

**ANALISIS SISTEM PENERAPAN *PROFIT SELLING* PADA
AKAD *MURABAHAH* DAN *MUSYARAKAH MUTANAQISAH*
DALAM MENYALURKAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
(KPR)**

**Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang
Malang**

SKRIPSI



Oleh :

YOSSY FITRAH AMALIA

NIM: 13540038

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2017**

**ANALISIS SISTEM PENERAPAN *PROFIT SELLING* PADA
AKAD *MURABAHAH* DAN *MUSYARAKAH MUTANAQISAH*
DALAM MENYALURKAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
(KPR)**

**Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang
Malang**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

YOSSY FITRAH AMALIA

NIM:13540038

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS SISTEM PENERAPAN *PROFIT SELLING* PADA
AKAD *MURABAHAH* DAN *MUSYARAKAH MUTANAQISAH*
DALAM MENYALURKAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
(KPR)**

**Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang
Malang**

SKRIPSI

Oleh:

YOSSY FITRAH AMALIA
NIM: 13540038

Telah disetujui 06 Maret 2017
Dosen Pembimbing,



Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA
NIDT. 19840419 20160801 1 050

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS SISTEM PENERAPAN *PROFIT SELLING* PADA
AKAD *MURABAHAH* DAN *MUSYARAKAH MUTANAQISAH*
DALAM MENYALURKAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
(KPR)**

**Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang
Malang**

SKRIPSI

Oleh:

YOSSY FITRAH AMALIA

NIM: 13540038


Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 10 Maret 2017


Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji
Esv Nur Aisyah, SE., MM
NIDT. 19860909 20160801 2 051
2. Sekretaris/Pembimbing
Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA
NIDT. 19840419 20160801 1 050
3. Penguji Utama
Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001


Tanda Tangan

:()

:()

:()

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan,


Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yossy Fitrah Amalia
NIM : 13540038
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Perbankan Syariah S1

Menyatakan bahwa “SKRIPSI” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS SISTEM PENERAPAN *PROFIT SELLING* PADA AKAD *MURABAHAH* DAN *MUSYARAKAH MUTANAQISAH* DALAM MENYALURKAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)

Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya, apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan siapapun.

Malang, 06 Maret 2017

Hormat saya,



Yossy Fitrah Amalia

NIM : 13540038

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini saya Persembahkan untuk:

Kedua orang tua saya, Almarhum Papa yang saya yakini selalu merestui dan mendukung semua hal yang terbaik yang saya lakukan di Syurga-Nya. Dan teruntuk bidadari teristimewaku, sosok mama yang rela berjuang sendiri demi kebahagiaanku, yang selalu mendukung, memotifasi, serta yang tiada hentinya memanjatkan do'a demi kebahagiaan & kesuksesan anak semata wayangnya.

Keluarga besar saya, termasuk nenek yang tiada henti mendo'akanku. Dan keluarga besar lainnya yang selalu menyupport, mendo'akan, serta memotifasiku.

Sahabat-sahabat tercinta ku yang selalu membantu, mendukung serta selalu sabar mendengar keluh kesahku.

Teman-teman Perbankan Syariah S1 tanpa terkecuali, terima kasih untuk 3.5 tahunnya.

Dan semua teman-teman yang selalu memberikan dukungan tanpa terkecuali satupun.

MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ ٦ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۚ ٧ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَب ۚ ٨

Artinya : “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap” (QS.Al-Insyirah : 6-8).

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang”.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa tujuan penulisan tugas akhir skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai banyak pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Salim Al Idrus, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Siswanto, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang telah membantu saya dalam menemukan objek penelitian tersebut.
4. Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA selaku dosen pembimbing skripsi yang tidak pernah lelah dalam memberikan begitu banyak masukan kepada penulis dan selalu ikhlas meluangkan waktunya untuk membimbing serta memberikan arahan, petunjuk, dan saran yang sangat bermanfaat dalam menyelesaikan skripsi.
5. Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi jurusan Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberi wawasan kepada penulis.

6. Seluruh karyawan Perpustakaan Pusat dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membantu penulis dalam mencari referensi mengenai skripsi.
7. Orang tua saya, Almarhum Papa Subiono yang saya yakini selalu mendukung dan merestui setiap langkah saya di Syurga-Nya, Mama Siti Khoiriyah yang selalu berjuang demi membahagiakanku, yang selalu memberikanku semangat tiada henti dan do'a yang selalu menyertaiku.
8. Nenek saya, yang selalu memberikan semangat dan mendoakan setiap langkahku.
9. Kakak tercintaku Kak Ufid dan Om Sony yang selalu memotivasiku, menjagaku layaknya adik kandungnya, dan selalu sabar mendengar keluh kesahku selama ini.
10. Dwi Nurmayanti, kakak sepupu yang dari awal memberikanku arahan, ide, dan *sharing* pengalaman terkait skripsi hingga akhirnya aku menemukan judul tersebut.
11. Tak lupa keluarga besarku di Malang, Balikpapan, Banjarmasin, Lumajang terima kasih telah memberikan do'a-do'a terbaik.
12. Pak Faiz, selaku SA yang telah membantu saya dalam menemukan pembimbing di BMI Cabang Malang tersebut untuk melakukan wawancara.
13. Mas Reza, selaku *relationship manager SMI* yang mau meluangkan waktunya untuk diwawancara.
14. Mbak Puspa, selaku *relationship manager consumer* yang sabar dalam membimbingku, serta meluangkan waktunya untuk diwawancara.
15. Mas Yudha, selaku *relationship manager consumer* yang mau meluangkan waktunya untuk diwawancara.
16. Ibu Risa, selaku *staff remedial* yang mau meluangkan waktunya untuk diwawancara.
17. Bapak Alan, selaku Kepala Kantor Bank Muamalat Cabang Kediri sekaligus pernah menjabat sebagai *Business Development Manager (BDM)* di BMI Cabang Malang yang mau meluangkan waktunya untuk diwawancara.

18. Sahabatku tercinta Eliz dan Almas yang selalu mendampingi, mendukung, serta tiada henti menyemangati serta 3.5 tahun yang berlalu semoga persahabatan kita bukan cuman 3.5 tahun saja tetapi bisa sampai tua nanti.
19. Sahabat teristimewaku sejak SD hingga sekarang Silvi, Nawang, Nisa, Atul, dan Melin terima kasih selalu menjadi sahabat ter-rempong yang pernah ada.
20. Keluarga besar ABA kamar 16 MSAA yang selalu mendukung dan menyemangati tiada henti.
21. Teman-teman Rumah Kost Hijau, Nadya, Ririn, Kintan, dan Riris terimakasih telah menjadi *housemates* yang luar biasa.
22. Adek Mardas, terimakasih telah menjadi adek terbaik kakak selama ini yang selalu membantu dan menyemangati kakak.
23. Terimakasih untuk teman-teman jurusan Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2013.
24. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Tiada balasan yang dapat penulis berikan selain do'a dan ucapan terimakasih, semoga Allah SWT menerima amal baik dan memberi balasan yang setimpal atas segala jerih payah dan semoga kita semua dalam lindungan-Nya. Amiin.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semua karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Rabbal'Alamin...

Malang, 06 Maret 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	13
1.3 Tujuan Masalah dan Manfaat Penelitian	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	15
2.2 Kajian Teoritis	23
2.2.1 Riba Dalam Dunia Perbankan	23
2.2.2 Sejarah Perbankan Syariah	26
2.2.3 Produk dan Jasa Perbankan Syariah	29
2.2.4 Pembiayaan Bank Islam Dalam Praktik	31
2.2.5 <i>Murabahah</i>	32
2.2.6 <i>Musyarakah Mutanaqisah</i>	37
2.2.7 Pengertian Produk KPR Syariah	44
2.2.8 <i>Profit Selling</i> Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> dan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> di dalam Perbankan Indonesia... 46	46
2.3 Studi Keislaman Terkait dengan KPR	47
2.3.1 <i>Riba</i> dalam Dunia Perbankan	47
2.3.2 Dasar Hukum Akad <i>Murabahah</i>	48
2.3.3 Dasar Hukum Akad <i>Musyarakah</i>	48
2.4 Kerangka Berfikir	49
BAB III METODE PENELITIAN	50
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	50
3.2 Lokasi Penelitian	51
3.3 Subyek Penelitian	51
3.4 Data dan Jenis Data	51
3.5 Teknik Pengumpulan Data	52
3.6 Analisis Data	56

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	60
4.1 Pemaparan Data Hasil Penelitian	60
4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan	60
4.1.2 Penerapan <i>Profit Selling</i> pada Akad <i>Murabahah</i> dan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang.....	78
4.1.3 <i>Profit Selling</i> pada Akad <i>Murabahah</i> dan <i>Musyarakah</i> <i>Mutanaqisah</i> dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang.....	89
4.1.4 Akad yang Paling Dominan dan Sering digunakan dalam Pembiayaan KPR BMI Cabang Malang.....	96
4.2 Pembahasan	98
4.2.1 Analisis Sistem Penerapan <i>Profit Selling</i> pada Akad <i>Murabahah</i> dan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang.....	98
4.2.2 Perbandingan <i>Profit Selling</i> pada Akad <i>Murabahah</i> dan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang.....	109
4.2.3 Akad yang Paling Dominan dan Sering digunakan dalam Pembiayaan KPR untuk Menghindari Riba pada BMI Cabang Malang.....	112
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	114
5.2 Saran.....	117
DAFTAR PUSTAKA	118
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu.....	19
Tabel 4.1	Reduksi Data.....	88
Tabel 4.2	Angsuran Perbulan “ <i>Musyarakah</i> ”	90
Tabel 4.3	Angsuran Perbulan “ <i>Murabahah</i> ”	91
Tabel 4.4	Angsuran Perbulan “ <i>Murabahah Fix n Fix</i> ”	93
Tabel 4.5	Angsuran Perbulan “Angsuran Super Ringan”.....	94



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Diagram Presentase Pembiayaan	9
Gambar 2.1	Skema Pembiayaan	30
Gambar 2.2	Skema <i>Murabahah</i>	36
Gambar 2.3	Skema <i>Musyarakah Mutanaqisah</i>	44
Gambar 2.4	Kerangka Pemikiran Skripsi	49
Gambar 3.1	Langkah Analisis Data Dengan Pendekatan	59
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.....	63
Gambar 4.2	Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang	64
Gambar 4.3	Skema <i>Murabahah</i>	99
Gambar 4.4	Skema <i>Musyarakah Mutanaqisah</i>	105

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bukti Konsultasi

Lampiran 2 Surat Ijin Penelitian Dari Universitas

Lampiran 3 Surat Ijin Penelitian Dari BMI Cabang Malang

Lampiran 4 Biodata Peneliti

Lampiran 5 Hasil Wawancara 1

Lampiran 6 Hasil Wawancara 2

Lampiran 7 Hasil Wawancara 3

Lampiran 8 Hasil Wawancara 4

Lampiran 9 Hasil Wawancara 5

Lampiran 10 Profil Perusahaan

Lampiran 11 Informasi Perusahaan

Lampiran 12 Bisnis Ritel Bank Muamalat Indonesia

Lampiran 13 Rincian Pendapatan Margin

Lampiran 14 Komposisi Piutang *Murabahah* dan Pembiayaan *Musyarakah*

ABSTRAK

Yossy Fitrah Amalia. 2017, SKRIPSI. Judul: “Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang”.

Pembimbing : Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA

Kata Kunci : Kredit Pemilikan Rumah, *Profit Selling*, *Murabahah* , *Musyarakah Mutanaqisah*

Kenaikan jumlah penduduk setiap tahun menyebabkan kebutuhan sandang (rumah) sangat dibutuhkan. Banyaknya lembaga keuangan yang berlomba-lomba menawarkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan berbagai macam produk dan *margin* memudahkan masyarakat yang ingin membeli rumah tidak terkecuali bank syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penerapan dan perbandingan *Profit Selling* pada akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* serta mengetahui akad apa yang paling dominan digunakan untuk menghindari riba.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Objek penelitian ini diambil pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang. Teknis analisis data menggunakan metode analisis reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penerapan *profit selling* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang pada akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* sesuai dengan teori yang ada ditinjau berdasarkan aspek *margin* tetap, ditentukan di awal dan bukan *floating*. Serta dalam perhitungan *profit selling* pada masing-masing produk diketahui *profit selling* pada produk *murabahah fix n fix* adalah yang paling rendah. Oleh karena itu akad yang paling dominan digunakan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang ialah akad *murabahah* dengan jenis produk *murabahah fix n fix*.

ABSTRACT

Yossy Fitrah Amalia. 2017, Thesis. Title: "Analysis of Implementation System Profit Selling on Akad Murabahah and Musyarakah Mutanaqisah in Distributed mortgage (KPR) Case Study: PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Branch Office Malang".

Supervisor : Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA

Keywords : Housing Loan, Profit Selling, Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah

The increase in the number of people each year causing (house) is needed. The number of financial institutions are competing to House Ownership Credit (KPR) with a wide range of products and margin allows people who want to buy a house is no exception Islamic banks. The purpose of this study was to determine the application of the system and comparison Profit Selling on Murabahah and Musyarakah Mutanaqisah contracts and to knowing the most dominant contracts used to avoid usury.

