

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Berdirinya PT. Bank Muamalat, Tbk

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 *Rabius 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. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

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.

Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank

Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. *Ekuitas* mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha

baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah *Rabbul Izzati*, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

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

Visi

Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

Misi

Menjadi *ROLE MODEL* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.

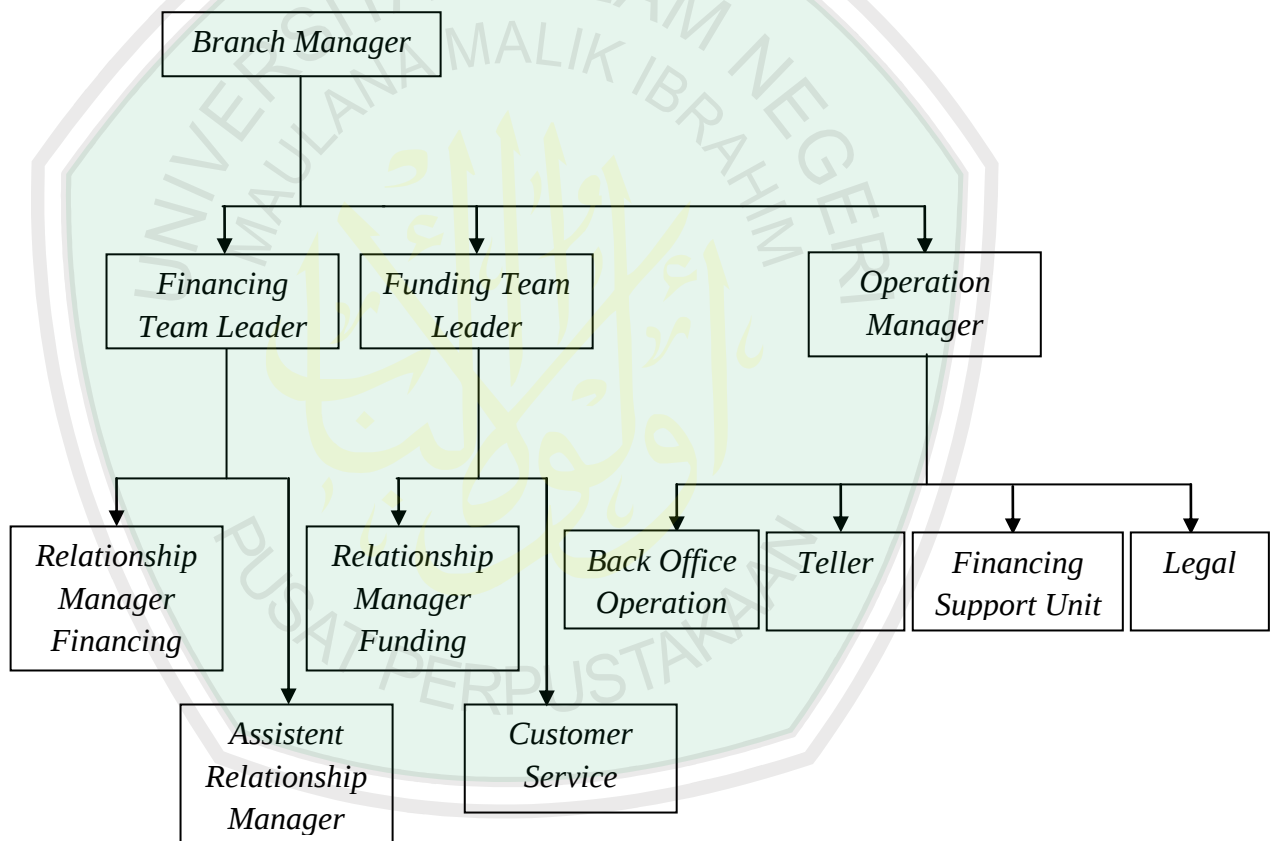
4.1.3 Struktur Organisasi dan Job Description

Dalam instansi perbankan pengorganisasian merupakan hal yang paling penting untuk bisa mewujudkan tujuan bersama. Dalam struktur organisasi ada keterkaitan antara tugas, wewenang, dan tanggung jawab pada masing-masing divisi. Adapun struktur organisasi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang yang menggambarkan tentang tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing divisinya adalah sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA Tbk

CABANG MALANG



Sumber : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang

Gambar 4.1

Struktur Organisasi

A. Jabatan : *Branch Manager*

Tugas Utama :

1. Mengkoordinasi dan mengawasi seluruh aktivitas operasional perbankan di cabang.
2. Memimpin operasional pemasaran produk-produk commercial banking & Consumer banking.
3. Menyusun rencana bisnis bank (RBB) untuk cabangnya dan melakukan sosialisasi rencana bisnis bank (RBB) kepada bawahannya.
4. Memonitor pencapaian RBB dan mengevaluasinya.
5. Memonitor dan mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko
6. Melakukan observasi langsung kepada bawahannya
7. Melakukan penilaian kinerja secara obyektif
8. Memonitor tindakan pengembangan yang sesuai bagian-bagian yang dibawahnya
9. Memimpin dan mengurus kantor cabang, memajukan perseroan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan *efektifitas* perseroan, menguasai, memelihara dan mengurus harta kekayaan perseroan di

kantor cabang tersebut dan berhubung dengan itu mewakili perseroan tersebut baik di dalam maupun di luar pengadilan dan berhak melakukan segala tindakan dan perbuatan baik mengenai pengurusan maupun mengenai pemilikan dan mengambil segala tindakan yang perlu untuk menjamin kelancaran jalannya usaha perseroan.

B. Jabatan : *Operation Manager*

Tugas Utama :

Bertanggung jawab terhadap kelancaran kegiatan operasional secara umum meliputi : *Front Office, Back Office, General Service* / Umum, Operasi Pembiayaan serta *Support* Pembiayaan. Mengelola seluruh aktivitas administrasi dan operasional yang meliputi pengadministrasian dan pendokumentasian dan pembukuan transaksi operasional serta pembiayaan, pengadaan dan pengelolaan aktiva tetap, inventaris dan supplier serta pengendalian biaya operasional perusahaan guna menjamin dapat berjalan secara *efektif, efisien* dan sesuai dengan ketentuan dan nilai budaya kerja perusahaan. Memastikan semua kegiatan operasional telah dilaksanakan tepat waktu, akurat serta sesuai dengan kebijakan dan prosedur perusahaan.

C. Jabatan : *Funding Team Leader*

Tugas Utama :

1. Mengkoordinasikan personal yang menjadi tanggung jawabnya sesuai struktur organisasi baik dalam hal pekerjaan dan

peningkatan kemampuan kerja (Pengembangan SDM Marketing funding).

2. Menyusun strategi penjualan produk-produk funding sesuai dengan prinsip syariah.
3. Memberikan masukan kepada *Branch Manager* dalam rangka pengembangan produk dan pemasaran produk
4. Memasarkan produk tabungan *giro deposito* serta *e Channel* sesuai dengan ketentuan

D. Jabatan : *Relationship Manager Funding*

Tugas Utama :

Melaksanakan aktivitas pengumpulan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito serta melaksanakan aktivitas marketing pada umumnya sesuai dengan tingkat kebutuhan calon nasabah dalam memasarkan produk dan jasa Bank berikut pengawasan dan pelayanan nasabah (*Account Maintenance*).

E. Jabatan : *Financing Team Leader*

Tugas Utama :

1. Mengkoordinasikan personal yang menjadi tanggung jawabnya sesuai struktur organisasi baik dalam hal pekerjaan dan peningkatan kemampuan kerja (Pengembangan SDM Marketing Financing).
2. Menyusun strategi penjualan produk-produk pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

3. Memberikan masukan kepada *Branch Manager* dalam rangka pengembangan produk dan pemasaran kredit.
4. Mengkoordinasikan pelaksanaan pemantauan penagihan kredit.
5. Turut serta sebagai komite pemutus kredit sesuai ketentuan yang berlaku.
6. Menjadi *Alternate Branch Manager* Menanda tangani cek dan blyet giro bank sesuai ketentuan yang berlaku jika *Branch Manager* berhalangan.
7. Membantu *Branch Manager* mencari sumber dana diluar tabungan dan deposito.

F. Jabatan : *Relationship Manager Financing*

Tugas Utama :

Melaksanakan aktivitas penyaluran dana pada jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, industri, usaha atas dasar kontrak lainnya berdasarkan analisis ekonomi dan melakukan *monitoring account* pembiayaan serta melaksanakan aktivitas marketing pada umumnya sesuai dengan tingkat kebutuhan calon nasabah dalam memasarkan produk dan jasa Bank berikut pengawasan dan pelayanan nasabah (*AccountMaintenance*).

