



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Perbandingan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah*

Mutanâqishah di Bank Muamalat cabang Malang

1. Profil Bank Muamalat Indonesia cabang Malang

a. Sejarah dan Gambaran Umum Bank Muamalat cabang Malang

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003. Bank Muamalat Indonesia didirikan di kota Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang baru di wilayah Jawa Timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah umat muslim. Selain itu, kota Malang juga memiliki tingkat perputaran dana pada pihak ketiga yang relatif tinggi didukung dengan kegiatan perekonomian yang mengalami perkembangan dari tahun

ke tahun. Bank Muamalat Cabang Malang tergabung dalam Regional VII bersama dengan Kantor Cabang Surabaya, Jember, Kediri, Denpasar, dan Mataram.

Kantor pusat Bank Muamalat Indonesia berlokasi di Gedung Arthaloka, Jl. Jendral Sudirman No. 2 Jakarta 10220, Indonesia, sedangkan Bank Muamalat cabang Malang yang dulunya berlokasi di jalan Kawi Atas No. 36 A, mulai awal tahun 2015 pindah lokasi di jalan Kertanegara No. 2 Malang. Produk-produk yang ditawarkan di Bank Muamalat antara lain: *Murâbahah, bai' as-salam, bai' al-istishna', mudhârabah, Musyâarakah, Ijârah, wakâlah, kafâlah, hawâlah, qardh, rahn, serta sharf.*¹

Perkembangan Bank Muamalat cabang Malang sangat pesat, sebab Bank Muamalat mulai mengembangkan sayapnya dengan membuka beberapa cabang lagi seperti cabang Kepanjen tahun 2006, cabang Batu tahun 2009, dan cabang Singosari tahun 2010.²

Adapun Visi Bank Muamalat Cabang Malang adalah menjadi Bank Syari'ah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional. Sedangkan Misi Bank Muamalat Cabang Malang adalah menjadi role model Lembaga

¹ Pembiayaan Hunian Syariah, <http://www.bankmuamalat.co.id/produk/pembiayaan-hunian-syariah-bisnis#.VNs6LmeRWSk> diakses tanggal 20 Januari 2015.

² Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 3 Desember 2014)

Keuangan Syari'ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholder*.

Adapun tujuan berdiri Bank Muamalat Cabang Malang yaitu:³

- 1) Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan nasional, antara lain melalui:
 - a) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha
 - b) Meningkatkan kesempatan kerja
 - c) Meningkatkan penghasilan masyarakat banyak
- 2) Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank karena masih menganggap bahwa bunga bank itu riba.
- 3) Mengembangkan lembaga bank dan sistem Perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperluas jaringan lembaga Perbankan ke daerah-daerah terpencil.

³ Profil Bank Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id/produk/.VNs6LmeRWSk> diakses tanggal 20 Januari 2015.

- 4) Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

b. Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Helmi (*Relationship Manager*) di Kantor Bank Muamalat cabang Malang, bahwa prosedur umum pelaksanaan pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah* itu meliputi hal-hal berikut:⁴

1) Karakter (*Character*)

Yaitu dengan melihat karakter nasabah melalui wawancara (*interview*), dan karakter nasabah dapat diketahui dengan menganalisa dari hasil pertanyaan apakah dapat dijawab semua dengan mudah dan yakin. Karena Bank harus selektif dalam hal profil nasabah. Karena apabila terjadi kesalahan pihak Bank dalam menilai karakter nasabah, maka dapat berakibat fatal pada kelancaran proses pembiayaan.

2) Kapasitas (*Capacity*)

Kapasitas disini berkaitan dengan kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya. Bapak Helmi menjelaskan bahwa:

⁴ Bapak Helmi (*Relationship Manager*), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 16 Februari 2015)

“Kapasitas nasabah dalam hal membayar angsuran harus masuk ke dalam rasio angsuran (cash ratio). Jadi berapa persen angsuran yang diperbolehkan dari pendapatan nasabah itu mbak. Maksimum cash ratio yang diberikan oleh Bank Muamalat kepada nasabah antara lain 35% dari pendapatan jika pendapatan kurang dari Rp. 5 juta, 40% jika pendapatan diatas Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 10 juta, dan 50% dari pendapatan jika pendapatan diatas 10 juta”⁵.