This study used descriptive qualitative approach. The object of this study was taken in PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Branch Office Malang. Technical data analysis using data reduction analysis, presentation of data and draw conclusions or verification.

The results showed that the application of the system of profit selling by Bank Muamalat Indonesia Branch Malang on Murabahah and Musyarakah Mutanaqisah in accordance with the existing theory are reviewed based on the aspect of a fixed margin, determined in advance and is not floating. As well as in the calculation of profit selling on each product is known to profit selling on products murabaha fix n fix is the lowest. Therefore the most dominant contract used at Bank Muamalat Indonesia Branch Malang is Murabahah contract with murabahah fix n fix product.

المستخلص

يوسي الفطرة أماليا. عام 2017، أطروحة. العنوان: "تحليل تنفيذ نظام الربح والبيع على العقاد المراجعة والمشاركة المتنقصة في الرهن العقاري الموزعة دراسة حالة: البنك معاملات اندونيسيا تي بي كي فرع مكتب مالانج"

المشرف: احمد سيدي فراتاما

الكلمة الرئيسية: القروض السكنية، الربح البيع، المراجعة، المشاركة المتنقصة

هناك حاجة إلى زيادة في عدد الأشخاص في كل عام مما تسبب في الملابس (مجلس النواب). عدد المؤسسات المالية تتنافس لتقديم الرهن العقاري مع مجموعة واسعة من المنتجات وهامش يتيح للناس الذين يرغبون في شراء منزل ليس البنوك الإسلامية استثناء. وكان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد تطبيق النظام والمقارنة البيع ربح المراجعة والمشاركة العقد المتنقصة ومعرفة ما هي الفائدة الأبرز لتجنب الربا.

استخدمت هذه الدراسة المنهج الوصفي النوعي. اتخذ الهدف من هذه الدراسة في الضفة معاملات اندونيسيا تي بي كي فرع مكتب مالانج. تحليل البيانات الفنية باستخدام تحليل تخفيض البيانات، عرض البيانات واستخلاص النتائج أو التحقق.

وأظهرت النتائج أن تتم مراجعة تطبيق نظام بيع لجني الأرباح من قبل بنك معاملات اندونيسيا فرع مالانج على المراجعة والمشاركة المتناقصة وفقا للنظرية الحالية القائمة على جانب من جوانب هامش ثابت، تحدد مسبقا ولا يتحرك. وكذلك في حساب بيع الربح على كل منتج هو معروف للربح بيع على منتجات المراجعة الإصلاح ن الإصلاح هو أدنى. ولذلك، فإن عقد الاستخدام السائد لبنك معاملات اندونيسيا فرع مالانج هو المراجعة مع هذا النوع من المنتجات المراجعة الإصلاح ن الإصلاح.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan Primer adalah kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh manusia. Kebutuhan manusia yang terus meningkat menyebabkan ilmu pengetahuan dan teknologi juga semakin meningkat. Kebutuhan pokok manusia ada 3 jenis yaitu sandang, pangan, dan papan. Sandang adalah pakaian yang diperlukan oleh manusia sebagai makhluk berbudaya. Pakaian memiliki fungsi sebagai pelindung diri dari panas dan dingin serta sebagai penghias tubuh dan sebagai penunjuk status social. Selanjutnya pangan dapat kita artikan sebagai makanan dan minuman. Makanan tentu saja merupakan kebutuhan pokok yang paling dibutuhkan setiap makhluk hidup. Tanpa adanya pangan manusia tentu saja tidak akan mampu untuk bertahan hidup. Dan yang terakhir adalah papan. Dalam hal ini papan berarti rumah ataupun tempat tinggal, papan merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi manusia saat ini, memang tanpa tempat tinggal manusia masih bisa bertahan hidup akan tetapi tanpa tempat tinggal manusia tidak terlindungi dari hujan, angin malam yang dingin, binatang yang buas, pencuri dan manusia tertentu akan mendapat gangguan psikologis. Papan juga berfungsi sebagai penunjuk status sosial. Memiliki sebuah rumah adalah dambaan bagi setiap manusia. Akan tetapi memiliki rumah seperti yang didambakan tidaklah mudah. Banyak orang yang sudah bersusah payah untuk bisa mendapatkan sesuatu yang didambakannya tersebut. Tidak sedikit pula orang yang bekerja pagi siang malam namun masih belum bisa membeli rumah (Genggam Internet,2015).

Dapat kita ketahui bahwasannya menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2014 jumlah total populasi sekitar 248 juta penduduk (TechnoUpdate,2015). Sedangkan pada tahun 2015 jumlah total populasi sebesar 255 juta penduduk (Indonesia Investments,2016). Indonesia adalah Negara berpenduduk terpadat nomor empat di dunia. Bagaimana tidak, kenaikan jumlah penduduknya sudah dapat terlihat jelas dari tahun ke tahun. Suku Jawa merupakan salah satu suku yang memiliki jumlah populasi terbesar di Indonesia. Pada tahun 2015 hingga akhir Desember penduduk kota Malang sebanyak 881.794 jiwa. Sedangkan hingga akhir April 2016 penduduk kota Malang sebanyak 887.443 jiwa (Surya Malang,2016). Bukan hanya orang Indonesia sendiri, orang asing pun banyak yang datang ke kota ini. Beberapa faktor diantaranya ialah Malang merupakan kota Wisata yang banyak diminati, selain itu Malang merupakan kota dengan cuaca yang dingin sehingga membuat sebagian masyarakat nyaman berada di kota tersebut. Berkat kenaikan populasi tersebut, tidak sedikit orang yang memanfaatkan peluang tersebut. Diantaranya mereka menjalankan berbagai bisnis yang dapat menjanjikan diantaranya bisnis properti. Dari tahun ke tahun harga properti semakin mahal. Namun kita tidak perlu khawatir, karna bisnis property tersebut tidak di beli secara tunai melainkan kredit. Bisa kredit pada bank konvensional maupun bank syariah. Tidak sedikit bank-bank di Indonesia yang memanfaatkan peluang tersebut untuk mendapatkan keuntungan demi kesejahteraan suatu bank.

Lingkungan ekonomi memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap geliat perputaran roda bisnis perumahan. *Reciprocal relationsip* antara bisnis perumahan dengan lingkungan ekonomi tersebut akan berpengaruh selaras dengan

situasi dan kondisi perekonomian. Hal ini berarti bahwa kondisi lingkungan ekonomi yang buruk akan menyebabkan bisnis perumahan banyak mengalami kehancuran. Sebaliknya, lingkungan fundamental ekonomi yang baik akan menunjang kesuksesan bisnis di sektor perumahan. Misalnya, pada masa krisis ekonomi, di mana semua indikator ekonomi memburuk, seperti inflasi tinggi, kurs rupiah melemah terhadap dolar, pertumbuhan ekonomi minus, anggaran negara defisit dan sebagainya. Banyak *developer* yang menggelepar tidak mampu bertahan di tengah-tengah arena. Sebaliknya, jika kondisi ekonomi membaik, maka akan menyebabkan peningkatan daya beli masyarakat sehingga permintaan terhadap rumah mengalami peningkatan (Arafat, 2006:298).

Kredit Pemilikan Rumah merupakan program pemerintah sejak orde baru hingga orde reformasi sekarang. Zaman Pemerintahan Soeharto dikenal dengan istilah Perumnas yaitu perumahan Nasional. Istilah perumnas kemudian berganti nama seiring dengan adanya berbagai regulasi tentang Perumahan Rakyat. Sebutan Perumnas berganti dengan Rumah Sangat Sederhana (RSS), kemudian dengan sebutan Rumah Sederhana Tapak Hunian (RSTH/RST) dan terakhir dengan nama Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP), maksud dari FLPP merupakan program subsidi pemerintah untuk menyediakan pembiayaan pemilikan rumah tinggal yang diperuntukkan untuk Rakyat Indonesia. Umumnya Bank-bank Konvensional lebih dulu menyambut baik program kebijakan tersebut. Terutama pada perumahan komersil. Mereka berlomba-lomba menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Bisnis perbankan dalam perumahan komersil terus melonjak naik. Bank-bank Syari'ah di Indonesia pun mengikuti jejak bank konvensional dengan

menyalurkan kredit perumahannya pada bisnis perumahan komersil (Arbayana,2015).

Pada tanggal 27 November 2012 Bank Indonesia mengeluarkan Surat Edaran No. 14/33/DPbS sebagaimana disebutkan bahwasannya pada perbankan konvensional, pertumbuhan pembiayaan kepemilikan rumah (KPR iB) yang terlalu tinggi pada perbankan syariah dapat mendorong peningkatan harga aset properti yang tidak mencerminkan harga sebenarnya (*bubble*) sehingga dapat meningkatkan risiko kredit bagi bank yang memiliki eksposur pembiayaan properti yang besar. Dalam rangka penerapan prinsip kehati-hatian dan peningkatan peran perbankan syariah dalam mendukung pertumbuhan perekonomian nasional melalui pembiayaan yang produktif maka sebagaimana yang telah diberlakukan untuk perbankan konvensional, perbankan syariah perlu menetapkan kebijakan terkait dengan pembiayaan KPR iB. Kebijakan dalam pembiayaan KPR iB pada perbankan syariah dilakukan dengan tetap memperhatikan karakteristik produk perbankan syariah termasuk fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) (BI,2012).

Syarat-syarat produk pembiayaan KPR iB

- 1) Pengaturan pembiayaan KPR iB hanya diberlakukan untuk pembiayaan KPR iB untuk rumah/bangunan tipe 70 ke atas dan tidak termasuk KPR iB dalam rangka pelaksanaan program perumahan yang ditetapkan pemerintah.
- 2) Pembiayaan KPR iB dengan akad *Murabahah* atau *Istishna* dikenakan ketentuan batasan *Financing to Value* (FTV) paling tinggi 70% artinya jumlah pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank syariah paling banyak sebesar 70%

dari nilai agunan yang diserahkan nasabah. Agunan dalam hal ini adalah rumah/bangunan yang dibiayai bank.

3) Pembiayaan KPR iB dengan skim *Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)* dipersyaratkan adanya batasan penyertaan (*sharing*) kepemilikan rumah/bangunan pada saat awal oleh bank syariah ditetapkan paling tinggi 80% dari nilai rumah/bangunan, atau dengan kata lain nasabah diharuskan melakukan penyertaan (*sharing*) kepemilikan awal paling rendah 20% nilai rumah/bangunan.

4) Pembayaran KPR iB dengan akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)* dipersyaratkan adanya uang jaminan (*deposit*) yang harus diserahkan oleh nasabah kepada bank syariah paling rendah 20% dari nilai rumah/bangunan. Uang jaminan tersebut nantinya akan diperhitungkan sebagai pembayaran atas pembelian rumah/bangunan pada saat akad IMBT jatuh tempo dalam hal nasabah mengambil opsi untuk membeli rumah/bangunan yang menjadi obyek IMBT. Dalam hal ini jika nasabah tidak mengambil opsi untuk membeli rumah/bangunan yang menjadi obyek IMBT, maka uang jaminan tersebut akan dikembalikan kepada nasabah.

Baru-baru ini Bank Indonesia (BI) memastikan kebijakan pelonggaran *Loan to Value (LTV)* dan *Financing to Value (FTV)* untuk kredit kepemilikan rumah (KPR) akan meluncur bulan Agustus 2016. Kebijakan makro prudensial ini akan meringankan pembayaran uang muka masyarakat yang ingin membeli rumah. Kebijakan bank sentral ini sekaligus akan mendukung Paket Kebijakan Ekonomi Jilid XIII yang dirilis pemerintah yang salah satu isinya menyebut, reformasi dalam perizinan pembangunan rumah murah bagi masyarakat berpenghasilan rendah

(MBR). LTV dan FTV adalah rasio antara nilai kredit atau pembiayaan yang dapat diberikan bank terhadap nilai agunan berupa property (CNN Indonesia,2016).

KPR dalam hal ini menjadi perwujudan dan peranan bank sebagai *intermediary*, dan peranan sebagai *intermediary* ini tidak hanya ada pada bank konvensional, melainkan juga terdapat pada bank syariah, yaitu mengerahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat. Bedanya, bank syariah dalam melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga, tetapi berdasarkan prinsip pembiayaan keuntungan dan kerugian. Bank Muamalat merupakan salah satu Bank Syari'ah pertama di Indonesia yang menyalurkan kredit perumahan. Survey awal yang dilakukan peneliti di Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin menunjukkan adanya keyakinan yang kuat bahwasannya Bank Muamalat dapat bersaing kuat dengan Bank Konvensional. Padahal bank-bank konvensional menawarkan bunga komersil pada perumahan dengan angka persen yang pasti, proses yang cepat dan berpengalaman. Mereka juga gencar dengan pelayanan cepat, dan kantor unit di daerah yang padat lalu lintas (Arbayana,2015). Menarik untuk dicermati, KPR memang termasuk bisnis yang tidak pernah mati dan terus berkembang. Dunia property memang sangat menjanjikan dan memberi obsesi yang besar pada pendanaan yang kuat. Umumnya nasabah mengambil jangka waktu maksimal pada pembiayaan kredit perumahan (*long run financing*).

Sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 bank adalah sebagai lembaga yang memiliki tujuan untuk meningkatkan taraf hidup orang banyak. Upaya peningkatan taraf hidup orang banyak dimaksud tidak menutup kemungkinan bank untuk

mengejar keuntungan (*profit*) dalam setiap transaksi di lembaga tersebut seperti pada sektor jasa pembiayaan, perkreditan dan jasa keuangan lainnya. Pada dasarnya orientasi bank selalu mengarah pada keuntungan (*profit*), baik itu bank syariah maupun bank konvensional. Dalam bank konvensional keuntungan (*profit*) lebih dikenal dengan istilah bunga. Sedangkan dalam perbankan syariah keuntungan yang diperoleh biasanya disebut dengan istilah *profit sharing* (bagi untung) atau sering mengemukakan dengan istilah *profit sharing and loss sharing* (bagi untung dan bagi hasil). Apabila dalam kegiatan usaha mendapatkan keuntungan, maka keuntungan dibagi berdasarkan prosentase keuntungan di awal akad. Sedangkan jika dalam kegiatan usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian ditanggung bersama berdasarkan porsi modal. Sistem bagi hasil menjamin keadilan dan tidak adanya pihak yang terekploitasi (dizalim). Dalam sistem bagi hasil akad yang digunakan dapat berbentuk *musyarakah* atau *mudharabah*. Selain itu, dalam upaya mengambil untung terhadap suatu pembiayaan biasanya akad yang dipergunakan adalah *murabahah*, dimana dalam akad tersebut pihak bank memberi tahu harga pokok barang yang dia beli kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati kedua belah pihak. *Profit selling* atau keuntungan dari penjualan barang merupakan cara mudah pihak bank syari`ah dalam melakukan transaksi penyaluran uang kepada para nasabah. Selisih antara harga beli dan jual merupakan *profit selling* bank syari`ah. Dengan metode analisis margin pada *profit* mekanisme pasar, bank akan menentukan persentasi keuntungan saat ia melakukan akad jual kepada para nasabah.

Khusus pada pembiayaan kepemilikan rumah atau lebih dikenal oleh masyarakat dengan nama KPR (Kredit Pemilikan Rumah) bank syariah memiliki berbagai sistem akad juga, diantaranya akad jual beli (*murabahah*) dan penyertaan (*musyarakah mutanaqisah*). Pada akad *murabahah* (jual beli) sistem pelaksanaannya dilaksanakan dengan berbagai cara, yaitu dapat berupa uang tunai setelah menerima barang, dapat juga ditanggung dengan angsuran (cicilan) setelah proses penerimaan barang. Sedangkan untuk pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarakah* sendiri adalah suatu akad atau perjanjian yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu kegiatan, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Untuk pembiayaan rumah KPR dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* yang memiliki pengertian perjanjian kerjasama antara bank dengan nasabah dengan cara berkongsi dalam suatu hunian rumah (Anik,2013:11).

Dalam islam Kredit Pemilikan Rumah diperbolehkan, terdapat beberapa hadist yang memperbolehkannya yaitu :

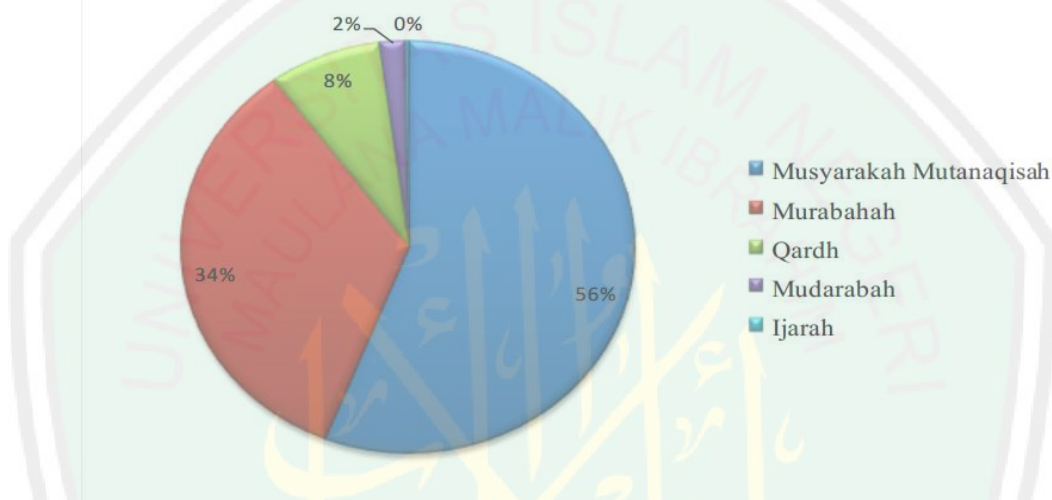
كَانَتْ تَدَّانُ دَيْنًا فَقَالَ لَهَا بَعْضُ أَهْلِهَا لَا تَفْعَلِي وَأَنْكَرَ ذَلِكَ عَلَيْهَا قَالَتْ بَلَىٰ إِنَّ سَمِعْتُ نَبِيَّ وَخَلِيلِي

-صلى الله عليه وسلم- يَقُولُ مَا مِنْ مُسْلِمٍ يَدَّانُ دَيْنًا يَعْلَمُ اللَّهُ مِنْهُ أَنَّهُ يُرِيدُ آدَاءَهُ إِلَّا آدَاهُ اللَّهُ عَنْهُ فِي الدُّنْيَا

“Dulu Maimunah ingin berhutang. Lalu di antara kerabatnya ada yang mengatakan, “Jangan kamu lakukan itu!” Sebagian kerabatnya ini mengingkari perbuatan Maimunah tersebut. Lalu Maimunah mengatakan, “Iya. Sesungguhnya aku mendengar Nabi dan kekasihku shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Jika seorang muslim memiliki hutang dan Allah mengetahui bahwa dia berniat ingin melunasi hutang tersebut, maka Allah akan memudahkan baginya untuk melunasi

hutang tersebut di dunia". (HR. Ibnu Majah no. 2399, Syaikh Al Albani mengatakan hadist ini *shohih*). Dari hadits ini ada pelajaran yang sangat berharga yaitu boleh saja kita berhutang, namun harus berniat untuk mengembalikannya (Rumaysho,2009).

Gambar 1.1
Diagram Presentase Pembiayaan
Diagram Presentase Pembiayaan di Bank Muamalat Lumajang



Sumber : Rohmi, 2015:20

Berdasarkan diagram tersebut, persentase pembiayaan KPR dengan akad *musyarakah mutanaqisah* telah mengungguli akad *murabahah*. Padahal penerapan akad pembiayaan KPR sekarang ini lebih banyak digunakan pada akad *murabahah* dari pada *musyarakah mutanaqisah*, khususnya pada Bank Muamalat Indonesia.

Dalam penelitian yang dilakukan Zandi dan Ariffin (2012) dikatakan bahwasannya masih adanya lembaga keuangan Islam yang masih menerapkan riba dalam transaksi *murabahah*, ini terbukti di Iran. Banyak dari para ahli hukum Iran percaya bahwa masih banyak tindakan signifikan yang harus diambil untuk memurnikan layanan perbankan syariah Iran dari riba. Dalam kasus Malaysia, pembiayaan rumah BBA digunakan oleh lembaga keuangan syariah dan tingkat keuntungan masih tergantung pada suku bunga pasar. Oleh karena itu, mirip dengan

model pembiayaan konvensional. Namun dalam penelitian ini disarankan bank syariah yang memiliki pembiayaan *murabahah* untuk menerapkan *murabahah* secara benar untuk mencegah riba dalam transaksi dan untuk mencapai *Maqasid Al Syariah* (tujuan syariat).

Sedangkan dalam penelitian Muhammad dan Rahman (2013:1294) dikatakan bahwasannya *musyarakah mutanaqisah* telah diusulkan sebagai alternatif yang lebih baik dari kontrak pembiayaan Islam untuk menggantikan kontroversial kontrak *Bay Bithaman Ajil (BBA)* dalam pembiayaan rumah. Namun, sampai saat ini, hanya beberapa lembaga keuangan Islam di Malaysia telah menerapkan akad *Musyarakah Mutanaqisah* sebagai alat pembiayaan perumahan untuk menggantikan *Bay Bithaman Ajil (BBA)*, kontrak berdasarkan *murabahah*. *musyarakah mutanaqisah* dikatakan kontrak yang ideal yang lebih syariah, bebas dari unsur *riba*, *gharar*, *maysir* dan menegaskan untuk menghapuskan masalah utama ada di kontrak *Bay Bithaman Ajil (BBA)*.

Dalam penelitian yang dilakukan Arbayana (2015) disebutkan bahwasannya *profit selling* Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin dalam menyalurkan KPR kepada masyarakat menggunakan penawaran margin tetap per tahun dan menggunakan model transaksi akad *musyarakah mutanaqisah* dan *murabahah* dalam menghindari akad ribawi pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Dari penelitian beberapa jurnal di atas peneliti melihat adanya perbedaan yang mengatakan bahwasanya di Iran dan Malaysia sendiri masih menerapkan sistem *murabahah* padahal mereka beranggapan penerapan dalam sistem tersebut

hampir sama dengan konvensional karena tingkat keuntungannya masih tergantung tingkat suku bunga. Kemudian pada penelitian selanjutnya mengatakan akad *musyarakah mutanaqisah* adalah alternatif yang baik dalam pembiayaan Islam. Namun faktanya, di Malaysia masih sedikit bank-bank yang menerapkan sistem tersebut. Dalam penelitian yang dilakukan Arbayana dikatakan bahwasannya perolehan margin pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin menawarkan margin tetap per tahun untuk menghindari riba. Dan faktanya, bank syariah secara global cenderung menggunakan akad *murabahah* dalam praktiknya. Padahal, akad *musyarakah mutanaqisah* dinilai lebih menguntungkan bagi pihak nasabah. Tetapi pada kenyataannya bank syariah lebih cenderung menggunakan akad *murabahah* karena dianggap akad tersebut lebih menguntungkan bagi pihak banknya.

Disini peneliti merasa perlu meneliti apakah sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan KPR pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang ini memperoleh keuntungan berdasarkan margin tetap atau bahkan tergantung dengan tingkat suku bunga seperti yang di katakan dalam jurnal diatas. Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui bagaimana sistem penerapan serta perbandingan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan kredit pemilikan rumah (KPR) serta akad apa yang paling dominan dan sering digunakan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang dalam menyalurkan kredit pemilikan rumah (KPR) untuk menghindari riba.

Pemilihan objek pada PT Bank Muamalat Indonesia sebagai narasumber penelitian dikarenakan Bank Muamalat merupakan bank pertama murni syariah di

Indonesia yang menjadi contoh bagi pertumbuhan bank-bank syariah lainnya serta Bank Muamalat sendiri merupakan bank yang pertama kali menggunakan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam pembiayaan rumah (KPR). Berdasarkan uraian latar belakang di atas penulis tertarik meneliti dan memilih judul : **“Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* & *Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) studi kasus pada: PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang”**. Penulisan bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem penerapan, perbandingan *profit selling* pada akad *murabahah* & *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan mengetahui akad apakah yang lebih dominan dan sering digunakan dalam produk pembiayaan KPR dalam menghindari *riba* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tersebut. Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi peneliti maupun bagi masyarakat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah & Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) ?
2. Bagaimana Perbandingan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah & Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) ?
3. Akad apakah yang lebih dominan dan sering digunakan dalam produk pembiayaan KPR dalam menghindari *riba* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang ?

1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian dan manfaat penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk Mengetahui Bagaimana Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah & Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
 - b. Untuk Mengetahui Bagaimana Perbandingan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah & Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

- c. Untuk Mengetahui akad apakah yang lebih dominan dan sering digunakan dalam produk pembiayaan KPR dalam menghindari *riba* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Agar dapat menambah pengetahuan bagi penulis mengenai sistem penerapan KPR pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang.

b. Bagi Objek Penelitian (Bank Muamalat Indonesia)

Sebagai bahan masukan yang dapat digunakan untuk mengetahui kesesuaian penerapan akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah* dengan Fatwa Dewan Syaiah Nasional.

c. Bagi Pembaca

Agar pembaca mengetahui apa sebenarnya perbankan syariah tersebut dan memberikan keyakinan pada pembaca agar dapat memberikan alternatif pilihan lembaga keuangan yang dapat memenuhi kebutuhannya terutama di bidang Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Serta memberikan wawasan bagaimana sistem penerapan *Profit Selling* pada produk KPR Bank Muamalat Indonesia.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam salah satu penelitian yang dilakukan oleh Zandi dan Ariffin (2012) yang berjudul *Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks* menjelaskan bahwasannya banyak dari para ahli hukum Iran percaya bahwa masih banyak tindakan signifikan yang harus diambil untuk memurnikan layanan perbankan syariah Iran dari riba. Dalam kasus Malaysia, pembiayaan rumah *BBA* digunakan oleh lembaga keuangan syariah dan tingkat keuntungan masih tergantung pada suku bunga pasar. Oleh karena itu, mirip dengan pembiayaan konvensional.

