

**BAB IV**  
**PAPARAN DAN ANALISIS DATA**

**A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang**

**1. Gambaran Umum BSM CFBO Soekarno-Hatta Malang**

Penentuan lokasi suatu badan usaha atau perusahaan harus memperhatikan beberapa pertimbangan analisis kondisi terhadap wilayah/daerah yang akan digunakan sebagai kantor atau perusahaan, karena kantor merupakan tempat berlangsung segala jenis kegiatan baik dalam berhubungan dengan pihak luar maupun kegiatan dalam bank itu sendiri.

Pemilihan lokasi yang tepat dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya dan merupakan salah satu faktor penentu yang berpengaruh terhadap pencapaian tujuan sebuah perusahaan. Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta Jl. Raya Soekarno Hatta Kav 5D/400 Malang, Jawa Timur. Alasannya selain bank menjadi tolak ukur keberhasilan dalam menjalankan usaha dan memberikan kemanfaatan bagi para nasabahnya dengan berbasis syariah, letak lokasi juga sangat mudah terjangkau dengan produk yang ditawarkan berupa *murâbahah* dalam pembiayaan Griya BSM dan BSM Oto.

Kegiatan Operasional pada BSM CFBO Soekarno-Hatta Malang dimulai sejak awal Juli 2012, berlokasi 1 kantor dengan Bank Syariah Mandiri KCP Soekarno-Hatta, akan tetapi memiliki tugas dan segmen yang berbeda. Sehingga dalam kantor Bank Syariah Mandiri CFBO Malang ini hanya fokus hanya pembiayaan konsumtif yang dipimpin oleh Bapak Nurul Imansyah selaku Head Office CFBO Soekarno-Hatta Malang.

## **2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang**

Dalam penerapan aktivitas perbankan sebagai tolak ukur untuk mewujudkan pembiayaan yang dapat dipercaya kepada masyarakat luas, adapun visi dan misi yang diemban pada Bank Syariah mandiri adalah sebagai berikut:<sup>1</sup>

### **a. Visi**

Visinya yaitu menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

### **b. Misi**

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- 5) Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

---

<sup>1</sup><http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/visi-dan-misi/> diakses pada tanggal 2 juni 2013

### 3. Budaya Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang

Nilai-nilai yang terkandung dalam budaya yang dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri yang disepakati bersama untuk diaplikasikan oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri. Adapun Budaya Bank Syariah Mandiri yang dimaksudkan, antara lain sebagai berikut:<sup>2</sup>

a. *Excellence*

Berusaha mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

b. *Teamwork*

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi serta konsisten.

c. *Humanity*

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan.

d. *Integrity*

Mentaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.

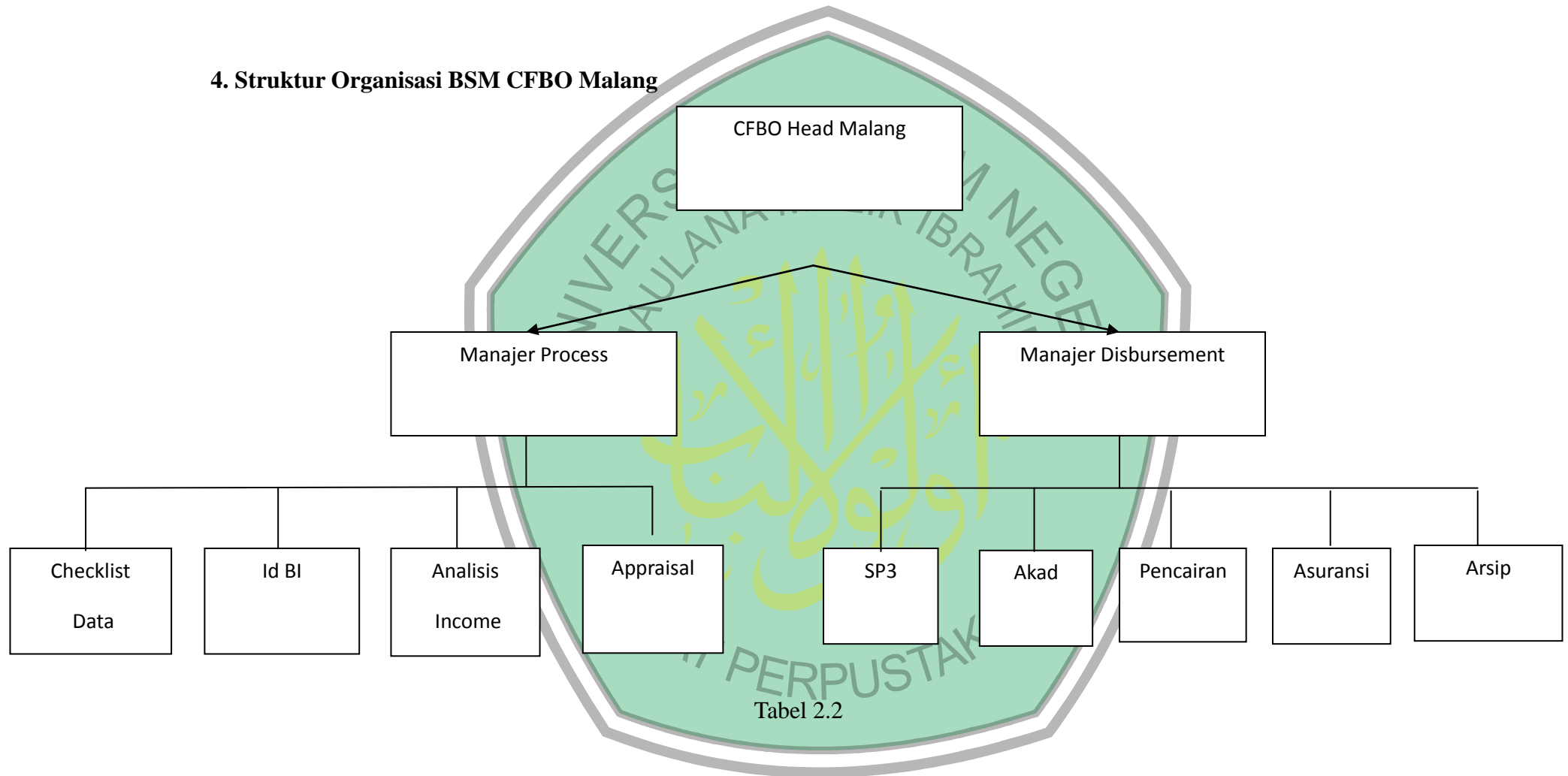
e. *Customer Focus*

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan saling menguntungkan.

---

<sup>2</sup>Data diolah dari BSM CFBO Soekarno-Hatta Malang.

