmati uang muka mulai dari 10% dari harga properti.

Angsuran Tetap

Dapatkan angsuran tetap hingga 15 tahun.

Persyaratan Mudah

Melayani siapapun Anda, baik pegawai maupun wirausaha, untuk memiliki properti impian.

Proses Cepat

Kepastian persetujuan pembiayaan dengan jangka waktu relatif cepat.

Fleksibel

Anda dapat mempercepat pelunasan tanpa dikenakan penalti.

Contoh Perhitungan Angsuran KPR iB Pembelian

Harga Rumah Rp 300.000.000
Uang Muka Nasabah Rp 30.000.000
Pembiayaan Bank Rp 270.000.000
Margin 1% (Rp 2.700.000)
Jangka Waktu Pembiayaan 120 Bulan

Perhitungan Angsuran perbulan

• Nilai Pembiayaan Bank/Margin Bank/12 bulan
((1 - (1 - 12%)¹²⁰)) / 12% = Rp 4.031.395
(Angsuran tetap dari bulan 1 s.d 120)

Contoh Perhitungan Angsuran KPR iB Konsolidasi

Harga Rumah Rp 300.000.000
Uang Muka Nasabah Rp 30.000.000
Pembiayaan Bank Rp 270.000.000
Margin 1% (Rp 2.700.000)
Jangka Waktu Pembiayaan 120 Bulan

Perhitungan Angsuran perbulan

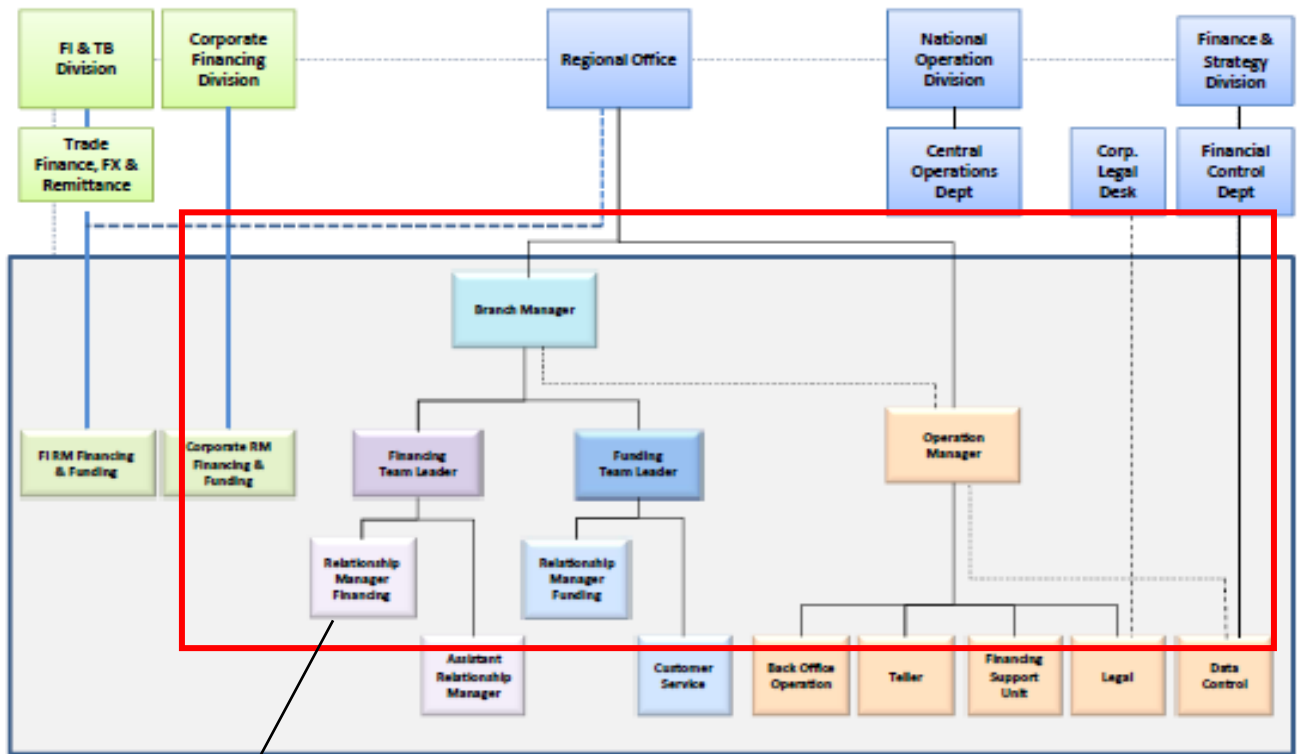
• Nilai Pembiayaan Bank/Margin Bank/12 bulan
((1 - (1 - 12%)¹²⁰)) / 12% = Rp 4.031.395
(Angsuran tetap dari bulan 1 s.d 120, selanjutnya dapat disesuaikan bank)

• Angsuran dapat berubah sesuai ketentuan yang berlaku.