Penelitian yang dilakukan oleh Razak dan Amin (2013) yang berjudul *Application of Musharakah Mutanaqisah Home Financing As an Alternative to Traditional Debt Financing: Lessons Learned From the U.S. 2007 Subprime Crisis* menjelaskan bahwa salah satu penyebab dari 2007 AS krisis subprime tahun 2007 adalah penggunaan pembiayaan utang tradisional dimana bank tidak mengambil risiko memiliki properti. Selanjutnya, bank tidak berbagi keuntungan dengan pelanggan dan angsuran bulanan yang dipatok terhadap suku bunga pasar. penelitian ini awalnya akan meneliti masalah yang menonjol (misalnya beban bunga, utang) yang dihadapi oleh nasabah dan bank selama krisis. Kedua, akan mengusulkan model alternatif dikenal sebagai *musyarakah mutanaqisah* atau mengurangi kemitraan dimana bank bersama-sama memiliki properti dengan

pelanggan dan tarif sewa riil menggantikan suku bunga sebagai patokan untuk menentukan angsuran bulanan. Dalam mempelajari tarif sewa, teori harga hedonis dibahas. Dikatakan bahwa konsep *musyarakah mutanaqisah* dapat mengatasi masalah krisis melalui penerapan prinsip-prinsip Syariah dan perubahan yang diperlukan untuk kerangka peraturan.

Penelitian yang dilakukan oleh Meera dan Razak (2009) yang berjudul *Home Financing through the Musharakah Mutanaqisah Contracts: Some Practical Issues* menjelaskan bahwa *BBA*, kontrak *murabahah*, bermasalah dan bahkan unIslamic untuk jangka waktu lama. *MMQ* kontrak yang merupakan gabungan dari *musyarakah* (kemitraan) dan ijarah (sewa) kontrak yang berpendapat untuk menjadi alternatif yang lebih menarik. Dalam *MMQ*, ekuitas dana yang berkurang secara progresif, sesuai ekuitas pelanggan tumbuh. Seperti untuk kontrak *BBA*, ulama adalah konsensus tentang syariat kebolehan kontrak *MMQ*. Sebuah derivasi matematika untuk *MMQ* menunjukkan bahwa formula untuk MMP untuk menjadi serupa dengan formula yang digunakan dalam kredit konvensional namun tetap dengan tingkat bunga diganti dengan tarif sewa. Oleh karena itu, salah satu keuntungan utama dari *MMQ* telah didalilkan bahwa hal itu dapat menghindari bunga (riba) benar-benar. Juga tidak seperti di bawah *BBA*, saldo pembiayaan pada setiap titik waktu tidak pernah melebihi harga asli dari aset. Namun demikian, beberapa masalah praktis perlu ditangani terutama sarana memperkirakan tarif sewa, masalah pajak, *default* dan nilai aset apresiasi. Makalah ini membahas isu-isu ini. Bila tidak menguntungkan bagi bank, ketika harga sewa jatuh pendek dari

suku bunga, *MMQ* dapat di implementasikan melalui koperasi, yang dapat juga merupakan jalan investasi untuk anggota.

Penelitian yang dilakukan Mumammad dan Rahman (2013) yang berjudul *An Evaluation On Musyarakah Mutanaqisah Based House Financing By Islamic Banks In Malaysia* menjelaskan bahwa *musyarakah mutanaqisah* telah diusulkan sebagai alternatif yang lebih baik dari kontrak pembiayaan Islam untuk menggantikan kontroversial kontrak *Bay Bithaman Ajil (BBA)* dalam pembiayaan rumah. Namun sampai saat ini, hanya beberapa lembaga keuangan Islam di Malaysia telah menerapkan *musyarakah mutanaqisah* sebagai alat pembiayaan perumahan untuk menggantikan *Bay Bithaman Ajil (BBA)*, kontrak berdasarkan *murabahah*, bersama dengan beberapa bank lainnya ada yang masih menerapkan kedua kontrak tersebut. *Musyarakah mutanaqisah* dikatakan kontrak yang ideal yang lebih syariah, bebas dari unsur *riba*, *gharar* dan *maysir* dan menegaskan untuk menghapuskan masalah utama ada di kontrak *Bay Bithaman Ajil (BBA)*.

Penelitian yang dilakukan oleh Lung (2013) yang berjudul *Musyarakah Mutanaqisah Partnership In Malaysia's Islamic Bank : A Comparison Between Theory and Pragtice*. Disini membahas mekanisme yang diusulkan oleh Islam untuk meningkatkan kehidupan orang miskin, mencegah mereka untuk menjadi miskin, dan juga untuk meningkatkan hubungan ekonomi secara umum di antara anggota masyarakat. Kemudian, *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, dan *qardh al-hasan* dibahas sebagai jenis syariah kontrak sesuai yang dapat digunakan sebagai dasar model bisnis pembiayaan mikro.

Dalam penelitian yang dilakukan Arbayana (2015) yang berjudul *Profit Selling Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*, dalam penelitian ini didapatkan hasil bahwasannya *profit selling* Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin dalam menyalurkan KPR kepada masyarakat menggunakan penawaran margin tetap per tahun dan menggunakan model transaksi akad *musyarakah mutanaqisah* dan *murabahah* dalam menghindari akad ribawi pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Dalam penelitian yang dilakukan Rosyida (2013) yang berjudul *Analisa Perbandingan Pembiayaan Hunian Syariah Dengan Akad Murabahah dan Akad Musyarakah* pada Bank Muamalat, dijelaskan bahwa dalam memberikan layanan produk pembiayaan hunian syariah Bank Muamalat memberikan pilihan dua akad yaitu akad *murabahah* dan *musyarakah*. Dalam akad *murabahah* bank memberikan terlebih dahulu rumah yang nasabah inginkan setelah itu nasabah akan membayar angsuran setiap bulannya kepada bank sesuai dengan nominal yang telah disepakati. Sedangkan akad *musyarakah* (kerjasama sewa) merupakan kerjasama kongsi dimana nasabah harus membayar kepada bank sebesar porsi yang dimiliki oleh bank. Bagi hasil yang diterima oleh pihak bank diakui sebagai pendapatan bank, sedangkan bagi hasil yang diterima oleh nasabah digunakan oleh nasabah untuk mengambil alih porsi kepemilikan bank secara bertahap setiap bulannya, sehingga dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak nasabah dengan pihak bank secara bersama pada akhirnya saat jatuh tempo sewa maka rumah telah sepenuhnya 100% menjadi milik nasabah.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rohmi (2015) yang berjudul Implementasi Akad *Musyarakah Mutanaqishah* pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Muamalat Lumajang dapat diketahui bahwasannya berdasarkan hasil penelitian, persentase pembiayaan KPR dengan akad *musyarakah mutanaqishah* telah mengungguli akad *murabahah*. Padahal penerapan akad ini masih tergolong baru, dan masyarakat masih belum banyak yang mengetahui tentang akad *musyarakah mutanaqishah* ini. Analisis implementasi akad *musyarakah mutanaqishah* pada produk KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Lumajang sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 73 Tahun 2008 dan juga Surat Edaran Bank Indonesia SE BI nomor 14/33/DPbS.

Tabel 2.1
Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

NO	NAMA & TAHUN	JUDUL	HASIL
1.	Ahamed Kameel Mydin Meera dan Dzuljastri Abdul Razak (2009)	<i>Home Financing through the Musyarakah Mutanaqishah Contracts: Some Practical Issues</i>	<i>BBA</i> , kontrak <i>murabahah</i> , bermasalah dan bahkan unIslamic untuk jangka waktu lama. <i>MMQ</i> kontrak yang merupakan gabungan dari <i>musyarakah</i> (kemitraan) dan ijarah (sewa) kontrak yang berpendapat untuk menjadi alternatif yang lebih menarik. Seperti untuk kontrak <i>BBA</i> , ulama adalah konsensus tentang syariat kebolehan kontrak <i>MMQ</i> . Sebah derivasi matematika untuk <i>MMQ</i> menunjukkan bahwa formula untuk <i>MMQ</i> untuk menjadi serupa dengan formula yang digunakan dalam kredit konvensional namun tetap dengan tingkat bunga diganti dengan tarif sewa. Oleh karena itu, salah satu keuntungan utama dari <i>MMQ</i> telah didalilkan bahwa hal itu dapat menghindari bunga (riba) benar-

			<p>benar. Juga tidak seperti di bawah <i>BBA</i>, saldo pembiayaan pada setiap titik waktu tidak pernah melebihi harga asli dari aset. Namun demikian, beberapa masalah praktis perlu ditangani terutama sarana memperkirakan tarif sewa, masalah pajak, default dan nilai aset apresiasi. Makalah ini membahas isu-isu ini. Bila tidak menguntungkan bagi bank, ketika harga sewa jatuh pendek dari suku bunga, <i>MMQ</i> dapat diimplementasikan melalui koperasi, yang dapat juga merupakan jalan investasi untuk anggota.</p>
2.	Gholamreza Zandi Dan Noraini Mohd. Ariffin (2012)	<i>Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks</i>	<p>Banyak dari para ahli hukum Iran percaya bahwa masih banyak tindakan signifikan yang harus diambil untuk memurnikan layanan perbankan syariah Iran dari riba. Dalam kasus Malaysia, pembiayaan rumah <i>BBA</i> digunakan oleh lembaga keuangan syariah dan tingkat keuntungan masih tergantung pada suku bunga pasar. Oleh karena itu, mirip dengan pembiayaan konvensional.</p>
3.	Dzuljastri Abdul-Razak dan Hanudin Amin (2013)	<i>Application of Musharakah Mutanaqisah Home Financing As an Alternative to Traditional Debt Financing: Lessons Learned From the U.S. 2007 Subprime Crisis</i>	<p>Salah satu penyebab dari 2007 AS krisis subprime tahun 2007 adalah penggunaan pembiayaan utang tradisional dimana bank tidak mengambil risiko memiliki properti. Selanjutnya, bank tidak berbagi keuntungan dengan pelanggan dan angsuran bulanan yang dipatok terhadap suku bunga pasar. penelitian ini awalnya akan meneliti masalah yang menonjol (misalnya beban bunga, utang) yang dihadapi oleh nasabah dan bank selama krisis. Kedua, akan mengusulkan model alternatif dikenal sebagai <i>musyarakah mutanaqisah</i> atau mengurangi kemitraan dimana bank bersama-sama memiliki properti dengan pelanggan dan tarif sewa riil menggantikan suku bunga sebagai patokan untuk menentukan angsuran bulanan. Dalam mempelajari tarif sewa, teori harga hedonis dibahas. Dikatakan bahwa konsep <i>musyarakah mutanaqisah</i> dapat mengatasi masalah krisis melalui</p>

			penerapan prinsip-prinsip syariah dan perubahan yang diperlukan untuk kerangka peraturan.
4.	Eva Rosyida (2013)	Analisa Perbandingan Pembiayaan Huian Syariah Dengan Akad <i>Murabahah</i> Dan Akad <i>Musyarakah</i> Pada Bank Muamalat	Dalam memberikan layanan produk pembiayaan hunian syariah Bank Muamalat memberikan pilihan dua akad yaitu akad <i>murabahah</i> dan <i>musyarakah</i> . Dalam akad <i>murabahah</i> , bank memberikan terlebih dahulu rumah yang nasabah inginkan setelah itu nasabah akan membayar angsuran setiap bulannya kepada bank sesuai dengan nominal yang telah disepakati. Sedangkan akad <i>musyarakah</i> (Kerjasama sewa) merupakan kerjasama kongsi dimana nasabah harus membayar kepada bank sebesar porsi yang dimiliki oleh bank. Bagi hasil yang diterima oleh pihak bank diakui sebagai pendapatan bank, sedangkan bagi hasil yang diterima oleh nasabah digunakan oleh nasabah untuk mengambil alih porsi kepemilikan bank secara bertahap setiap bulannya, sehingga dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak nasabah dengan pihak bank secara bersama pada akhirnya saat jatuh tempo sewa maka rumah telah sepenuhnya 100% menjadi milik nasabah.
5.	Lee Ching Lung (2013)	<i>Musyarakah Mutanaqisah Partnership In Malaysia's Islamic Bank : A Comparison Between Theory and Pragtice</i>	Mekanisme yang diusulkan oleh Islam untuk meningkatkan kehidupan orang miskin, mencegah mereka untuk menjadi miskin, dan juga untuk meningkatkan hubungan ekonomi secara umum di antara anggota masyarakat. Kemudian, <i>mudharabah</i> , <i>musyarakah</i> , <i>murabahah</i> , <i>ijarah</i> , dan <i>qardh al-hasan</i> dibahas sebagai jenis syariah kontrak sesuai yang dapat digunakan sebagai dasar model bisnis pembiayaan mikro.
6.	Siti Fariha Muhamad & Azira Hanani Abd Rahman	<i>An Evaluation On Musyarakah Mutanaqisah Based House Financing By</i>	<i>Musyarakah Mutanaqisah</i> telah diusulkan sebagai alternatif yang lebih baik dari kontrak pembiayaan Islam untuk menggantikan kontroversial kontrak <i>Bay Bithaman Ajil</i> dalam pembiayaan rumah. Namun, sampai saat

	(2013)	<i>Islamic Banks In Malaysia</i>	ini hanya beberapa lembaga keuangan Islam di Malaysia telah menerapkan <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> sebagai alat pembiayaan perumahan untuk menggantikan <i>Bay Bithaman Ajil</i> , kontrak berdasarkan <i>Murabahah</i> , bersama dengan beberapa bank lainnya ada yang masih menerapkan kedua kontrak tersebut. <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> dikatakan kontrak yang ideal yang lebih syariah, bebas dari unsur riba', gharar dan maysir dan menegaskan untuk menghapuskan masalah utama ada di kontrak <i>Bay Bithaman Ajil</i> .
7.	Febria Arbayana (2015)	<i>Profit Selling Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>profit selling</i> Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin dalam menyalurkan KPR kepada masyarakat menggunakan penawaran margin tetap per tahun dan menggunakan model transaksi akad <i>musyarakah mutanaqisah</i> dan <i>murabahah</i> dalam menghindari akad ribawi pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
8.	Putri Kamilatur Rohmi (2015)	Implementasi Akad <i>Musyarakah Mutanaqisah</i> pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Muamalat Lumajang	Dapat diketahui bahwasannya berdasarkan hasil penelitian, persentase pembiayaan KPR dengan akad <i>musyarakah mutanaqishah</i> telah mengungguli akad <i>murabahah</i> . Padahal penerapan akad ini masih tergolong baru, dan masyarakat masih belum banyak yang mengetahui tentang akad <i>musyarakah mutanaqishah</i> ini. Analisis implementasi akad <i>musyarakah mutanaqishah</i> pada produk KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Lumajang sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 73 Tahun 2008 dan juga Surat Edaran Bank Indonesia SE BI nomor 14/ 33/DPbS.