#### 4. Struktur Organisasi BSM CFBO Malang



Tabel 2.2

Sumber: Bank Syariah Mandiri CFBO Malang

## 5. Produk-produk pada Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang

### a. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan pemilikan rumah tinggal.

Peruntukkan:

Individu/ perorangan

Manfaat:

- 1) Angsuran ringan dan tetap
- 2) Proses yang mudah dan cepat
- 3) Fleksibel untuk rumah baru, rumah *second* atau rumah bekas, renovasi rumah, *take over*, apartemen, kavling siap bangun.
- 4) Fasilitas *autodebet* dari Tabungan BSM
- 5) Bebas biaya provisi dan *appraisal*
- 6) Bebas biaya penalty

Persyaratan:

- a) WNI cakap hukum
- b) Usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, sedangkan untuk wiraswasta dan professional pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan maksimal 60 tahun.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Data diolah dari brosur pada BSM CFBO Malang.

## b. Pembiayaan BSM Oto

Pembiayaan BSM Oto merupakan pembelian untuk kendaraan bermotor baik baru maupun bekas dengan sistem *murâbahah*.<sup>4</sup>

Keunggulan BSM Oto:

### 1) Ringan

Uang muka mulai dari 20% dengan jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

### 2) Fleksibel

Bebas menentukan jenis kendaraan bermotor, baru maupun bekas.

### 3) Kepastian dan kenyamanan

Dengan cicilan yang tetap selama masa pembiayaan, nasabah dapat mengalokasikan angsuran tiap bulan secara pasti dan terkendali.

### 4) Margin kompetitif

Dengan margin kompetitif dan tidak berubah sampai akhir masa pembiayaan.

### 5) Proses cepat dan mudah

Dengan melengkapi persyaratan dokumen dan mengisi aplikasi, pengajuan pembiayaan akan diproses secepatnya.

### 6) Bebas biaya penalti

Bagi yang ingin mempercepat pelunasan, maka tidak dikenakan biaya penalty.

<sup>4</sup>Data diolah dari brosur pada BSM CFBO Malang.

Syarat dan ketentuan:

- a) Perorangan dengan masa kerja/usaha minimal 2 tahun di bidangnya.
- b) Usia pemohon pada saat pengajuan BSM Oto minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- c) Pengajuan BSM Oto dapat dilakukan secara individu atau kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.
- d) Jumlah pembiayaan minimal Rp 30 juta.<sup>5</sup>

#### **6. Prosedur Pembiayaan pada BSM CFBO Malang**

Prosedur yang dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang:

Bank Syariah Mandiri dalam menawarkan pembiayaan:

- a. Penawaran pembiayaan yang dilakukan CFBO Malang yaitu dengan cara:<sup>6</sup>
  - 1) *Canvasing*
  - 2) *Open table*
  - 3) *Sebar brosur*
  - 4) *Pameran*

Selanjutnya, langkah awal dalam permohonan pembiayaan sebagai berikut:

- b. Permohonan pembiayaan
  - 1) Syarat bagi nasabah (karyawan): Form pengajuan pembiayaan (disediakan pihak bank), adapun syarat-syarat yang diperlukan untuk nasabah (karyawan), diantaranya sebagai berikut:
    - a) Foto copy KTP (suami/istri)

<sup>5</sup> Data diolah dari brosur pada BSM CFBO Malang.

<sup>6</sup> Raga selaku *manager process*, Wawancara, (Malang, 31 mei 2013).

- b) Foto copy surat nikah/cerai/surat keterangan belum menikah
- c) Slip gaji asli 3 bulan terakhir
- d) SK pengangkatan/surat keterangan kerja
- e) Foto copy NPWP, SPT
- f) Foto copy rekening tabungan 6 bulan terakhir
- g) Surat penawaran rumah/ mobil (dari pihak developer/penjual/ dealer)
- h) Foto copy sertifikat: PBB, IMB
- i) Foto copy RAB (untuk produk renovasi)

2) Syarat bagi nasabah (wiraswasta): form pengajuan pembiayaan (disediakan pihak bank), adapun syarat-syarat yang diperlukan diantaranya sebagai berikut:

- a) Foto copy KTP (suami/istri)
- b) Foto copy surat nikah /cerai/surat keterangan belum menikah
- c) Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- d) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- e) Foto copy NPWP
- f) Foto copy rekening tabungan 6 bulan terakhir
- g) Invoice/ rekap klien untuk usaha jasa
- h) Laporan pembukuan
- i) Surat penawaran rumah/mobil (dari pihak developer/penjual/dealer),
- j) Foto copy sertifikat IMB, dan RAB untuk produk (renovasi)



3) Syarat bagi nasabah (Profesional):

- a) Foto copy KTP (suami/ istri)
- b) Foto copy surat nikah/cerai/surat keterangan belum menikah
- c) Surat izin praktik
- d) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- e) Foto copy NPWP
- f) Foto copy rekening tabungan 6 bulan terakhir
- g) Invoice/ rekap klien atau pasien
- h) Laporan pembukuan
- i) Surat penawaran rumah/mobil (dari pihak developer/penjual/dealer),
- j) Foto copy sertifikat IMB, dan RAB untuk produk (renovasi)

4) Persetujuan komite pembiayaan

Komite pembiayaan mengeluarkan persetujuan setelah melalui analisa proses dan akan diterbitkan SP3 (Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan).

5) Pembukaan rekening

Pembukaan rekening berfungsi sebagai perantara pembayaran angsuran.

Angsuran berfungsi sebagai *autodebet* yang dibantu oleh KC/KCP.

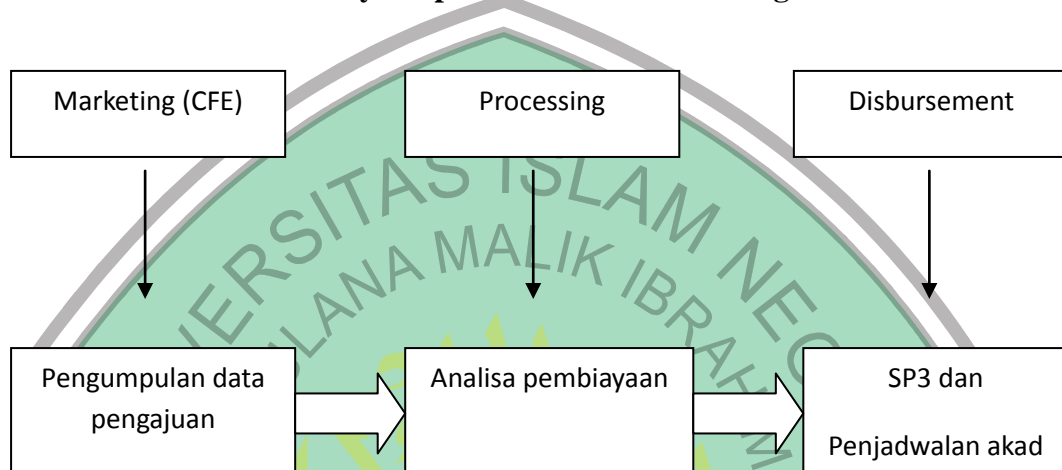
6) Penandatanganan akad

Penandatanganan akad dilakukan setelah seluruh syarat yang disyaratkan di SP3 terpenuhi. Dalam proses akad, maka akan mempertemukan 3 pihak, yaitu: penjual, pembeli dan notaris.