G. Jabatan : *Relationship Maneger Remedial*

Tugas Utama :

1. Menangani nasabah-nasabah yang bermasalah, yakni nasabah yang tidak melakukan kewajiban pembayaran sampai dengan tiga kali angsuran.
2. Melakukan penagihan secara berkala kepada nasabah-nasabah bermasalah terutama nasabah dengan kolektibilitas 3, 4 dan 5.
3. Melakukan negosiasi atau mencari jalan keluar bagi nasabah nasabah yang macet / tidak bias bayar angsuran
4. Melakukan penjualan jaminan / lelang bagi nasabah bermasalah

H. Jabatan : *Service Asistant Branch Manager*

Tugas Utama :

1. Meregistrasi dan *filling* memo masuk dan keluar, surat keputusan dan surat edaran Direksi, surat masuk dan keluar.
2. Mengatur surat perjalanan dinas karyawan beserta uang perjalanan dinas sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Menindaklanjuti proposal kegiatan (Praktek Kerja Lapangan, Sponsorsip, dll) serta mengarsipkannya.
4. Membuat laporan bulanan mengenai kinerja Cabang ke Area
5. Membuat laporan pencapaian marketing ke *Branch Manager*
6. Menyiapkan data-data untuk meeting dan rakor *Branch Manager*

I. Jabatan : *Back Office Operation*

Tugas Utama :

1. Mendukung jalannya kegiatan operasional harian transaksi Bank dan melaksanakan kelanjutan proses dari *front Office* serta melakukan seluruh kegiatan operasional yang meliputi :
2. Melayani aktivitas transaksi nasabah yang berhubungan dengan tabungan, deposito, giro, *cek-bilyet* giro, serta aktivitas kliring yang berkaitan dengan cara pertukaran warkat kliring di lembaga kliring yang dibentuk dan dikoordinir oleh Bank Indonesia.
3. Mendukung kegiatan operasional pembiayaan *Mudharabah*, *Murabahah*, *Musyarakah* dan *Ijarah*.
4. Melaksanakan kegiatan rutin harian Bank yang tidak terkait dengan transaksi nasabah (kegiatan intern Bank). *Job Desk Back Office* dibagi menjadi tiga bagian yaitu :
 - a) Bagian Umum
 1. Menyelesaikan pemberitahuan pada papan informasi atau *Monitor Displays* sesuai dengan ketentuan yang berlaku
 2. Melakukan pembayaran *utilitas* kantor serta menangani pengadaan alat-alat kantor.
 3. Monitoring rekening abnormal
 4. Memonitor persediaan ATK, barang cetak dan persediaan lainnya seperti souvenir
 5. Memonitor amortisasi aktiva dan Biaya Dibayar Dimuka (BDD) melalui aplikasi Amanat

6. Berkoordinasi dengan bagian umum di kantor-kantor cabang pembantu dan lainnya

b) Bagian Personalia

1. Memeriksa lamaran yang masuk
2. Monitoring kehadiran dan absensi karyawan serta jam lembur karyawan
3. Melakukan pembayaran pajak (PPh Ps123, Pasal 4 dan PPh pasal 21)
4. Melakukan pembayaran premi Jamsostek karyawan
5. Melakukan pembayaran tagihan gaji karyawan *outsourcing* dan borongan

c) Bagian Operasional Pembiayaan

1. Membuat pelaporan pembukuan tentang pembiayaan ke kantor pusat setiap bulannya
2. Melakukan *dropping*/pencairan pembiayaan yang baru disetujui oleh komite pembiayaan dan sudah *diverifikasi* oleh *operation manager*
3. Melakukan pelunasan pembiayaan sesuai dengan memo yang sudah disetujui oleh komite pembiayaan dan sudah *diverifikasi* oleh *operation manager*
4. Melakukan pendebitan angsuran pembiayaan sesuai dengan jadwal angsur pembiayaan

J. Jabatan : *Teller*

Tugas Utama :

1. Mendukung jalannya kegiatan operasional dan melaksanakan proses dari *front office* serta melayani semua transaksi yang berkaitan dengan uang tunai dan pemindahbukuan, antara lain setoran, penarikan, *transfer* dan memeriksa hasil validasinya.
2. Membukukan seluruh transaksi yang belum terintegrasi atau manual.
3. Meneliti penyebab selisih dan menyelesaikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

K. Jabatan : *Customer Service*

Tugas Utama :

1. Memperkenalkan dan menawarkan produk Bank Muamalat mengenai cara, keuntungan, keunggulan dan keistimewaan serta persyaratan suatu produk.
2. Input data nasabah dan *track recordnya* di Bank Indonesia baik untuk giro maupun pembiayaan.
3. Memelihara *filing system* untuk produk yang dikeluarkan, terutama untuk giro, tabungan dan deposito.
4. Mencetak pin kartu ATM dan mendistribusikannya pada nasabah.

L. Jabatan : *Unit Suport Pembiayaan (Legal)*

Tugas Utama :

1. Melakukan analisis *yuridis* terhadap calon nasabah pembiayaan.

2. Melakukan penilaian terhadap barang jaminan yang akan dan telah diserahkan oleh nasabah sekaligus membuat laporan hasil penelitian tersebut dalam bentuk laporan transaksi atau *retaksasi*.
3. Memeriksa kebenaran barang-barang jaminan yang menjadi objek penilaian jaminan tersebut.
4. Melakukan *Trade Checking* dan *BI Checking*, mencari dan mengumpulkan informasi mengenai kegiatan *debitur* apabila diperlukan.
5. Membuat laporan *intern* dan laporan *ekstern* kepada Bank Indonesia yang berkaitan dengan fasilitas pembiayaan.
6. Menyimpan File-file yang berhubungan dengan *legalitas kreditur* baik itu jaminan maupun akad-akadnya.

4.1.4 Produk PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk memiliki beberapa produk yang ditawarkan kepada para nasabahnya, seperti yang sudah tercantum dalam *website* resmi PT. Bank Muamalat Tbk yaitu www.bankmuamalat.co.id. Produk – produk tersebut diantaranya adalah :

1. Pendanaan

1) Giro

a. Giro Muamalat Attijary iB

Produk giro berbasis akad *wadiah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk

memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah perorangan maupun non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*

b. Giro Muamalat *Ultima* iB

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.

2) Deposito

a. Deposito *Mudharabah*

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi Anda.

b. Deposito *Fulinves*

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang *fleksibel* dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi Anda.

3) Tabungan

a. Tabungan Muamalat

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***.

b. Tabungan iB Muamalat Prima

Sebagai bentuk dari komitmen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dengan produk-produk yang inovatif, maka pada tanggal 13 Juli 2012 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Secara resmi meluncurkan Tabungan iB Muamalat Prima. Tabungan Prioritas yang di desain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan Bagi Hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

c. Tabungan iB Muamalat Rencana

Rencana dan impian di masa depan yang ingin kita wujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan pensiun/hari tua , biaya perjalanan wisata/ibadah, biaya pernikahan, biaya uang muka rumah/kendaraan, serta rencana atau impian lainnya.

Tabungan iB Muamalat Rencana 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.

d. Tabungan Muamalat Umrah

Tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu Anda mewujudkan impian untuk berangkat beribadah Umroh.

e. Tabungan Muamalat Dollar

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.

f. Tabunganku

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

g. Tabungan Haji Arafah

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi Anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen ini dibagi menjadi lima produk yaitu : Pembiayaan Muamalat iB, Pembiayaan *Automuamalat*, Dana Talangan Porsi Haji, Pembiayaan Umroh Muamalat, Pembiayaan Anggota Koperasi.

b. Pembiayaan Modal Kerja

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 ini dibagi menjadi tiga yaitu : Pembiayaan Modal Kerja, Pembiayaan Modal Kerja LKM Syariah, Pembiayaan Rekening Koran Syariah.

c. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha Anda sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Anda susun. Pembiayaan investasi ini dibagi menjadi dua yaitu : Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis

4.1.4 Macam-macam Akad Pembiayaan KPRS PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang

Bank Muamalat adalah Bank pertama yang murni syariah. Dalam setiap pelaksanaan transaksinya selalu berpegang teguh pada prinsip – prinsip syariah. Produk pembiayaan rumah pada Bank Muamalat bernama pembiayaan Hunian Syariah. Pembiayaan yang disediakan oleh Bank Muamalat dijelaskan dalam website resmi www.bankmuamalat.co.id yang diakses pada tanggal 11 februari 2015 yaitu pembiayaan dapat digunakan untuk pembelian rumah, ruko/rukan, kios baru maupun bekas, apartemen, pengalihan *Take Over* dari Bank lain, pembiayaan rumah *indent*, pembangunan, serta renovasi. Terdapat dua pilihan akad dalam pembiayaan KPRS pada Bank Muamalat, yaitu menggunakan akad *murabahah*

dan akad *musyarakahmutanaqishah*. Seperti pernyataan hasil wawancara dengan Bpk.Bima selaku unit marketing pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang terkait perbedaan kedua akad tersebut pada tanggal 4 maret 2015. Berikut pernyataan hasil wawancara dengan Bpk.Bima :

“ Kalau *murabahah* kan dasarnya adalah akad jual beli. Untuk skema *murabahah* sendiri awalnya nasabah langsung datang ke bank dan mengajukan pembiayaan untuk membeli rumah, dan kalau nasabah memilih akad *murabahah* maka pihak bank membeli terlebih dulu rumah tersebut. jadi kalau *murabahah* ini dilihat dari harga jual harga beli. Jadi misalkan rumah itu harganya Rp 100.000.000 dibeli dulu oleh Bank Muamalat terus dijual kembali pada nasabah dengan harga Rp 150.000.000, dan misalkan nasabah mau mencicil selama 10 tahun jadi cicilanya Rp 150.000.000 dibagi 120 bulan. Dan jika ada pelunasan di awal maka dilihat dari harga jual harga beli dan biasanya nasabah akan dapat potongan atas pelunasan tersebut”.

Pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* juga memiliki beberapa keunggulan yang sudah dicantumkan dalam *website* resmi Bank Muamalat Indonesia Tbk www.bankmuamalat.co.id yaitu untuk nasabah yang memilih menggunakan akad *murabahah* bisa menggunakan uang muka 0% dengan syarat nasabah bersedia menyerahkan agunan tambahan.

Berbeda dengan pembiayaan yang menggunakan akad *musyarakah mutanaqishah*. Berikut pernyataan hasil wawancara dengan Bpk Bima selaku unit marketing pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang terkait pembiayaan KPRS berdasarkan akad *musayarakah mutanaqishah* pada tanggal 4 maret 2015 :

“ Untuk yang *musayarakah mutanaqishah* itu akadnya kan sewa beli. Jadi antara nasabah dan bank itu mempunyai porsi untuk membeli rumah. Misalnya harga rumah itu Rp 100.000.000 dan nasabah hanya punya uang Rp 30.000.000 maka bank akan memberi kekurangannya sebesar Rp 70.000.000, jadi istilahnya di Bank Muamalat adalah kongsi untuk membeli satu rumah. Kepemilikan di *musyarakah mutanaqishah* ini adalah kepemilikan berdasarkan porsinya itu, jadi 70% milik bank dan 30% milik nasabah, tapi kepemilikan seluruhnya awalnya milik bank dulu karena porsi yang lebih besar kan milik bank. Kalau *musyarakah mutanaqishah* ini kan sewa, dan istilahnya mengurangi porsi pokok. Jadi dalam pembayaran angsuran tiap bulan oleh nasabah itu istilahnya sama dengan sewa pada bank. Dalam komposisi sewa itu ada porsi pokok dan porsi margin biasanya kalau di konvensional itu istilahnya pokok dan bunga. Misalkan kalau yang pokok itu porsinya bank yang 70% tadi dan yang margin itu porsinnya nasabah yang 30%. Misalkan angsurannya atau biaya sewanya Rp 2.300.000 maka yang Rp 2.000.000 itu pokok dan yang Rp 300.000 itu margin. Jadi yang margin itu keuntungan nasabah sendiri, tapi kenapa kok harus diserahkan ke bank semua, karena itu mengurangi porsi pokok yang di bank, jadi lama kelamaan porsi pokoknya hilang dan kepemilikan akan menjadi punya nasabah sepenuhnya.

