

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Paparan Data Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah singkat Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang**

Bank Muamalat Indonesia (BMI) adalah bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip Syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya. Didirikan pada 24 Rabiul Akhir 1412 H atau 1 November 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasionalnya pada 27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992. 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 4.000 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 in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hongkong).

Bank muamalat Indonesia cabang malang didirikan pada tanggal 23 Agustus 2003 yang saat itu diresmikan oleh Direksi PT. Bank Muamalat Indonesia. Kota malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang di wilayah jawa timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah umat muslim. Selain itu, kota malang juga merupakan kota wisata dan kota pendidikan dimana pelajar atau mahasiswanya tidak hanya dari malang namun dari luar kota dan bahkan luar negeri.

Bank muamalat Indonesia Cabang Malang berkantor di Jl. Kawi atas no 36A, yang merupakan jalan utama di Malang,. Selain itu juga letak bank kota yang mana di sekelilingnya terdapat pusat pembelanjaan seperti Mall Olympic Garden (MOG) dan Mall Dieng dan disekitar Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang terdapat perumahan-perumahan bonafit yang ada di malang seperti Ijen Nirwana, Ijen View, dan apartmen dalam proses pembangunan di sebelah mall dieng. Dengan letak yang strategis Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dapat beroperasi dalam pendanaan dan penyaluran pembiayaan yang didukung oleh letak kantor yang berada di pusat kota.

Pada saat ini kantor cabang Malang membawahi kegiatan operasional untuk daerah malang raya, pasuruan, lumajang dan probolinggo. Kantor cabang Malang termasuk daerah kordinasi Regional VII bersama dengan kantor cabang Surabaya, jember, Kediri, Denpasar dan mataram. Kantor cabang Malang juga telah membuka kantor kas di batu, singosari, dan kepanjen untuk lebih memperluas kegiatan operasionalnya di daerah Malang.

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

##### **1. Visi Bank Muamalat Indonesia**

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

##### **2. Misi Bank Muamalat Indonesia**

“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 Tujuan Berdiri Bank Muamalat Indonesia

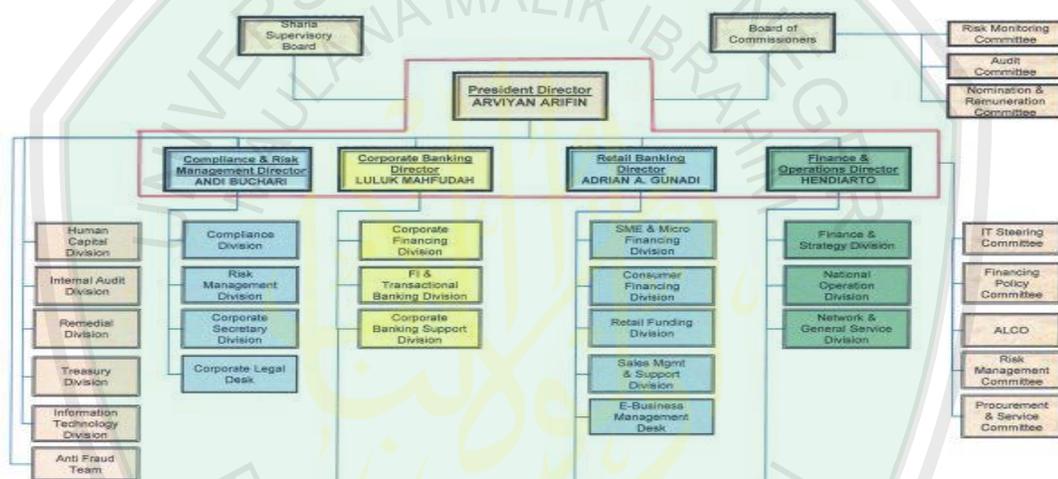
Adapun tujuan berdiri Bank Muamalat Indonesia yaitu:

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

#### 4.1.4 Struktur Organisasi

Untuk melihat lebih detail Manajemen PT. Bank Muamalat Indonesia maka perlu dilihat struktur kantor Cabang Malang dan tugas masing-masing bagian sebagai berikut:

**Gambar 4.1**  
**Orgaization Structure Of Pt. Bank Muamalat Indonesia, Tbk**



Sumber: Bank Muamalat Indonesia

#### Job Description

Adapun tugas-tugas dari masing-masing seksi pada Bank Muamalat ini diantaranya:

##### 1. Area Manajement

Mengambil kebijakan kantor cabang wilayah meliputi bagian: Jawa Timur, Bali dan Nusa Tenggara. Serta bertugas mengawasi dan mengatur kantor cabang.

2. Nasional Operation Division

Bertugas untuk mengatur bagian teknis kantor cabang.

3. Central Operation

Bertugas mengatur bagian teknis wilayah dibawah naungan bagian Nasional Operation Division.

4. Branch Manager

Bertugas mengambil kebijakan untuk wilayah kota Jatim yaitu: Surabaya, Malang, Jember dan Kediri.

5. Financing Business Head

Kepala bagian pembiayaan yang bertugas mengatur segala macam pembiayaan yang ada dikantor cabang dan bertanggung jawab apabila ada nasabah yang macet dan juga mengatur strategi bagian pembiayaan untuk mendapatka target nasabah.

6. Relationship Manager Financing

Wakil dari bagian pembiayaan dan bertugas untuk mencari nasabah pembiayaan yang dapat mencapai target sesuai strategi yang diberikan oleh bagian Financing Business Head.

7. Assistand Relationship Manager

Bertugas membantu Relationship untuk mencari nasabah pembiayaan namun tidak ada target.

8. Funding Sales Head

Kepala bagian pendapatan atau tabungan pada bank yang berupa investasi, deposito, giro dan lain-lain.

9. Sales Manager Funding

Wakil dari bagian Funding Sales Head yang bertugas untuk membantu mencari nasabah yang ingin menginvestasikan uangnya kepada bank.

10. Customer Service

Membantu bagian Sales Manager Funding untuk mendapatkan nasabah yang ingin berinvestasi pada bank, namun tidak ada target yang harus dipenuhi.

11. Operation Manager

Bagian pembentuk prosedur operasional di kantor cabang, namun tidak berhak untuk mengambil kebijakan.

12. Back Office Operational

Membantu bagian Operational Manager menjalankan tugasnya.

13. Teller

Membantu bagian Operational Manager dan sebagai pula melayani nasabah.

14. Treasury Division

Bagian yang menentukan keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran pada bank atau juga disebut margin bank.

15. Treasury Marketing

Membantu bagian Treasury Division untuk menentukan keseimbangan margin bank.

16. FI RM Financing

Membantu bagian Treasury Marketing.

17. Head of Corporate Branch

Wakil bagian Treasury Division.

18. Corporate RM Financing & Funding

Membantu bagian Head of Corporate Branch.