## 7) Pencairan

Sesuai dengan ketentuan antara pihak bank dengan penjual/developer/dealer.<sup>7</sup>

### 7. Skema Alur Pembiayaan pada BSM CFBO Malang



Tabel 2.3

Alur pembiayaan *murâbahah*.<sup>8</sup>

## a. Marketing

Aplikasi permohonan pembiayaan masuk, selanjutnya membawa data dan berkas-berkas nasabah yang diperlukan.

## b. Processing

1) Checklist data: jika persyaratan tidak lengkap maka akan dikembalikan lagi pada marketing karena ada persyaratan yang belum terpenuhi atau kurang lengkap.

2) Split berkas: melakukan check Id BI (melihat daftar pembiayaan di bank lain).

3)

<sup>7</sup>Data diolah dari CFBO Soekarno-Hatta Malang.

<sup>8</sup>Skema Pembiayaan Pada CFBO Soekarno-Hatta Malang.

- 4) Appraisal: melakukan tindakan pada penilaian jaminan.
- 5) Analisis Income: melakukan tindakan pada penilaian atau analisis terhadap penghasilan.
- 6) Komite pembiayaan: mengeluarkan persetujuan setelah melalui analisis bagian proses dan akan diterbitkan SP3 yaitu adanya pembiayaan yang disetujui (*approve*) dan pembiayaan yang ditolak (*reject*).

c. Disbursement

- 1) SP3: menerbitkan SP3 jika pembiayaan telah disetujui
- 2) Penjadwalan akad: Penandatanganan akad akan dilakukan setelah seluruh syarat yang disyaratkan pada SP3 sudah terpenuhi. Dalam akad ini, akan mempertemukan 3 pihak, yaitu: penjual, pembeli dan notaris.
- 3) Pencairan: Dana akan dicairkan ke rekening nasabah yang telah disetujui pembiayaannya.<sup>9</sup>

## 8. Data Pembiayaan pada CFBO Malang

Data jumlah nasabah yang mengajukan aplikasi pembiayaan pada CFBO Malang kurang lebih 1000 aplikasi yang *disapprove* atau disetujui sebanyak 300 nasabah sedangkan aplikasi yang *direject* atau ditolak sebanyak 700 nasabah.

---

<sup>9</sup>Achmad Zakaria selaku *analisis income*, Wawancara, (Malang, 3 Juni 2013).

Sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut:<sup>10</sup>

Kategori Pembiayaan	Kuota	Prosentase	Aset
Rumah baru	210	70%	28 Milyar
Rumah <i>second</i> atau bekas	45	15%	6 Milyar
Renovasi, mobil, kavling & konstruksi	45	15%	6 Milyar
Apartement	0	0%	0
Total aset	300	100%	40 Milyar

Tabel 3.1 Data diolah oleh peneliti

Data yang diperoleh oleh peneliti yaitu total nasabah pada pembiayaan Griya BSM kurang lebih 300 nasabah mulai periode Juli 2012 sampai 31 Mei 2013 dengan nilai total aset yaitu sekitar 40 Milyar. Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang mempunyai tahap perkembangan yang cukup pesat karena belum genap 1 tahun menjalankan unit bisnis di bidang consumer financing lebih tepatnya dalam hal pembiayaan di bidang perumahan/property.

#### 9. Wanprestasi Pembiayaan *Murâbahah* CFBO Malang

Dari data yang di ambil sekitar 300 nasabah, bahwasannya hanya ditemukan 1 nasabah yang mengalami wanprestasi, akan tetapi tidak sampai terjadi eksekusi penyitaan jaminan/agunan. Di sini pihak BSM telah melakukan perjanjian MOU oleh pihak developer yang mana dalam hal ini pihak developer memberikan garansi *buyback*.

<sup>10</sup>Raga selaku *manager process*, Wawancara, (Malang, 31 mei 2013).

Garansi *buyback* diberikan pada nasabah dalam pembiayaan kavling siap bangun atau rumah baru dibangun. Garansi ini diberlakukan pada nasabah yang sudah tidak mampu membayar angsuran pada Griya BSM karena garansi *buyback* hanya berlaku pada kavling siap bangun atau lebih tepatnya pembangunan rumah yang dimulai dari nol. Dalam garansi *buyback* Pihak developer membeli kembali rumah nasabah yang sudah tidak bisa melunasi angsuran kemudian pihak developer menutupi kekurangan angsuran tersebut kepada BSM serta mengembalikan agunan/jaminan pada nasabah sepenuhnya.<sup>11</sup>

#### **B. Implementasi Akad dan Pencegahan Wanprestasi Pembiayaan *Murâbahah* di BSM CFBO Malang**

Pada implementasi pembiayaan *murâbahah* tidak jauh berbeda dengan bank syariah lainnya. Ketika nasabah menginginkan pembiayaan pada objek rumah maupun kendaraan bermotor maka dapat mengajukan permohonan kepada *Marketing* dengan mengisi aplikasi permohonan serta berkas-berkas dari nasabah. Selanjutnya aplikasi permohonan yang sudah lengkap dari marketing akan diserahkan kepada staff bagian processing yang pertama yaitu *checklist data* apabila persyaratan yang diperlukan tidak lengkap maka akan dikembalikan lagi pada staff *marketing*.

Kemudian bagian *split berkas* akan melakukan cek Id BI pada nasabah yang bersangkutan yaitu dengan melihat daftar riwayat pembiayaan sebelumnya maupun di bank lain. Jika dalam tahap ini, history nasabah tidak mengalami wanprestasi maka dilanjutkan pada pihak *staff processing* yang paling utama

---

<sup>11</sup>Raga selaku *manager process*, Wawancara, (Malang, 31 mei 2013).

dalam memberikan kelayakan pembiayaan. Dalam hal ini pihak bank melakukan analisis pembiayaan yang terbagi menjadi dua yaitu bagian *appraisal* sebagai pihak dalam penilai jaminan dan *analisis income* sebagai analisis penghasilan terhadap calon nasabah. Selanjutnya bagian komite pembiayaan memberikan konfirmasi persetujuan ataupun penolakan terhadap permohonan pembiayaan pada bagian processing.

Pada tahap yang ketiga, setelah komite pembiayaan menyetujui pembiayaan yang diajukan, maka segera diterbitkan SP3 (Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan kepada nasabah. Kemudian tahap terakhir yaitu bagian *disbursement* sebagai staff pencairan. Dalam hal ini setelah diterbitkannya SP3 maka langsung proses penjadwalan akad dengan melibatkan pihak bank, penjual/developer/dealer, nasabah sebagai pembeli serta mendatangkan notaris. Setelah proses akad telah selesai, kemudian pihak bank mencairkan dana sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank, penjual, maupun nasabah.