Sumber : Penelitian terdahulu diolah penulis, 2017

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang dilakukan oleh penulis yaitu terletak pada lokasi penelitian dan juga disini penulis ingin

mengetahui sistem penerapan, perbandingan *profit selling* dalam akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* serta akad apa yang paling dominan dan sering dipergunakan dalam kredit pemilikan rumah. Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu analisis sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan kredit pemilikan rumah (KPR). Kemudian penulis menganalisis, menyimpulkan, dan memberikan rekomendasi jika diperlukan. Tujuan penulis melakukan penelitian ini untuk bisa mengetahui bagaimana sistem penerapan serta perbandingan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan kredit pemilikan rumah (KPR) serta mengetahui akad apa yang paling dominan dan sering digunakan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dalam menyalurkan kredit pembiayaan rumah (KPR) untuk menghindari *riba*.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 *Riba* Dalam Dunia Perbankan

Riba dapat timbul dalam pinjaman (*riba dayn*) dan dapat pula timbul dalam perdagangan (*riba bai'*). *Riba bai'* terdiri dari dua jenis, yaitu *riba* karena pertukaran barang sejenis, tetapi jumlahnya tidak seimbang (*riba fadl*), dan *riba* karena pertukaran barang sejenis dan jumlahnya dlebihkan karena melibatkan jangka waktu (*riba nasiah*) (Ascarya, 2008:13).

Riba yang sah menurut Abdullah Saeed (2004:35) adalah menyangkut setiap pemberian seseorang terhadap orang lain yang dilakukan hanya untuk mengharapkan sesuatu yang lebih baik pada waktu mendatang (di akhir kelak).

Interpretasi yang demikian agaknya menimbulkan problematic, karena seluruh pemakaian istilah *riba* dalam Al-Qur'an tampak mempunyai makna yang sama, yaitu mengenai pembebanan hutang terhadap nilai pokok yang dipinjamkan kepada peminjam (debitur) ketika tidak mampu mengembalikan pinjamannya pada waktu yang ditentukan.

Dalam suatu riwayat dikemukakan: terdapat orang-orang yang berjual beli dengan kredit (dengan bayaran berjangka waktu). Apabila telah tiba waktunya pembayaran dan tidak membayar maka bertambah bunganya, dan ditambah pula jangka waktu pembayarannya. Maka turunlah surat al-Imron ayat 130 tersebut. Dalam riwayat lain dikemukakan bahwa di zaman jahiliyah Tsaqif berutang kepada Banin Nadlir. Ketika telah tiba waktunya membayar : “Kami bayar bunganya dan undurkan waktu pembayarannya” (Sumitro,2002:9). Dengan demikian jika praktik *riba* dalam riwayat tersebut diterapkan dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara menimbulkan dampak di bidang ekonomi berupa terjadinya inflasi yang diakibatkan oleh bunga sebagai biaya uang. Hal ini disebabkan karena salah satu elemen dari penentuan harga adalah tingkat suku bunga. Sedangkan dampak praktik *riba* di bidang sosial kemasyarakatan adalah munculnya perasaan tidak adil, sebagai akibat karena adanya unsur eksploitasi di dalamnya (Anshori,2009:24-25).

Tentang pengharaman bunga bank, Muktamar II Lembaga Riset Islam al-Azhar yang diselenggarakan di Kairo pada bulan Mei 1965 yang dihadiri utusan dari 35 negara Islam telah menyepakati beberapa hal di antaranya, “Bunga (*interest*) dari semua jenis pinjaman, hukumnya *riba* dan diharamkan.” Beberapa fatwa yang mendukung hal ini antara lain :

1. Rabithah Alam al-Islami: “Bunga bank yang berlaku dalam perbankan konvensional adalah *riba* yang diharamkan.” (Keputusan No.6 Sidang ke-9, Makkah 12-19 Rajab 1406 H)
2. Majma’ Fiqih Islami, OKI (Organisasi Konferensi Islam): “Bahwa setiap tambahan (*interest*) atas hutang yang telah jatuh tempo dan orang yang berhutang tidak mampu membayarnya, dan sebagai imbalan atas penundaannya itu, demikian pula tambahan (*interest*) atas pinjaman yang ditetapkan di awal perjanjian, maka kedua bentuk ini adalah *riba* yang diharamkan dalam syariah. (Keputusan No. 10 Majelis Majma’ Fiqih Islami, konferensi OKI II, 22-28 Desember 1985).

Dari fatwa-fatwa tersebut di atas, terutama fatwa ulama internasional yang bergabung dalam OKI, sebenarnya telah tegas memosisikan kesearaan bunga bank dengan *riba*, sekaligus pengharamannya. Namun di Indonesia, ternyata ulama masih terbagi pada tiga kelompok besar, ada yang mengharamkan, ada yang menghalalkan, dan ada yang menganggapnya hal yang *syubhat*. Pendapat tersebut antara lain:

1. Kalangan Nahdatul Ulama terbagi menjadi tiga, ada yang menyatakan bahwa bunga sama dengan *riba*, ada yang menyatakan tidak sama, dan ada yang mengatakan *syubhat* (meragukan). Namun demikian, bahtsul masaa’il, Munas Bandar Lampung tahun 1992 merekomendasikan agar PBNU mendirikan bank Islam NU dengan sistem tanpa bunga.
2. Kalangan Muhammadiyah melalui Lajnah Tarjih Sidoarjo tahun 1968 menyarankan kepada PP Muhammadiyah untuk mengusahakan terwujudnya

konsepsi sistem perekonomian khususnya lembaga perbankan yang sesuai dengan syariah Islam.

3. Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam lokakarya alim ulama di Cisarua tahun 1991 bertekad bahwa MUI harus segera mendirikan bank alternatif.

Selanjutnya, keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia nomor 1 tahun 2004 tentang bunga (interest/fa'idah) bahwa praktik pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria *riba* yang terjadi pada jaman Rasulullah Saw, yakni *riba nasi'ah*. Dengan demikian, praktik pembungaan uang ini termasuk salah satu bentuk *riba*, dan *riba* haram hukumnya. Praktik penggunaan tersebut hukumnya adalah haram, baik di lakukan oleh bank, asuransi, pasar modal, pengadaian, koperasi, dan lembaga keuangan lainnya maupun individu (Zulkifli, 2007:5-6).

2.2.2 Sejarah Perbankan Syariah

Menurut Kasmir (2006:2) bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Secara umum bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Didalam sejarah perekonomian umat Islam , pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern, yaitu menerima deposit, menyalurkan dana, dan melakukan transfer dana telah

menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam (Karim, 2004:18).

Menurut ensiklopedi Islam, Bank Islam 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. Berdasarkan rumusan tersebut, Bank Islam berarti bank yang tata cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermu'amalat secara Islam, yakni mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Qur'an dan al-Hadist. Sedangkan pengertian muamalat adalah ketentuan-ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia, baik hubungan pribadi maupun antar perorangan dengan masyarakat. Mu'amalah ini meliputi bidang kegiatan jual-beli (*ba'e*), bunga (*riba*), piutang (*qoroah*), gadai (*rohan*), memindahkan utang (*hawalah*), bagi untung dalam perdagangan (*qiro'ah*), jaminan (*dhomah*), persekutuan (*syirqoh*), persewaan dan perburuhan (*ijaroh*). Di dalam operasionalnya Bank Islam harus mengikuti dan atau berpedoman kepada praktek-praktek usaha yang dilakukan di zaman Rasulullah, bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya tetapi tidak dilarang oleh Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha baru sebagai hasil ijtihad para ulama/cendikiawan muslim yang tidak menyimpang dari ketentuan al-Quran dan Hadist (Sumitro, 2002:5).

Menurut Andri Soemitra (2009:61) bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Oleh karena itu bunga uang secara fiqh dikategorikan

sebagai riba yang berarti haram, di sejumlah negara Islam dan berpenduduk mayoritas Muslim, mulai timbul usaha-usaha untuk mendirikan lembaga bank alternatif non-ribawi. Hal ini terjadi terutama setelah bangsa-bangsa muslim memperoleh kemerdekaannya dari para penjajah bangsa Eropa (Karim, 2004:22-23). Bank syariah yang pertama didirikan di Indonesia pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Berdasarkan data Bank Indonesia, prospek perbankan syariah pada tahun 2005 diperkirakan cukup baik. Industri perbankan syariah diprediksi masih akan berkembang dengan tingkat pertumbuhan yang cukup tinggi (Karim, 2004:25).

Dalam periode 1992 sampai dengan 1998, terdapat hanya satu bank umum syariah dan 78 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang telah beroperasi. Dengan diundangkannya Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah, serta kemudian disusul oleh keluarnya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana yang telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 yang memberikan kewenangan kepada Bank Indonesia untuk dapat pula menjalankan tugasnya berdasarkan prinsip syariah, menyebabkan industri perbankan syariah berkembang lebih cepat (Anshori, 2009:32) .

Di tahun 2008 sebagaimana telah disebutkan di muka, pemerintah Indonesia telah mengundangkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dalam pasal 2 Undang-undang dimaksud disebutkan bahwa Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip kehati-hatian. Kemudian dalam pasal 3 disebutkan bahwa Perbankan Syariah

bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat (Anshori,2009:34-35).

2.2.3 Produk Perbankan Syariah

Pada dasarnya produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi dua, yaitu: Produk Penghimpunan Dana (*funding*) dan Produk Penyaluran Dana (*financing*).

2.2.3.1 Produk Penghimpunan Dana

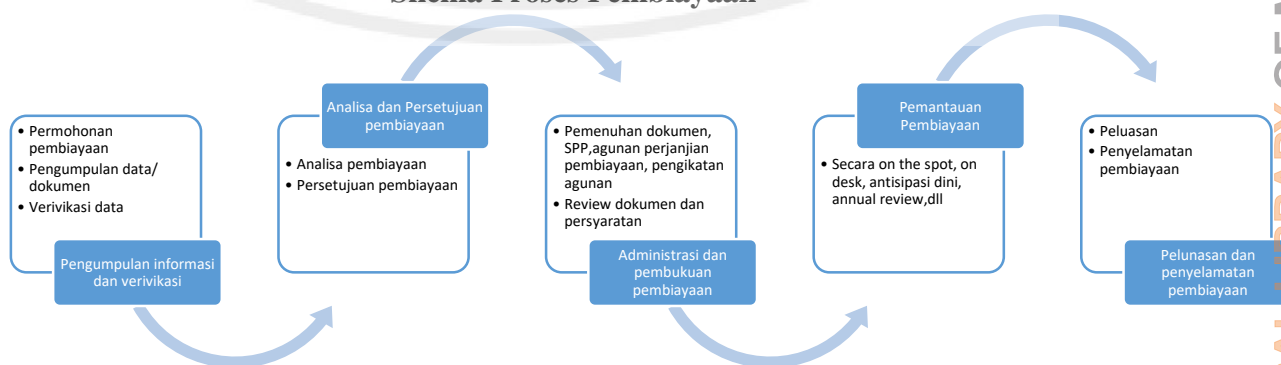
Dengan mendasarkan pada pengertian bank menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah tampak bahwa bank adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*). Dengan demikian dalam sebuah bank terdapat minimal dua macam kegiatan yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana untuk kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Proses penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan oleh perbankan syariah pada prinsipnya sama dengan perbankan konvensional, artinya dalam sistem perbankan syariah dikenal produk-produk berupa giro (*demand deposit*), tabungan (*saving deposit*), deposito (*time deposit*) sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat. Perbedaannya adalah bahwa dalam sistem perbankan syariah tidak dikenal adanya bunga sebagai kontraprestasi terhadap nasabah deposan, melainkan

melalui mekanisme bagi hasil dan bonus yang bergantung pada jenis produk apa yang dipilih oleh nasabah (Anshori,2009:82-83)

2.2.3.2 Produk Penyaluan Dana

Salah satu fungsi pokok bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008. Penyaluran pembiayaan tersebut merupakan salah satu bisnis utama dan oleh karena itu menjadi sumber pendapatan utama bank syariah. Sejalan dengan perkembangan perbankan syariah yang relatif baru di Indonesia, pembiayaan syariah dengan segala jenis akad dan karakteristiknya masih belum dipahami dengan baik oleh masyarakat, dan bahkan oleh pegawai dan pejabat bank syariah sendiri. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi pendapatan yang berkelanjutan, dan senantiasa berada dalam kualitas yang baik selama jangka waktunya. Kualitas pembiayaan yang kurang baik, atau bahkan memburuk akan berdampak secara langsung pada penurunan pendapatan dan laba yang diperoleh bank syariah (Ikatan Bankir Indonesia,2015:2)

Gambar 2.1
Skema Proses Pembiayaan



Sumber : diolah penulis, 2017

2.2.4 Pembiayaan Bank Islam Dalam Praktik

2.2.4.1 Pengertian

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Rivai dan Arifin, 2010).