#### 4.1.5 Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Products*)

a) Shar-‘e

Shar-‘e adalah tabungan instan investasi syari’ah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia. Hanya dengan Rp 125.000, langsung dapat diperoleh satu kartu Shar-‘e dengan saldo awal tabungan Rp 100.000, sebagai sarana menabung berinvestasi di Bank Muamalat. Shar-‘e dapat dibeli melalui kantor pos. diinvestasikan hanya untuk usaha halal dengan bagi hasil kompetitif. Tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam

untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antara rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

b) Tabungan Ummat

Merupakan investasi tabungan dengan aqad *Mudharabah* di Counter Bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh Counter Bank Muamalat, ATM Muamalat, jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama. Tabungan Ummat dengan Kartu Muamalat juga berfungsi sebagai akses debit di seluruh *Merchant* Debit BCA/PRIMA di seluruh Indonesia. Nasabah memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan Bank atas dana tersebut.

c) Tabungan Haji Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Arafah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa, apabila penabung meninggal dunia, maka ahli waris otomatis dapat berangkat. Tabungan haji Arafah juga menjamin

nasabah untuk memperoleh porsi keberangkatan (sesuai dengan ketentuan Departemen Agama) dengan jumlah dana Rp 32.670.000 (Tiga puluh dua juta enam ratus tujuh puluh ribu rupiah), karena Bank Muamalat telah *on-line* dengan Siskohat Departemen Agama Republik Indonesia. Tabungan haji Arafah memberikan keamanan lahir batin karena dana yang disimpan akan dikelola secara Syari'ah.

d) Deposito *Mudharabah*

Merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan Badan Hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

e) Deposito *Fulinves*

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu enam dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp 2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik tiap bulan.

f) Giro *Wadi'ah*

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan

cek, bilyet, giro, dan pemindahbukuan. Diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha. Dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000 *Merchant* Debit BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antar rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

g) Dana Pensiun Muamalat

Dana Pensiun Muamalat dapat diikuti oleh mereka yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau, yaitu minimal Rp 20.000 per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat atau dapat ditransfer dari Bank lain. Peserta juga dapat mengikuti program WASIAT UMMAT, dimana selama masa kepesertaan, peserta dilindungi asuransi jiwa sebesar nilai tertentu dengan premi tertentu. Dengan asuransi ini, keluarga peserta akan memperoleh dana pensiun sebesar yang diproyeksikan sejak awal jika peserta meninggal dunia sebelum memasuki masa pensiun.

## 2. Produk Penanaman Dana (*Investment Product*)

### a) Konsep Jual Beli

#### 1) *Murabahah*

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.

#### 2) *Salam*

Adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan di muka/tunai.

#### 3) *Istishna*

Adalah jual beli barang dimana *Shani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *Mustashni'* (pemesan). *Istishna'* sama dengan *Salam* yaitu dari segi obyek pesannya yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada sistem pembayarannya yaitu *Istishna'* pembayaran dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir pesanan.

### b) Konsep Bagi Hasil

#### 1) *Musyarakah*

Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan

kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai kesepakatan.

## 2) *Mudharabah*

Adalah kerjasama antara bank dengan *Mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Dalam hal ini pemilik modal (*Shahibul Maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*Mudharib*) untuk dikelola.

## c) Konsep Sewa

### 1) *Ijarah*

Adalah perjanjian antara bank (*muajjir*) dengan nasabah (*mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya.

### 2) *Ijarah Muntahia Bittamlik*

Adalah perjanjian antara Bank (*muajjir*) dengan nasabah sebagai penyewa. *Mustajir*/penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa selama masa sewa berakhir penyewa mempunyai hak opsi untuk memindahkan kepemilikan obyek sewa tersebut.

## 3. Produk Pembiayaan Muamalat

### a. KPR Muamalat iB

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah (ready stock/bekas), apartemen, ruko, rukan, kios

maupun pengalihan take-over KPR dari bank lain. Pembiayaan Rumah Indent, Pembangunan dan Renovasi.

b. AutoMuamalat

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF).

c. Dana Talangan Porsi Haji

Adalah pinjaman yang ditujukan untuk membantu Anda mendapatkan porsi keberangkatan haji lebih awal, meskipun saldo tabungan Haji Anda belum mencapai syarat pendaftaran porsi.

d. Pembiayaan Umroh Muamalat

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan impian Anda untuk beribadah Umroh dalam waktu yang segera.

e. Pembiayaan kepada Anggota Koperasi Karyawan/Guru/PNS

Merupakan Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/guru/PNS (selaku end user) melalui koperasi.

4. Produk Jasa (*Service Products*)

a. *Wakalah*

Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis Perbankan, *Wakalah* adalah akad pemberian wewenang/kuasa dari lembaga atau seseorang (sebagai pemberi

mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.

b. *Kafalah*

Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

c. *Hawalah*

Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam pengertian lain, merupakan pemindahan beban hutang dari *muhil* (orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau orang yang berkewajiban membayar hutang.

d. *Rahn*

Adalah menahan salah satu milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau

sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah jaminan hutang atau gadai.

e. *Qardh*

Adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis Perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari Bank ke nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) sebesar pinjaman tanpa ada tambahan keuntungan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran atau sekaligus.

5. Jasa Layanan (*Services*)

a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu Muamalat dapat diakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiri atas mesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebas biaya penarikan tunai. Kartu Muamalat juga dapat dipakai untuk bertransaksi di 18.000 lebih

*Merchant Debit BCA/PRIMA*. Untuk ATM Bersama dan BCA atau PRIMA, saat ini sudah dapat dilakukan transfer antara Bank.

b. *SalaMuamalat*

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam dan *call center* yang memberikan kemudahan bagi nasabah, setiap saat dan di manapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antara rekening, serta mengubah PIN.

c. *Pembayaran Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)*

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik ke lembaga pengelola ZIS Bank Muamalat maupun ke lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan Bank Muamalat, melalui *Phone Banking* dan ATM Muamalat di seluruh cabang Bank Muamalat.

d. *Jasa-jasa lain*

Bank Muamalat juga menyediakan jasa-jasa Perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti *transfer, collection, standing instruction, Bank draft*, referensi Bank.

## 4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

### 4.2.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan KPR Muamalat

#### 1. Faktor Internal

##### a. *Pricing*

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran produk. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya. Penentuan harga ini tentunya dengan harga yang murah dengan harapan agar jumlah nasabah meningkat dan nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan oleh Bank Muamalat.