No	Jenis Dokumen	Pegawai	Pekerja Profesional	Wirausaha
1	Formulir aplikasi yang sudah diisi dan ditandatangani dengan lengkap dan benar	•	•	•
2	Fotokopi KTP (sudah pasfoto dan sudah atau tidak)	•	•	•
3	Fotokopi kartu keluarga	•	•	•
4	Fotokopi surat nikah	•	•	•
5	Fotokopi sertifikat tanah, objek bangunan	•	•	•
6	TMB (TPAB) / ijin pendanaan mendahului Bangunan Surat (jika Sejenis) dari instansi yang bersangkutan	•	•	•
7	PBB tahun terakhir (untuk rumah tinggal gedung)	•	•	•
8	Fotokopi rekening tabungan / Giro Prabadi (Prabadi) s.d 3 bulan terakhir	•	•	•
9	Laporan Keuangan perusahaan	•	•	•
10	SLUP (jika terakur dan / atau surat keterangan penghasilan)	•	•	•
11	Fotokopi Akta Pembina Perusahaan beserta perubahan dan/atau usaha TDR dan SLUP	•	•	•
12	Fotokopi NPWP Prabadi / STP Prabadi	•	•	•

Tampak bagian dalam brosur

STRUKTUR ORGANISASI



Yang ada di Cabang

Tabel Angsuran Pembiayaan Rumah (KPR iB Muamalat)