Implementasi pencegahan wanprestasi yang dilakukan pada bank syariah mandiri CFBO Malang yaitu menekankan pada bagian *staff processing*. BSM dalam mejmmberikan pembiayaan dengan memperhatikan strategi pemasaran yang cukup baik dan kompetitif serta sebelum menyetujui pembiayaan kepada nasabah BSM CFBO Malang melakukakan analisis pembiayaan dengan prinsip 5 C. Hal ini diketahui dari pihak bank melakukan analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5 C secara konsisten dan tambahan kebijakan yang dilakukan sendiri serta adanya staf-staf khusus *consumer financing* pada CFBO. Dengan adanya ini, pihak nasabah kemungkinan besar akan mampu membayar

serta dapat meminimalisasi terjadinya wanprestasi sehingga Bank BSM CFBO Malang tidak sampai terjadi NPF (*non performing financing*). Otomatis BSM CFBO Malang akan mengalami kontribusi pendapatan yang meningkat.

Prinsip analisis pembiayaan yang dilakukan oleh BSM CFBO Malang sudah konsisten dikarenakan dalam hal ini BSM CFBO Malang memang fokus dalam pembiayaan konsumtif/*consumer financing* yang mana hanya fokus pada pembiayaan konsumtif antara lain Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Griya BSM meliputi rumah baru, rumah bekas, take over, apartemen, dan kavling siap bangun. BSM CFBO Malang hanya fokus pada pembiayaan konsumtif. Sebagaimana yang disampaikan oleh Nurul Imansyah selaku Head Office:

*“Dalam penerapan analisis pembiayaan disini pasti mengacu pada prinsip 5 C mas, karena prinsip tersebut wajib digunakan khususnya pada pembiayaan konsumtif pada produk BSM CFBO”*.<sup>12</sup>

Berdasarkan wawancara tersebut dapat diambil “benang merah”, bahwa *staff processing* dalam melakukan analisis pembiayaan yaitu tetap berpedoman pada prinsip kehati-hatian yang paling utama yaitu prinsip berdasarkan analisis prinsip 5 C karena sudah mengcover yang terdapat pada bagian 5 P dan 3 R, serta adanya tambahan yang dikembangkan sendiri oleh BSM CFBO Malang.

---

<sup>12</sup>Nurul Imansyah selaku *Head Office* CFBO, Wawancara, (Malang 4 Juni 2013).

Lebih lanjut dalam analisis pembiayaan yang dilakukan oleh CFBO Malang dapat dilihat dengan prinsip 5 C, sebagai berikut:

### 1. Analisis berdasarkan prinsip 5 C

#### a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai lunas.

Karakter merupakan hal utama yang harus dilakukan dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui baik buruknya karakter nasabah, Bank Syariah Mandiri CFBO Malang, melakukan hal-hal sebagai berikut: *pertama*, Verifikasi data, yaitu dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah. *Kedua*, Melakukan wawancara dengan bendahara/administrasi perusahaan. Misalnya, dengan menelpon pihak perusahaan untuk mengetahui validitas tempat calon nasabah tersebut bekerja.

Dari proses wawancara tersebut biasanya pihak bank bisa menilai dari karakter calon nasabah tersebut. Karakter tersebut misalnya: 1) Dapat dipercaya, dapat dilihat dari jawaban yang diberikan nasabah apakah sudah sesuai dengan data/persyaratan yang diberikan sebelumnya atau tidak serta bisa melalui lewat bahasa tubuh calon nasabah. 2) Berprilaku baik, ini dapat dilihat dari surat rekomendasi perusahaan/instansi tempat nasabah bekerja dan membandingkan melalui bahasa telepon dengan sikap aslinya. 3) *BI Checking*, Untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang



ditetapkan oleh BI apakah nasabah tersebut termasuk dalam Daftar Hitam Nasional atau tidak. Apakah nasabah tergolong nasabah yang aktif atau pernah mengalami wanprestasi selama melakukan pembiayaan di bank lain.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan oleh bank.

1) Kemauan untuk membayar

Kemampuan untuk membayar di sini artinya calon nasabah tersebut mempunyai kemauan untuk membayar dikarenakan adanya perhitungan tingkat DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu perbandingan antara total angsuran pembiayaan terhadap penghasilan. DSR yang ditetapkan sebesar 40%.<sup>13</sup> Perhitungannya jika si A berpenghasilan Rp 5.000.000,00 dalam satu bulan, maka penghasilan bersih x DSR (40%) = Rp 2.000.000,00. Sehingga si A hanya dapat mengangsur pembiayaan perumahan sebesar Rp 2.000.000,00 tiap bulannya. Jadi, jika nasabah ingin mengajukan pembiayaan dengan nilai angsuran Rp 3.000.000,00 maka pihak bank tidak memberikannya dikarenakan estimasi pendapatan yang digunakan untuk keperluan hidup calon nasabah.

---

<sup>13</sup>Acmad Zakaria selaku *Analisis Income*, wawancara (Malang, 3 Juni 2013).

## 2) Pangkat atau Jabatan Nasabah

Kapasitas nasabah dalam hal ini dapat digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja termasuk kemampuan dalam menghasilkan kas. Dalam hal ini, bank harus memperhatikan golongan nasabah pada perusahaan/koperasi tersebut. Misalnya: jika PNS ada golongan IIA, IIIA dst, serta untuk anggota koperasi ada jabatan sebagai *staff collector*, dan sebagainya. Jadi, dalam jabatan ini pihak nasabah dapat diketahui tolak ukur dalam pembiayaannya.

### c. *Capital* (Modal)

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon debitur atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan pembiayaan.

Dalam hal ini, analisis modal digunakan untuk mengetahui keyakinan nasabah terhadap usahanya sendiri. Untuk kepentingan tersebut pihak bank harus melakukan pengecekan terhadap slip gaji yang asli dan surat keterangan kepada calon nasabah anggota perusahaan/instansi untuk nasabah yang bekerja dan SIUP untuk nasabah yang mendirikan usaha.

Selanjutnya, dengan melihat apakah gaji yang diterima oleh calon nasabah tiap bulan mencukupi atau tidak untuk angsuran pembiayaan. Dan hal ini digunakan pihak Bank Syariah Mandiri untuk menentukan jumlah angsuran

nasabah tiap bulan yang disetujui. Analisis ini dilakukan terhadap calon nasabah dan perusahaannya yaitu: *pertama*, Modal perusahaan, meliputi: a) Lokasi perusahaan tersebut strategis atau tidak b) Mesin-mesin dan peralatan yang digunakan apakah sederhana, modern atau canggih c) Tenaga kerja dalam kategori berkualitas atau tidak. *Kedua*, yaitu Modal nasabah, meliputi a) Pengecekan keaslian slip gaji, terutama berkaitan dengan jumlah gaji yang diterima calon nasabah tersebut. b) Total penghasilan setiap bulan yang dapat dilakukan dengan wawancara, berkaitan dengan pekerjaan sampingan calon nasabah.<sup>14</sup>

d. *Collateral* (Jaminan)

*Collateral* merupakan jaminan atau agunan yang diberikan oleh calon debitur atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

Dalam hal ini, jaminan adalah keyakinan tentang kemauan dan kemampuan dari pihak bank terhadap nasabah yang diberi pembiayaan. Di Bank Syariah Mandiri CFBO Malang, yang dijadikan jaminan adalah sertifikat SHM (Sertifikat Hak Milik) rumah yang dibeli oleh nasabah. Apabila nasabah mengalami wanprestasi dan sudah tidak lagi mampu untuk membayar, maka alternatif yang harus dipilih yaitu dengan jalan terakhir mengeksekusi atau menjual sertifikat hak milik tersebut.