Cash ratio adalah rasio perbandingan antara total pendapatan per bulan setelah dikurangi dengan biaya bulanan dan kewajiban-kewajiban perbulan lainnya dengan angsuran bulanan.

3) Jaminan (Collateral)

Jaminan/agunan adalah asset nasabah yang dijanjikan kepada Bank jika nasabah tidak dapat mengangsur pembiayaan. Jaminan yang dimaksud harus bisa mengcover resiko pembiayaan nasabah. Objek pembiayaan wajib dijadikan jaminan/agunan, karena untuk menghindari Bank dari pengganti kerugian. Selain itu, jaminan tersebut harus diasuransikan dan nilai asuransi tersebut harus sama dengan nilai bangunan. Asuransi jiwa akan menutup saldo KPR yang belum terbayar, apabila nasabah tidak mampu melanjutkan pembayaran cicilan di tengah masa

⁵ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 16 Februari 2015)

pembiayaan (KPR), karena misalnya nasabah meninggal dunia atau mengalami kecelakaan fatal.

Syafi'i Antonio mengatakan bahwa pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al- Murâbahah*, demikian juga dalam *Murâbahah* PHS. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar nasabah tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/ Bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/ nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang.⁶

4) Modal (*Capital*)

Dalam akad *Murâbahah*, capital ini tidak perlu karena pembiayaan rumah termasuk pembiayaan yang bersifat konsumtif bukan untuk usaha, misalnya hanya untuk renovasi rumah maka nasabah tidak perlu mengeluarkan modal. Namun dalam pembiayaan *Musyâraakah Mutanâqishah*, yakni terdapat kerjasama antara Bank dan nasabah, maka masing-masing pihak harus mengeluarkan modal.

⁶ Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, h. 105.

5) **Persetujuan (Commite) Pembiayaan**

Pada proses ini ditentukan apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah disetujui atau tidak, karena proses ini tergantung pada kebijakan Bank yang biasa disebut Komite Pembiayaan. Apabila Komite Pembiayaan setuju, maka akan dibuatkan *Offering Letter* (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan), dan jika tidak disetujui maka akan dibuatkan *Rejection Letter* (Surat Penolakan Prinsip Pembiayaan).

6) **Pengikatan**

Setelah melakukan akad pembiayaan maka Bank dan nasabah harus melakukan pengikatan, baik pengikatan jaminan nasabah ataupun pengikatan pembiayaan. Proses pengikatan ini melibatkan notaris, dihadiri oleh nasabah, *Relationship Manager*, dan staff legal USP.

7) **Pencairan**

Dari sisi pengikatan pencairan sudah selesai kemudian dilakukan proses pencairan. Sebelum proses pencairan dilakukan, sebelumnya dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pada proposal pembiayaan.

c. Syarat-syarat dokumen yang harus dilengkapi dalam Pembiayaan Hunian Syariah (PHS) dapat diklasifikasikan dalam tabel-tabel berikut:

Tabel 1

Syarat-syarat Dokumen yang Harus dilengkapi

Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Professional
Fotocopy KTP/Paspor Suami/Istri	✓	✓	✓
Pasfoto 3x4 (2 lembar) Suami/istri	✓	✓	✓
Fotocopy surat nikah/ cerai/ pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotocopy Kartu Keluarga	✓	✓	✓
Fotocopy surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotocopy NPWP (untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta)	✓	✓	✓
Fotocopy rekening Koran/ Tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Slip Gaji terakhir/ Surat keterangan penghasilan	✓		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir dari perusahaan	✓		
SK pengangkatan awal pegawai dan	✓		

terakhir			
SPT pajak 1 tahun terakhir		✓	✓
Neraca dan laba rugi/ informasi keuangan 2 tahun terakhir		✓	✓
Akte perusahaan, SIUP dan TDP		✓	
Fotocopy surat izin profesi			✓
Dokumen kepemilikan jaminan: - Fotocopy sertifikat & IMB - Surat pesanan/ penawaran - Fotocopy bukti setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
Denah lokasi jaminan dan rumah tinggal	✓	✓	✓