LAYAAN		TABEL ANGSURAN PEMBIAYAAN RUMAH (KPR IB MUAMALAT)					
Kategori	Wiraswasta	PLAFOND	ANGSURAN/BULAN				
			5 tahun	7 tahun	10 tahun	12 tahun	15 tahun
	√	Setara Flat	7.30%	7.54%	7.92%	8.16%	8.52%
	√	Rp 100,000,000	Rp 2,275,310	Rp 1,819,200	Rp 1,493,110	Rp 1,374,630	Rp 1,265,240
		Rp 150,000,000	Rp 3,412,960	Rp 2,728,790	Rp 2,239,660	Rp 2,061,940	Rp 1,897,860
	√	Rp 160,000,000	Rp 3,640,490	Rp 2,910,710	Rp 2,388,970	Rp 2,199,400	Rp 2,024,390
		Rp 170,000,000	Rp 3,868,020	Rp 3,092,630	Rp 2,538,280	Rp 2,336,860	Rp 2,150,910
	√	Rp 180,000,000	Rp 4,095,550	Rp 3,274,550	Rp 2,687,590	Rp 2,474,330	Rp 2,277,440
		Rp 190,000,000	Rp 4,323,080	Rp 3,456,470	Rp 2,836,900	Rp 2,611,790	Rp 2,403,960
	√	Rp 200,000,000	Rp 4,550,610	Rp 3,638,390	Rp 2,986,210	Rp 2,749,250	Rp 2,530,480
		Rp 210,000,000	Rp 4,778,150	Rp 3,820,310	Rp 3,135,530	Rp 2,886,710	Rp 2,657,010
	√	Rp 220,000,000	Rp 5,005,680	Rp 4,002,230	Rp 3,284,840	Rp 3,024,180	Rp 2,783,530
		Rp 230,000,000	Rp 5,233,210	Rp 4,184,150	Rp 3,434,150	Rp 3,161,640	Rp 2,910,060
	√	Rp 240,000,000	Rp 5,460,740	Rp 4,366,070	Rp 3,583,460	Rp 3,299,100	Rp 3,036,580
		Rp 250,000,000	Rp 5,688,270	Rp 4,547,990	Rp 3,732,770	Rp 3,436,560	Rp 3,163,110
	√	Rp 260,000,000	Rp 5,915,800	Rp 4,729,910	Rp 3,882,080	Rp 3,574,030	Rp 3,289,630
		Rp 270,000,000	Rp 6,143,330	Rp 4,911,830	Rp 4,031,390	Rp 3,711,490	Rp 3,416,150
	√	Rp 280,000,000	Rp 6,370,860	Rp 5,093,750	Rp 4,180,700	Rp 3,848,950	Rp 3,542,680
		Rp 290,000,000	Rp 6,598,390	Rp 5,275,670	Rp 4,330,010	Rp 3,986,410	Rp 3,669,200
	√	Rp 300,000,000	Rp 6,825,920	Rp 5,457,590	Rp 4,479,320	Rp 4,123,880	Rp 3,795,730
		Rp 310,000,000	Rp 7,053,450	Rp 5,639,510	Rp 4,628,630	Rp 4,261,340	Rp 3,922,250
	√	Rp 320,000,000	Rp 7,280,980	Rp 5,821,430	Rp 4,777,940	Rp 4,398,800	Rp 4,048,770
		Rp 330,000,000	Rp 7,508,510	Rp 6,003,350	Rp 4,927,250	Rp 4,536,260	Rp 4,175,300
	√	Rp 340,000,000	Rp 7,736,040	Rp 6,185,270	Rp 5,076,570	Rp 4,673,730	Rp 4,301,820
		Rp 350,000,000	Rp 7,963,580	Rp 6,367,190	Rp 5,225,880	Rp 4,811,190	Rp 4,428,350
	√	Rp 360,000,000	Rp 8,191,110	Rp 6,549,110	Rp 5,375,190	Rp 4,948,650	Rp 4,554,870
		Rp 370,000,000	Rp 8,418,640	Rp 6,731,030	Rp 5,524,500	Rp 5,086,110	Rp 4,681,400
	√	Rp 380,000,000	Rp 8,646,170	Rp 6,912,950	Rp 5,673,810	Rp 5,223,580	Rp 4,807,920
		Rp 390,000,000	Rp 8,873,700	Rp 7,094,870	Rp 5,823,120	Rp 5,361,040	Rp 4,934,440
	√	Rp 400,000,000	Rp 9,101,230	Rp 7,276,790	Rp 5,972,430	Rp 5,498,500	Rp 5,060,970
		Rp 450,000,000	Rp 10,238,880	Rp 8,186,380	Rp 6,718,980	Rp 6,185,810	Rp 5,693,590
	√	Rp 500,000,000	Rp 11,376,540	Rp 9,095,980	Rp 7,465,540	Rp 6,873,130	Rp 6,326,210
		Rp 550,000,000	Rp 12,514,190	Rp 10,005,580	Rp 8,212,090	Rp 7,560,440	Rp 6,958,830
	√	Rp 600,000,000	Rp 13,651,840	Rp 10,915,180	Rp 8,958,640	Rp 8,247,750	Rp 7,591,450
		Rp 650,000,000	Rp 14,789,500	Rp 11,824,780	Rp 9,705,200	Rp 8,935,060	Rp 8,224,070

BUKTI KONSULTASI

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Bapak Helmi
Divisi : *Relationship Manager*
Tempat : Kantor Bank Muamalat cabang Malang di Jalan Kertanegara
No. 2 Malang
Tanggal : 3 Desember 2014
Waktu : 14.25-15.30 WIB

1. Tanya:

Bagaimana sejarah Bank Muamalat cabang Malang, visi dan misi serta struktur organisasinya pak?

Jawab:

Bisa kamu lihat langsung di website muamalat.com mbak.

2. Tanya:

Produk pembiayaan jenis apa saja yang dikelola oleh Bank Muamalat cabang Malang ini pak?

Jawab:

Ada banyak sekali pembiayaan disini mbak, antara lain *Murâbahah, bai' as-salam, bai' al-istishna', mudhârabah, musyârah, ijârah, wakâlah, kafâlah, hawâlah, qardh, rahn, serta sharf.*

3. Tanya:

Apa yang dimaksud dengan Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat (PHSM)?

Jawab:

Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat adalah fasilitas pembiayaan jangka panjang yang disediakan oleh Bank Muamalat bagi nasabah yang dinilai layak oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) untuk pembelian/kepemilikan properti.

4. Tanya:

Bagaimana sejarah produk PHSM?

