

**ANALISIS MODEL PEMBIAYAAN KPR PLATINUM iB BERDASARKAN
AKAD MURABAHAH DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG
SYARIAH MALANG**

**MUSA AS ARI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI**

1. Latar Belakang

Kredit perumahan rakyat ini muncul karena kebanyakan manusia tidak mampu untuk membeli rumah secara tunai, dikarenakan harga rumah yang mahal dan tidak sesuai dengan pendapatan masyarakat. Sehingga di Indonesia program kredit perumahan rakyat yang disediakan mayoritas hanya ada pada perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga atau riba. Sistem ini sendiri menimbulkan kekhawatiran dan keraguan serta kebingungan bagi umat muslim yang ingin memiliki rumah.

Disinilah muncul perbankan syariah yang menjawab keraguan umat muslim yang ingin memiliki rumah dengan sistem KPR Platinum iB yang jauh dari sistem bunga dan riba sebagai mana yang terdapat dalam dalam Al-Qur'an Surat Al- Baqoroh ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Dengan didirikannya perbankan syariah tidak serta merta dapat mengurangi penduduk yang ingin memiliki rumah, bahkan muncul berbagai persoalan yang menyebabkan masyarakat cenderung lebih memilih perbankan konvensional dalam mengajukan pembiayaan kredit kepemilikan rumah, seperti seorang nasabah yang mengatakan bahwa perhitungan margin untuk KPR masih jauh dari sifat adil dan sesuai dengan tujuan syariah selain itu juga dikarenakan pihak bank mengajukan syarat- syarat yang sulit dipenuhi bagi para nasabah yang berpenghasilan menengah kebawah sehingga tidak heran jika masih banyak masyarakat yang lebih memilih perbankan konvensional. padahal seharusnya dengan adanya perbankan syariah yang berlandaskan Al- Quran dan Hadits dapat membantu masyarakat miskin atau masyarakat menengah yang tidak memiliki rumah sehingga tidak hanya orang kaya yang memiliki rumah dan dapat berlaku adil bagi mereka sebagai mana yang tercantum dalam firman Allah SWT:

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ

Artinya: Agar supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang- orang kaya diantara kamu (QS. Al- Hashr: 7)

Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang produk yang paling banyak diminati dan paling laku sendiri adalah produk pembiayaan KPR Platinum iB. Bank BTN Syariah sebagai lokasi penelitian karena Bank BTN Syariah merupakan bank syariah yang mampu berkembang dengan pesat didaerah malang dengan memberikan pelayanan pembiayaan keredit perumahan (KPR).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah dalam menentukan margin pembiayaan KPR Platinum iB telah berlaku adil bagi nasabah?
2. Bagaimana model pembiayaan KPR Platinum iB sesuai dengan fata dewan syaria?

2. Kajian Pustaka

a. Pengertian Bank Syariah

Menurut Muhammad (2011: 15) Bank Islam atau bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan yang oprasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al- Quran dan Hadits Nabi SAW.

1. Tujuan Perbankan Syariah

Menurut UU No 21 Tahun 2008 Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

2. Ciri- Ciri Bank Syariah

Menurut Iska Syukri (2012: 54) ciri- ciri bank syariah adalah: Berdimensi Keadilan dan Pemerataan, Bersifat Mandiri, Persaingan Sehat,

Adanya Dewan Pengawas Syariah serta Beban biaya yang disepakati bersama saat akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk nominal.