##### b. Proses Pengurusan Pembiayaan

Proses pengurusan pembiayaan di Bank Muamalat sendiri memakan waktu sekitar lebih kurang 7 hari setelah nasabah mengajukan pembiayaan. Waktu tersebut tergolong lama. Lamanya proses pengurusan dalam hal pengumpulan dokumen-dokumen serta proses verifikasi. Hal ini agar data-data yang masuk valid. Nasabah yang meninggal ketika melakukan proses pembiayaan, pembayaran selanjutnya akan dilunasi oleh perusahaan asuransi jiwa, yang preminya sudah dibayar oleh nasabah sebelum pembiayaan dicairkan di awal untuk mengcover outstanding pembiayaan sampai lunas jika nasabah meninggal.

c. SDM

Agar setiap kru Muamalat dapat lebih memahami dan menguasai materi produk maka, pembuatan SOP (Standar Operasional Prosedur) dan Panduan Produk harus dibuat sedemikian detail serta diikuti dengan sosialisasi ke setiap cabang, tetapi kinerja dan kondisi yang ada di lapangan (unit bisnis/cabang) juga sangat menentukan pencapaian produk dan target bisnis ritel yang ada. Kenyataan menunjukkan bahwa pencapaian produk sangat ditentukan oleh kreativitas dan inisiatif bisnis yang terbangun di cabang, sehingga menyebabkan adanya tingkat pencapaian yang variatif baik antar cabang maupun antar area.

Sekalipun fitur produk dan sarana pendukungnya telah mencukupi bagi cabang untuk melakukan penetrasi pasar, karakteristik daerah akan lebih efektif mendorong tingkat penjualan. Bagi cabang yang dinilai kurang inisiatif, maka apabila karakteristik daerah tidak juga mendukung akan langsung berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan.

Masalah *sharing knowledge* juga belum merata antar cabang dengan kantor di bawahnya, bahkan antar individu di dalam satu kantor cabang. Pemahaman akan konsep akad dan fitur produk, serta penyampaiannya melalui dokumen-dokumen produk (khususnya produk pembiayaan) dan juga ke atas nasabah masih belum terstandard. Oleh sebab tingkat kesibukan di cabang, berdampak pada budaya merasa cukup dengan

informasi yang telah tersebar antar individu di cabang ketimbang belajar dari dokumen panduan resminya langsung.

Untuk memperbaiki kondisi ini, sangat diperlukan bentuk sosialisasi dan pemeliharaan (*maintenance*) produk secara lebih efektif dan efisien, serta harus didukung tidak hanya oleh PDD tetapi juga pejabat di cabang (*Branch Manager, Operation Manager, Manajer Marketing*) dan juga divisi-divisi terkait cabang seperti Divisi *Operation*, divisi *Service* dan divisi *Risk Management*.

d. Aplikasi FOS (*Financiang Origination System*)

Jika suatu produk canggih maka IT-nya pun semakin canggih. FOS adalah sistem aplikasi alur pembiayaan berbasis *web* yang digunakan untuk membuat keputusan pembiayaan, menyimpan data nasabah dan sebagai sarana monitoring permohonan pembiayaan nasabah. Aplikasi FOS Pembiayaan KPR Muamalat adalah aplikasi FOS yang dikhususkan untuk pembiayaan KPR Muamalat. Jadi, Bank Muamalat menciptakan aplikasi FOS untuk meningkatkan mutu pelayanan PHS, memberikan kemudahan dengan alur proses yang lebih efektif dan efisien karena sistem ini mempunyai aplikasi yang dapat mengukur/menganalisa hasil *scoring system* kelayakan permohonan pembiayaan secara obyektif yang memenuhi *requirement* dari aspek kontrol risiko sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta dalam rangka mendukung sistem kontrol internal.

## 2. Faktor Eksternal

### a. Pemerintah

Adanya dukungan dari Pemerintah dalam bentuk perundang-undangan sehingga menciptakan iklim perekonomian yang kondusif.

### b. Tingkat suku bunga pasar

Sebagaimana telah dijelaskan oleh Pak Helmi selaku staff *Relationship Manager* pada tanggal 28 Mei 2014 pukul 16:00 tentang *Liability Product Officer*:

*“Faktor eksternal yang dapat mempengaruhi produk pembiayaan KPR muamalat yaitu mm, salah satunya yaitu tingkat suku bunga pasar. Kenaikan suku bunga pasar akan mempengaruhi rate dunia perbankan. Nah, untuk mengatasinya (tingkat suku bunga pasar) maka disetiap bank terdapat ALCO (Asset Liability Committee) yang bertugas menetapkan pricing harga dan margin. Kalau di konvensional namanya penetapan bunga, kalau di kita (Bank Muamalat atau Bank Syariah) namanya margin.”*

Stabilnya suku bunga acuan Bank Indonesia (*BI rate*) ikut mendorong peningkatan terhadap penjualan suatu produk, terlebih untuk sektor properti. Produk KPRS merupakan potensi pasar yang cukup baik bagi bank karena saat ini sedang kondusifnya permintaan terhadap sektor properti. Jika disertai dengan penurunan tingkat suku bunga maka akan mendorong daya beli masyarakat terhadap kebutuhan properti tersebut.

c. Suku bunga atau *pricing* bank pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing dengan tujuan adalah harga yang ditawarkan jangan melebihi *pricing* atau harga pesaing.

Tabel 4.3  
Persaingan dengan *pricing* competitor (posisi Desember 2013)

No	Bank	Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah	Bunga KPR
1	BMI	13% - 15%	13%	
2	BSM	12% - 14%	10% - 12%	
3	BRIS	13% - 15%		
4	BTN			10.75% - 11.25%
5	BNI			8.75% -
6	BII			10.49% - 11.49%
7	Danamon			11.99%

Sumber: Memo persetujuan usulan produk baru dan produk eksisting  
Desember 2013

d. Produk KPR pesaing dan program promosinya

Saat ini setiap bank, baik konvensional maupun syariah berusaha berlomba-lomba untuk dapat terjun dalam bisnis properti (perumahan) secara profesional. Persaingan yang ketat dalam menyalurkan KPR, membuat bank berlomba-lomba membuat aneka varian fitur untuk memikat konsumen. Terlebih variasi produk atau fitur KPR tidak lagi sederhana dulu. Salah satu contoh produk pembiayaan KPR bank kompetitor yaitu produk unggulan dari BRI Syariah yaitu KPR Mantap, Murah dan Tetap. KPR Mantap BRI Syariah menawarkan angsuran yang

murah dan tetap hingga 15 tahun dari setiap kelipatan Rp1 juta. Semakin besar nasabah mengalihkan pembiayaan KPR ke KPR Mantap BRI Syariah, semakin besar *cash back* nasabah dan bebas biaya penilaian jaminan (<http://ib.eramuslim.com> 02/06/2014).

#### **4.2.2 Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan KPR Muamalat di PT. Bank Muamalat Indonesia**

Pasca dikeluarkannya Undang-undang mengenai Perbankan Syariah memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada industri perbankan syariah dalam mengembangkan usahanya. Salah satu segmen pasar yang sangat potensial bagi industri perbankan syariah.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip Syariat Islam.