Dibandingkan dengan *murabahah* sebenarnya menggunakan akad *musyarakah* itu lebih murah”.

Dari penjelasan Bpk.Bima dapat disimpulkan bahwa pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqishah* memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing. Dalam *website* resmi Bank Muamalat Indonesia Tbk www.bankmuamalat.co.id juga sudah dijelaskan bahwa pembiayaan KPRS berdasarkan akad *musyarakah mutanaqishah* harus memberikan uang muka terlebih dahulu karena pembiayaan dengan akad *musyarakah mutanaqishah* ini merupakan kerjasama antara pihak Bank dan juga nasabah untuk membeli sebuah rumah, sehingga nasabah juga memiliki porsi atas kepemilikan rumah tersebut dan untuk bisa memiliki rumah tersebut secara kepemilikan penuh nasabah harus membayar sewa pada bank. Setiap bulannya nasabah harus membayar sewa yang didalamnya sudah termasuk porsi pokok dan juga porsi bagi hasil yang sudah disepakati pada saat akad.

Selain itu Bpk.Bima selaku unit marketing pembiayaan juga menjelaskan bahwa peminat pembiayaan berdasarkan akad *musyarakah mutanaqishah* itu lebih banyak dibandingkan dengan peminat akad *murabahah* karena akad *musyarakah mutanaqishah* lebih murah dibandingkan akad *murabahah*. Berikut penjelasan dari Bpk Bima pada wawancara tanggal 4 maret 2015 :

“Akad *Murabahah* lebih mahal dibandingkan *Musyarakah* karena dalam *murabahah* bank bisa memberikan semua yang diminta oleh nasabah. Misalkan nasabah minta plafond Rp 100.000.000 maka bank bisa memberikan semuanya

tapi tetap dengan agunan tambahan. Jadi misalkan dia mau membeli rumah Rp 100.000.000 maka bank akan memberi semua plafond, akan tetapi bank juga harus menilai dulu harga pasar rumah tersebut oleh tim aprisial. Dan jika harga pasar rumah itu tidak sampai Rp 100.000.000 yaitu ternyata harganya cuma Rp 90.000.000 jadi kan ada selisih Rp 10.000.000 maka yang selisih Rp 10.000.000 itu dibuat agunan tambahan entah itu mobil atau harta apa aja, yang pokoknya bisa mengkover Rp 100.000.000 dan harus lebih dari harga rumah tersebut. Soalnya dari ketentuan BI juga sudah ditentukan bahwa plafond yang diberikan itu maksimal 90% dari nilai jaminan, sebenarnya 80% aturan yang terbaru tetapi dibolehkan 90% dengan kondisi tertentu. Jadi jika musyarakah kan nasabah juga punya porsi dalam pembelian kepemilikan rumah tersebut jadi biaya sewanya lebih murah karena margin yang diambil oleh pihak bank juga lebih kecil dibandingkan margin murabahah. Dan penyebab lebih mahalnya murabahah karena bank juga mempunyai resiko lebih besar di bandingkan muasyarakah”.

Pengajuan untuk produk pembiayaan KPRS ini juga menerima jumlah penghasilan *joint income* dari suami istri atau gabungan sumber penghasilan sebagai karyawan dan wiraswasta serta angsuran yang diakui bersama. Pembayaran juga mencakup asuransi jiwa yang akan melunasi seluruh pembiayaan apabila nasabah meninggal dunia. Produk ini memiliki fitur unggulan yang dijelaskan oleh PT Bank Muamalat Indonesia Tbk dalam *website* resminya www.bankmuamalat.co.id. fitur unggulan untuk pembiayaan KPRS tersebut antara lain adalah :

1. Pembiayaan hingga jangka waktu 15 tahun
2. Uang muka ringan minimal 10%
3. Adanya pilihan angsuran tetap hingga lunas atau kesempatan angsuran yang lebih ringan
4. Plafon hingga 25 Milyar
5. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenai denda
6. Dapat digunakan untuk :
 - 1) Pembelian rumah/ruko/rukan/kios/apartemen baru maupun bekas.
 - 2) *Take over* kpr/pembiayaan sejenis dari bank lain.
7. Nilai pembiayaan yang tinggi hingga 90% dari nilai rumah
****dari harga perolehan yang diakui Bank***

Dari hasil wawancara dengan Bpk.Bima pada tanggal 4 maret 2015 beliau menyatakan bahwa untuk persyaratan pengajuan pembiayaan KPRS bisa langsung dilihat saja dalam *website* resmi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk www.bankmuamalat.co.id adapun persyaratan tersebut adalah sebagai berikut :

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.

4.1.5 Prosedur Pemberian Pembiayaan KPRS berdasarkan Akad *Murabahah*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bpk.Bima selaku unit marketing pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang terkait dengan prosedur pengajuan permohonan pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* adalah sama. Berikut penjelasan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 4 maret 2015 dengan Bpk.Bima :

“ Sebelumnya nasabah langsung datang saja ke Bank Muamalat jika ingin mengajukan pembiayaan KPRS. Untuk Prosedur pengajuannya adalah :

Pertama, nasabah melengkapi berkas-berkas untuk pengajuan pembiayaan KPRS dan kemudian diserahkan kepada bagian *Marketing Pembiayaan*. Untuk berkas-berkas yang harus diserahkan oleh nasabah bisa dilihat di *website* resmi www.bankmuamalat.co.id . Berkas-berkas tersebut diantaranya adalah :

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.

Nasabah wajib memberikan jaminan kepada Bank Muamalat karena hal tersebut bertujuan agar nasabah mempunyai tanggung jawab dan bisa tepat waktu ketika membayar angsuran. Meskipun perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional terletak pada akadnya, akan tetapi tetap saja Bank Muamalat masih termasuk lembaga bisnis perbankan yang tujuannya adalah untuk mencari keuntungan. Sehingga nasabah tetap harus menjaminkan kekayaannya sebagai bentuk tanggung jawabnya atas pembiayaan yang diberikan oleh Bank.

Kedua, bagian *marketing pembiayaan* akan menyerahkan berkas KTP dan juga KK calon nasabah kepada bagian *Unisport Pembiayaan* agar dilakukan pengecekan melalui *BI Checking* untuk bisa melihat reputasi pinjaman calon nasabah, apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah. Pengecekan data pinjaman nasabah yang dilakukan bagian *Unisport Pembiayaan* yaitu melalui sistem Bank Indonesia. Jadi *BI checking* itu sifatnya *universal* dan laporan dari semua bank itu ada dalam sistemnya Bank Indonesia tersebut, dan semua bank itu tiap akhir bulan pasti melaporkan semua nasabahnya pada Bank Indonesia. Jadi Bank Muamalat bisa melihat *history* dari calon nasabah tersebut di bank lain melalui sistem *BI Checking*. Data nasabah dalam *BI Checking* biasanya dikategorikan menjadi lima diantaranya :

- a.) Lancar
- b.) Kurang Lancar
- c.) Dalam Perhatian

d.) Diragukan

e.) Macet

Setelah dilakukan pengecekan dan hasilnya ternyata menyatakan bahwa nasabah pernah melakukan kredit macet, maka pihak Bank akan langsung mengirimkan surat penolakan kepada nasabah. Akan tetapi jika hasil BI checking nasabah hasilnya lancar maka di informasikan ke bagian *Marketing Analisa*.

Ketiga, bagian *Marketing Analisa* melakukan *survey* 5 C yaitu :

- 1) *Character*, adalah data tentang kepribadian calon nasabah seperti sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaan, cara hidup di lingkungan tetangga, latar belakang keluarga, dll. Analisa *Character* ini bertujuan agar Bank bisa mengetahui apakah nantinya calon nasabah tersebut bisa memenuhi kewajibannya atau tidak. Biasanya bagian *Marketing Analisa* melakukan *survey* dengan cara menanyakan data calon nasabah tersebut kepada keluarga, tetangga, teman-teman calon nasabah, HRD tempat nasabah tersebut bekerja.
- 2) *Capacity*, adalah data yang berhubungan dengan kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya. Data tersebut dilihat dari riwayat pendidikan, pengalaman nasabah dalam mengelola usaha, sejarah usaha yang pernah dikelola, dan pengalaman nasabah dalam mengembangkan usahanya yang pernah dirintisnya.
- 3) *Capital*, adalah data yang berhubungan dengan kondisi kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dikelola oleh nasabah. Hal ini bisa dilihat dari laporan keuangan perusahaannya. Dari data laporan keuangan tersebut

Bank bisa menilai apakah layak calon nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan, dan berapa besarnya *plafond* yang layak diberikan.

- 4) *Condition of economy*, adalah data yang berhubungan dengan kondisi ekonomi nasabah dengan mempertimbangkan kondisi prospek usaha calon nasabah dimasa yang akan datang. Ada beberapa usaha nasabah yang bergantung dengan kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan calon nasabah.
- 5) *Collateral*, adalah data tentang jaminan yang mungkin akan disita oleh Bank jika nasabah benar – benar tidak bisa memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran dikemudian hari atas pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak Bank.

Keempat, setelah dilakukan *survey* 5C dan hasilnya negatif maka akan dibuatkan surat penolakan, tetapi jika positif maka bagian *marketing analisa* akan meminta bagian *aprasial* jaminan untuk menilai jaminan nasabah tersebut. Dari hasil analisa jaminan tersebut maka keluarlah plafondnya. Setelah itu bagian *marketing analisa* akan membuatkan usulan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah tersebut dalam bentuk proposal dan akan dirundingkan dan kemudian di ACC oleh bagian team leader dan juga pimpinan. Setelah proposal tersebut di ACC maka pihak Bank akan menghubungi nasabah agar membayar pajak jual beli rumah beserta biaya notaris, dan juga biaya-biaya untuk pencairan lainnya.