Jawab:

Pemberian nama PHSM ini memiliki arti bahwa pembiayaan KPRS BMI menawarkan semua kemudahan yang ditawarkan dalam produk KPRS. Menghadirkan produk KPRS yang sesuai dengan kebutuhan sehingga dapat digunakan untuk berbagai jenis properti seperti rumah, apartemen, ruko/rukan dan kios, dan siap melayani siapapun nasabah yang mengajukan pembiayaan KPRS. Menawarkan plafond maksimum sampai dengan 25 milyar, jangka waktu hingga 15 tahun dan pilihan angsuran tetap hingga 15 tahun dan uang muka yang hanya 20% tentunya sangat meringankan nasabah, bahkan memungkinkan untuk memberikan fasilitas bebas uang muka. Oleh karena itu, PHSM mewujudkan hunian impian sesuai kebutuhan.

5. Tanya:

Bagaimana dengan konsep *Murâbahah* pada PHS di Bank Muamalat ini pak?

Jawab:

Konsep *Murâbahah* dapat diaplikasikan untuk pembelian properti jadi, inden ataupun untuk kegunaan renovasi. Dengan konsep ini, bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian properti atau renovasi yang telah disepakati kualifikasinya.

Namun akad *Murâbahah* di Bank Muamalat ini tidak hanya terpicu pada pembiayaan hunian syariah saja mbak, tapi untuk kredit mobil, dll juga bisa dilakukan. Namun dalam hal pembiayaan hunian syariah ini akad *Murâbahah* sering melayani dalam hal pemesanan rumah/inden, dan renovasi rumah. Dalam hal renovasi rumah, nasabah bisa melakukan pembiayaan *Murâbahah* tanpa mengeluarkan uang muka sepeserpun, atau DP (0%).

6. Tanya:

Bagaimana dengan sasaran produk *Murâbahah* dalam PHS?

Jawab:

Sasaran produk PHS *Murâbahah* ini ya tentunya individu yang memiliki pekerjaan sebagai Pegawai/professional/Wiraswasta yang memenuhi persyaratan dokumen administratif.

7. Tanya:

Bagaimana mekanisme/prosedur umum pengajuan PHS di Bank Muamalat?

Jawab:

Prosedur umum pengajuan PHS disini adalah karakter, kapasitas, jaminan, modal, persetujuan pembiayaan, pengikatan dan pencairan. Lebih jelasnya bisa dilihat di panduan produk.

8. Tanya:

Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan PHS di Bank Muamalat?

Jawab:

Sama, bisa langsung dilihat di panduan produk.

9. Tanya:

Bagaimana cara menentukan margin dalam pembiayaan *Murâbahah*?

Jawab:

Kalo marginnya itu kita biasa dapet dari rapat ALCO, itu rapat *Asset/Liability Management Committee*, itu pusat yang nentukan, sebelumnya rapat ALCO itu dari Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia.

Yang nentukan besarnya margin tetep Bank Muamalat tapi acuannya dari BI, kan soalnya ekonomi makro dan ekonomi mikro Indonesia gitu kan yang tahu BI, nah setelah kebijakan BI rate keluar, baru ALCO keluar, jadi kita dapet marginnya ya acuan dari BI rate itu.

Sama Bank Indonesia dipersyaratkan ikut sana, karena kan kita dibawah naungan BI. Kalo kita berdiri sendiri, istilahnya ya namanya orang jualan untung seribu kan nggak masalah mbak. Karena BI menyarankan kita ikut dia ya kita ikut dia, jadi margin yang kita dapatkan itu acuan dari BI rate.

10. Tanya:

Bagaimana konsekuensi hukum ketika nasabah mengalami wanprestasi?

Jawab:

Apabila nasabah telah melakukan kelalaian pembayaran angsuran bulanan kepada Bank, maka akan dilakukan tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a. Nasabah akan dipanggil dan dilakukan mediasi antara pihak Bank dengan nasabah.
- b. Apabila nasabah hilang tanpa ada kabar selama 2-3 bulan, maka pihak Bank Muamalat akan mengirim surat pemberitahuan.
- c. Apabila sesudah 3 bulan nasabah masih belum memberi kabar dan belum melakukan angsuran bulanan kepada Bank Muamalat, maka Bank Muamalat akan memberi surat peringatan pertama kepada nasabah dan diberi waktu 2 minggu. Setelah 2 minggu nasabah tetap tidak memberi kabar, maka pihak Bank Muamalat akan memberikan surat peringatan kedua kepada nasabah, dan seterusnya sampai turunnya surat peringatan ketiga.
- d. Tahapan terakhir apabila nasabah masih tetap hilang tanpa memberi kabar, maka jaminan nasabah akan dilelang oleh pihak Bank.