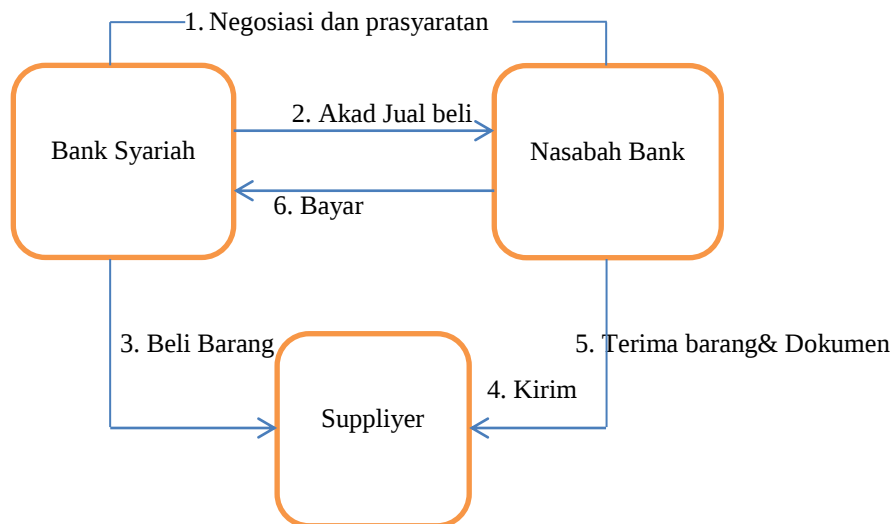
b. Pengertian pembiayaan

Menurut Muhammad (2011: 304) pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.

c. Pengertian Murabahah

Menurut Iska Syukri (2012: 200) Murabahah berasal dari perkataan *Ribh* yang berarti pertambahan, secara pengertian umum sebagai suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

1. Landasan Hukum Murabahah Al - Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275 dan QS. An-Nisa ayat 29
2. Rukun Murabahah, Adapun rukun *murabahah* dalam perbankan adalah sama dengan fiqh dan dianalogikan dalam praktek perbankan sebagai berikut: Penjual (*ba'i*), Pembeli (*musytari*), Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*), Harga (*tsaman*) dan *Ijab qabul*
3. Syarat – Syarat Murabahah, Adapun syarat-syarat umum *murabahah* antara lain: Pihak yang berakad, Barang atau obyek dan Harga



Gambar: 2.1 Sekema Pembiayaan Al- Murabahah
Sumber Muhammad (2011: 96)

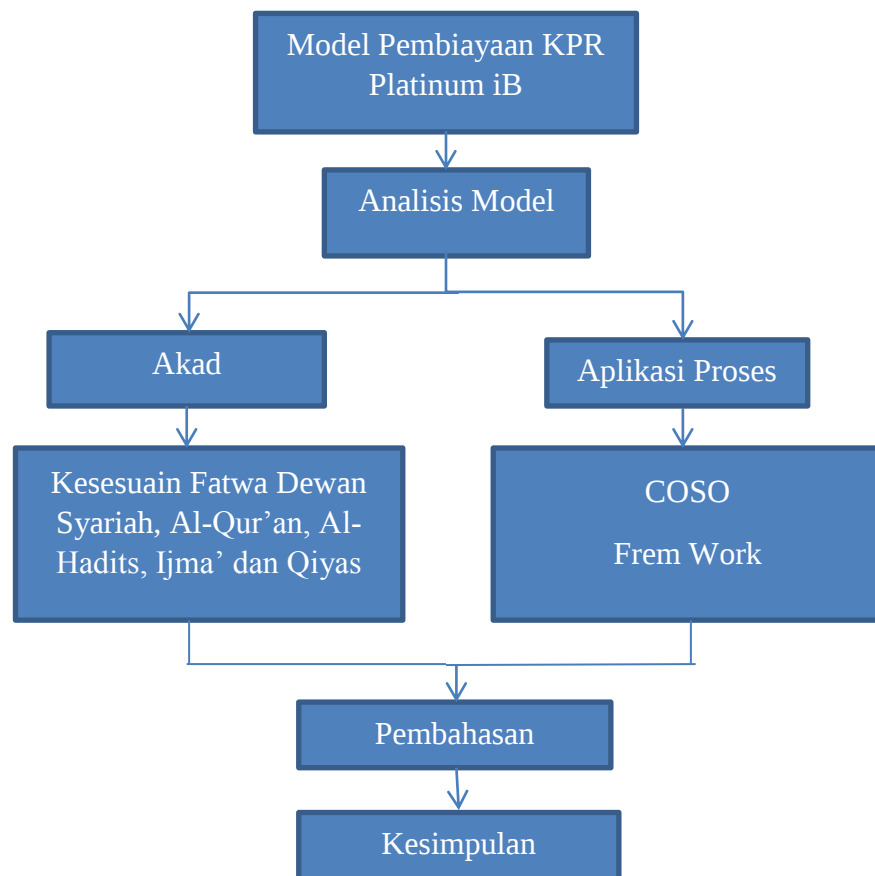
d. Pengertian Margin (laba)