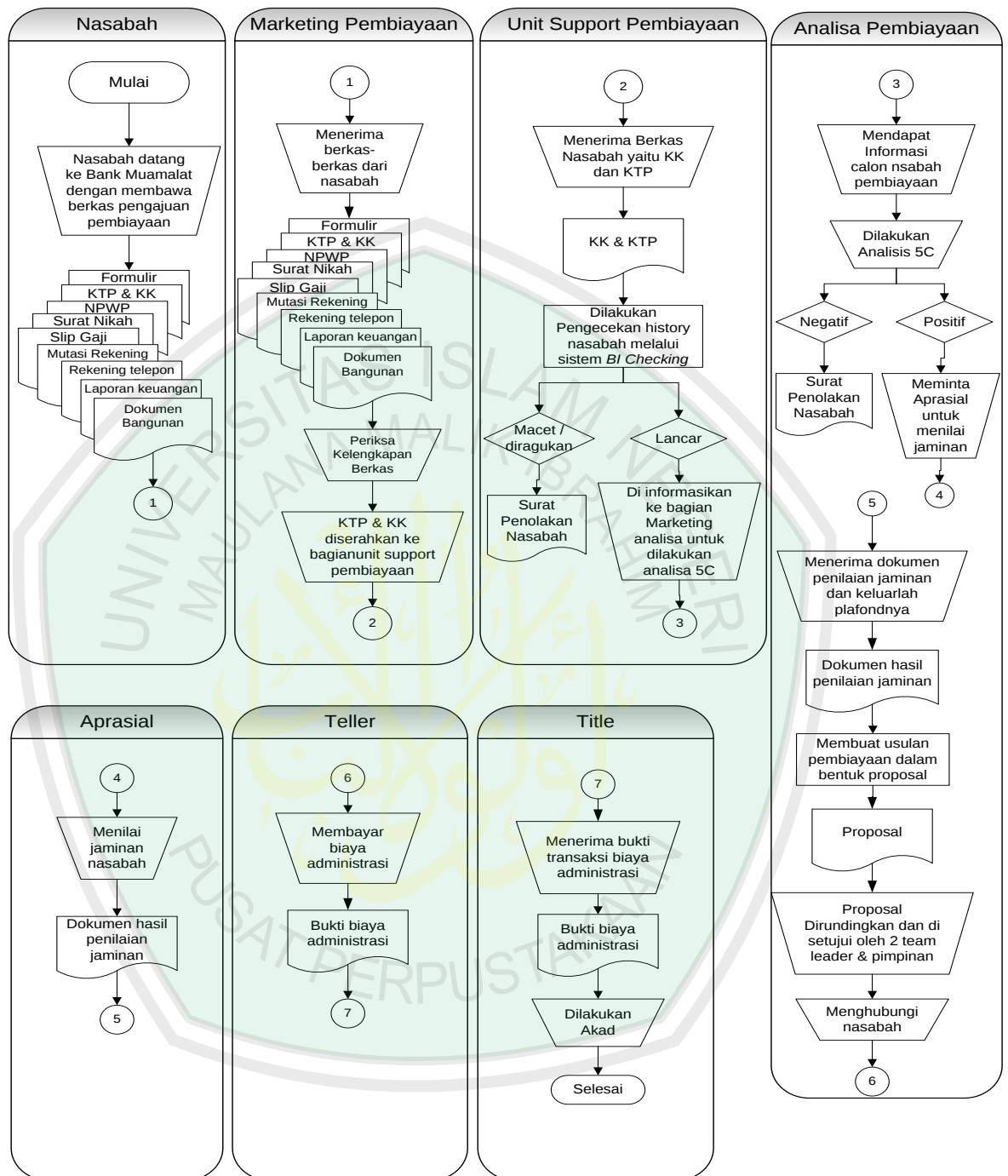
Kelima, *offering letter* yaitu melakukan akad di depan notaris. Akad dilakukan oleh pihak Bank bagian legal, notaris, dan juga nasabah.

Keenam, pencairan langsung ke rekening penjual.

Berikut penulis menggambarkan hasil flowchart terkait prosedur pemberian pembiayaan KPRS berdasarkan akad murabahah :



Flowchart Pemberian Pembiayaan KPRS Berdasarkan Akad Murabahah



sumber : Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara unit marketing

pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Gambar 4.2

Flowchart Pemberian Pembiayaan KPRS Berdasarkan Akad Murabahah

4.1.6 Prosedur Penerimaan Angsuran KPRS berdasarkan Akad *Murabahah*

Semua nasabah yang sudah mengajukan pembiayaan KPRS di Bank Muamalat dan pengajuan pembiayaan tersebut diterima, maka nasabah tersebut wajib membuka rekening di Bank Muamalat. Hal tersebut dilakukan untuk mempermudah *transaksi* pembayaran angsuran atas pembiayaan yang sudah diberikan oleh Bank Muamalat. Berikut hasil wawancara dengan Bpk.Bima selaku *unit marketing pembiayaan* tentang prosedur penerimaan angsuran atas pembiayaan KPRS di Bank Muamalat Cabang Malang pada tanggal 26 maret 2015 :

- 1) Pertama, Nasabah datang langsung ke Bank Muamalat dengan membawa buku tabungan dan mengisi *form* setoran rangkap satu yang ditanda tangani oleh bagian *teller* dan juga nasabah itu sendiri.

Form setoran : Diberikan kepada nasabah

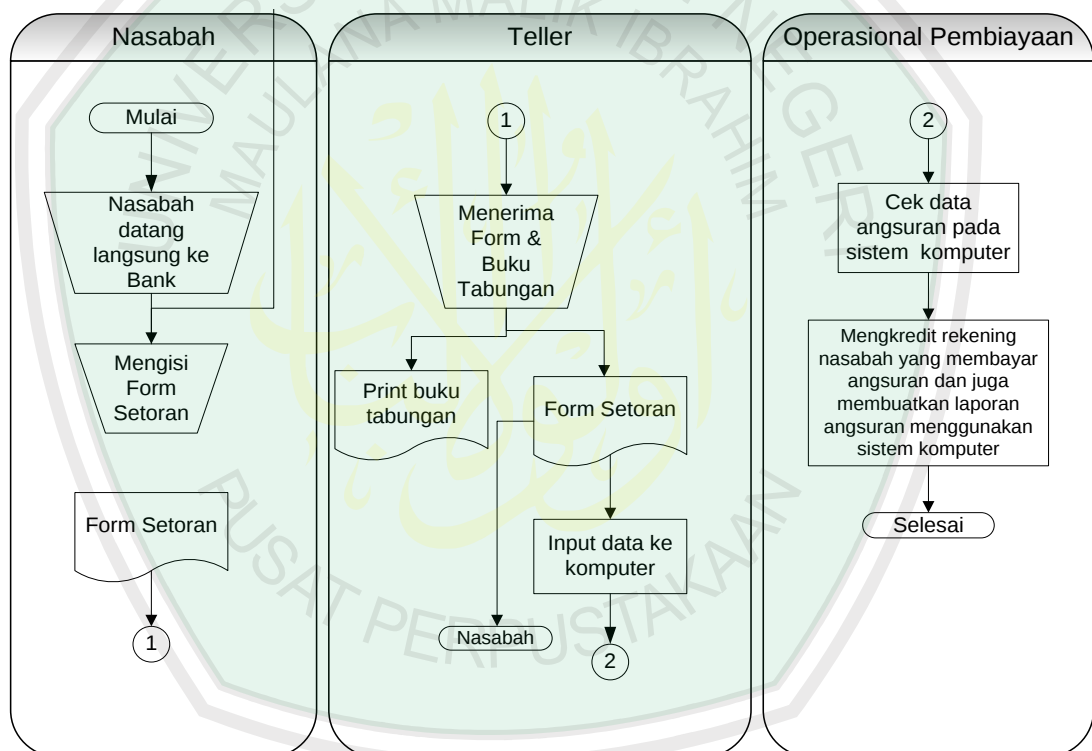
- 2) Kedua, Nasabah menyetorkan angsuran secara tunai ataupun melalui rekening kepada bagian *teller* dan *teller* akan menginput pembayaran angsuran melalui sistem yang sudah ada di komputer Bank, kemudian *teller* akan mencetak buku rekening nasabah dan memberikan form bukti pembayaran angsuran kepada nasabah.

- 3) Ketiga, Bagian *operasional pembiayaan* akan melakukan pengecekan data nasabah yang membayar angsuran melalui sistem komputer Bank. Selanjutnya *operasional pembiayaan* mengkredit atau mengambil dari rekening nasabah sebesar setoran angsuran wajib nasabah yang sudah ditentukan sebelumnya untuk mengurangi pokok pembiayaan untuk yang

menggunakan akad *murabahah* beserta margin atau bagi hasil jika menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*. Kemudian membuat laporan keuangan yang sudah terstruktur oleh sistem yang digunakan dalam bank.