2. Pelaksanaan *Murâbahah* pada Bank Muamalat Cabang Malang

a. Akad Pembiayaan *Murâbahah*

Dalam pembiayaan *Murâbahah*, Pihak bank membeli rumah yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah. Bank Muamalat bertindak sebagai pedagang perantara (*intermediary trader*) antara penjual barang dan nasabah sebagai pembeli akhir (*end user*). Harga jual dalam pembiayaan *Murâbahah* ini adalah harga beli dari penjual

barang (pemasok) ditambah dengan biaya operasi bank dan margin keuntungan.

Kedua belah pihak yakni Bank Muamalat dan nasabah wajib menyepakati akad yang berisikan harga jual dan jangka waktu pembayaran. Bank juga diperkenankan mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga. Jika hal tersebut yang terjadi, maka Bank Muamalat dan nasabah menyepakati akad *wakâlah* dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sesuai dengan barang pada akad *Murâbahah* yang disepakati sebelumnya.

Dari uraian analisis diatas, bahwa penerapan pembiayaan *Murâbahah* telah sesuai dengan Firman Allah QS. al-Baqarah (2): 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya:

“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”⁷

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan, bahwa Bapak Helmi selaku *Relationship Manager* Bank Muamalat Cabang Malang menjelaskan,⁸

“Akad Murâbahah di Bank Muamalat ini tidak hanya terpaku pada pembiayaan hunian syariah saja mbak, tapi untuk kredit mobil, dll juga bisa dilakukan. Namun dalam hal pembiayaan hunian syariah ini akad Murâbahah

⁷ Al-Qur'an, 02: 275. Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 47.

⁸ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 3 Desember 2014)

sering melayani dalam hal pemesanan rumah (indent), dan renovasi rumah. Dalam hal renovasi rumah, nasabah bisa melakukan pembiayaan Murâbahah tanpa mengeluarkan uang muka sepeserpun, atau DP (0%)”.

Dengan demikian, penerapan akad *Murâbahah* bukan hanya dalam hal pembiayaan hunian syariah atau pembiayaan kepemilikan rumah dan renovasi rumah atau rumah inden, akan tetapi untuk pelayanan barang-barang berharga lain juga dapat dilakukan dengan menggunakan akad ini.

b. Cara menentukan margin

Syukri Iska menjelaskan bahwa dalam perbankan Syariah di Indonesia, lembaga yang berwenang memperhitungkan nilai mark-up terhadap barang pada akad *Murâbahah* ialah Asset Liability Committee (ALCO). ALCO memiliki wewenang membuat keputusan dan mengatur asset dan jaminan, strategi harga atas pinjaman (pembiayaan), membangun praktek penguasaan dana-dana dan pilihan untuk alokasi pinjaman (pembiayaan), serta menyusun action plan berdasarkan sebab berlakunya variasi.⁹

Syafi’i Antonio menjelaskan bahwa tanggung jawab ALCO adalah mengelola posisi dan alokasi dana-dana bank agar tersedia likuiditas yang cukup, memaksimalkan keuntungan, dan meminimalkan resiko yang mungkin terjadi. Setelah bank syariah

⁹ Syukri Iska, *Sistem Perbankan di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Mrdia Press, 2012), h. 316.

mendapatkan referensi margin keuntungan dari rapat Tim ALCO ini, maka bank melakukan penetapan harga jual.¹⁰

Dari hasil wawancara dengan Bapak Helmi di Kantor Bank Muamalat cabang Malang, diperoleh informasi bahwa tingkat margin Bank Muamalat merujuk pada suku bunga Bank Indonesia.¹¹

“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”.

Lebih lanjut Bapak Helmi menjelaskan bahwa:¹²

“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”.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur penentuan margin *Murâbahah* berawal dari Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia yang mengeluarkan kebijakan besaran BI rate. Besaran BI rate tersebut kemudian dirapatkan

¹⁰ Nurul Qomariyah, *Jurnal Ilmiah: Penentuan Margin Akad Murabahah*, (Malang: Universitas Brawijaya, 2014), h. 7.