2.2.4.2 Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada umumnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah :

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
2. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar kepada *shahibul maal*.

4. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal*, kepada *mudharib*.
5. Adanya unsur waktu (time element). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*.
6. Adanya unsur risiko baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *Mudharib*

2.2.4.3 Tujuan Pembiayaan

1. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
2. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2.2.5 *Murabahah*

2.2.5.1 Pengertian

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati (Karim, 2006:113).

Menurut Wiroso (2011:73) *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' murabahah*, penjual

harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada *murabahah*, penyerahan barang dilakukan secara tunai, tangguh, ataupun dicicil.

2.2.5.2 Rukun *Murabahah* (Zulkifli,2007:40) adalah :

1. Penjual (*ba'i*)
2. Pembeli (*musytari*)
3. Barang/Obyek (*mabi'*)
4. Harga (*tsaman*)
5. Ijab Qabul (*sighat*)

2.2.5.3 Syarat *Murabahah* (Wiroso,2011:74) adalah :

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

2.2.5.4 Manfaat *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*Tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah (Antonio: 2001:106).

2.2.5.5 Risiko *Murabahah*

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut (Antonio, 2001:107) :

1. *Default* atau kelalaian ; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah : barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual : karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

2.2.5.6 Perhitungan *Murabahah*

Akad *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.

Sebagai contoh pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp.10.000.000, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp.750.000, dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp.10.750.000. pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang dibayar secara mengangsur (Antonio, 2001:101-102).

Contoh lain, Ny. Sopiana memerlukan sebuah rumah senilai Rp.150.000.000. Jika Bank Syariah Muntok yang membiayai pembelian rumah tersebut, maka Bank Syariah Muntok mengharapkan suatu keuntungan sebesar Rp.30.000.000 selama 3 tahun, maka harga yang ditetapkan kepada Ny. Sopiana adalah Rp. 180.000.000. Kemudian jika nasabah setuju, pertanyaan berapa yang harus diangsur Ny. Sopiana setiap bulannya ?

Diketahui:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual ke nasabah} &= \text{Rp.150.000.000} + \text{Rp.30.000.000} \\ &= \text{Rp.180.000.000} \end{aligned}$$

$$\text{Jangka Waktu} = 3 \text{ tahun (36 bulan)}$$

Ditanyakan : Berapa angsuran setiap bulan ?

Jawaban:

$$\text{Angsuran Perbulan} = \frac{180.000.000}{36}$$

$$= 5.000.000$$

$$= 5.000.000$$

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh Ny. Sopiana kepada Bank Syariah Muntok untuk pembiayaan rumah dengan akad *murabahah* adalah sebesar Rp.5.000.000 setiap bulannya.

2.2.5.7 Skema *Murabahah*

Berdasarkan pengertian di atas, berikut alur/skema pada akad *murabahah* :

Gambar 2.2
Skema *Murabahah*



Sumber : diolah penulis, 2017

Penjelasan :

1. Nasabah mengajukan permohonan pembelian kepada bank, dan Bank memberikan beberapa persyaratan. Kemudian bank dan nasabah melakukan negosiasi harga.
2. Setelah syarat dan negosiasi disepakati bank dan nasabah melakukan akad jual beli terhadap barang tersebut.
3. Bank membeli barang kepada supplier sesuai dengan yang diinginkan nasabah.

4. Supplier mengirimkan barang yang diinginkan dan dipesan kepada nasabah.
5. Nasabah menerima barang / dokumen tersebut.
6. Setelah barang diterima nasabah melakukan pembayaran sesuai kesepakatan di awal kepada bank.

2.2.6 *Musyarakah Mutanaqisah*

2.2.6.1 Pengertian

Pada skim *musyarakah*, bank dan nasabah sama-sama memiliki kontribusi dana dalam usaha. Pengambilan hasil usaha tergantung kepada nisbah bagi hasil yang disepakati nasabah dan bank. Semakin tinggi kinerja usaha nasabah, semakin tinggi pula bagi hasil untuk masing-masing pihak (Zulfikli,2007:79). *Musyarakah* adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai nisbah yang disepakati dan resiko ditanggung sesuai porsi kerjasama (Zulfikli,2007:53).

Musyarakah mutanaqisah adalah musyarakah dengan bagian dana entitas akan dialihkan secara bertahap kepada mitra sehingga bagian dana entitas akan menurun dan pada akhir masa akad mitra akan menjadi pemilik penuh usaha tersebut (Wiroso, 2011:395).

2.2.6.2 Rukun *Musyarakah Mutanaqisah* (Zulfikli,2007:56) adalah :

1. Para pihak yang ber-syirkah
2. Porsi kerjasama

3. Proyek/usaha (*masyru'*)
4. Ijab qabul (*sighat*)
5. Nisbah bagi hasil

2.2.6.3 Karakteristik *Musyarakah Mutanaqisah* (Wiroso, 2011:395-397)

1. Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh pihak yang menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad)
2. Pihak-pihak yang bercakap harus cakap hukum
3. Obyek akad (modal kerja, keuntungan, kerugian)
4. Biaya Operasional dan Persengketaan
5. Para mitra (*syarik*) bersama-sama menyediakan dana untuk mendanai suatu usaha tertentu dalam *musyarakah*, baik usaha yang sudah berjalan maupun usaha baru
6. Investasi *musyarakah* dapat diberikan dalam bentuk kas, setara kas, atau aset non kas, termasuk aset tidak berwujud, seperti lisensi dan hak paten
7. Karena setiap mitra tidak dapat menjamin dana mitra lainnya, maka setiap mitra dapat meminta mitra lainnya untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja
8. Jika tidak terdapat kesalahan antara pihak yang bersengketa maka kesalahan yang disengaja harus dibuktikan berdasarkan keputusan institusi yang berwenang
9. Pendapatan usaha *musyarakah* dibagi di antara para mitra secara proposional sesuai dengan dana yang disetorkan (baik berupa kas maupun aset nonkas lainnya) atau sesuai nisbah yang disepakati oleh para mitra

10. Jika salah satu mitra memberikan kontribusi atau nilai lebih dari mitra lainnya dalam akad *musyarakah* maka mitra tersebut dapat memperoleh keuntungan lebih besar untuk dirinya
11. Porsi jumlah bagi hasil untuk para mitra ditentukan berdasarkan nisbah yang disepakati dari hasil usaha yang diperoleh selama periode akad bukan dari jumlah investasi yang disalurkan
12. Pengelola *musyarakah* mengadministrasikan transaksi usaha yang terkait dengan investasi *musyarakah* yang dikelola dalam pembukuan tersendiri

2.2.6.4 Manfaat *Musyarakah Mutanaqisah* (Antonio, 2001:93-94)

1. Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan nasabah meningkat
2. Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan / hasil usaha bank, sehingga bank tidak pernah mengalami *negative spread*
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah
4. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan riil dan benar-benar terjadi itulah yang dibagikan
5. Prinsip bagi hasil *mudharabah/musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

2.2.6.5 Risiko *Musyarakah Mutanaqisah*

Risiko yang terdapat dalam *Musyarakah*, terutama pada penerapan dalam pembiayaan, relatif tinggi, yaitu sebagai berikut (Antonio, 2001:94) :

1. *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
2. Lalai dan kesalahan yang disengaja
3. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur

2.2.6.6 Perhitungan *Musyarakah Mutanaqisah*

Sebagai contoh, perhitungan *musyarakah mutanaqisah*, pada tanggal 1 juni 2013, Mr. X mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian sebuah rumah dengan harga Rp 200.000.000,- dimana Mr.X membayar uang muka sebesar 20% (Rp 40.000.000) kepada pihak penjual (*developer*) dan setelah pihak bank melakukan penilaian terhadap permohonan yang diajukan tersebut, Mr. X pun menyetujui kesanggupan untuk mengangsur pembiayaan selama 10 tahun (120 bulan). Pihak bank pun melakukan kesepakatan dengan mengambil *nisbah* keuntungan sebesar 12% per tahun. Maka penyelesaian perhitungan efektifnya adalah:

Harga rumah : Rp 200.000.000

Uang muka (20%) : (Rp 40.000.000)

Nilai KPR (harga beli) : Rp 160.000.000

$$AT = P \times \frac{m}{1 - \frac{1}{(1+m)^n}}$$

$$= \text{Rp } 160.000.000 \times \frac{0,01}{1 - \frac{1}{(1+0,01)^{120}}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 160.000.000 \times \frac{0,01}{1 - \frac{1}{(1,01)^{120}}} \\
 &= \text{Rp } 160.000.000 \times \frac{0,01}{1 - \frac{1}{8,8}} \\
 &= \text{Rp } 160.000.000 \times \frac{0,01}{1 - 0,303} \\
 &= \text{Rp } 160.000.000 \times \frac{0,01}{0,692} \\
 &= \text{Rp } 160.000.000 \times 0,014347 \\
 &= \text{Rp } 2.295.520 \\
 \text{Angsuran Margin (Bulan 1)} &= \text{Rp } 160.000.000 \times (12\%/12) \\
 &= \text{Rp } 1.600.000,-/\text{bulan} \\
 \text{Angsuran Pokok (Bulan ke 1)} &= \text{Rp } 2.295.520 - \text{Rp } 1.600.000 \\
 &= \text{Rp } 695.520,-/\text{bulan} \\
 \text{Out Standing Setelah Angsuran ke 1} &= \text{Rp } 160.000.000 - \text{Rp } 695.520 \\
 &= \text{Rp } 159.304.480,- \\
 \text{Perhitungan Biaya Notaris} &= 10\% \times \text{Rp } 160.000.000,- \\
 &= \text{Rp } 16.000.000,-
 \end{aligned}$$

Analisis:

Dalam perhitungan akuntansi yang dilakukan oleh Bank Muamalat sistem perhitungannya menggunakan perhitungan efektif. KPR (Kredit Pemilikan Rumah) dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* pada Bank Muamalat menggunakan jenis *musyarakah* menurun dimana proses pembiayaan dilakukan dengan cara sewa (kongsi) yang pembayarannya dilakukan secara bertahap sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara pihak nasabah dengan pihak bank.

Proses pelunasan sendiri akan dilakukan secara bertahap yang mula-mula dana bank akan dialihkan secara bertahap kepada pihak nasabah untuk KPR (Kredit Pemilikan Rumah) dan diangsur oleh pihak nasabah pada pihak bank, sehingga bagian dana bank akan bertambah dan pada akhir perjanjian akan menjadi kepemilikan penuh rumah oleh nasabah. Hal ini sesuai dengan standar akuntansi keuangan PSAK No. 106 Tahun 2007 tentang akuntansi perbankan syariah. Dalam PSAK NO.106 Tahun 2007 bertujuan untuk mengatur pengakuan, pengukuran, penyajian dan pengungkapan transaksi musyarakah.