---

<sup>14</sup>Acmad Zakaria selaku *Analisis Income*, wawancara (Malang, 3 Juni 2013).

e. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

*Condition of Economy* merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut berpengaruh pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.

Dalam analisis ini, digunakan untuk mengetahui kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap pengangsuran pembiayaan calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi adanya wanprestasi nasabah dalam melakukan angsuran pembiayaan *murâbahah*. Misalnya: jumlah yang menjadi tanggungan dari nasabah tersebut, status nasabah apakah sudah menikah atau belum. Selain itu, mengenai kondisi dapat dilihat dari:

- 1) Pegawai/karyawan tetap dengan masa kerja minimal 2 tahun, termasuk masa kerja sebelum diangkat menjadi pegawai tetap
- 2) Usia pemohon minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo fasilitas usia maksimal 55 tahun dan belum pensiun.
- 3) Belum menikmati fasilitas pembiayaan serupa dari pemberi pembiayaan lain.

## 2. Analisis berdasarkan Prinsip 5 P

Adapun pada prinsip 5 P ini, akan dijelaskan sebagai berikut:<sup>15</sup>

a) *Party* (Golongan)

Bank mencoba melakukan penilaian terhadap golongan yang terdiri dari golongan yang sesuai dengan *character, capacity, capital*. Bank akan melihat ketiga prinsip tersebut dalam mengambil keputusan kredit. Karena ketiga prinsip

<sup>15</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 114.

tersebut merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur. Dalam hal ini pihak bank secara tidak langsung sudah menerapkan bagian dari analisa pembiayaan yang terdapat pada prinsip 5C.

b) *Purpose* (Tujuan)

*Purpose* lebih difokuskan terhadap tujuan penggunaan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur. Bank akan melihat dan melakukan analisis terhadap tujuan pembiayaan tersebut dengan mengkaitkannya dengan beberapa aspek sosial lainnya. Kemudian, yang lebih penting adalah melakukan monitoring setelah pembiayaan dicairkan, apakah penggunaan pembiayaan tersebut sudah sesuai dengan tujuan permohonan atau ada penyimpangan.

Dalam hal ini, pihak bank dapat memonitoring penggunaan pembiayaan yang diberikan. Apakah pembiayaan yang telah dipergunakan sudah sesuai tujuan (*purpose*) prinsip syari'ah, pihak bank melakukan pengecekan internal nasabah dengan cara melihat bukti pembelian alat konstruksi dan pengawasan progress dengan cara melihat perkembangan rumah yang akan diperbaiki. untuk renovasi rumah dan melihat perkembangan rumah yang akan dibangun untuk pembiayaan konstruksi. Sehingga tujuan pembiayaan yang dipergunakan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>16</sup>

c) *Payment* (Pembayaran Kembali)

Sebelum memutuskan permohonan pembiayaan nasabah, maka yang perlu dilakukan oleh bank adalah menghitung kembali kemampuan calon nasabah

---

<sup>16</sup>Acmad Zakaria selaku *Analisis Income*, wawancara (Malang, 3 Juni 2013).

dengan melakukan estimasi terhadap pendapatan dan biaya. Estimasi tersebut dapat digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan atau sisa dana yang tidak terpakai sebagai dana yang akan dibayarkan sebagai angsuran kepada bank.

Pada tahap ini pihak bank melakukan estimasi terhadap pendapatan dan biaya dengan menghitung DSR (*Debt Service Ratio*), sebagaimana telah dijelaskan pada prinsip 5 C pada aspek *Capacity* (kemampuan nasabah). Sehingga bank dapat mengambil keputusan dalam nilai angsuran tiap bulan sesuai dengan kemampuan nasabah.

d) *Profitability* (Kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan)

*Profitability*, tidak terbatas pada keuntungan calon debitur, akan tetapi juga keuntungan yang akan dicapai oleh bank apabila pembiayaan tersebut diberikan. Bank akan menghitung jumlah keuntungan yang dicapai oleh calon debitur dengan adanya pembiayaan dari bank dan tanpa adanya pembiayaan bank.

Dalam hal ini, pihak bank melihat dengan cara validitas tempat nasabah tersebut bekerja. Contoh jika perusahaan yang telah *go public* seperti PT. Pertamina, PT. BSM maka hal tersebut sudah sangat membantu dalam pengambilan keputusan pembiayaan karena perusahaan yang sudah bonafit.<sup>17</sup>

e) *Protection* (Perlindungan)

*Proteksi* merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Untuk melindungi pembiayaan tersebut maka bank meminta jaminan kebendaan kepada

---

<sup>17</sup>Nurul Imansyah selaku *Head Office* CFBO, Wawancara, (Malang 4 Juni 2013).

calon nasabah. Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut.

Dalam hal ini, pihak bank menjadikan jaminan terhadap sertifikat rumah yang dibeli oleh nasabah. Guna untuk meminimalisir adanya ketidakmampuan nasabah dalam pembayaran angsuran. Apabila nasabah sudah mengalami wanprestasi dan sudah tidak mampu lagi untuk membayar, maka jalan yang diambil oleh pihak bank yaitu dengan mengeksekusi atau menjual jaminan tersebut.

### **3. Analisis berdasarkan Prinsip 3 R**

Konsep lain yang perlu mendapat perhatian dalam pengambilan keputusan pemberian pembiayaan adalah prinsip 3 R, sebagaimana berikut:

#### a) *Return* (Hasil usaha)

*Return* dapat diartikan sebagai hasil usaha yang dicapai oleh perusahaan calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap hasil yang akan dicapai oleh calon debitur. Analisis tersebut dilakukan dengan melihat hasil yang telah dicapai sebelum mendapat pembiayaan dari bank, kemudian melakukan estimasi terhadap usaha yang mungkin akan dicapai setelah mendapat pembiayaan. Hal ini tidak jauh beda terhadap prinsip yang ada pada 5 C dan 5 P dengan kemampuan perusahaan dalam menggaji karyawan. Bisa dilihat dari bonafiditas suatu perusahaan dimana tempat nasabah tersebut bekerja.

#### b) *Repayment* (Kemampuan pembayaran Kembali)

*Repayment* diartikan sebagai kemampuan perusahaan calon debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah dinikmati. Bank perlu

melakukan analisis terhadap kemampuan calon debitur dalam mengelola usahanya. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam menciptakan keuntungan. Dalam hal ini tidak jauh beda pada analisis yang terdapat pada prinsip 5 C dan prinsip 5 P yaitu dengan jalan menghitung DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu perbandingan antara total angsuran pembiayaan terhadap penghasilan.

c) Risk Bearing Ability

*Risk Bearing Ability* merupakan kemampuan calon debitur untuk menanggung risiko apabila terjadi kegagalan dalam usahanya. Salah satu pertimbangan untuk meyakini bahwa calon debitur akan mampu menghadapi risiko ketidakpastian, yaitu dengan melihat struktur permodalannya.