Salah satu keunggulan dari perbankan syariah dalam meyalurkan pembiayaan perumahan yaitu adanya kepastian angsuran yang dilaksanakan selama jangka waktu pembiayaan yang membuat tenang si nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan perumahan. Jadi, nasabah tidak perlu khawatir jika suku bunga naik karena di akad awal perjanjian sudah ditetapkan berapa angsuran yang harus dibayarkan perbulannya. Kepastian angsuran tersebut dapat dinikmati jika nasabah menggunakan produk *murabahah* dan *musyarakah* dalam pembiayaan perumahan.

Salah satu produk dan layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia kepada konsumen yaitu produk pembiayaan KPR Muamalat. KPR Muamalat sendiri merupakan produk unggulan dari Bank Muamalat Indonesia hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh salah satu pegawai Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang sendiri:

*“Bank Muamalat Indonesia mempunyai produk unggulan yaitu KPR Muamalat iB, karna produk KPR tersebut mulai di luncurkan pada bulan Februari 2007.”*  
(Bapak Fais, 29 Mei 2014, 15:00).

KPR Muamalat merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan menggunakan prinsip jual beli dan sewa. Dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulannya. Dimana harga jualnya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli.

Munculya akad *murabahah* menjadi penting bagi industri perbankan nasional khususnya dalam pembiayaan KPR, karena sistem pembiayaan dengan Murabahah selain lebih mudah, sekaligus dapat menghindarkan bank dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang selama ini menjadi konsekuensi dari penerapan akad Murabahah atau jual beli dengan disertai pertambahan margin keuntungan. Dengan adanya Murabahah bank tidak lagi dikejar-kejar oleh PPN. Pada saat dahulu perbankan syariah menggunakan akad Murabahah sebagai metode pembiayaan, bank bertindak

sebagai penjual terhadap barang yang dimohonkan pembiayaannya oleh nasabah. Berbeda dengan kredit konvensional dimana nasabah akan diberikan uang secara mentah oleh bank untuk keperluan konsumsinya, akad Murabahah justru membantu nasabah untuk sekaligus membeli barang yang dimohonkan pembiayaannya. Setelah barang didapat, bank akan menjual kembali kepada nasabah, dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Dari penjualan kembali tersebut, bank akan menerima sejumlah margin keuntungan dari penjualan objek pembiayaan kepada nasabah. Dari keuntungan ini, bank akan dibebankan pajak sebesar 10% sebagai PPN, karena bank dianggap telah menjual barang.

Pembiayaan KPR Muamalat ini mempunyai fasilitas pembiayaan jangka panjang yang disediakan oleh Bank Muamalat bagi nasabah yang dinilai layak (*eligible*) oleh BMI (Bank Muamalat Indonesia) untuk pembelian atau kepemilikan *property (residential mortgage)*.

Adanya Produk KPR Muamalat ini dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat luas yang dilakukan oleh BMI dengan meningkatkan mutu serta fitur-fitur dari produk KPRS nya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Fais selaku *Branch Manager* 29 Mei 2014, 15:00:

*“Sejak bulan Agustus 2010, BMI berusaha terus meningkatkan pelayanan Kepada masyarakat luas dengan meningkatkan fitur-fitur dari produk KPRS-nya dengan melakukan peluncuran kembali nama brand yang sebelumnya Baiti Jannati menjadi Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat atau biasa disingkat menjadi (PHSM). Nah, pembiayaan hunian syariah tersebut atau biasa orang menyebutnya KPR memiliki dua produk, yaitu produk murabahah untuk KPR Pembelian dan produk musyarakah untuk KPR Kongsi. Kemudian dilakukan penambahan fitur bisa untuk rumah indent dan renovasi.*

Untuk perbedaan fitur lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1  
Perbedaan Fitur Singkat

No	Fitur	Baiti Jannati	Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat	
			Kongsi (Musyarakah Mutanaqisah)	Pembelian ( <i>Murabahah</i> )
1	Persyaratan Nasabah	<input type="checkbox"/> Individu	Individu	Individu
		<input type="checkbox"/> Badan usaha		
2	Plafond Maksimum	Rp10.000.000.000	Rp 25.000.000.000	Rp 25.000.000.000
3	Tujuan Penggunaan	<input type="checkbox"/> Pembelian Baru (Non <i>Indent</i> )	<input type="checkbox"/> Pembelian Baru (Non <i>Indent</i> )	<input type="checkbox"/> Pembelian Baru ( <i>indent</i> /non <i>indent</i> )
		<input type="checkbox"/> Pembelian <i>Second</i>	<input type="checkbox"/> Pembelian <i>Second</i>	<input type="checkbox"/> Pembelian <i>second</i>
		<input type="checkbox"/> Take over	Take over	<input type="checkbox"/> Take over
				<input type="checkbox"/> Renovasi
				<input type="checkbox"/> Pembelian sekaligus renovasi
4	Obyek Pembiayaan	Rumah, Rukan, Ruko, Apartemen	Rumah, Rukan, Ruko, Kios, Apartemen	Rumah, Rukan, Ruko, Kios, Apartemen
5	<i>Pricing</i>	ditentukan ALCO	ditentukan ALCO	ditentukan ALCO
6	Evaluasi <i>Pricing</i>	ditentukan ALCO	ditentukan ALCO	tidak dapat ditentukan
7	Jangka waktu	15 tahun	15 tahun	Pembelian maksimal 15 tahun
				Renovasi < 25 jt maks 5 tahun
				Renovasi > 25 jt maks 15 tahun
8	Agunan	Properti yang Dibiayai	Properti yang Dibiayai	Properti yang dibiayai

9	Uang muka/por si Minimum	10%	10% Harga Perolehan Properti	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Properti Baru Non indent Min 10% dari Harga Perolehan.</li> <li>b. Properti Baru Indent uang muka min10% dari harga Material Bangunan namun nasabah harus menyediakan tambahan dana diluar biaya pembelian material bangunan minimum 20% dari Harga Perolehan</li> <li>c. Properti second min 10% dari Harga Perolehan Property</li> <li>d. Renovasi Minimum 10% dari biaya material renovasi sesuai</li> </ul>
---	--------------------------------	-----	---------------------------------	---

Sumber: *Product Knowledge Pembelian Hunian Syariah Muamalat 2013*

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa produk *murabahah* pada KPR Muamalat atau Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat dikenal dengan nama produk Pembiayaan Hunian Syariah Pembelian Muamalat (PHS Pembelian Muamalat) mempunyai kelebihan bisa untuk properti renovasi dan pembelian sekaligus renovasi.

Pembiayaan perumahan dengan *murabahah* umumnya dipakai hampir di semua Bank Syariah, termasuk di Bank Muamalat untuk produk *murabahah* dalam Pembiayaan Hunian Syariah Pembelian. Pembiayaan *musyarakah* dipakai oleh Bank Muamalat dalam produk Pembiayaan Hunian Syariah Kongsi dan juga Bank Syariah Mandiri. Pembiayaan *ijarah muntahia bittamlik* digunakan oleh Permata Bank Syariah.