Isi dari PSAK No. 106 Tahun 2007: Ada 39 aspek yang perlu dipahami dalam PSAK no. 106, 9 (sembilan) diantaranya yaitu: 1) *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu; 2) *Musyarakah* permanen adalah *musyarakah* dengan ketentuan bagian dana setiap mitra ditentukan sesuai akad; 3) *Musyarakah* menurun (*musyarakah mutanaqisah*) adalah *musyarakah* dengan ketentuan bagian dana salah satu mitra akan dialihkan secara bertahap; 4) Mitra aktif adalah mitra yang mengelola usaha *musyarakah*; 5) Para mitra (*syarik*) bersama-sama menyediakan dana untuk mendanai suatu usaha tertentu dalam *musyarakah*; 6) Investasi *musyarakah* dapat diberikan dalam bentuk kas, setara kas, atau aset nonkas; 7) Karena setiap mitra tidak dapat menjamin dana mitra lainnya, maka setiap mitra dapat meminta mitra lainnya untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja; 8) Jika tidak terdapat kesepakatan antara pihak yang bersengketa maka kesalahan yang disengaja harus dibuktikan berdasarkan keputusan institusi yang berwenang; 9) Keuntungan usaha *musyarakah* dibagi di antara para mitra secara proporsional sesuai dengan dana

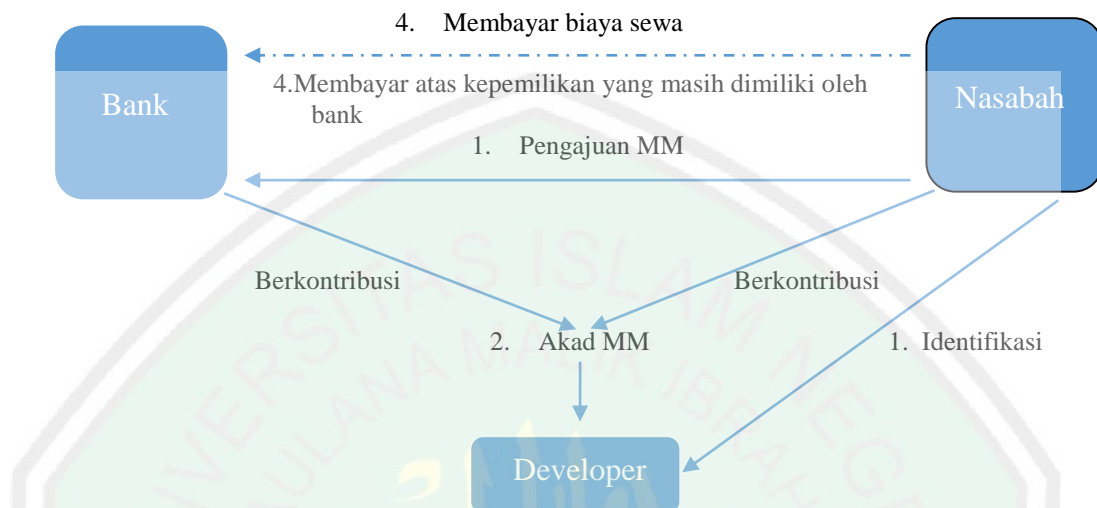
yang disetorkan (baik berupa kas maupun aset nonkas) atau sesuai nisbah yang disepakati oleh para mitra.

Dan terkait kapan berlaku pasal pada PSAK 106 tersebut telah diterangkan pada poin ke 38 dan 39, pernyataan tersebut berbunyi “Pernyataan ini berlaku secara prospektif untuk transaksi *musyarakah* yang terjadi setelah tanggal efektif dan “Pernyataan ini berlaku untuk penyusunan dan penyajian laporan keuangan entitas yang dimulai pada atau setelah tanggal 1 Januari 2008; 40) Pernyataan ini menggantikan PSAK 59: Akuntansi Perbankan Syariah yang berhubungan dengan pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan *musyarakah*”. Sedangkan untuk pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) dengan menggunakan akad *murabahah* (jual beli) diatur sesuai standar akuntansi PSAK NO.102 Tahun 2007 perbankan syariah yang menyatakan bahwa *murabahah* adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. Biaya perolehan adalah jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan untuk memperoleh suatu aset sampai dengan aset tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap dijual atau digunakan (Rahayu dan Ridwan, 2013.12-14).

2.2.6.7 Skema *Musyarakah Mutanaqisah*

Berdasarkan pengertian di atas, berikut alur/skema pada akad *musyarakah mutanaqisah* :

Gambar 2.3
Skema *Musyarakah Mutanaqisah*



Sumber : diolah penulis, 2017

Penjelasan :

1. Nasabah melakukan identifikasi rumah kepada *developer*
2. Nasabah mulai melakukan pengajuan dengan akad *musyarakah mutanaqisah* kepada bank
3. Nasabah dan bank sama-sama memberikan kontribusi dana untuk melakukan suatu akad
4. Nasabah membayar biaya sewa setiap bulannya kepada bank karena kepemilikan rumah masih dimiliki pihak bank.

2.2.7 Pengertian Produk KPR Syariah

Salah satu produk pembiayaan yang telah dikembangkan oleh bank syariah adalah pembiayaan rumah atau yang sering dikenal dengan istilah KPR syariah. KPR Syariah yaitu Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal)

dengan menggunakan prinsip jual beli. Dimana pembayarannya secara angsuran, dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli. Harga jual rumah ditetapkan di awal, ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik atau turunnya angsuran ketika suku bunga bergejolak. Nasabah juga diuntungkan ketika ingin melunasi angsuran sebelum masa kontrak berakhir, karena bank syariah tidak akan mengenakan pinalti. Bank syariah tidak memberlakukan sistem pinalti karena, harga KPR sudah ditetapkan sejak awal. Pembiayaan rumah ini dapat digunakan untuk membeli rumah (rumah, ruko, rukan, apartemen) baru maupun bekas, membangun atau merenovasi rumah, dan untuk pengalihan pembiayaan KPR dari bank lain. Perbedaan pokok antara KPR konvensional dengan syariah terletak pada akadnya, pada bank konvensional, kontrak KPR didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, sedangkan KPR Syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah (Affghani,2012).

Konvensional mengambil untung dari KPR melalui bunga pinjaman dan juga pembiayaan lainnya. Sementara itu bank syariah menganggap bunga adalah riba. Sedangkan sistem syariah adalah sistem bagi hasil. Pembiayaan KPR bank syariah disepakati diawal perjanjian, lengkap dengan keuntungan atau margin untuk

bank. Tak heran jumlah cicilan KPR di bank syariah termasuk tetap dan stabil (Halo Money, 2015).

Salah satu keuntungan yang didapat jika masyarakat memilih menggunakan kredit atau pembiayaan rumah dengan prinsip syariah adalah terhindarnya dari sistem riba dalam pengambilan KPR konvensional.

2.2.8 *Profit Selling* Dalam Pembiayaan *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* di dalam Perbankan Indonesia

Baik pada *murabahah* maupun *musyarakah mutanaqisah* yang di dalamnya mengandung *ijarah*, pihak bank selalu memperhitungkan *profitnya* secara margin. Istilah *margin* adalah keuntungan persentasi tertentu yang ditetapkan pertahun, perhitungan *margin* harian, maka jumlah hari dalam setahun adalah 360 hari, perhitungan *margin* harian, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Adiwarman, 2006:280).

Profit selling atau keuntungan dari penjualan barang merupakan cara mudah pihak bank syari'ah dalam transaksi penyaluran uang kepada para nasabah. Dengan metode analisis *margin* pada profit mekanisme pasar, bank akan menentukan persentasi keuntungan saat ia melakukan akad jual beli kepada para nasabah. Selisih antara harga beli dan harga jual merupakan *profit selling* bank syari'ah. Menurut Ahmad Gozali, *margin* merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang. Margin tidak sama dengan bunga karena *margin* harus ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat dirubah ditegah jalan (Ahmad, 2005:28).

Berdasarkan demikian, *profit selling* merupakan upaya pihak bank syariah untuk mengambil untung dalam penjualan suatu barang atau produk sendiri atau orang lain dengan menerapkan keuntungan berdasar metode *margin* yang kemudian *margin* tersebut tidak boleh dirubah selamanya. Akad yang digunakan adalah akad jual beli dan sewa. Pihak bank syariah sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli suatu barang. Sementara pada bank umum konvensional, mereka secara langsung menyalurkan kreditnya dengan persentasi bunga yang mereka tetapkan. Cara ini dianggap riba sehingga oleh bank syariah dialihkan menjadi transaksi jual beli dengan ambil untung di dalamnya atas jual beli *profit selling* (Arbayana, 2015:40).

2.3 Studi Keislaman Terkait dengan KPR

Dalam praktik pembiayaan di dunia perbankan syariah, semua harus berlandaskan dengan syariah islam agar semua transaksi yang dilaksanakan terhindar dari *riba* dan haram. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an sebagai berikut:

2.3.1 Riba dalam Dunia Perbankan

Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275-276

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْوَمُونَ إِلَّا كَمَا يَقْوَمُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ
لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ٢٧٦

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata

(berpendapat), sesungguhnya jual-beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang datang kepadanya peringatan dari Allah. Lalu ia berhenti maka baginya adalah apa yang telah beralu dan urusannya adalah kepada Allah dan barang siapa yang kembali lagi, maka mereka adalah penghuni neraka yang kekal di dalamnya. Allah aan menghapus riba dan melipat gandakan sedekah dan Alah tidak suka kepada orang-orang kafir lagi pendosa”(QS. Al-Baqarah : 275- 276).

2.3.2 Dasar Hukum Akad Murabahah

Ayat-ayat Al-quran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-Murabahah*, adalah (Zulfikli,2007:53) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

“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).

2.3.3 Dasar Hukum Akad Musyarakah Mutanaqisah

Ayat-ayat Al-quran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *musyarakah mutanaqisah* adalah (Zulfikli,2007:53) :

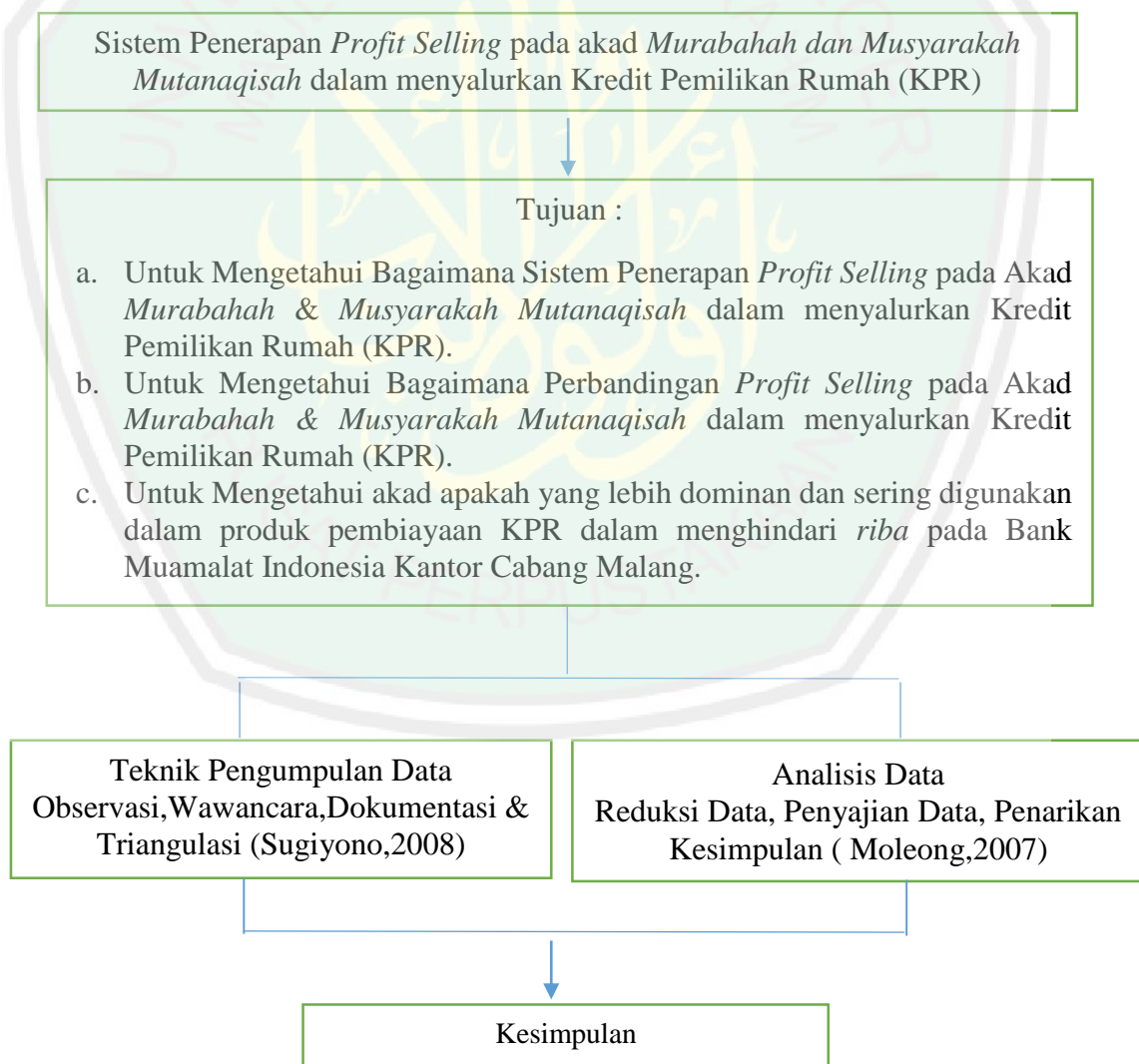
وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُنَّ وَلَدٌ ۖ وَإِنْ كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمْ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكَنَّ مِنْ
بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوَصِّينَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ ۚ وَهُنَّ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكَنَّ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَكُمْ وَلَدٌ ۚ وَإِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ
فَلَهُنَّ الثُّلُثُ مِمَّا تَرَكَنَّ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوَصِّونَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ ۚ وَإِنْ كَانَ رَجُلٌ يُورَثُ كَلَلَةً أَوْ امْرَأَةً
وَلَهُ أَخٌ أَوْ أُخٌ فَلِكُلِّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا السُّدُسُ فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ مِنْ
بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوَصِّى بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ ۚ وَصِيَّةٌ مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ خَلِيمٌ ١٢

“Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh isteri-isterimu, jika mereka tidak mempunyai anak. Jika isteri-isterimu itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya sesudah dipenuhi wasiat yang mereka buat atau (dan) sesudah dibayar hutangnya. Para isteri memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak. Jika kamu mempunyai anak, maka para isteri memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar hutang-hutangmu. Jika seseorang mati, baik laki-laki maupun perempuan yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan

anak, tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris). (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai) syari'at yang benar-benar dari Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Penyantun” (QS.an-Nisaa’:12)

2.4 Kerangka Berfikir

Gambar 2.4
Kerangka Pemikiran Skripsi



Sumber : diolah penulis, 2017

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Berdasarkan judul di atas jenis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif : ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang (subyek) itu sendiri (Furchan, 1992:21-22). Sedangkan yang dimaksud pendekatan deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut, mungkin berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya. Pada penulisan laporan demikian, peneliti menganalisis data yang sangat kaya dan sejauh mungkin dengan bentuk aslinya. Hal itu, hendaknya dilakukan seperti orang merajut sehingga setiap bagian ditelaah satu demi satu (Basrowi dan Suwandi, 2008:28).