Pada tahap ini, pihak bank dapat melihat *collateral* atau jaminan pada nasabah, untuk menghindari ketika nasabah sudah tidak mampu lagi membayar angsuran. Maka alternatif yang dipilih sebagai bentuk pembayaran tersebut dengan menyita jaminan atau menjual jaminan tersebut.

Berdasarkan prinsip 5 C, 5 P maupun 3 R yang sudah dikemukakan di atas. Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang, dalam menerapkan pencegahan adanya wanprestasi terhadap nasabah, secara tidak langsung sudah menerapkan apa yang ada dalam pedoman pada prinsip 5 C. Dalam hal melakukan analisis pembiayaan, pihak bagian *appraisal* serta *analisa income* pada dasarnya sudah menggunakan prinsip kehati-hatian yang mana mengacu pada prinsip 5C+S (sesuai syariah), hal tersebut juga dapat diketahui dari wawancara Bapak Zakaria selaku *Analisis Income*, sebagai berikut:



“Dalam menganalisa pembiayaan disini mengacu pada pedoman 5C+S, kalau pedoman 5P dan 3R tidak sepenuhnya kita pakai, yang penting pada CFBO Malang ini sampai di titik aman artinya bisa menekan laju wanprestasi”.<sup>18</sup>

Menurut peneliti, bahwasannya pembiayaan yang dilakukan pada CFBO Malang hanya fokus pada prinsip kehati-hatian yaitu 5C+(S), pada penerapan tersebut sudah cukup mengcover karena pembiayaan yang dilakukan pada pembiayaan konsumtif yang umumnya bersifat pribadi, lain halnya dengan pembiayaan sektor produktif, corporate maupun modal kerja untuk perusahaan yang mana pada produk tersebut sering kali mengacu pada prinsip 5C, 5P dan 3 R dikarenakan berhubungan dengan perusahaan maupun instansi.

Dalam hal untuk mengetahui tujuan pembiayaan khususnya pada pembiayaan renovasi rumah dan konstruksi, pihak bank dapat memonitoring penggunaan pembiayaan yang diberikan. Dengan mengecek nota/kwitansi nasabah dalam pembelian alat renovasi rumah serta melihat perkembangan rumah yang sedang diperbaiki. Sehingga tujuan pembiayaan yang dipergunakan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

### **C. Implementasi Akad dan Pencegahan Wanprestasi Pembiayaan *Murâbahah* di BSM CFBO Malang Perspektif Fiqh Muamalah**

Dalam praktik akad *murâbahah* yang terdapat di CFBO Malang, didapati adanya rukun yaitu penjual (*Ba'i*), pembeli (*Musytari*), objek jual beli (*Mabi'*), harga (*Tsaman*) dan ijab qabul. Adapun yang bertindak sebagai penjual adalah

<sup>18</sup>Ahmad Zakaria selaku *Analisis Income*, Wawancara, (Malang 3 Juni 2013).

developer maupun dealer, dan pembeli adalah nasabah. Sedangkan pihak bank sebagai fasilitator diantaranya keduanya. Sedangkan objek jual beli Griya BSM yaitu rumah baru, rumah bekas, renovasi, konstruksi, kavling siap bangun dan kendaraan bermotor untuk BSM Oto. Adapun harga (*tsaman*) yaitu menurut kesepakatan yang telah diperjanjikan sebelumnya antara penjual dan pembeli. Kemudian, ijab qabul berupa penandatanganan akta-akta perjanjian yang dikuatkan di hadapan notaris.

Adapun syarat terjadinya *murâbahah* yang terjadi di CFBO Malang tidak jauh beda dengan akad jual beli pada umumnya yaitu: *pertama*: pihak yang berakad, yang dimaksud dalam hal ini adalah pihak developer maupun dealer sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli sedangkan pihak bank dalam hal ini sebagai fasilitator pembiayaan. Sedangkan ruang lingkup cakap hukum dalam hal ini adalah pihak developer/dealer selaku penjual dan nasabah selaku pembeli yang telah memenuhi kriteria-kriteria cakap hukum di antaranya, usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun.

Lebih lanjut, prinsip sukarela menjadi suatu bagian yang tak terpisahkan dari adanya perjanjian tersebut. Artinya kedua belah pihak murni melakukan perjanjian tanpa adanya tekanan atau intervensi dari pihak manapun. Kemudian, syarat yang kedua yaitu: Objek yang diperjualbelikan, meliputi:

- 1) Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang, artinya objek tersebut harus sesuai dengan norma-norma prinsip syariah. bahwa status kepemilikan tersebut ada yang punya, ada surat legalitas seperti sertifikat SHM, SHGB dll.

- 2) bermanfaat, artinya bahwa objek yang diperjualbelikan benar-benar mengandung nilai manfaat atau unsur saling menguntungkan diantara kedua belah pihak, baik itu developer/dealer selaku penjual dan nasabah selaku pembeli.
- 3) penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan, maksudnya objek dari rumah tersebut harus jelas sehingga penjual dan pembeli mengetahui secara pasti penyerahan dan penerimaan dari rumah/kendaraan bermotor tersebut.
- 4) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, maksudnya rumah maupun kendaraan bermotor tersebut tidak sedang milik orang lain atau mempunyai status kepemilikan ganda serta tidak dalam penguasaan pihak lain.
- 5) Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual, maksudnya nasabah selaku pihak pembeli sepakat dan menyetujui pembelian rumah/kendaraan bermotor dengan berbagai pilihan yang telah diberikan oleh developer kepada nasabah.

*Syarat ketiga, Akad/sighat meliputi :*

- 1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, dalam hal ini pihak yang berakad adalah pihak bank, developer dan nasabah, pihak bank sebagai fasilitator pembiayaan, developer/dealer sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli harus dengan jelas mendeskripsikan objek spesifikasi tersebut.

- 2) Antara ijab Kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati, artinya pihak developer/dealer dan nasabah harus sesuai dalam pengambilan perjanjian baik itu berupa rumah/kendaraan bermotor pada harga yang telah ditentukan.
- 3) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/kejadian yang akan datang, artinya isi klausul perjanjian harus jelas dan tidak menimbulkan multitafsir yang dapat menimbulkan kekurangan dalam keabsahan pada transaksi yang terjadi baik itu yang saat ini dilakukan maupun yang akan dilakukan.
- 4) Tidak membatasi waktu.<sup>19</sup> Dalam hal ini, pembatasan waktu yang diberikan oleh pihak bank harus sesuai dengan kemampuan dari nasabah tersebut dan tidak menimbulkan perjanjian secara sepihak dalam pembatasan waktunya, misal saya jual rumah/motor ini kepada anda untuk jangka waktu 10 tahun setelah itu jadi milik saya kembali.