11. Tanya:

Apa keunggulan dan kelemahan pembiayaan *Murâbahah*?

Jawab:

Keunggulan pembiayaan *Murâbahah* adalah:

- a. Bagi Bank, dapat menetapkan margin keuntungan pasti di awal perjanjian.

- b. Bagi Nasabah, mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan mengangsur.
- c. Bagi Bank, tingkat keuntungan per tahun lebih besar.
- d. Bagi nasabah, angsurannya lebih menjamin karena tidak ada evaluasi *pricing*, jadi angsurannya tetap (*flat*).
- e. Sistem Administrasi, SDM dan biaya pengawasan lebih sederhana dan murah.

Sedangkan kelemahan pembiayaan *Murābahah* adalah:

- a. Bagi Bank, resiko penjualan kembali atas rumah oleh nasabah lebih besar karena barang sudah menjadi milik nasabah.
- b. Bagi Bank, fluktuasi harga pasaran rumah seharusnya bisa saja memberi peluang bagi Bank untuk mendapatkan margin lebih banyak tetapi tidak bisa karena harga jual angsuran ke nasabah sudah tetap (*fixed*).
- c. Akad *Murābahah* pada dasarnya adalah jual-beli bukan pembiayaan dan memiliki banyak persyaratan Syariah yang harus dipenuhi. Sehingga dalam penerapannya, Bank harus berhati-hati agar tidak disamakan dengan transaksi berbasis bunga.
- d. Bagi Nasabah, total pembayaran harga beli kepada Bank lebih besar.
- e. Bagi Nasabah, jika hendak melunasi lebih cepat, nasabah tetap harus membayar keuntungan Bank yang sama untuk waktu yang disepakati dalam kontrak. Kecuali Bank setuju memberikan diskon, tetapi tidak boleh disepakati di awal perjanjian.

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Bapak Helmi
Divisi : *Relationship Manager*
Tempat : Kantor Bank Muamalat cabang Malang di Jalan Kertanegara
No. 2 Malang
Tanggal : 16 Februari 2015
Waktu : 16.15-17.30 WIB

1. Tanya:

Selain akad *Murâbahah* dalam PHS ini kan juga ada akad *Musyârahah Mutanâqishah* (MMQ) pak, lah yang dimaksud akad MMQ itu apa?

Jawab:

Pembiayaan MMQ yang digunakan disini adalah kerjasama antara nasabah dengan bank untuk membeli rumah, kemudian nasabah harus membayar uang sewa secara angsuran untuk menebus rumah tersebut, sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam akad MMQ ini terdapat dua unsur didalamnya yaitu musyarakah dan ijarah.

2. Tanya:

Bagaimana alur pembiayaan MMQ?

Jawab:

Alur pembiayaannya adalah:

- a. Nasabah dan Bank Muamalat Indonesia (BMI) bekerjasama (*Musyârahah Mutanâqishah*) untuk membeli rumah.

- b. Nasabah menyewa manfaat rumah tersebut untuk tempat tinggalnya kepada BMI.
- c. Nasabah membayar kewajiban berupa ujarah dan pembayaran cicilan Musyarakah (pengambilalihan porsi BMI oleh nasabah secara bertahap). Di akhir masa sewa kepemilikan rumah seutuhnya (100%) menjadi milik nasabah.

3. Tanya:

Apakah dalam prakteknya, perjanjian MMQ dan Ijarah dilakukan secara terpisah?

Jawab:

Pada saat akad MMQ dilakukan dipimpin oleh notaris, kemudian akad dilakukan secara terpisah tetapi masih dalam waktu yang sama. Jadi nanti terdapat dua kali akad yaitu *musyârah* dulu kemudian *ijârah*.

4. Tanya:

Dalam akad MMQ terdapat bagi hasil, dimana letak pembagian hasil keuntungan akad ini?

Jawab:

Pembagian hasilnya yaitu terdapat pada sewa, karena sewa merupakan keuntungan bank.

5. Tanya:

Apa yang dimaksud dengan pembayaran sewa dalam akad ini?

Jawab:

Pembayaran sewa ini dikarenakan rumah yang dibeli adalah milik bersama antara bank dan nasabah, oleh karena itu nasabah berhak menempati rumah tersebut dengan cara sewa sampai rumah tersebut beralih kepemilikan seutuhnya pada nasabah.