¹¹ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 12 Januari 2015)

¹² Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 12 Januari 2015)

kembali pada rapat *Asset/Liability Management Committee* (ALCO) dan dari rapat ALCO maka diputuskan besaran margin keuntungan yang berlaku di Bank Muamalat di seluruh Indonesia. Margin yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.

c. Konsekuensi Hukum Ketika Nasabah Wanprestasi

Dalam pembiayaan *Murâbahah*, apabila nasabah telah melakukan kelalaian pembayaran angsuran bulanan kepada Bank, maka akan dilakukan tahapan-tahapan sebagai berikut:¹³

- 1) Nasabah akan dipanggil dan dilakukan mediasi antara pihak Bank dengan nasabah.
- 2) Apabila nasabah hilang tanpa ada kabar selama 2-3 bulan, maka pihak Bank Muamalat akan mengirimkan surat pemberitahuan.
- 3) 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.

¹³ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 12 Januari 2015)

- 4) Tahapan terakhir apabila nasabah masih tetap hilang tanpa memberi kabar, maka jaminan nasabah akan dilelang oleh pihak Bank.

Dalam melaksanakan suatu transaksi, maka harus dalam keadaan suka sama suka (sukarela), tidak boleh jika ada salah satu pihak yang secara tiba-tiba meninggalkan perjanjian yang telah diucapkan di awal akad. Seperti dalam Firman Allah QS. al-Nisa' [4]: 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا
 اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ... ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu...”

3. Pelaksanaan *Musyârahah Mutanâqishah* di Bank Muamalat Cabang Malang

a. Akad Pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah*

Akad pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* atau biasa disingkat dengan akad MMQ pada Bank Muamalat ini merupakan produk pembiayaan dengan sistem pengurangan porsi kepemilikan dari salah satu mitra ke mitra lainnya akibat pembelian porsi syarik secara bertahap yang didalamnya terdapat unsur kerjasama (*Syirkah*) dan unsur sewa (*Ijârah*). Kerjasama (*Syirkah*) dilakukan

dalam hal penyertaan modal atau dana dan kerjasama kepemilikan. Sementara sewa (*Ijârah*) merupakan kompensasi yang diberikan salah satu pihak kepada pihak lain.

Lebih jelasnya yakni, pelaksanaan pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* pada Bank Muamalat cabang Malang ini adalah kerjasama antara nasabah dan Bank untuk membeli rumah dilakukan dengan cara kedua belah pihak saling memberikan modal awal untuk membeli sebuah rumah, kemudian nasabah harus membayar angsuran dan sewa, yang dalam prakteknya angsuran dan sewa dijadikan satu. Pembayaran angsuran merupakan bentuk pengurangan porsi kepemilikan Bank Syariah. Sedangkan pembayaran sewa merupakan bentuk kompensasi kepemilikan dan kompensasi jasa bank atau keuntungan bank.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Helmi, mengatakan bahwa:¹⁴

“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 musyârahah dulu kemudian ijârah.”

Dalam akad ini terdapat pembagian hasil antara pihak yang melakukan kerjasama. Pembagian hasil ini diambil dari keuntungan bank yang diperoleh dari pembayaran uang sewa nasabah kepada bank. Adapun jumlah pembagian hasilnya sesuai

¹⁴ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 12 Januari 2015)

dengan prosentase kepemilikan masing-masing atas rumah tersebut.

Akad *Musyâraakah Mutanâqishah* diterapkan berdasarkan kepentingan bisnis (*bussiness oriented*), sehingga segala sesuatu yang berkaitan dengan kerjasama harus berlandaskan kepercayaan akan adanya obyek yang dibagi secara adil berdasarkan perjanjian antara nasabah (*syarik*) atau mitra.