Adapun pihak yang berakad dalam hal ini antara nasabah dengan developer dan bank sebagai fasilitator, kemudian adanya objek jual beli rumah yang jelas dan dapat diserahterimakan, memiliki manfaat dan sesuai dengan spesifikasi yang diterima oleh pembeli. Di samping itu, adanya akad atau *sighat* yang di dalamnya meliputi kejelasan spesifik terhadap siapa yang berakad serta adanya ijab kabul antara calon pembeli (nasabah) dengan pihak bank dengan kesepakatan di awal.

Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam Bank Syariah Mandiri CFBO Malang meliputi: keadilan, dalam hal ini hubungan bank dengan nasabah adalah

---

<sup>19</sup>Disarikan dari Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 46.

dengan prinsip keadilan atau kemitraan. Tidak seperti bank konvensional yang sebatas hubungan kreditur dan debitur.

Unsur *masalahâh*, bahwasannya rumah yang dijual benar-benar membawa masalah karena lokasi yang strategis dan jauh dari jangkauan seperti sawah/pegunungan, pemakaman umum dan dekat pabrik. Sedangkan pada kendaraan bermotor baru/bekas yang dipilih sesuai dengan keinginan nasabah, sehingga dapat menghilangkan unsur *mudharat*.

Prinsip selanjutnya yaitu bebas dari bunga (*riba*). Dalam hal ini, bank syariah mandiri dalam pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan sistem margin *anuitas*, yaitu sistem pembayaran yang dilakukan nasabah dalam hal angsuran membayar dari awal sampai akhir dengan angsuran tetap. Berbeda dengan bank konvensional yang dalam pembayarannya menggunakan fluktuasi tingkat suku bunga, jadi dalam hal angsuran tahun pertama dengan tahun selanjutnya dimungkinkan bisa berubah, sehingga hal tersebut menimbulkan bunga (*riba*).

Kemudian bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian (*maysir*), dalam hal ini unsur *maysir* tidak dipakai karena sangat jelas dalam jual beli rumah/kendaraan bermotor tidak ada unsur saling untung-untungan/spekulatif dan diganti dengan unsur tolong-menolong antara nasabah dengan pihak bank, dan adanya kejelasan serta transparansi pihak bank dalam waktu akad. Kemudian adanya kejujuran dari pihak bank baik dari segi pelayanan sumber daya insani pada harga jual rumah maupun motor yang diberikan.

Selanjutnya, bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharâr*), ketika proses penandatanganan akad, nasabah akan dijelaskan mengenai hak dan kewajiban dan tidak ada yang ditutupi oleh pihak bank dalam hal spesifikasi pada objek rumah maupun kendaraan bermotor. Sehingga dari proses tersebut nasabah tidak merasa dirugikan dan dibohongi oleh pihak bank. Adapun untuk masalah harga yang diberikan oleh pihak bank tidak menjadi problem karena nasabah dan bank sudah menyepakatinya di awal. Jika dalam hal angsuran pembayaran nasabah mengalami telat bayar, maka pihak bank syariah mandiri memberikan denda sebagai *ta'zir* dengan tujuan nasabah tidak akan mengulanginya di kemudian hari.

Kemudian, bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (*bathil*), unsur *bathil* (ketidakadilan) dalam Bank Syariah Mandiri CFBO Malang tidak ditemukan, dikarenakan nasabah sudah dijelaskan secara rinci mengenai hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh nasabah pada waktu akad berlangsung.

Dalam praktiknya pembiayaan *murâbahah* pada Griya BSM terhadap rumah baru maupun bekas dan BSM Oto untuk pembiayaan kendaraan bermotor telah sesuai dengan prinsip syariah dalam perspektif fiqih muamalah, sedangkan dalam hal pembiayaan *murâbahah* mengenai renovasi rumah dan konstruksi, ditemukan modifikasi akad secara murni dalam akad *murâbahah* dikarenakan pihak bank menyetujui pembiayaan renovasi rumah meliputi batu bata, semen, besi dan alat-alat maupun material konstruksi. Dalam pembelian alat-alat serta kebutuhan bangunan tersebut dilakukan sendiri oleh pihak pembeli (nasabah) sehingga dalam hal ini terjadi modifikasi akad yaitu akad *murâbahah bil wakâlah*, yang mana

pihak bank menunjuk/mewakilkan pembeli untuk membeli alat-alat kebutuhan rumah yang nasabah inginkan. Dalam proses akad wakalah didahulukan dan esok harinya dilaksanakan akad *murâbahah*, sehingga hal ini sesuai dengan ketentuan dalam Fatwa NO.04 DSN-MUI/IV/2000 tentang *murâbahah*. Jadi bank hanya memberikan dana sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh nasabah. Hal serupa juga disampaikan oleh Achmad Zakaria selaku *Analisis Income*:

*“Dalam pembiayaan mengenai renovasi rumah dan konstruksi tidak mungkin mas pihak bank yang membelikannya, takutnya tidak sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah, disamping itu juga keterbatasan SDM pegawai yang terbatas”.*<sup>20</sup>

Pada prinsipnya memang seharusnya pihak bank yang membelikan keperluan alat dan bahan konstruksi sesuai keinginan nasabah. Akan tetapi karena keterbatasan waktu dan tenaga yang dilakukan oleh pihak CFBO Malang serta dikawatirkan terjadi ketidaksesuaian apa yang diinginkan oleh nasabah maka pihak bank mengeluarkan *offering letter* (surat penguasaan). Dengan surat penguasaan yang diwakilkan oleh nasabah.

Dalam analisis pembiayaan yang dilakukan terhadap nasabah berdasar prinsip 5 C, yang pertama yaitu *character* dalam hal ini mempunyai urgensi dalam analisis pembiayaan karena melibatkan pelaku perbankan syariah adanya sifat-sifat mulia yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW yaitu *shiddiq* (jujur) perilaku jujur terkait dengan nasabah, *amânah* (dapat dipercaya) dapat dipercaya dalam aspek legalitas pada persyaratan yang diajukan pada saat permohonan, *tablîgh*

<sup>20</sup>Ahmad Zakaria selaku analisis income, Wawancara, (Malang 3 Juni 2013).

(menyampaikan) artinya menyampaikan ketika nasabah tidak dapat mengangsur tepat waktu, dan *fathônah* (cerdas) yakni dapat memahami antara hak dan kewajiban yang diberikan.

Prinsip yang kedua yaitu *capacity* (kemampuan), yaitu kemampuan untuk membayar dengan tepat waktu, jika nasabah mempunyai itikad yang tidak baik dalam membayar angsuran, maka nasabah dikenakan sanksi yang bersifat *ta'zîr* agar nasabah tidak akan mengulanginya kembali, hal ini sesuai dengan Fatwa NO.04/DSN-MUI/IV/2000 pada pasal lima ayat 1. Prinsip selanjutnya yaitu *capital* (modal), yakni modal yang dimiliki nasabah, dapat dilihat dengan pembayaran uang muka yang telah ditetapkan sesuai dengan kebijakan Bank Indonesia sehingga nasabah akan dapat dipercaya sebagaimana dalam sifat yang diterapkan oleh Rasulullah SAW yaitu pada sifat *amanah*.