Tabel 4.2  
Keunggulan Produk KPRS Bank Muamalat

	BNI Syariah	BSM	Niaga Syariah	BTN Syariah	BRI Syariah	Muamalat
Akad	<i>Murabahah</i>	<i>Murabahah</i>	<i>Murabahah</i>	<i>Murabahah</i>	<i>Murabahah</i>	<i>Murabahah</i>
Jangka waktu maks	15 tahun	10 tahun	20 tahun	15 tahun	15 tahun	15 tahun
<i>Pricing</i>	14%	14.75%	13-16%	14.75-17.75%	12-13%	13-15%
Uang Muka	10%	30%	20%	20%	20%	10%
Cash Ratio	35%	40%	35%	30%	35%	35% s/d 50%
Plafond	5M	5M	5M	5M	3,5 M	25 M
Kegunaan	Indent, baru, second	Baru & Second				

Sumber: Memo Persetujuan Usulan Panduan Produk PHS Kongsi dan Pembelian

Tabel diatas menjelaskan bahwa saat ini banyak bank yang menawarkan KPRS Syariah dan ini membuat persaingan semakin ketat. Semakin kompetitifnya produk KPRS yang ditawarkan di industri, maka BMI melakukan pengembangan atas produk dan fiturnya. Baik dari segi akad, jangka waktu, *pricing*, uang muka, cash ratio, plafond, dan kegunaan. *Cash ratio* adalah rasio perbandingan antara total pendapatan per bulan setelah dikurangi dengan biaya bulanan dan kewajiban-kewajiban perbulan lainnya dengan angsuran perbulan.

Jadi, tujuan diluncurkannya produk Pembiayaan Hunian Syariah Pembelian adalah dalam rangka memperluas pasar bank yang sebelumnya tidak bisa mengakomodir permintaan nasabah mengenai kebutuhan rumah *indent* dan angsuran yang sifatnya tetap (*fixed*).

KPR dengan akad murabahah atau yang disebut dengan Pembiayaan Hunian Syariah Pembelian merupakan Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, kios atau apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (Jual Beli).

Dari hasil pengamatan peneliti dan hasil wawancara dengan Ibu Sopiana diketahui bahwa pembiayaan KPR dengan menggunakan akad murabahah ini yaitu dengan cara bank membeli rumah dari pihak ketiga (pengembang), kemudian pihak bank menjual rumah tersebut kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan KPR dengan harga dan keuntungan yang sudah disebutkan diawal.

*“jadi waktu itu saya sebenarnya sudah mau kredit rumah menggunakan bank konvensional, tapi ternyata suami saya melarangnya dan menyuruh saya beli KPRnya lewat Bank Syariah saja, kemudian saya ke Bank Muamalat meminta kepada bank untuk dicarikan rumah kemudian saya ditawari rumah ini, setelah itu kita akad mbak, jadi saya belinya ke bank, kalau g’ salah saya dikasih tau kok mbak untung yang didapat bank berapa waktu itu” (Nasabah, Ibu Sopiana, 01 Juni 2014, 16:30).*

Penelitian ini sesuai dengan teori (Mardani, 2012:136) yang menyatakan bahwa Jual beli murabahah adalah pembelian oleh satu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.

Dalam hal ini Kasmir (2012:173) juga mengungkapkan hal yang sama bahwa *Bai’ al-murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.

Dalam islam sendiri hukum akad murabahah diperbolehkan, landasan syar'i tentang akad murabahah adalah keumuman dalil syara' tentang jual beli (Afandi,2009:87). Diantaranya yaitu:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya: "Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS. Al-Baqarah :275).*

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa' :29).*

Dua ayat diatas menegaskan akan keberadaan jual beli pada umumnya. Keduanya tidak merujuk pada salah satu model jual beli. Ayat pertama berbicara tentang halalnya jual beli tanpa ada pembatasan dalam pengertian tertentu. Sedangkan ayat kedua berisi tentang larangan kepada orang-orang beriman untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil, sekaligus menganjurkan untuk melakukan perniagaan yang didasarkan rasa saling ridha.

Hukum diperbolehkannya akad murabahah ini juga merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 M tentang Murabahah sebagaimana yang ada pada **Lampiran 2**.

## 1. Keunggulan Produk

Keunggulan dari produk KPR yang dibiayai dengan menggunakan akad murabahah ini diantaranya yaitu:

- a. Dari fiturnya, uang muka lebih rendah dari bank-bank lainnya yaitu hanya 10%.
- b. Platfondnya tinggi sampai Rp 25 Milyar, karena bank-bank lain rata-rata Rp 5 Milyar.
- c. Jangka waktu pembiayaannya maksimal 15 tahun.
- d. Bisa untuk pegawai kontrak yang memiliki kebutuhan mempunyai rumah.
- e. Angsurannya tetap hingga waktu jatuh tempo terakhir.
- f. Proses pengajuannya cepat
- g. Pelaksanaan akad bersamaan dengan *deliveryproperty*.

Keunggulan-keunggulan dari produk KPR yang menggunakan akad murabahah tersebut sesuai dengan apa yang telah diungkapkan oleh Bapak Fais selaku Branch Manager sebagaimana berikut:

*“keunggulan yang ada di fiturnya sendiri yaitu terutama adalah uang muka kita lebih rendah dari bank-bank lainnya yaitu hanya 10%, platfondnya tinggi sampai Rp 25 Milyar, karena kalau bank-bank lain rata-rata Rp 5 Milyar, selain itu kita bisa untuk pegawai kontrak yang memiliki kebutuhan akan rumah. Selain itu angsurannya tetap hingga waktu jatuh tempo berakhir, dan proses untuk pengajuannyapun cepat yaitu dalam kurun waktu kurang dari satu minggu dan terakhir pelaksanaan akadnya bersamaan dengan delivery property atau serah terima rumahnya itu tadi” (Bapak Fais, 29 Mei 2014, 15:00).*

Hal tersebut juga hampir sama dengan yang diungkapkan oleh beberapa nasabah yaitu:

Nasabah 1 : *“Di Bank Muamalat ini cepat mbak, dan lebih hebatnya lagi saya yang bukan sebagai pegawai tetap ditempat saya bekerja pada saat ini masih bisa melakukan pembelian rumah dengan pembiayaan KPR padahal biasanya kalau di bank-bank lain itu syaratnya harus sudah menjabat sebagai karyawan tetap dan memiliki gaji yang sudah di tentukan”* (Bapak Solahudin, 04 Juni 2014, 10:00).

Nasabah 2 : *“Saya pakai Bank Muamalat ini karna lebih cepat prosesnya mbak, awalnya kan yang menawari kita itu Niaga, kemudian Niaga ini sudah beberapa bulan kok tidak ada konfirmasi, kemudian ada Bank Muamalat ini, karna dia bisa langsung deal saya ok, saya sih sebenarnya karna itu aja mbak, saya memilih bank mana yang paling cepat dealnya, ternyata ya Bank Muamalat ini”* (Ibu Sopiana, 01 Juni 2014, 16:30).