6. Tanya:

Mengapa modal awal bank harus lebih besar daripada nasabah?

Jawab:

Modal awal bank harus lebih tinggi karena sistem yang dipakai dari akad ini terdapat bagi hasil sesuai prosentase kepemilikan, jadi pada tahun-tahun pertama bank mendapat keuntungan lebih banyak mengingat bank telah menyalurkan jasa, tetapi di akhir nasabahlah yang mendapat keuntungan lebih banyak.

7. Tanya:

Bagaimana cara pembagian hasil antara bank dengan nasabah?

Jawab:

Cara pembagian hasilnya yaitu menggunakan prosentase kepemilikan awal, dan prosentase kepemilikan selalu berubah ketika nasabah membayar angsuran sampai prosentase kepemilikan nasabah 100%.

8. Tanya:

Apakah angsuran sewa dalam akad MMQ ini selalu *flat* seperti akad-akad lain pak?

Jawab:

Angsuran sewa pada akad Mushārahah Mutanaqisah ini flat (*fixed*) untuk 2 tahun pertama KPR, dan akan di review lagi tiap 2 tahun setelahnya. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui perkembangan harga pasar, entah naik atau turun mbak.

9. Tanya:

Apakah dalam akad MMQ ini terdapat jaminan juga pak?

Jawab:

Dalam akad apapun kita tetap ada jaminan mbak, yang kita buat jaminan adalah sertifikat rumah tersebut demi keamanan kedua belah pihak dan dana yang kita buat untuk modal awal itu adalah dana dari nasabah lain, maka dari itu kita bertanggung jawab untuk mengembalikan secara penuh jaminan ini setelah angsuran selesai.

10. Tanya:

Bagaimana konsekuensi hukum ketika nasabah mengalami wanprestasi?

Jawab:

Musyārahah Mutanāqishah (MMQ) ini memang kerjasama antara Bank dan nasabah, namun untuk masalah wanprestasi ini Bank tidak mungkin melakukan kelalaian, karena dari awal perjanjian kan Bank sudah memberikan porsi penuh kepada developer dari modal sedikit yang dikeluarkan oleh nasabah. Jadi sudah jelas jika terjadi wanprestasi itu pasti disebabkan oleh nasabah. Adapun prosedur penyelesaian sengketa wanprestasi nasabah itu sama halnya dengan akad Murābahah.

11. Tanya:

Apa keunggulan dan kelemahan pembiayaan Murâbahah?

Jawab:

Keunggulan pembiayaan MMQ adalah:

- a. Bank Syariah dan nasabah sama-sama memiliki atas suatu aset yang menjadi obyek perjanjian. Karena merupakan aset bersama maka antara bank syariah dan nasabah akan saling menjaga atas aset tersebut.
- b. Adanya bagi hasil yang diterima antara kedua belah pihak atas margin sewa (Ijârah) yang telah ditetapkan atas aset tersebut.
- c. Terkait nilai sewa, kedua belah pihak dapat menyepakati adanya perubahan harga sewa sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar.
- d. Karena perubahan harga sewa dapat terjadi sewaktu-waktu, maka dapat meminimalisir resiko *financial cost* jika terjadi inflasi.

Sedangkan kelemahan pembiayaan MMQ adalah:

- a. Bagi Bank, ia ikut menanggung bersama terhadap beban pajak dan biaya pemeliharaan atas rumah.
- b. Bagi Bank, evaluasi nilai sewa (dalam komponen angsuran) dapat mengurangi bagian keuntungan Bank.
- c. Bagi Bank, akad ini kurang menarik karena margin keuntungannya hanya sedikit.

- d. Bagi Nasabah, cicilan di tahun-tahun awal terasa memberatkan namun pada tahun-tahun berikutnya terasa lebih ringan.
- e. Bagi Nasabah, ia cenderung keberatan jika terjadi kenaikan harga sewa meskipun sebenarnya ini menguntungkan dirinya karena mendapatkan *nisbah* yang lebih besar.
- f. Bank membutuhkan biaya lebih besar untuk mengawasi rumah yang ditempati nasabah demi menjaga asset tersebut yang juga dimilikinya.

FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang

Pembiayaan *Murâbahah*.

FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL No.73/DSN-MUI/XI/2008 tentang

Musyâraah Mutanâqishah.