Pada prinsip yang keempat yaitu *collateral* (jaminan), dalam hal ini jaminan merupakan hal yang penting sebagai alternatif jika nasabah tidak mampu membayar lagi. Hal ini termuat juga dalam Fatwa DSN-MUI No.4/2000 bahwasannya disebutkan pasal 3 ayat 1 berbunyi jaminan dalam *murâbahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Kemudian prinsip yang lain yaitu *purpose* (tujuan), dalam hal ini pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah harus mempunyai tujuan sesuai prinsip syariah. Dalam praktiknya pihak bank terus memantau nasabah sehingga tujuan pembiayaan diberikan agar tidak menyimpang sesuai dengan syariah.

Selanjutnya analisis pembiayaan yang dikembangkan pada BSM CFBO malang dalam hal pencegahan wanprestasi oleh nasabah, adapun aspek lain yang



mendukung, disampaikan oleh Bapak Achmad Zakaria selaku *Analisis Income*, sebagai berikut:

*“Di BSM CFBO Malang untuk meminimalisasi adanya wanprestasi dari nasabah, pihak bank menerapkan penuh aturan/kebijakan yang dikeluarkan oleh BI, yaitu adanya DP 30% untuk pembiayaan rumah diatas tipe 70, yang kedua adanya pengikatan yang sempurna dengan mewajibkan asuransi, yang ketiga persyaratan sertifikat pada bagian proses, wajib dipasang hak tanggungan atau APHT”.*<sup>21</sup>

Pada proses pengembangan analisis yang dilakukan pada BSM CFBO Malang, yang *pertama* yaitu menerapkan aturan/kebijakan yang dikeluarkan oleh BI yaitu DP (uang muka) minimal pada pembiayaan Griya/rumah yaitu DP 30% untuk pembiayaan griya di atas tipe 70. Rumah tersebut masuk pada segmen pangsa pasar menengah ke atas, hal ini dikarenakan semakin tinggi tipe rumah maka semakin mahal pula harga rumah tersebut, sehingga untuk meminimalisasi terhadap adanya wanprestasi Bank Syariah Mandiri CFBO Malang menerapkan aturan kebijakan dari Bank Indonesia. Kebijakan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui keseriusan nasabah dalam hal pembiayaan. Prinsip ini tidak lain dalam *capital* (modal), yakni modal yang dimiliki nasabah, dapat dilihat dengan pembayaran uang muka yang telah ditetapkan sesuai dengan kebijakan Bank Indonesia sehingga nasabah akan dapat dipercaya sebagaimana dalam sifat yang diterapkan oleh Rasulullah SAW yaitu pada sifat *amânah*.

Dalam pencegahan yang *kedua* terhadap adanya wanprestasi, Bank Syariah Mandiri CFBO Malang menerapkan adanya sistem pengikatan yang sempurna terhadap pembiayaan yang dilakukan pada waktu akad dilaksanakan

<sup>21</sup>Ahmad Zakaria selaku *Analisis Income*, Wawancara, data emik (Malang 5 Juni 2013).

yaitu wajib asuransi. Dalam hal ini pihak Bank Syariah Mandiri CFBO Malang mewajibkan adanya asuransi jiwa dan asuransi kebakaran, hal ini untuk *mitigasi* risiko karena musibah. Jadi, ketika nasabah yang mengajukan pembiayaan maka wajib menyertakan asuransi, sebagaimana besaran asuransi yang digunakan pada Bank Syariah Mandiri CFBO Malang. Semakin tinggi nilai pembiayaan, maka semakin tinggi pula asuransi yang harus dibayar oleh nasabah.

Dalam asuransi yang diajukan pada Bank Syariah Mandiri CFBO Malang, apabila permohonan pembiayaan yang dilakukan adalah *single income*<sup>22</sup>, baik dilakukan atas nama suami ataupun istri maka keduanya harus datang ke bank untuk penandatanganan akad/realisasi. Jika yang mengajukan atas nama suami, dan ditengah perjalanan meninggal dunia, maka istri dapat mengajukan klaim asuransi jiwa. Dalam pelunasan pembiayaan sudah ditanggung penuh oleh perusahaan asuransi.

Pada pembiayaan yang dilakukan dengan *joint income*<sup>23</sup>, secara otomatis pembiayaan tersebut mengatasnamakan suami dan istri. Pada saat akad/realisasi suami istri melakukan penandatanganan akad. Apabila selama waktu pelunasan akad, salah satu dari kewajiban debitur meninggal dunia, maka dapat mengajukan klaim asuransi jiwa yang idealnya 50% suami dan 50% istri, dan juga tergantung pada kesepakatan pada waktu awal akad.

Dari berbagai uraian di atas, menurut fiqh muamalah, asuransi lebih dikenal dengan istilah *at-ta'mîn* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman dan bebas dari rasa takut. Asuransi ini dinamakan *at-ta'mîn* dikarenakan

---

<sup>22</sup>*Single income* dalam konteks ini merupakan pembiayaan yang diajukan oleh 1 pemohon.

<sup>23</sup>*Joint income* dalam konteks ini, yaitu pembiayaan yang diajukan oleh 2 pemohon.

pemegang polis sedikit banyak merasa aman dengan mengikatkan dirinya sebagai anggota atau nasabah dari asuransi. Istilah lain dalam penyebutan asuransi yaitu *takâful*. Dalam pengertian muamalah *takâful* ini mengandung arti saling menanggung risiko di antara sesama manusia sehingga di antara satu dengan lainnya menjadi penanggung atas risiko masing-masing.

Pada tahap yang ketiga dalam pencegahan wanprestasi, yang dilakukan oleh Bank Syariah mandiri CFBO Malang yaitu dengan adanya persyaratan penuh terhadap sertifikat. Dalam hal ini pihak nasabah akan diberi Akta Pembebanan Hak Tanggungan (APHT) di hadapan notaris, dimana pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah berdasarkan akad *murâbahah* tersebut merupakan pembiayaan dengan sistem angsuran/cicilan dan sesuai kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah. Jadi, pada waktu nasabah sudah melunasi semua pembiayaan akad *murâbahah* serta tidak mempunyai tanggungan, maka pihak nasabah harus mencabut hak *roya* (berfungsi melepaskan hak tanggungan) tersebut dari notaris serta mengambil sertifikat objek jual beli *murâbahah*.

Prinsip ini tidak terlepas dari prinsip yang pertama yaitu prinsip *character* (kepribadian nasabah). Prinsip ini dapat dilihat dari aspek tanggung jawab dalam mekanisme APHT (Akta Pembebanan Hak Tanggungan) yang diberikan, sehingga nasabah mempunyai tanggung jawab dalam pembebanan hak tanggungan sebagaimana dalam sifat yang diterapkan oleh Rasulullah SAW pada sifat *amânah*.