## 2. Syarat-syarat pengajuan Pembiayaan

Dari hasil wawancara dengan Bapak Helmi selaku *Financing Service* pada tanggal 28 Mei 2014. Persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah yaitu:

- a) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- b) Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga
- c) Fotocopy NPWP untuk plafond pembiayaan di atas Rp 100 juta
- d) Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
- e) Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- f) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir
- g) Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- h) Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta dan profesional)

- i) Fotocopy dokumen bangunan yang akan dibeli: SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan.

Ketentuan Umum :

- a) Usia 21 - 54 (tidak melebihi usia pensiun)
- b) Masa kerja minimum 2 tahun
- c) Angsuran tidak melebihi 40 % dari gaji pokok
- d) Membayar Biaya Adminitrasi, Notaris, asuransi Jiwa & Kebakaran
- e) Jaminan berupa Tanah dan bangunan yang dibeli

Tabel 4.4  
Angsuran Kredit Kepemilikan Rumah Bank Muamalat

No.	HARGA BELI	ANGSURAN PERBULAN *)				
		4 tahun	5 tahun	7 tahun	10 tahun	15 tahun
1	50,000,000	1,366,320	1,163,410	964,840	806,670	734,350
2	75,000,000	2,049,490	1,745,120	1,447,260	1,210,010	1,101,530
3	100,000,000	2,732,650	2,326,830	1,929,680	1,613,350	1,468,700
4	110,000,000	3,005,910	2,559,510	2,122,640	1,774,680	1,615,570
5	120,000,000	3,279,180	2,792,190	2,315,610	1,936,020	1,762,440
6	130,000,000	3,552,440	3,024,870	2,508,580	2,097,350	1,909,310
7	140,000,000	3,825,710	3,257,560	2,701,550	2,258,690	2,056,180
8	150,000,000	4,098,970	3,490,240	2,894,510	2,420,020	2,203,050
9	170,000,000	4,645,500	3,955,600	3,280,450	2,742,690	2,496,790
10	200,000,000	5,465,300	4,653,650	3,859,350	3,226,700	2,937,400

Sumber: Brosur KPR Bank Muamalat Indonesia

### **Angsuran KPR Bank Muamalat**

Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Bank Muamalat Syariah, untuk kredit kepemilikan rumah baru pemohon dikenakan uang muka 10 % dari harga rumah dan untuk kredit kepemilikan rumah bekas / secon, pemohon dikenakan uang muka 20 % dari harga rumah,

- a) 12 bulan s/d 60 bulan = 13 % p.a
- b) 60 bulan s/d 120 bulan = 14 % p.a
- c) 120 bln s/d 180 bulan = 15 % p.a

### **3. Alur Pelaksanaan Akad Murabahah di Bank Muamalat Indonesia**

#### **a. Permohonan Pembiayaan**

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis, seperti dengan mengisi form aplikasi pembiayaan. Hal yang sama juga dilakukan oleh Bank Muamalat dalam proses pembiayaan. Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan KPR sebelumnya mengisi formulir aplikasi pengajuan khusus Pembiayaan KPR. Setelah diisi kemudian formulir tersebut diserahkan ke Relationship Manager/Account Manager (AM) untuk diproses.

#### **b. Pengumpulan Data dan Investigasi**

Dalam proses pengumpulan data, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya.

c. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan bank. Proses Analisis Pembiayaan KPR Muamalat mengacu kepada Buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan Bab 3 yang meliputi:

1. *Character* (Karakter)

Yaitu dengan melihat karakter nasabah melalui wawancara, dan karakter nasabah dapat diketahui dengan menganalisa dari hasil pertanyaan apakah dapat dijawab semua dengan mudah dan yakin. Karen bank harus selektif dalam hal profil nasabah. Diutamakan nasabah yang pegawai tetap, walaupun nasabah adalah pegawai kontrak, maka harus ada syaratnya dan harus masuk ke dalam rasio angsuran. Kesalahan pihak bank dalam menilai karakter calon nasabah dapat berakibat fatal pada kelancaran proses pembiayaan.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Analisa diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya. Telah dijelaskan oleh Pak Fais selaku Branch Manager:

*“Kapasitas nasabah dalam hal membayar angsuran harus masuk ke dalam rasio angsuran. Kalau di Bank Muamalat namanya cash ratio, jadi berapa persen angsuran yang diperbolehkan dari pendapatan nasabah. 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 Rp 10 juta.”*

Dengan melihat dari kapasitas atau kemampuan nasabah mengangsur dalam hal *cash ratio*. *Cash ratio* adalah rasio perbandingan antara total pendapatan per bulan setelah dikurangi dengan biaya bulanan dan kewajiban-kewajiban perbulan lainnya dengan angsuran perbulan.

### 3. *Collateral* (Jaminan)

Analisa ini diarahkan terhadap jaminan/agunan yang diberikan. Jaminan/agunan adalah asset nasabah yang dijanjikan kepada bank jika nasabah tidak dapat mengangsur pembiayaan. Jaminan yang dimaksud harus bisa mengcover risiko pembiayaan nasabah. Objek pembiayaan wajib untuk dijadikan agunan. Untuk menghindari bank dari pengganti kerugian. Dengan melihat agunannya/jaminan bahwa plafond tidak 100% dari nilai jaminan/rumah. Selain itu, agunan tersebut harus di asuransikan. Nilai asuransi harus sama dengan nilai bangunan. Asuransi jiwa akan menutup saldo KPR yang belum terbayar, bila nasabah tidak mampu melanjutkan pembayaran cicilan di tengah masa KPR, karena misalnya, meninggal dunia atau mengalami kecelakaan fatal.

#### 4. *Capital* (Modal)

*Capital* ini tidak perlu karena pembiayaan rumah termasuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, jadi bukan untuk usaha (tidak tergolong usaha produktif).

#### 5. *Condition of economic* (Kondisi ekonomi)

Kondisi ekonomi sangat mempengaruhi keadaan nasabah. Misal, kondisi ekonomi memburuk yang menyebabkan terjadinya PHK yang akan menyebabkan kemampuan nasabah membayar angsuran jadi bermasalah. Tetapi, dalam keadaan krisis pun pihak bank masih bisa menyalurkan KPR, karena rumah merupakan kebutuhan dasar hidup manusia. Dan kepatuhan nasabah untuk produk KPR jauh lebih patuh dari pada produk-produk lainnya karena yang menjadi agunan adalah rumah dalam proses pengajuan pembiayaan hunian tersebut.

#### 6. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan. Dalam hal ini nasabah bertujuan ingin memiliki rumah. Untuk menjaga objektivitas sebuah analisa, biasanya dilakukan analisa oleh beberapa orang ataupun unit kerja.