Dalam pembiayaan *Musyâraakah Mutanâqishah*, hal-hal yang biasa dilakukan dengan menggunakan akad ini adalah kebanyakan untuk pembelian ruko-ruko dan rumah-rumah yang sudah jadi. Untuk hal-hal renovasi rumah, rumah inden, ataupun pembelian mobil tidak menggunakan akad ini. Hal ini sesuai dengan yang dituturkan oleh Bapak Helmi (*Relationship Manager*) Bank Muamalat Cabang Malang :¹⁵

“Biasanya orang-orang kalau menggunakan akad Musyâraakah Mutanâqishah ini untuk pembelian rumah yang sudah jadi, dan pembelian ruko-ruko mbak. Sangat jarang sekali orang-orang pesan rumah (indent) atau renovasi rumah memakai akad ini. Karena rata-rata nasabah Musyâraakah Mutanâqishah ini berani mengeluarkan modal semua, beda halnya dengan Murâbahah”.

Dengan demikian, pembiayaan *Musyâraakah Mutanâqishah* ini lebih banyak diminati nasabah karena proses pembiayaannya

¹⁵ Bapak Helmi (*Relationship Manager*), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 16 Februari 2015)

sangat mudah dan sama-sama mendapatkan keuntungan masing-masing antara bank dan nasabah.

Dalam pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* harus jelas besaran angsuran dan besaran sewa yang harus dibayar nasabah. Dan ketentuan batasan waktu pembayaran menjadi syarat yang harus diketahui kedua belah pihak. Besar kecilnya harga sewa, dapat berubah sesuai kesepakatan. Dalam kurun waktu tertentu besar-kecilnya sewa dapat dilakukan kesepakatan ulang, yakni akan direview per 2 tahun sekali. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Bapak Helmi:

“Angsuran sewa pada akad Musyârahah Mutanâqishah 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”.¹⁶

b. Cara menentukan nisbah (bagi hasil)

Penggunaan prinsip *Ijârah* dalam Pembiayaan Hunian Syari'ah *Musyârahah Mutanâqishah* (Kongsi) diperlukan sebagai pendapatan langsung dan keuntungan langsung yang dapat diambil dari akad pembiayaan tersebut. Keuntungan dari penerapan akad *Ijârah* pada pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* dapat diambil dan dibagi berdasarkan nisbah (bagi hasil) sesuai porsi kepemilikan objek pembiayaan dan keuntungan (*yield*) yang sudah diproyeksikan. Nisbah diperlukan untuk pembagian keuntungan

¹⁶ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 12 Januari 2015)

dan harus disepakati oleh para pihak di awal akad. Nisbah dari *Ijârah* untuk bank menjadi milik bank sebagai keuntungan bank, dan umumnya bagi hasil untuk nasabah dikembalikan oleh nasabah kepada bank sebagai penambahan atau pembelian asset pembiayaan, yang secara langsung berarti porsi kepemilikan nasabah menjadi bertambah.

Rate perkiraan Pendapatan Bagi Hasil *Shâhibul Mâl* hanya digunakan sebagai alat bantu menentukan nisbah. Pembayaran dihitung berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Misalkan, pendapatan satu bulan yang bersangkutan satu juta rupiah, dengan nisbah bank 60% maka pembayaran pada bulan itu adalah 600 ribu rupiah, yang akan didistribusikan secara proporsional sebagai cicilan dan mark-up (misalkan 300 ribu cicilan dan 300 ribu pendapatan bagi hasil *shâhibul mâl*).¹⁷

c. Konsekuensi Hukum *Musyârahah Mutanâqishah*

Seperti halnya pembiayaan *Murâbahah*, dalam pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* ini juga terdapat konsekuensi hukum apabila nasabah tidak bisa membayar angsuran bulanan atau dalam keadaan wanprestasi. Karena Bank tidak pernah lalai atau wanprestasi, meskipun pembiayaan ini adalah kerjasama antara Bank dan nasabah. Maka dari itu, kemungkinan besar apabila terjadi wanprestasi hal ini disebabkan oleh nasabah, bukan Bank.

¹⁷ Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 142.

Untuk konsekuensi hukum dalam pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* ini sama prosedurnya dengan pembiayaan *Murâbahah*. Hal ini sesuai dengan yang dijelaskan oleh Bapak Helmi:

“Musyârahah Mutanâqishah (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”.¹⁸

Dalam hal ini, maka nasabah harus benar-benar dapat dipercaya dan bisa memenuhi akad-akad tersebut yang telah dijanjikan bersama bank, sesuai dalam QS. al-Maidah (5) : 1

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.”