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa (2008:879), “Margin adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar” Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa margin adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual

e. Keadilan

Keadilan merupakan konsep yang komprehensif menyangkut semua segi kehidupan umat manusia. Keadilan juga membuahkan keseimbangan, kesesuaian dan keselarasan dengan keadilan hukum (Aktar 1988 dalam Sophiaan 1997, 86)

2.2 Krangka Berfikir



3. Metode Penelitian

a. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu melalui wawancara dari sumber- sumber yang berhubungan dengan penelitian, observasi, melalui pengamatan dan dokumentasi untuk melengkapi data hasil wawancara.

Analisis yang dilakukan terbagi menjadi dua (2) tahap:

1. Akad berdasarkan fatwa dewan nasional syariah, Al- Qur an, hadits, Ijma dan Qiyas
2. Proses Pembiayaan KPR Platinum iB berdasarkan coso frework

4. Pembahasan

1. Prosedur Pembiayaan KPR Platinum iB

a. Informasi pembiayaan

a. *Account Officer* menerima kedatangan nasabah yang ingin memperoleh informasi pembiayaan.

1. Pemohon atau nasabah membuka rekening tabungan batara wadiah
2. Account officer memberikan formulir kepada pemohon serta menjelaskan cara pengisiannya

b. Penerimaan berkas pemohon, penerimaan berkas KPR Platinum iB dari pihak pemohon diantaranya:

1. Setelah pihak pemohon kemarin mendapat penjelasan dari Account Officer pihak nasabah atau pemohon datang ke kantor dan menemui Account Officer untuk menyerahkan berkas berupa syarat- syarat yang ditentukan oleh pihak bank serta formulir pembiayaan KPR Platinum iB
2. Account Officer mengecek kelengkapan berkas nasabah berupa kelengkapan pengisian formulir dan syarat- syarat pembiayaan KPR Platinum iB
3. Jika terjadi kurang lengkap data- data yang diisi oleh pihak pemohon serta syarat- syarat pembiayaan maka Account Officer

mengembalikan berkas dan syarat tersebut guna dikembalikan kepada pemohon agar dilengkapi oleh pemohon

4. Setelah berkas- berkas dan syarat- syarat dipenuhi oleh pihak pemohon maka pihak Account Officer menulis nomor file dan melakukan wawancara dengan pihak nasabah.

b. Analisis pembiayaan

Analisis ini digunakan untuk mengetahui kesungguhan dan keseriusan serta kelayakan nasabah untuk disetujui dan tidaknya permohonan pembiayaan KPR Platinum iB. Tugas tersebut dilakukan oleh Account Officer.

c. Rapat direksi pemberi keputusan pembiayaan

a. Jika permohonan diterima

1. Account Officer membuat SP3
2. Pihak Account Officer menyerahkan berkas- berkas pemohon pembiayaan kepada Seksi Ritel dan kepala cabang untuk diperiksa dan ditandatangani
3. Account Officer menerima SP3 yang sudah ditandatangani oleh kepala cabang
4. Account Officer memberitahukan SP3 kepada nasabah
5. Account Officer mencatat serah terima penyerahan SP3

b. Jika Permohonan Ditolak

1. Account Officer membuat surat penolakan pembiayaan rangkap dua (2) untuk diberikan kepada nasabah dan dijadikan arsip bank dan Account Officer menerima surat penolakan dari kepala seksi ritel dan diserahkan kepada nasabah .