#### d. Persetujuan (Commite) pembiayaan

Pada proses ini ditentukan apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah disetujui atau tidak. Proses ini juga tergantung pada kebijakan bank yang biasa disebut Komite Pembiayaan. Jika komite setuju akan

dibuatkan *Offering Letter*, jika tidak disetujui akan dibuatkan *Rejection Letter*. Berdasarkan keputusan Komite pembiayaan, maka AM menyusun *Offering Letter* (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan/SP3). Kemudian OL tersebut diberikan kepada nasabah untuk disetujui. Jika nasabah setuju AM menyerahkan *Offering Letter* kepada USP untuk dilakukan penyusunan akad pembiayaan. Dalam Komite Pembiayaan ini biasanya akan diperoleh persyaratan tambahan lainnya yang harus dipenuhi.

e. Pengumpulan Data Tambahan

Proses ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite pembiayaan. Pengikatan setelah melakukan akad pembiayaan maka USP harus melakukan pengikatan, baik pengikatan jaminan nasabah atau pun pengikatan pembiayaan. Proses pengikatan ini melibatkan notaris, dihadiri oleh nasabah, RM, dan staff legal USP.

f. Pencairan

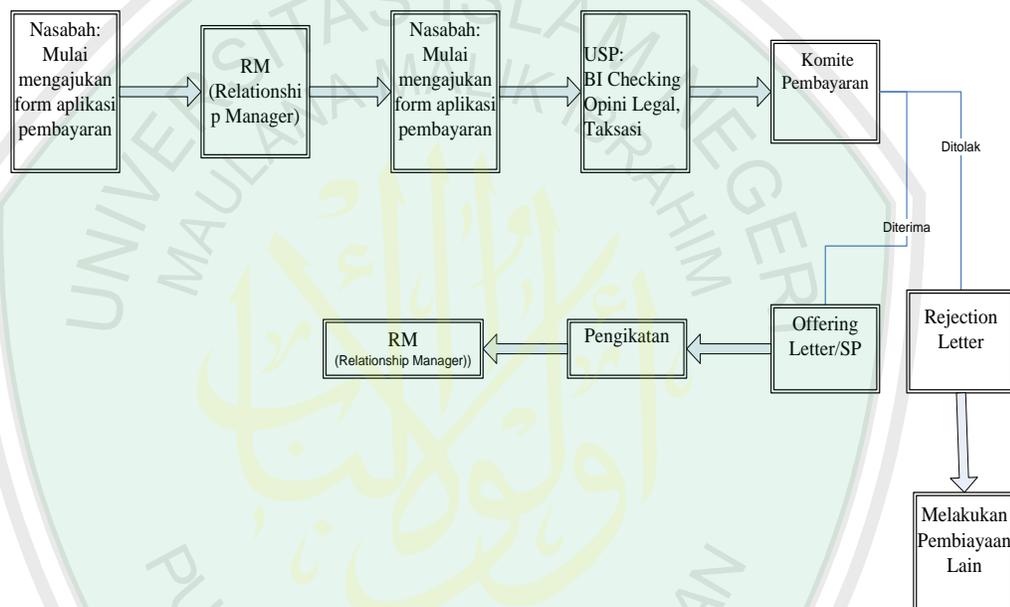
Dari sisi pengikatan sudah selesai kemudian dilakukan proses pencairan. Sebelum proses pencairan dilakukan sebelumnya dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pada proposal pembiayaan.

g. Monitoring

Selanjutnya adalah proses monitoring terhadap nasabah. Pada saat memasuki tahapan ini, risik pembiayaan baru saja dimulai pada saat pencairan. Untuk itu dilakukanlah monitoring. AM wajib melakukan

proses monitoring dan penagihan kepada nasabah. AM memonitoring usaha nasabah jika sumber pengembaliannya berasal dari usaha serta melakukan monitoring terhadap agunan nasabah.

Gambar 4.1  
Tahapan Proses Pembiayaan KPR Bank Muamalat Indonesia



Sumber: Wawancara dengan Branch Manager BMI

Alur pelaksanaan akad murabahah diketahui dari wawancara dengan Bapak Fais selaku Branch Manager pada tanggal 29 Mei 2014 dan dengan Ibu Sopiana selaku nasabah pada tanggal 01 Juni 2014 didapatkan bahwa alur pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMI sebagaimana berikut:

Keterangan:

Untuk alur pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan KPR Muamalat sebagai berikut:

Nasabah datang ke Bank Muamalat dan menemui bagian *financing service* guna mengajukan pembiayaan KPR, kemudian pihak *financing service* memberikan penjelasan mengenai akad yang digunakan oleh nasabah dan persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah.

Setelah nasabah melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan oleh bank kemudian kalau itu udah lengkap nanti diproses oleh RM (*Relationship Manager*), nanti RM mengkolektif datanya kemudian di analisa kebenaran data-data tersebut. Misalnya, slip gajinya bener gak nih segini, ntar dia kroscek data mutasi rekeningnya. Kalau data-datanya sudah bener, nanti si RM tersebut membuat proposal pembiayaan, namanya Memorandum Pembiayaan. Di memo pembiayaan tersebut dia tuangkan semua data-data nasabah mulai dari data pribadinya, data keuangannya, data pembiayaannya seperti apa sampai dengan agunannya dan juga persyaratan nantinya. Nah, setelah itu dilakukan komite, komite pembiayaan itu berisi dua orang anggota komite dan satu pemegang limit. Jadi, disana dilihat semua aspek-aspek dari si nasabah tersebut, nasabahnya gimana, baik apa tidak, kemampuan membayarnya gimana, baik atau tidak, terus agunannya gimana, layak apa tidak. Kalau ini semuanya sudah dinilai baik nanti ada keputusan komite setuju semua, oke, nanti diberikan OL (*offering letter*) kepada nasabah. Nanti di OL tersebut dijelaskan plafond yang disetujui berapa, biaya-biaya yang dikeluarkan berapa, *pricing* yang kita kenakan berapa, angsurannya berapa dan ada persyaratan-persyaratan

lainnya (contoh yang paling umum misalnya si nasabah harus membuka rekening di Bank Muamalat) dan mengupdate-kan mutasi rekening di Bank Muamalat, ya banyaklah nanti ada persyaratan lainnya. Nah, ketika OL sudah diberikan, kalau misal si nasabah setuju ia tanda tangan, kemudian langsung dilakukan pengikatan. Seluruh dokumen aslinya dibawa semua, nanti di cek lagi sama bagian Legal USP (*Unit Support Pembiayaan*) kita untuk di cek keasliannya, kalau udah asli semua, ada notaris kemudian dilakukan pengikatan. Setelah pengikatan dilakukan, si nasabah bayar seluruh biaya-biayanya yang tadi saya sebutkan, setelah dibayarkan kemudian dananya dicairkan ke rekening si nasabah kemudian pindah ke rekening si penjual atau developer. Dari situ sudah selesai akad jual belinya. Sudah ada pengikatan agunan, selanjutnya nasabah tinggal angsur aja, prosesnya seperti itu (Bapak Fais 29 Mei 2014, 16.00 dan 02 Juni 2014, 11.30).