4. Analisis Perbandingan Pembiayaan *Murâbahah* dan Pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah*

Perbandingan Pembiayaan *Murâbahah* dan Pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu:

¹⁸ Bapak Helmi (Relationship Manager), Wawancara, (Kantor Bank Muamalat Cabang Malang, 16 Februari 2015)

a. Pengalihan Hak Tanda Kepemilikan (*Levering*)

Pada pembiayaan *Murâbahah*, hak tanda kepemilikan (titles) beralih seketika dari Bank kepada nasabah ditandai dengan pembuatan akta jual beli dengan nama nasabah tercantum didalamnya. Sedangkan pada pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah*, hak tanda kepemilikan Bank baru beralih total kepada nasabah setelah habis masa pembayaran sesuai kontrak karena porsi kepemilikan Bank berkurang sesuai dengan besar angsuran pembelian oleh nasabah.

b. Karakteristik Perjanjian

Pada pembiayaan *Murâbahah*, terdiri dari akad jual beli (bai') saja dengan cara pembayaran angsuran. Sedangkan pada pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* terdiri dari tiga jenis akad, yaitu akad *Mushârahah/Syirkah*, akad jual-beli tangguh (Bai'), dan akad sewa (Ijârah).

c. Nilai Bagi Hasil

Pada pembiayaan *Murâbahah*, Bank menentukan margin keuntungan berdasarkan harga beli dari developer ditambah dengan segala biaya yang dikeluarkan Bank dalam rangka memperoleh barang tersebut, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya. Sedangkan dalam akad *Musyârahah Mutanâqishah*, Bank margin tidak ditentukan oleh modal awal yang diberikan oleh Bank maupun jangka waktu dari akad.

Margin didasarkan pada nilai sewa rumah yang berlaku sehingga semakin luas masa pembiayaan akan semakin lama pula masa penyewaan dan akhirnya keuntungan Bank juga semakin besar.

d. Angsuran

Pada akad *Murâbahah*, total pembayaran cicilan didasarkan pada harga beli bank atas rumah dan margin keuntungan yang diinginkan Bank. Dengan kata lain, nasabah membayar angsuran perbulan berupa uang angsuran pokok untuk harga pembelian bank (harga beli Bank dibagi periode cicilan) ditambah angsuran keuntungan (margin rate Bank dikali harga beli kemudian dibagi periode cicilan Bank). Terhadap nasabah yang ingin memiliki rumah tersebut sebelum jatuh tempo, maka nasabah akan dikenakan biaya tambahan berupa keuntungan Bank berikut uang cicilan yang tersisa. Sedangkan dalam pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah*, total pembayaran sesuai dengan jumlah pembiayaan oleh Bank, dengan kata lain total cicilan yang diterima oleh Bank sama dengan jumlah pembiayaan dari Bank. Seandainya nasabah ingin memiliki rumah sebelum jatuh tempo, nasabah tidak akan dikenakan biaya tambahan, maksudnya nasabah cukup melunasi sisa uang cicilan yang ada.

Perbandingan fitur serta pembiayaannya dalam akad *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah* dapat diklasifikasikan dalam tabel-tabel berikut :

Tabel 2

Perbandingan Fitur Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah*

No	FITUR	PEMBIAYAAN HUNIAN SYARIAH MUAMALAT	
		<i>Musyârahah Mutanâqishah (Kongsi)</i>	<i>Murâbahah (Pembelian)</i>
1	Persyaratan Nasabah	<ul style="list-style-type: none"> • Individu • Badan usaha 	Individu
2	Plafond Maksimum	Rp. 25. 000.000.000	Rp. 25. 000.000.000
3	Tujuan Penggunaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pembelian Baru (Non Indent) • Pembelian second • Take over 	<ul style="list-style-type: none"> • Pembelian Baru (indent/non indent) • Pembelian second • Take over • Renovasi • Pembelian sekaligus renovasi
4	Objek Pembiayaan	Rumah, Ruko, Kios, Apartemen	Rumah, Ruko, Kios, Apartemen