Berikut penulis menggambarkan hasil flowchart terkait prosedur penerimaan angsuran atas pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* :

Flowchart Prosedur Penerimaan Angsuran



sumber : Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara unit marketing

pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Gambar 4.3

Flowchart Prosedur Penerimaan Angsuran

4.1.7 Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Sering kali di Bank Konvensional maupun Bank Syariah terjadi pembiayaan bermasalah atau kredit macet. Hal tersebut sering terjadi akibat nasabah yang sudah tidak mampu lagi membayar tanggungannya di Bank yang disebabkan berbagai macam alasan. Berikut hasil wawancara dengan Bpk.Bima selaku *unit marketing* pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang terkait dengan prosedur penanganan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Cabang Malang pada tanggal 26 maret 2015:

- 1) Pertama, Pihak Bank bagian *relation manager* akan menghubungi nasabah terlebih dahulu untuk memberitahukan bahwa nasabah sudah telat membayar angsuran, jika nasabah membayar angsurannya maka akan selesai, akan tetapi jika nasabah masih belum bisa membayar maka pihak Bank akan mengeluarkan surat teguran pertama, tujuh hari kemudian jika nasabah masih belum bisa membayar maka akan keluar surat teguran kedua, dan jika masih belum bisa membayar juga maka akan keluar surat teguran ketiga. Setelah itu pihak *relation manager* meminta bagian *relationship manager remedial* untuk melakukan analisa ulang atau evaluasi kembali menggunakan analisa survey 5C untuk bisa mengetahui penyebab ketidak mampuan nasabah dalam membayar kewajiban angsurannya.
- 2) Kedua, kemudian *relationship manager remedial* melakukan survey 5C, ternyata penyebab nasabah tidak membayar angsuran adalah nasabah

mengalami penurunan penghasilan atas usaha yang dirintis oleh nasabah. Kemudian pihak Bank akan melakukan *restrukturisasi* dengan cara *restructuring*, *rescheduling*, *reconditioning*, *bantuan manajemen*, dimana pihak Bank akan memperkecil angsuran nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah dalam membayar angsurannya. Akibat *restrukturisasi* tersebut bisa menambah umur angsuran nasabah sebelumnya, atau umur angsuran nasabah tetap seperti perjanjian di awal akan tetapi nasabah akan melunasi kekurangannya di pembayaran akhir angsuran.

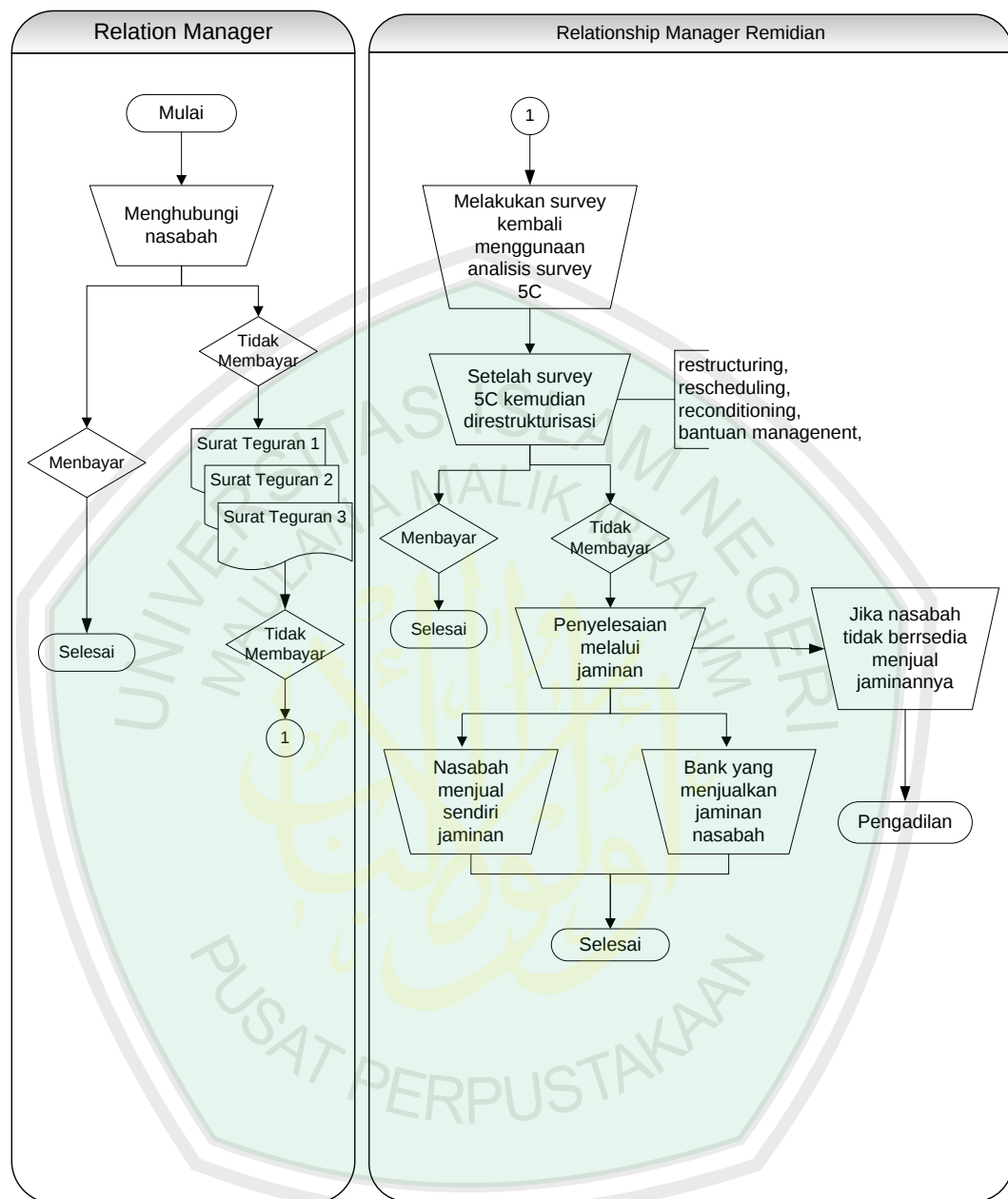
- 3) Ketiga, Jika setelah dilakukan survey 5C dan juga mengecek laporan keuangan nasabah ternyata hasilnya menyatakan bahwa nasabah tidak mampu lagi membayar angsurannya meskipun pihak bank sudah merestrukturisasi angsurannya, maka pihak Bank akan menyelesaikannya melalui jaminan. Biasanya penyelesaian jaminan dilakukan jika nasabah sudah telat membayar angsuran selama lebih dari enam bulan dengan catatan pihak Bank juga sudah melakukan survey kembali dan sudah *merestrukturasi*. Maka Bank akan melakukan penyelesaian melalui jaminan. Penyelesaian melalui jaminan ini juga melalui dua cara yaitu jual sukarela yaitu nasabah menjual sendiri jaminannya untuk melunasi sisa kewajibannya kepada Bank atau dengan cara nasabah menyerahkan jaminannya kepada Bank untuk dijualkan. Akan tetapi jika nasabah tidak bersedia membayar angsurannya dan juga tidak mau menyerahkan

jaminannya maka pihak Bank akan menyelesaikannya melalui pengadilan.

Berikut penulis menggambarkan hasil flowchart terkait prosedur penanganan pembiayaan bermasalah :

Flowchart Prosedur Pengangan Pembiayaan Bermasalah





sumber : Diolah oleh penulis berdasarkan hasil wawancara unit marketing pembiayaan PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Gambar 4.4

Flowchart Prosedur Pengangan Pembiayaan Bermasalah

4.1.9 Resiko-resiko Yang dihadapi Perbankan Syariah Atas Pemeberian

Pembiayaan

Dalam menjalankan operasional perusahaan, suatu perusahaan pasti juga harus menanggung resiko-resiko yang mungkin akan terjadi, begitu juga yang dialami oleh perusahaan jasa keuangan seperti PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang. Berikut hasil wawancara dengan Bpk.Bima selaku unit marketing pembiayaan pada tanggal 27 maret 2015 tentang resiko-resiko yang dialami oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang atas pembiayaan KPRS yang diberikan kepada nasabah adalah sebagai berikut :

“ ya namanya pembiayaan itu kan istilahnya ujung-ujungnya kan ada dua kalau gak lunas ya macet. Ya resiko yang sering terjadi sih dikarenakan gagal bayar dan gagal bayar tersebut juga terjadi disebabkan oleh beberapa alasan, selain itu juga ada resiko hukum yang harus dihadapi oleh bank”.

Berikut penjelasan yang lebih terperinci yang diolah oleh penulis terkait alasan resiko yang sering dihadapi oleh bank dari hasil wawancara di atas yang dilakukan dengan Bpk Bima selaku unit marketing pembiayaan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang :

1. Resiko gagal bayar. Resiko ini sering sekali terjadi karena adanya beberapa alasan yang dikemukakan oleh nasabah diantaranya adalah nasabah tidak mampu membayar angsuran dikarenakan usaha yang dikelolanya penjualannya mengalami penurunan selain itu untuk nasabah yang berprofesi sebagai pegawai biasanya juga tidak mampu membayar

angsuran dikarenakan nasabah tersebut telah resign dari tempat kerjanya . Ada juga beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan settingan dimana nasabah bekerja sama dengan beberapa orang untuk menipu pihak bank misalnya nasabah mengajukan pembiayaan sebesar seratus lima puluh juta akan tetapi harga pasar rumah yang ingin dibeli oleh nasabah tersebut sebenarnya sebesar seratus juta dan nasabah tersebut bekerja sama dengan beberapa orang untuk membuat harga pasar rumah itu seolah olah harganya seratus lima puluh juta kemudian setelah Bank melakukan pencairan sebesar seratus lima puluh juta nasabah tersebut kabur. Ada juga beberapa yang tidak mampu membayar angsuran dikarenakan nasabah tersebut mempunyai pembiayaan di bank lain yang jauh lebih besar.

2. Resiko Hukum. Resiko ini sering terjadi jika nasabah sudah tidak mampu membayar angsuran dan nasabah tersebut tidak mau meninggalkan rumah yang sudah dijaminkan dan juga tidak terima jika jaminannya diambil oleh Bank, sehingga untuk menyelesaikan persoalan tersebut harus melalui jalur hukum yaitu dengan mengajukan permasalahan tersebut melalui jalur pengadilan.

4.1.9 Rukun dan Syarat akad Murabahah Pada Pembiayaan KPRS di PT.

Bank Muamalat. Tbk Cabang Malang

Rukun dan syarat pembiayaan KPRS berdasarkan akad *muarabahah* pada PT Bank Muamalat Cabang Malang adalah untuk mengetahui apakah penerapan yang dilakukan oleh PT Bank Muamalat Cabang Malang sudah sesuai dengan yang ada dalam teori yang dipelajari dalam perkuliahan. Adapun rukun-rukun dan

syarat pembiayaan dengan akad *murabahah* yang diterapkan dalam pembiayaan KPRS yang ada dalam PT Bank Muamalat Cabang Malang sudah tercantum dalam file resmi bank muamalat yang dijadikan pedoman oleh PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang yang diberikan oleh Bpk.Bima selaku unit marketing pembiayaan pada tanggal 21 maret 2015 kepada penulis. Syarat dan rukun tersebut juga dicantumkan dalam akad pembiayaan dengan nasabah. Berikut rukun dan syaratnya :

1. Rukun *Murabahah*
 - a. *Ba'i* : Penjual (Bank)
 - b. *Musytari* : Pembeli (Nasabah)
 - c. *Mabi'* : Barang yang akan diperjual belikan (Rumah, Ruko, Apartemen, dll)
 - d. *Tsaman* : Harga barang
 - e. *Ijab Qobul* : Pernyataan timbang terima (Akad)
2. Syarat *Murabahah*
 - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
 - b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
 - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari *riba*.

- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut. Pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika hendak mewakili nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis Struktur Organisasi dan *Job Description*

Struktur organisasi merupakan bagian paling penting dalam sebuah perusahaan. Penyusunan struktur organisasi inilah yang bisa memisahkan tanggung jawab, wewenang dan juga tugas masing-masing divisi dalam perusahaan tersebut. Berdasarkan gagasan yang dikemukakan oleh Widjajanto (2001:18-20) dijelaskan bahwa penyusunan struktur organisasi harus memperhitungkan semua fungsi yang ada dalam perusahaan dan kemudian membagi habis fungsi-fungsi tersebut kepada pihak-pihak yang harus

mempertanggung jawabkannya. Untuk menciptakan sistem yang baik dalam perusahaan salah satunya adalah mempunyai struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab masing – masing divisi fungsional secara tegas. Prinsip-prinsip yang harus dipegang dalam menyusun suatu struktur organisasi adalah sebagai berikut :

1. Harus ada pemisahan antara fungsi pencatatan, pelaksanaan, dan penyimpanan atau pengelolaan.
2. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi dari awal sampai akhir.

Uraian tersebut juga harus didukung oleh petunjuk prosedur (*prosedure manual*) dalam bentuk peraturan-peraturan pelaksanaan tugas yang didalamnya dimuat prosedur pelaksanaan suatu kegiatan disertai dengan penjelasan mengenai pihak-pihak yang berwenang mengesahkan suatu kegiatan. Dari pernyataan tersebut jika dibandingkan dengan praktek sesungguhnya yang terjadi di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang secara umum sudah bisa dikatakan baik, akan tetapi masih ada kekurangan dan kelemahannya .

Salah satu kekurangannya adalah pada *job description* bagian Unit Suport pembiayaan tugasnya tidak dibedakan dengan bagian legal. Meskipun dalam prakteknya tidak terjadi masalah akan tetapi tetap saja tanggung jawab bagian legal dan bagian unit suport pembiayaan harus dibedakan agar ada batasan yang jelas mengenai tanggung jawab dan wewenang kedua divisi tersebut.

Kelemahan berikutnya terdapat pada bagian *assistent relationship manager* yang tidak disebutkan secara jelas tugas, tanggung jawab serta

wewenangnya dalam *job description*. Bagian *assistent relationship manager* ini juga memiliki peranan penting dalam membantu tugas – tugas bagian *relationship manager financing*, sehingga harusnya disebutkan secara tugas, tanggung jawab, dan wewenang bagian tersebut.

Kelemahan atau kekurangan lainnya terdapat pada gambaran struktur organisasi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang karena ada beberapa posisi jabatan yang belum tergambarkan secara jelas dalam struktur organisasinya. Sehingga meskipun ada pegawai atau karyawan menduduki jabatan ini, tidak terlihat pada struktur organisasi. Jabatan yang belum tergambar pada struktur organisasi adalah Bagian Umum, bagian Personalia, Bagian Operasional Pembiayaan) dan Bagian *Relationship Manager Remedial*. Bagian ini seharusnya di gambarkan secara jelas pada struktur organisasinya dan disesuaikan pula dengan *job description* yang sudah ada sehingga operasional perusahaan bisa berjalan lebih baik sesuai dengan tugas, tanggung jawab, dan wewenangnya masing – masing.

Untuk bagian – bagian yang lainnya tidak ada masalah karena jabatannya sudah sesuai dengan struktur organisasi begitu juga dengan tugas, tanggung jawab, dan wewenang bagian bagian yang lainnya sudah sesuai dengan *job description* Pada Bank Muamalat.

Perlu sedikit evaluasi untuk pembenahan struktur organisasinya dan *job descriptionnya* di Bank Muamalat. Sehingga semua pegawai di Bank Muamalat tersebut bisa mengetahui batasan serta posisinya masing-masing. Hal tersebut

bertujuan untuk memperjelas legalitas tanggung jawab masing-masing devisinya dan memperlancar kegiatan operasional Bank Muamalat.

Dari hasil penelitian di Bank Muamalat tersebut, bisa dilihat secara garis besar bahwa *job description* dan struktur organisasi Bank Muamalat Cabang Malang secara keseluruhan sudah berjalan cukup baik, namun perlu sedikit pembenahan yang bertujuan agar masing-masing bagian bisa menjalankan tugasnya dengan lebih baik dan bisa mempertanggung jawabkannya.

4.2.2 Analisis Prosedur Pemberian Pembiayaan KPRS

Gagasan yang dikemukakan oleh Ismail (2010:111) dijelaskan bahwa analisis kredit atau dalam perbankan syariah biasanya disebut analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor utama yang dapat digunakan sebagai acuan apakah permohonan pembiayaan calon nasabah disetujui atau ditolak. Gagasan ismail tersebut juga menyebutkan lima prinsip dasar pemberian kredit atau pembiayaan yang biasanya disebut dengan analisis 5C yaitu : *Character, Capacity, Capital, Condition of economy, collteral*.

Dalam prakteknya Bank Muamalat sudah menggunakan prinsip dasar 5C untuk melakukan analisis pemberian pembiayaan KPRS terhadap calon nasabah. Jadi prosedur pemberian pembiayaan KPRS di Bank Muamalat sudah sesuai dengan gagasan yang dikemukakan oleh Ismail. Selain itu kesesuaian prosedur pemberian pembiayaan KPRS dengan kewenangan masing-masing pihak devisi yang bertanggung jawab untuk menangani pembiayaan KPRS tersebut juga sudah sesuai dengan *job description* yang sudah ada, hal ini disebabkan tidak adanya

kerangkapan tanggung jawab maupun wewenang, dan masing-masing pihak sudah memisahkan fungsi serta tanggung jawabnya. Sehingga prosedur pemberian pembiayaan KPRS di Bank Muamalat sudah bisa dikatakan cukup baik.

4.2.3 Analisis Prosedur Penerimaan Angsuran

Menurut gagasan yang diungkapkan oleh Wiroso (2011:108) yang menjelaskan tentang besarnya angsuran yang dibayar harus sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah, selain itu besarnya angsuran dan pengakuan keuntungan atas angsuran yang jatuh tempo harus benar-benar di diperhitungkan dan dilaporkan .

Dalam prakteknya besarnya angsuran yang dibayarkan oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan di awal dengan pihak Bank Muamalat. Dalam prakteknya prosedur penerimaan angsuran di Bank Muamalat bisa dikatakan sangat baik, karena masing-masing bagian juga sudah menjalankan tugas dan fungsinya sesuai *job description* yang sudah ada. Pada prosedur penerimaan angsuran ini bagian teller bertanggung jawab untuk menerima angsuran dari nasabah, kemudian bagian operasional pembiayaan juga bertanggung jawab untuk mengkredit total angsuran nasabah serta memperhitungkan bagi hasil yang sesuai dengan kesepakatan, bagian operasional pembiayaan juga membuat laporan pembukuan atas pembayaran angsuran nasabah tersebut.

4.2.4 Analisis Prosedur Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Dalam gagasan yang diungkapkan oleh Djamil (2012:88) dijelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* yang bermasalah dapat diatasi dengan cara

restrukturisasi. Pembiayaan *murabahah* dapat *direstrukturisasi* dengan cara berikut ini :

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Restrukturisasi dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan.

2. Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Restrukturisasi dilakukan dengan menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan.

3. Penataan kembali (*restructuring*)

Melakukan konversi piutang *murabahah* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi ijarah atau musyarakah, dan *Restrukturisasi* dapat dilakukan dengan konversi menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah, atau *Restrukturisasi* juga dapat dilakukan dengan cara melakukan konversi menjadi penyertaan modal sementara.

Jika upaya *restrukturisasi* tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi tetap dalam golongan macet maka akan dilakukan tindakan selanjutnya yaitu dengan penjualan jaminan milik nasabah.

Dalam prakteknya PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang melakukan beberapa tahap dalam menangani pembiayaan bermasalah, awalnya pihak Bank akan menghubungi nasabah yang sudah telat membayar angsurannya, kemudian jika nasabah tetap belum juga membayar angsuran maka pihak Bank akan mengeluarkan surat teguran. Jika surat teguran sudah dikeluarkan dan nasabah masih belum juga membayar angsuran dan nasabahpun tidak mempunyai iktikad baik untuk menjelaskan alasan keterlambatannya dalam membayar angsuran, maka pihak Bank akan mendatangi rumah nasabah. Selanjutnya pihak Bank akan melakukan evaluasi ulang menggunakan evaluasi 5C, setelah diketahui penyebabnya maka pihak Bank akan menggunakan cara *restrukturisasi* untuk menangani pembiayaan bermasalah tersebut. *Restrukturisasi* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yaitu dengan cara *restructuring*, *rescheduling*, *reconditioning*, dan *bantuan managenent*. Jika *restrukturisasi* sudah dilakukan dan nasabah masih belum bisa membayar angsurannya maka penyelesaian jaminan akan dilakukan oleh pihak Bank untuk melunasi semua sisa angsuran yang tidak bisa dibayarkan oleh nasabah. Jadi prosedur untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sudah cukup baik dan cara merestrukturisasinya sesuai dengan gagasan yang dikemukakan oleh Djamil dalam bukunya. Akan tetapi masih ada yang tidak sesuai yang terjadi pada bagian *relaionship manager remedial* yang bertanggung jawab untuk menangani nasabah yang bermasalah tidak digambarkan secara jelas posisinya dalam struktur organisasi. Jadi seharusnya dalam struktur organisasi digambarkan lebih jelas bagian *relaionship manager remedial* sesuai dengan *job*

description yang ada. Dan untuk bagian yang lainnya yang terkait dengan penanganan pembiayaan bermasalah seperti bagian *relationship manager* sudah sesuai dengan *job descriptionnya*.