d. Persiapan akad pembiayaan

- a. Account Officer memastikan lembar persetujuan SP3 sudah diterima oleh pemohon pembiayaan dan memiliki saldo tabungan batara wadiah yang mencukupi untuk realisasi
- b. Mencetak Daftar Rincian Realisasi (DDR) pada program komputer.
- c. Membuat memo persetujuan rencana akad pembiayaan kepada kepala cabang diantaranya

- d. Menyerahkan Memo Daftar Rincian Realisasi (DDR) sebagai lampiran kepada Kepala Seksi Ritel
 - e. Kepala Seksi Ritel menerima dan memeriksa memo serta menandatangani memo.
 - f. Menyerahkan Memo rencana akad kepada kepala cabang.
 - h. Mencetak SP3, Akad Pembiayaan dan Kartu data penting
 - i. Menghubungi Notaris yang telah disetujui
 - k. Membuat surat kepada pihak asuransi dengan melampirkan jadwal akad, daftar calon nasabah beserta daftar tanggal dan SP3
 - l. Mendistribusikan SP3, akad pembiayaan dan kartu data penting kepada masing masing petugas akad pembiayaan (Account Officer)
- e. Pelaksanaan akad pembiayaan

Akad ini akan dilaksanakan jika semua persyaratan sudah terpenuhi oleh pihak nasabah atau pihak pemohon.

a. Account Officer

1. Menyiapkan data- data seperti SP3, Form, Materai dan memberikan penjelasan umum mengenai hak dan kewajiban pemohon dalam hal pembiayaan KPR Platinum iB.
2. Melakukan Konfirmasi ke calon nasabah mengenai akad pembiayaan
3. Melakukan tandatangan SP3 dan form akad pembiayaan
4. Nasabah menuju notaris guna melakukan tandatangan terkait dengan akta- akta yang dibutuhkan, serta menyerahkan SP3.
5. Menyerahkan SP3 kepada Seksi Ritel dan kepala cabang guna pengesahan.

b. Kepala Cabang

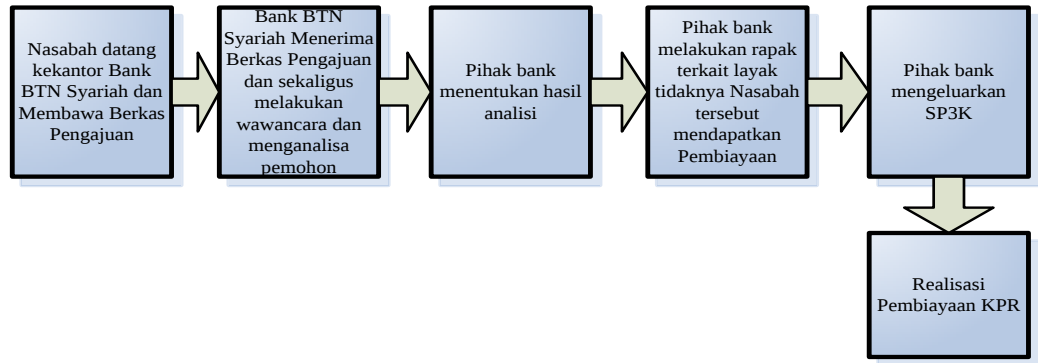
Menandatangani akad pembiayaan dan SP3 sebagai tanda terima, dan melaksanakan ijab Qobul saat penyerahan akad pembiayaan kepada nasabah.

c. Notaris

membacakan Akta dan melakukan tanya jawab dengan pihak nasabah atau pemohon dan pihak perbankan.