5	Pricing (margin)	Ditentukan ALCO (13%)	Ditentukan ALCO (13-15%)
6	Evaluasi Pricing	Ditentukan ALCO	Tidak dapat ditentukan
7	Uang Muka	10% s/d 20% dari harga perolehan properti	<ul style="list-style-type: none"> • Properti Baru Non Indent uang muka minimal 20% dari harga perolehan • Properti Baru Indent uang muka minimal 0% dari harga material bangunan, namun nasabah harus menyediakan tambahan dana diluar biaya pembelian material bangunan minimum 20% dari harga perolehan • Properti second minimum 20% dari harga perolehan

			<p>properti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renovasi uang muka 0% namun ada tambahan biaya untuk pembelian material bangunan minimum 20% • Pembelian Mobil Baru uang muka minimum 30% dari harga perolehan property
8	Cash Ratio	35%	35% s/d 50%
9	Jangka Waktu Maksimal	15 tahun	<ul style="list-style-type: none"> • Pembelian maksimal 15 tahun • Renovasi < 25 juta maksimal 5 tahun • Renovasi > 25 juta maksimal 15 tahun
10	Jamina/agunan	Properti yang dibiayai	Properti yang dibiayai

Tabel 3

Perbandingan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah**Mutanâqishah*

Kegiatan	Perbandingan	
<i>Aspek Perbandingan</i>	<i>Murâbahah</i>	<i>Musyârahah Mutanâqishah</i>
Hubungan Bank dan Nasabah	Hubungan penjual dan pembeli	Keemitraan (kepemilikan bersama atas asset)
Pengalihan Objek Pembiayaan	Beralih di awal pelaksanaan kontrak	Beralih penuh kepada nasabah setelah habis kontrak
Karakteristik Perjanjian	Termasuk dalam akad jual-beli dengan cara pembayaran cicilan (<i>bai' muajjal</i>)	Menggunakan tiga akad: <i>Musyârahah Mutanâqishah</i> (kemitraan/kongsi), <i>Bai' Muajjal</i> (jual-beli angsur), dan <i>Ijârah</i> (sewa)
Margin Keuntungan Bank	Ditentukan di depan dan didasarkan pada harga beli barang + biaya perolehan asset	Didasarkan pada tarif sewa (<i>Ijârah</i>) yang dapat dievaluasi (<i>direview</i>) sehingga memberikan bagi hasil yang tidak pasti
Angsuran	Bersifat tetap (<i>fixed</i>) sepanjang kontrak	Bisa dievaluasi (<i>direview</i>) per waktu sesuai kesepakatan
Nilai dari rumah	Harga beli + margin	Sama dengan harga beli

Pelunasan lebih awal	Harga beli + margin	Seharga beli
Diskon pelunasan lebih awal	Ada, kebijakan bank	Tidak ada
Resiko Kerugian	Besar	Kecil

B. Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah* di Bank Muamalat cabang Malang

1. Keunggulan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah*

Penerapan akad *Murâbahah* memiliki beberapa keunggulan sebagai pembiayaan syariah, diantaranya adalah:

- a. Pembiayaan *Murâbahah* memberikan manfaat bagi Bank karena mendapatkan keuntungan dari penjualan rumah kepada nasabah. Keuntungan ini ditetapkan di awal dalam perjanjian sebagai komponen biaya yang harus dicicil nasabah per bulan.
- b. Bagi Bank, tingkat keuntungan per tahun lebih besar.
- c. Bagi nasabah, pembiayaan *Murâbahah* memberikan manfaat baginya karena dapat memiliki barang yang dibutuhkan dengan cara mengangsur.
- d. Bagi nasabah, angsurannya lebih menjamin karena tidak ada evaluasi *pricing*, jadi angsurannya tetap (*flat*).

- e. Bagi nasabah, sistemnya lebih sederhana, sehingga lebih mudah dalam penanganan administrasi dan biaya-biaya yang dikeluarkan Bank lebih murah.

Adapun keunggulan dalam pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* 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.

2. Kelemahan Pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah*

Penerapan akad *Murâbahah* memiliki beberapa keunggulan sebagai pembiayaan syariah, diantaranya 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 *Murâbahah* 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, secara matematis total angsuran yang dibayar nasabah 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.
- f. Bagi Nasabah, total pembayaran harga beli kepada Bank lebih besar.