4.2.5 Analisis Dokumentasi Yang Digunakan

Menurut gagasan yang diungkapkan oleh Mulyadi (2006:217) terdapat beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam merancang suatu formulir diantaranya adalah :

1. Pemanfaatan tembusan atau copy formulir
2. Penghindaran duplikasi dalam pengumpulan data
3. Rancangan formulir yang sederhana dan ringkas
4. Unsur internal check dalam merancang formulir
5. Nama dan alamat perusahaan
6. Nama formulir
7. Nomor identifikasi pada setiap formulir

Berdasarkan bukti-bukti formulir pengajuan pembiayaan KPRS di Bank Muamalat dan bukti pembayaran angsurannya sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi seperti persamaan berikut ini :

1. Formulir pengajuan pembiayaan hanya dibuat rangkap satu yang ditanda tangani oleh bagian marketing pembiayaan dan calon nasabah. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari penduplikasian dalam data formulir.

2. Dalam formulir ini juga ada nama dan alamat perusahaan
3. Terdapat nomor nasabah dan nomor rekening sebagai nomor identifikasi pada setiap formulir .

Berdasarkan bukti pendukung yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan di Bank Muamlat Indonesia Cabang Malang, dokumen-dokumen seperti formulir yang digunakan untuk pengajuan pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* sudah sesuai dengan gagasan yang diungkapkan oleh Mulyadi. Selain itu dalam penerimaan angsuran Bank Muamalat juga sudah tidak menggunakan dokumen atau formulir pembayaran yang mempunyai banyak rangkap. Hal tersebut dikarenakan pada Bank Muamalat sudah menggunakan sistem komputer yang lebih canggih dan dinilai lebih efektif untuk operasionalnya.

4.2.6 Analisis Konsep Pembiayaan Berdasarkan Akad *Murabahah*

Seperti gagasan yang diungkapkan oleh Al Arief (2010:43) yang dimaksud dengan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual (bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Menurut gagasan yang diungkapkan oleh Wiroso (2011:74) dijelaskan bahwa dalam sistem pembiayaan *murabahah* yang dilakukan harus sesuai dengan rukun dan syarat *murabahah* agar transaksi tersebut sah. Rukun dan syarat tersebut adalah sebagai berikut :

Rukun-rukun dalam *murabahah* :

- a. *Ba'i* : penjual
- b. *Musytari* : pembeli
- c. *Mabi'* : barang yang akan diperjual belikan
- d. *Tsaman* : harga
- e. *Ijab Qobul* : pernyataan timbang terima

Al Arief (2010:43) Adapun syarat *ba'i al murabahah* adalah :

1. Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Dalam prakteknya Bank Muamlat Indonesia Cabang Malang sudah memenuhi rukun dan syarat *murabahah* dalam setiap transaksinya. Terbukti dalam pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* Bank Muamalat menyertakan rukun dan syarat yang harus dipenuhi, dan hal tersebut dilakukan pada saat akad. Justru syarat yang dijadikan acuan untuk akad *murabahah* pada Bank Muamalat lebih lengkap karena Bank Muamalat menggunakan menyesuaikan syarat yang diatur oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional. Rukun dan syarat tersebut adalah sebagai berikut :

1. Rukun *Murabahah*

- a. *Ba'i* : Penjual (Bank)
- b. Musytari : Pembeli (Nasabah)
- c. *Mabi'* : Barang yang akan diperjual belikan (Rumah, Ruko, Apartemen, dll)
- d. *Tsaman* : Harga barang
- e. *Ijab Qobul* : Pernyataan timbang terima (Akad)

2. Syarat *Murabahah*

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari *riba*.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut. Pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika hendak mewakili nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Selain itu seperti pada kajian teoritis yang ada dalam Bab 2 yaitu dalam PSAK 102 dijelaskan bahwa ada karakteristik tersendiri untuk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* diantaranya adalah :

1. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan dan tanpa pesanan.
2. Berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat/tidak mengikat pembeli tidak dapat membeli barang yang dipesannya.
3. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh.
4. Akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk carapenawaran yang berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan.
5. Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberatahukan.
6. Diskon terkait pembelian barang.
7. Diskon terkait pembelian barang yang diterima setelah akad disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan akad tersebut.
8. Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang *murabahah*.

9. Penjual dapat meminta uang muka pada pembeli sebagai komitmen pembelian sebelum akad disepakati.
10. Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang sesuai perjanjian penjual berhak mengenakan denda kecuali jika pembeli membuktikan tidak dapat melunasi karena *force majeure*.
11. Penjual memberikan potongan pada saat pelunasan piutang.
12. Penjual memberikan potongan dari total piutang yang belum dilunasi.

Dalam prakteknya di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sudah bisa dinilai cukup baik. Akan tetapi masih ada beberapa perbedaan yang tidak sesuai dengan gagasan yang diungkapkan oleh para ilmuwan, hal ini terjadi karena PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang harus menyesuaikan dengan kondisi yang ada di lapangan. Para ilmuwan menyebutkan bahwa *murabahah* bersifat mengikat dan tidak mengikat, padahal dalam prakteknya semua transaksi pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang bersifat mengikat dan hal tersebut sudah merupakan kebijakan Bank yang tercantum dalam akad, bahwa nasabah tidak dapat membatalkan pembelian yang terjadi setelah akad.

Dalam gagasan yang diungkapkan oleh Muthaher (2012:59) yang menyatakan bahwa jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan tersebut menjadi hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad dan sudah disepakati oleh pihak bank dan nasabah. Akan tetapi dalam prakteknya setiap ada potongan dari pemasok baik itu terjadi setelah akad maupun

sebelum akad, potongan tersebut oleh pihak bank tetap diberikan kepada nasabah. Untuk karakteristik *murabahah* yang lainnya dalam Bank Muamalat sudah sesuai dengan teori yang diungkapkan dalam PSAK 102.

4.2.7 Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Struktur Organisasi

Secara keseluruhan sistem pengendalian internal di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang sudah cukup baik. Seperti yang telah dikemukakan oleh Mardi (2011:60) dalam bab 2 tentang unsur pokok sistem pengendalian internal perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan dalam organisasi
3. Pelaksanaan kerja yang sehat
4. Pegawai berkualitas

Selain itu Widjajanto (2011:58) juga menjelaskan bahwa sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi beserta semua metode dan ukuran yang diterapkan dalam perusahaan dengan tujuan untuk :

1. Menjaga keamanan aktiva milik perusahaan
2. Mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi
3. Meningkatkan efisiensi

4. Mendorong agar kebijaksanaan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi.

Semua kegiatan operasional perusahaan biasanya di kontrol oleh struktur organisasi yang harus berjalan sesuai dengan *job description* yang sudah ditentukan sebelumnya. Tujuannya agar setiap karyawan dapat mengkonsentrasikan perhatian kepada lingkup tanggung jawabnya masing-masing, sehingga tidak ada suatu kerangkapan tanggung jawab yang tidak tertangani.

Seperti yang dikemukakan oleh Bodnar (2009:9) dalam bukunya mengatakan bahwa struktur pengendalian internal membutuhkan penetapan tanggung jawab dalam organisasi. Orang tertentu harus diberi tanggung jawab dan juga tugas-tugas tertentu, alasannya hanya ada dua yang pertama tanggung jawab harus dibebankan secara jelas untuk membuat kejelasan masalah dan perhatian langsung baginya, dan manakala karyawan diberi tanggung jawab yang jelas, mereka akan cenderung lebih meningkatkan kemauan bekerja lebih keras untuk mengendalikan tanggung jawabnya ini. Hal paling penting dalam pengendalian internal perusahaan adalah pemisahan tugas, sehingga tidak ada departemen atau orang lain yang mengendalikan catatan akuntansi yang berkaitan dengan kegiatan sendiri.

Secara keseluruhan sistem pengendalian internal yang ada di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang bisa dikatakan sudah cukup baik, karena dalam aplikasinya para pegawai yang bekerja di Bank Muamalat sudah sesuai dengan pembagian *job description* yang ada dalam struktur organisasi dan

tidak ada perangkapan tanggung jawab pada setiap devisinya. Dalam sistem pembiayaan KPRS semua devisi yang menangani prosedur juga sudah sesuai dengan tanggung jawab yang ada dalam *job description* sehingga prosedurnya berjalan dengan lancar. Akan tetapi masih perlu adanya beberapa perbaikan seperti kejelasan posisi beberapa devisi tertentu seperti bagian *Relationship Manager Remedial*, bagian personalia, bagian operasional pembiayaan, dan bagian umum yang belum digambarkan secara jelas dalam struktur organisasinya.

4.2.7 Analisis Prespektif Islam Tentang Pemberian Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

Dalam bab 2 dijelaskan oleh Prabowo (2012:26) bahwa yang pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual – beli dimana bank membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah keuntungan yang disepakati. Pembayaran nasabah dapat dilakukan dengan cara mencicil/angsuran dalam jangka waktu yang telah ditentukan oleh lembaga perbankan.

Dalam agama islam juga sudah dijelaskan bahwa jual beli barang sangatlah dihalalkan, begitu juga dengan pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada nasabahnya juga dihalalkan dengan catatan dalam transaksinya tidak mengandung riba. Dalam prakteknya Bank konvensional menggunakan imbalan bunga dalam setiap transaksi kredit yang diberikannya, hal tersebut diharamkan dalam syariah. Berbeda dengan Bank Syariah seperti Bank Muamalat, transaksi pembiayaan yang di berikan pada nasabah tidak menggunakan sistem imbalan bunga akan tetapi menggunakan istilah margin atau bagi hasil yang bisa

menguntungkan kedua belah pihak dan juga disesuaikan dengan syariah islam. Sahabat Nabi Muhammad Saw Fudhalah bin Ubaid *radhiallahu ‘anhu* mengatakan :

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنْفَعَةً فَهُوَ رِبَا

“Setiap piutang yang memberikan keuntungan maka (keuntungan) itu adalah riba.”