d. Account Officer

Menyerahkan Akad Pembiayaan kepada Notaris untuk melakukan pengesahan dan membuat berita acara penyerahan. dan mendistribusikan SP3 yang telah disahkan untuk arsip Financing Administration dua lembar dan arsip Account Officer satu lembar



Gambar 4.3 Model Proses Pengajuan Pembiayaan KPR Platinum iB

2. Hasil Evaluasi Analisis Model Pembiayaan KPR Platinum iB

Dari paparan diatas peneliti mencoba menganalisis dengan menggunakan *COSO (the Commite Of Sponsoring Organization)*. Menurut Diana Anastasia, Setiawati Lilis (2010: 83) dalam bukunya yang berjudul sistem informasi akuntansi mengatakan bahwa Coso adalah pengendalian internal sebagai proses yang diimplementasikan oleh dewan direksi, manajemen, serta seluruh staf dan karyawan dibawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian.

Tabel 4.2 Hasil Evaluasi Analisis COSO

NO	Komponen Pengendalian Coso	Temuan	Dampak
1	Lingkungan Pengendalian	1. Masih adanya jabatan yang kosong 2. Terjadinya Diskriminasi karyawan	1. terjadinya rangkap kerjaan yang dilakukan oleh karyawan Bank Tabungan Negara Kantor Syariah Cabang Malang 2. terjadi kecemburuan antara karyawan sehingga mengakibatkan tidak harmonisnya hubungan antara karyawan sehingga mengganggu kinerja oprasional
2	Aktivitas Pengendalian	1. Data- Data Pembiayaan KPR Platinum iB yang pengaturannya semerawut 2. Karyawan dituntut untuk serba bisa	1. Dalam mencari informasi yang terkait dengan data nasabah mengalami kesulitan, dan tidak nyamannya Account Officer dalam mencari data nasabah tersebut 2. Sangat membantu oprasiona bank tersebut karena tidak tergantung terhadap karyawan yang ditugaskan secara khusus, sehingga sangat membantu para nasabah.
3	Penaksiran Risiko	Sering rusaknya peralatan seperti fax dan erornya komputer	Terganggunya kelancaran oprasional bank dalam memberikan pelayanan kepada nasabah
4	Informasi dan komunikasi	Adanya ketidak sesuain dalam hal memberikan informasi prodak antar karyawan	Terjadi kebingungan diantara nasabah yang ingin melakukan permohonan pembiayaan
5	Pengawasan	Pimpinan Cabang mengawasi karyawan	Oprasional dapat berjalan dengan lancar, sehingga memuaskan nasabah dan pemohon

5. Kesimpulan Dan Saran

1. Kesimpulan

Setelah mengetahui analisis diatas maka dapat disimpulkan bahwa:

Model Pembiayaan KPR Platinum iB berdasarkan akad murabahah telah sesuai dengan fatwa dewan syariah nasional, Al- Qur'an, Hadit, Ijma dan Qiyas. Dengan demikian bank BTN Syariah Cabang Malang selaku pihak yang memberi pembiayaan KPR Platinum iB dan nasabah sebagai pihak pemohon, telah melakukan pembiacaaran sebagaimana yang ditetapkan dan dianjurkan oleh syariat, yaitu memenuhi semua syarat- syarat dan rukun murabahah dalam pembiayaan serta melakukannya dengan semata- mata karena mencari keridhoan Allah dan tolong-menolong, sehingga pembiayaan tersebut telah sesuai dengan akad murabahah dan telah berlaku adil bagi nasabah dalam menentukan margin.

2. Saran

Diharapkan Kepada Bank BTN Syariah Cabank Malang agar mengevaluasi proses Model Pembiayaan KPR Platinum iB agar tida terjadi diskriminasi karyawan selain itu juga Untuk menunjang minat masyarakat dalam hal Pembiayaan KPR Platinum iB sebaiknya pihak perbankan gencar melakukan sosialisasi atau lebih mengenalkan Produk tersebut kepada masyarakat luas.