Adapun kelemahan pembiayaan *Musyârahah Mutanâqishah* adalah:

- a. Adanya resiko bersama antara Bank dan nasabah terhadap terjadinya pelimpahan atas beban biaya transaksi dan pembayaran pajak, baik pajak bumi bangunan (PBB), pajak

hak tanggungan, atau bea perolehan hak atas tanah dan bangunan (BPHTB), serta biaya-biaya lain yang mungkin dapat menjadi beban atas aset tersebut.

- b. Bagi Bank, dengan menggunakan akad ini dapat mengurangi bagian pendapatan bank atas margin sewa dari waktu ke waktu akibat pembelian porsi bagian Bank oleh nasabah.
- c. Bagi nasabah, cicilan atas beban angsuran di tahun-tahun pertama mungkin akan terasa memberatkan bagi nasabah, namun pada tahun-tahun berikutnya akan terasa ringan, karena semakin besarnya bagian kepemilikan nasabah yang ikut menentukan besarnya nilai bagi hasil atas sewa untuk nasabah.
- d. Bagi Bank, akad ini kurang menarik karena margin keuntungannya hanya sedikit.
- 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.

Adapun keunggulan dan kelemahan pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah Mutanâqishah* dapat diklasifikasikan dalam tabel-tabel berikut :

Tabel 4

Keunggulan pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah**Mutanâqishah*

<i>Murâbahah</i>	<i>Musyârahah Mutanâqishah</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagi Bank, dapat menetapkan margin keuntungan pasti di awal perjanjian. 2. Bagi Nasabah, mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan mengangsur. 3. Bagi Bank, tingkat keuntungan per tahun lebih besar. 4. Sistem Administrasi, SDM dan biaya pengawasan lebih sederhana dan murah. 5. Bagi nasabah, angsurannya lebih menjamin karena tidak ada evaluasi <i>pricing</i>, jadi angsurannya tetap (<i>flat</i>). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempererat hubungan antara Bank dan Nasabah karena sama-sama menjaga asset bersama. 2. Ada bagi hasil tambahan (<i>nisbah</i>) bagi Bank dan Nasabah, yakni pembayaran uang sewa atas pemanfaatan rumah. 3. Disenangi nasabah, karena komponen nilai sewa dalam angsuran dapat dievaluasi (<i>direview</i>) tiap waktu sesuai dengan kesepakatan.

Tabel 5

Kelemahan pembiayaan *Murâbahah* dan *Musyârahah**Mutanâqishah*

<i>Murâbahah</i>	<i>Musyârahah Mutanâqishah</i>
<p>1. Bagi Bank, resiko penjualan kembali atas rumah oleh nasabah lebih besar karena barang sudah menjadi milik nasabah.</p> <p>2. 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 (<i>fixed</i>).</p> <p>3. Secara matematis, total angsuran yang dibayar nasabah lebih besar.</p> <p>4. Bagi Nasabah, jika hendak</p>	<p>1. Bagi Bank, ia ikut menanggung bersama terhadap beban pajak dan biaya pemeliharaan atas rumah.</p> <p>2. Bagi Nasabah, cicilan di tahun-tahun awal terasa memberatkan namun pada tahun-tahun berikutnya terasa lebih ringan.</p> <p>3. Bagi Bank, evaluasi nilai sewa (dalam komponen angsuran) dapat mengurangi bagian keuntungan Bank.</p> <p>4. Bagi Bank, akad ini kurang menarik karena margin keuntungannya hanya sedikit.</p> <p>5. Bagi Nasabah, ia cenderung keberatan jika terjadi kenaikan harga sewa meskipun sebenarnya</p>

<p>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.</p> <p>5. Bagi Nasabah, total pembayaran harga beli kepada Bank lebih besar.</p>	<p>ini menguntungkan dirinya karena mendapatkan <i>nisbah</i> yang lebih besar.</p> <p>6. Bank membutuhkan biaya lebih besar untuk mengawasi rumah yang ditempati nasabah demi menjaga asset tersebut yang juga dimilikinya.</p>
--	--