4. Hal yang Harus dicermati
  - a) Bisa Beli rumah Indent (Kavling siap bangun).
  - b) Bisa beli rumah sekaligus renovasi.
  - c) Bisa untuk renovasi rumah saja.
  - d) Pembiayaan aman karena dicover asuransi.
  - e) Bebas pilih lokasi properti yang mau dibeli (dimanapun sesuai dengan kehendak anda).

- f) Fasilitas minimal adalah air bersih dan dan listrik
- g) Properti langsung dibalik nama atas nama nasabah.
- h) Saat akad, fasilitas air bersih harus telah tersedia, sedangkan yg diijinkan dalam proses
  - 1) Listrik, dukungan PLN telah ada dan BP telah dibayar.
  - 2) IMB, minimal telah ada IMB Induk/IPMB

5. Cara Perhitungan Angsuran dan Ketentuan Margin Pembiayaan dengan Akad Murabahah

Dalam hal perhitungan angsuran sebenarnya akad murabahah berbeda pada sistim pembagi bulannya saja dengan akad musyarakah mutanaqisah, hal tersebut dikarenakan dalam akad murabahah tidak ada grace period, sedangkan untuk margin keuntungannya sama antara musyarakah mutanaqisah dan akad murabahah, hal ini sebagaimana yang diterangkan oleh Bapak Helmi selaku *Relationship Manager*:

*“untuk margin keuntungannya sama saja kok mbak cuma perhitungannya yang berbeda”* (Bapak Helmi, 28 Mei 2014, 16:00).

Untuk marginnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.5  
Margin Bank Muamalat Indonesia

Jangka Waktu	Plafond
	100 Juta
1 Tahun	Rp 7.179.000
2 Tahun	Rp 14.101.000
3 Tahun	Rp 21.303.000
4 Tahun	Rp 29.962.000
5 Tahun	Rp 39.607.000
6 Tahun	Rp 48.363.000
7 Tahun	Rp 66.864.000
8 Tahun	Rp 77.866.000

Sumber: Wawancara dengan Relationship Manager BMI

Misalnya seorang nasabah ingin melakukan pembiayaan KPR Muamalat di Malang dengan menggunakan akad murabahah, jangka waktu pembiayaan yang diinginkan nasabah yaitu selama 10 tahun dengan harga jual KPR yaitu sebesar Rp.100.000.000 dan besarnya margin yang telah ditetapkan di BMI untuk pembiayaan dalam jangka waktu 5 tahun itu tadi yaitu Rp 39.607.000 maka besarnya angsuran yang harus dibayar oleh nasabah yaitu:

Harga jual : Rp.100.000.000

Jk Waktu : 5 Tahun

Margin : Rp 39.607.000 / Thn

$$\text{Angsuran Perbulan} = \frac{\text{Harga jual} + \text{Margin}}{5 \times 12}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{100.000.000 + 39.607.000}{5 \times 12} \\
 &= \frac{139.607.000}{60} \\
 &= \text{Rp } 2.326.783
 \end{aligned}$$

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada BMI untuk pembiayaan KPR dengan akad murabahah yaitu sebesar Rp 2.326.783 setiap bulannya. Dari sini dapat dilihat dengan harga rumah yang sama akan tetapi angsuran setiap bulannya lebih ringan dengan akad yang murabahah hal tersebut disebabkan karna dalam akad murabahah tidak adanya grace period.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Fais selaku Branch Manager pada tanggal 29 Mei 2014 diketahui bahwa untuk ketentuan pembayaran angsurannya dalam akad murabahah ini yaitu:

- a) Pembayaran angsuran melalui pendebitan rekening di tabungan
- b) Pembayaran angsuran dilakukan ulang pada tanggal realisasi 1 bulan berikutnya.

Hal tersebut juga sesuai dengan yang diungkapkan oleh nasabah yang menggunakan akad pembiayaan Murabahah:

*“waktu itu saya mulai bayar angsurannya satu bulan setelah tanggal akad itu mbak”*(Ibu Sopian, 01 Juni 2014, 16:30 dan Bapak Solahudin, 04Juni 2014, 10:00).

#### 4.2.2 Kendala dan Solusi dari Produk Pembiayaan KPR Muamalat di PT. Bank Muamalat Indonesia

Dalam penerapan produk pembiayaan KPR dengan menggunakan akad murabahah di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang memiliki kendala dalam melakukan pembiayaan KPR tersebut, dari hasil wawancara yang terjadi antara penulis dengan Ibu Riza selaku *Relationship Manager* di Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 11 Juni 2014 (17.30) mengatakan:

*“sampai sejauh ini, belum ada kendala-kendala yang signifikan dan masih bisa teratasi, seperti dari segi jaminan kadang nilainya tidak mencukupi, antara nilai keinginan nasabah dengan pemilik, trus karakter nasabah yang kurang baik sering macet di pertengahan pembiayaan. Jadi pihak bank harus benar-benar bisa menilai mana nasabah yang layak dan tidak untuk dibiayai.*

Dari kendala tersebut bank sangat berhati-hati untuk memilih dan menganalisa nasabah agar suatu pembiayaan bisa berjalan sesuai dengan yang diinginkan dan sama-sama menguntungkan kedua pihak baik pihak bank maupun nasabah. Dari Analisa diarahkan pada kemampuan penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran pada produk pembiayaan supaya tidak mengalami kendala dan masalah waktu di tengah perjanjian atau waktu perjanjian berlangsung. Kendala eksternal juga di jelaskan oleh ibu Riza selaku *Relationship Manager Landing* di Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 11 Juni 2014 (17.30) mengatakan:

*“kalau eksternal kita bicara soal regulasi, terus perubahan kondisi pasar, demand dari sisi competitor saja. Kan competitor kita tidak hanya dari Bank Syariah saja, tetapi dari bank konvensional juga. Ya, kalau dilihat dari sisi pricing masih, walaupun sedikit kompetitif bank konvensional lah dalam menawarkan pricingnya. Kalau eksternal yaitu adanya ekonomi baik, apalagi properti juga lagi di minati oleh masyarakat. Justru kondisi eksternal itu mendorong penjualan produk-produk saat ini karena iklimnya lagi kondusif*

*untuk pembelian properti. Kalau dari aspek regulasi, tidak terlalu ribet walaupun BI memang cukup rigit tapi cukup mensupport untuk produk-produk Bank Muamalat, tidak ada isu yang signifikanlah untuk kendala penjualan produk.*

Dari kendala eksternal tersebut bank bisa kapan saja untuk terus mengontrol perubahan kondisi pasar. Apalagi sekarang properti lagi diminati oleh masyarakat. Dari hal tersebut mendorong lembaga keuangan seperti perbankan menjual produk-produk properti karena iklimnya lagi kondusif untuk pembelian properti.