Berdasarkan keterangan di atas maka apapun bentuk kelebihan yang diberikan oleh orang yang berutang karena konsekuensi utangnya maka hukumnya adalah riba, baik yang menerima itu adalah pihak perorangan ataupun organisasi. Allah juga berfirman dalam Al Qur'an surat Al – Baqarah ayat 275 :

“ Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya ” (QS Al-Baqarah ayat 275).

Selain itu dalam perdagangan atau perniagaan yang sesuai dengan syariah islam selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebijakan islam tidaklah dihalalkan, begitu juga

dengan aplikasi atas transaksi pada Bank Muamalat juga lebih mengedepankan nilai-nilai moral, contohnya dalam penanganan pembiayaan bermasalah jika nasabah telat membayar angsuran Bank Muamalat tidak langsung menjual jaminan nasabah akan tetapi Bank Muamalat memperkecil pembayaran angsuran nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut.

Seperti yang disebutkan dalam *Al-Qur'an* dalam surat Al-Baqarah ayat 280 :

“ Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan dan menyedakahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui ”.

Dalam prakteknya Pembiayaan di Bank Muamalat sudah sesuai dengan syariah islam, nilai-nilai moral pada Bank Muamalat juga ditunjukkan dengan cara memberikan pembiayaan yang dalam akadnya nasabah diperbolehkan membayar pembiayaannya dengan cara di cicil atau tangguhan.

Asas kerelaan dimana rasa suka rela (*Al-Ridho*) sangatlah penting dalam setiap transaksi menurut syariah islam, hal ini dimaksudkan pihak Bank dan juga nasabah tidak dalam kondisi paksaan ketika melakukan transaksi. Berikut merupakan ayat yang menjelaskan tentang transaksi/perdagangan hendaklah atas dasar suka rela atau saling *meridho'i* satu sama lain. Tidak dibenarkan dalam islam jika transaksi/perdagangan dilakukan secara terpaksa ataupun mengandung unsur penipuan, karena hal ini dapat membatalkan akad tersebut. Dijelaskan dalam Surat An-Nisa' ayat 29 Allah berfirman :

*“ wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (QS An-Nisa’
ayat 29)*

Dalam prakteknya di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang sudah sesuai dengan syariat islam, karena pada awal transaksi pemberian pembiayaan KPRS, nasabah diperbolehkan memilih akad sesuai yang diinginkan tanpa adanya paksaan dari pihak Bank. Selain itu dalam akad juga sudah diberlakukan asas saling *meridhoi* tanpa adanya unsur penipuan atau unsur yang dapat merugikan salah satu pihak yang berakad.

Terbukti di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang, dari hasil penjualan jaminan nasabah yang digunakan untuk melunasi sisa hutang yang tidak bisa dibayarkan oleh nasabah tidak ada unsur penipuan. Hasil penjualan jaminan yang dijual oleh pihak Bank Muamalat tersebut jika masih ada sisa atau kelebihan uang setelah dikurangi dengan sisa angsuran yang tidak bisa dibayarkan nasabah tersebut, maka pihak Bank Muamalat akan mengembalikan sisa yang menjadi hak nasabah tersebut pada nasabah langsung.

Jadi dalam praktek pemberian pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* di Bank Muamalat sudah sesuai dengan syariah islam. Akan tetapi ada sedikit evaluasi untuk pembenahan, dalam brosur pembiayaan KPRS berdasarkan akad *murabahah* di sebutkan besarnya margin yang ditawarkan oleh pihak Bank.

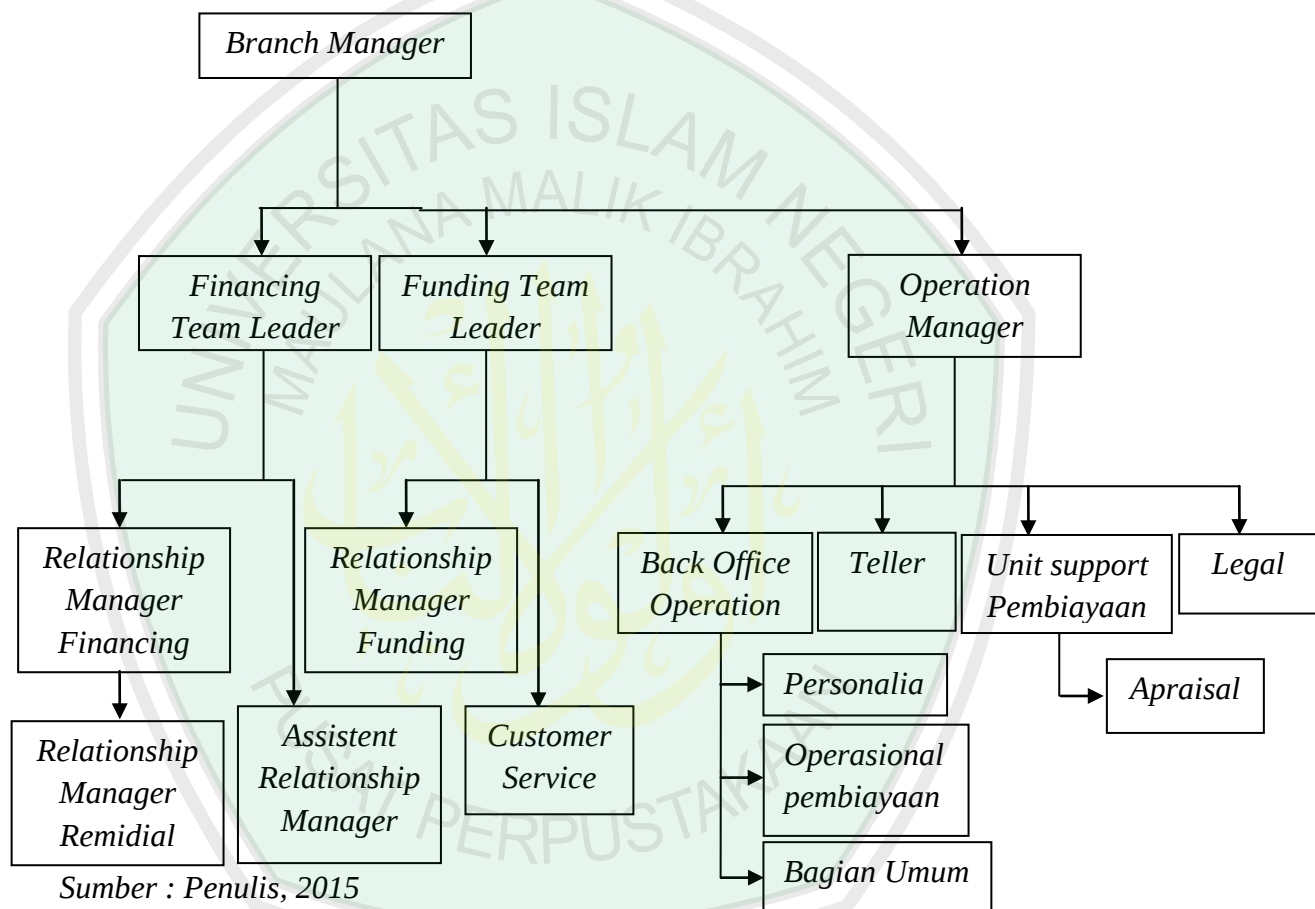
Meskipun pada saat akad sebenarnya margin disesuaikan dengan kesepakatan bersama, harusnya dalam brosur juga di beri keterangan bahwa margin bisa berubah sesuai kesepakatan agar nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan tidak salah paham dalam membaca brosur tersebut.

4.3 Rekomendasi Atas Sistem Pemberian Pembiayaan KPRS Berdasarkan Akad Murabahah

A. Struktur Organisasi dan Job Description

Ada beberapa rekomendasi yang ditawarkan oleh penulis setelah dilakukannya evaluasi pada struktur organisasi dan job Description yang ada di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Malang. Hal ini dilakukan karena adanya ketidak sesuaian struktur organisasi dengan *job description* yang ada yaitu bagian *relationship manager remedial*. Dalam *job description* tugas dan wewenang bagian ini disebutkan dengan jelas akan tetapi dalam strukturnya bagian ini tidak ada. Selain itu bagian bagian personalia, bagian umum, bagian operasional pembiayaan juga tidak digambarkan secara jelas dalam struktur organisasinya, dan untuk bagian unit suport pembiayaan *job description*nya juga tidak dipisahkan dengan bagian legal. Penulis memberikan hasil rekomendasi struktur organisasi agar bisa lebih memperjelas bagian masing-masing divisi, dan juga agar ada kepastian secara legal mengenai tugas dan tanggung jawab bagian tersebut, sehingga jika terjadi penyelewengan pada masing-masing pihak bisa dipertanggung jawabkan secara jelas. Hasil Rekomendasi ini juga diharapkan bisa memperlancar operasional dan dapat melindungi aset yang dimiliki Bank Muamalat. Berikut hasil rekomendasi yang ditawarkan oleh penulis :

REKOMENDASI
STRUKTUR ORGANISASI
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA Tbk CABANG MALANG



Gambar 4.5

Rekomendasi Struktur Organisasi

Untuk rekomendasi terkait pembenahan pada *job description* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah sebagai berikut :

A. Assisten Relathionship Manager

1. Menggantikan tugas Relationship Manager financing jika beliau tidak ada di tempat
2. Membantu tugas Relationship Manager financing dalam aktivitas penyaluran dana

B. Unit Suport Pembiayaan

1. Melakukan Trade *BI Checking* calon nasabah
2. Melakukan analisis yuridis calon nasabah pembiayaan
3. Mengumpulkan informasi terkait dengan debitur apabila diperlukan
4. Membuat laporan intern maupun ektern kepada Bank Indonesia yang berkaitan dengan fasilitas pembiayaan

C. Legal

1. Menangani file - file yang berhubungan dengan legalitas kreditur baik itu jaminan maupun akad – akadnya.
2. Menangani kelegalan surat masuk dan surat keluar serta membuat legalitas perjanjian atau akad.