Dalam hal ini penulis tertarik untuk meneliti analisis sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) studi kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan disalah satu Bank Syariah di Malang yaitu Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang yang beralamat di Jalan Kertanegara No. 2, Kiduldalem, Klojen Malang. Penulis memilih lokasi ini karena Bank Muamalat Indonesia merupakan Bank pertama yang menerapkan sistem pembiayaan berbasis syariah. Sedangkan memilih Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota wisata dan kota pendidikan yang banyak diminati para wisatawan dan kaum pelajar.

3.3 Subyek Penelitian

Subjek penelitian dalam karya tulis ini adalah Bank Muamalat Cabang Malang. Dalam penelitian ini, peneliti telah menetapkan tujuan penelitian pada akad *Murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah* yang diterapkan pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Peneliti memilih informan sebagai subjek penelitian dalam penelitian ini diantaranya adalah bagian *Business Development Manager (BDM)*, dan *relationship manager* bagian pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.

3.4 Data dan Jenis Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti. Data primer dapat berupa opini subyek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian (Indriantoro dan Supomo, 1999:147). Data primer ini diperoleh dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang baik wawancara dengan *Business Development Manager (BDM)* dan *relationship manager*.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan (Indriantoro dan Supomo, 1999: 147). Dalam penelitian ini data sekunder didapat dari laporan perusahaan, buku, jurnal, artikel, akses internet maupun sumber lain yang mendukung obyek penelitian.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai *sumber*, dan berbagai cara. Bila dilihat dari *setting*-nya, data dapat dikumpulkan pada *setting* alamiah (*natural setting*), pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain. Bila di lihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan *sumber primer*, dan *sumber sekunder*. Sumber primer adalah sumber data yang *langsung* memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang *tidak langsung* memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Selanjutnya jika dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut (Sugiyono, 2008:62) :

1. Observasi

Nasution (1988) dalam Sugiyono (2008:64) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data dikumpulkan dan seiring dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih, sehingga benda-benda yang sangat kecil (proton dan elektron) maupun yang sangat jauh (benda ruang angkasa) dapat diobservasi dengan jelas (Sugiyono, 2008:64).

Metode observasi merupakan metode dengan mengamati transaksi kegiatan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* secara langsung serta penerapan akad tersebut dalam Kredit Pemilikan Rumah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.

2. Wawancara

Esteberg (2002) dalam (Sugiyono, 2008:72) mendefinisikan interview sebagai berikut. “*a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about a particular topic*”. Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribadi (Sugiyono, 2008:72).

Teknik wawancara ini digunakan untuk mengetahui secara mendalam, mendetail dan intensif adalah upaya menemukan pengalaman-pengalaman informan atau responden dari topik tertentu atau situasi spesifik yang dikaji. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan pihak Bank Muamalat Cabang Malang yang berhubungan dengan penerapan sistem *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam penyaluran KPR yang terdapat dalam Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijaksanaan.

Hasil penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel/ dapat dipercaya kalau didukung oleh sejarah pribadi kehidupan dimasa kecil, di sekolah, di tempat kerja, di masyarakat dan autobiografi.

Tetapi perlu dicermati bahwa tidak semua dokumen memiliki kredibilitas yang tinggi. Sebagai contoh banyak foto yang tidak mencerminkan keadaan aslinya, karena foto dibuat untuk kepentingan tertentu. Demikian juga autobiografi yang ditulis untuk dirinya sendiri, sering subyektif (Sugiyono, 2008:82-83)

Sumber data/dokumentasi yang diambil dalam penelitian ini antara lain, website resmi Bank Muamalat Indonesia, catatan, rekaman, dan brosur.

4. Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber.

Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi

untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber data yang berbeda-beda dengan teknik yang sama (Sugiyono, 2008:83).

3.6 Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain (Moleong, 2007:248). Pada prinsipnya analisis data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Teknik analisis yang dilakukan dengan menggunakan teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman (1992) mencakup 3 kegiatan yang bersamaan : (1) reduksi data (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan (verivikasi) .

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan pentransformasian data kasar dari lapangan. Proses ini berlangsung selama penelitian dilakukan, dari awal sampai akhir penelitian. Pada awal, misalnya; melalui kerangka konseptual, permasalahan, pendekatan, pengumpulan data yang diperoleh. Selama pengumpulan data, misalnya membuat ringkasan, kode, mencari tema-tema, menulis memo, dan lain-lain. Reduksi merupakan bagian dari analisis, buka terpisah. Fungsinya untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang, yang tidak perlu dan

mengorganisasi sehingga interpretasi bisa ditarik. Dalam proses reduksi ini peneliti benar-benar mencari data yang benar-benar valid. Ketika peneliti menyangsikan kebenaran data yang diperoleh akan dicek ulang dengan informan lain yang dirasa peneliti lebih mengetahui. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan, seperti komputer, laptop, rekaman dan lain sebagainya. Dalam hal ini data-data dari obyek penelitian yang telah dirangkum difokuskan kepada pelaksanaan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* yang digunakan pada produk KPR Muamalat yang diantaranya membahas mengenai persyaratan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, margin keuntungan, obyek akad, jumlah angsuran yang harus dibayar, laba penjualan, jenis atau macam-macam produk. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data

Adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajiannya antara lain berupa teks naratif, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Tujuannya adalah untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan. Oleh karena itu, sajiannya harus tertata secara apik. Penyajiannya data juga merupakan bagian dari analisis, bahkan mencakup pula reduksi data. Dalam proses ini peneliti mengelompokkan hal-hal yang serupa menjadi kategori atau kelompok satu, kelompok dua, kelompok tiga, dan seterusnya. Masing-masing tipologi terdiri

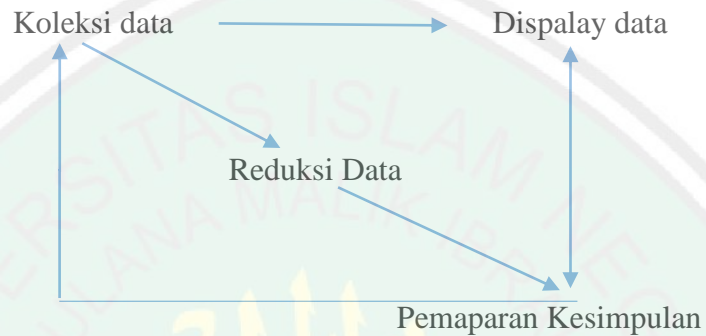
atas sub-sub tipologi yang bisa jadi merupakan urutan-urutan, atau prioritas kejadian. Dalam tahap ini peneliti juga melakukan display (penyajian) data secara sistematis, agar lebih mudah untuk dipahami interaksi antar bagian-bagiannya dalam konteks yang utuh bukan segmental atau fragmental terlepas satu dengan lainnya. Dalam proses ini, data diklasifikasi berdasarkan tema-tema inti. Data penelitian kualitatif mengenai persyaratan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, margin keuntungan, obyek akad, jumlah angsuran yang harus dibayar, faktor-faktor yang memengaruhi pembiayaan, kendala dan solusi dari pembiayaan, jenis atau macam-macam produk, ketentuan pembayaran angsuran tersebut, aplikasi akad dan faktor-faktor yang mempengaruhi akad-akad tersebut. Kemudian disajikan dalam uraian singkat disertai dengan tabel, dan dihubungkan antarkategori, dan sejenisnya dengan menggunakan teks yang bersifat naratif.

3. Menarik Kesimpulan atau Verifikasi

Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang uncul dari data harus selalu diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validitasnya tejamin. Dalam tahap ini, peneliti membuat rumusan proposisi yang terkait dengan prinsip logika, mengangkatnya sebagai temuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan mengkaji secara berulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokkan data yang telah terbentuk, dan proposisi yang telah dirumuskan. Langkah selanjutnya yaitu melaporkan hasil penelitian lengkap, dengan temuan yang

sudah ada. Berdasarkan uraian di atas, langkah analisis data dengan pendekatan dapat digambarkan sebagai berikut

Gambar 3.1
Langkah Analisis Data Dengan Pendekatan



Sumber : diolah penulis, 2017

Dari penyajian data di atas maka dapat ditarik kesimpulan yaitu Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ada di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pemaparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan

1. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'uts Tsani 1412 H yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), serta pengusaha muslim dengan dukungan Pemerintah Republik Indonesia. Bank Muamalat Indonesia beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Sebagai bank syariah pertama di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia merupakan inisiator bisnis keuangan syariah lainnya antara lain; Asuransi syariah pertama (Asuransi Takaful); Dana pensiun lembaga keuangan Muamalat (DPLK Muamalat); Multifinance syariah pertama (*Al-Ijarah Indonesia Finance*).

Bank Muamalat Indonesia mendapatkan ijin sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994 dan merupakan perusahaan publik namun tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bank Muamalat Indonesia telah melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah di tahun 2003.

Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, selain membuka kantor cabang di seluruh wilayah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia juga membuka kantor

cabang internasional di Kuala Lumpur, Malaysia pada tahun 2009 dan tercatat sebagai bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia yang membuka jaringan bisnis di Malaysia. Bank Muamalat Indonesia memiliki serangkaian produk dan layanan, antara lain; Produk Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 merupakan tabungan instan pertama di Indonesia; Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diseluruh merchant VISA dalam dan luar negeri yang mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*.

Bertepatan dengan ulang tahun yang ke-20, pada tahun 2012 Bank Muamalat Indonesia meluncurkan logo baru (*rebranding*) untuk menampilkan bank syariah yang Islami, Modern dan Profesional. Pelopor perbankan syariah yang telah menginjak usia 23 tahun ini telah mendapatkan pengakuan dan berbagai penghargaan baik dari dalam negeri maupun internasional.

Pada Desember 2015, Bank Muamalat Indonesia memberikan layanan melalui 446 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia dan didukung oleh jaringan layanan 1.998 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 103 Mobil Kas Keliling (*mobile branch*) serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment* (MEPS). Bank Muamalat Indonesia juga memberikan layanan pembiayaan syariah melalui anak perusahaan *Al-Ijarah Indonesia Finance* (ALIF), layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan

(DPLK Muamalat), layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) melalui Baitulmaal Muamalat.

2. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan di kota Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang baru di Jawa Timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah orang muslim. Selain itu kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki perputaran dana pada pihak ketiga yang relatif tinggi didukung dengan kegiatan perekonomian yang mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tergabung dalam Regional VII bersama tergabung dengan Bank Muamalat Cabang Surabaya, Jember, Kediri, Mataram dan Denpasar.

Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang pertama kali berlokasi di Jalan Kawi Atas No.36 A. Pada awal tahun 2015 berpindah lokasi di Jalan Kertanegara No. 2 Kiduldalem, Klojen Malang.

3. Visi, dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Seiring dengan pertumbuhan bisnis dan untuk meningkatkan kinerja, Bank Muamalat Indonesia melakukan peninjauan visi dan misi perusahaan. Visi merupakan bagian dari upaya Bank Muamalat Indonesia untuk mengarahkan perjalanan bisnis Bank Muamalat Indonesia hingga 10 tahun ke depan. Dengan telah menetapkan Visi dan Misi sampai dengan 10 tahun ke depan, akan lebih memudahkan Bank Muamalat Indonesia untuk melangkah kaki dan

menyusun perencanaan untuk masa depan guna menyongsong masa depan yang semakin baik.

a. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

“Menjadi Bank Syariah Terbaik dan 10 Bank Terbesar di Indonesia dengan Kehadiran Regional yang Kuat”

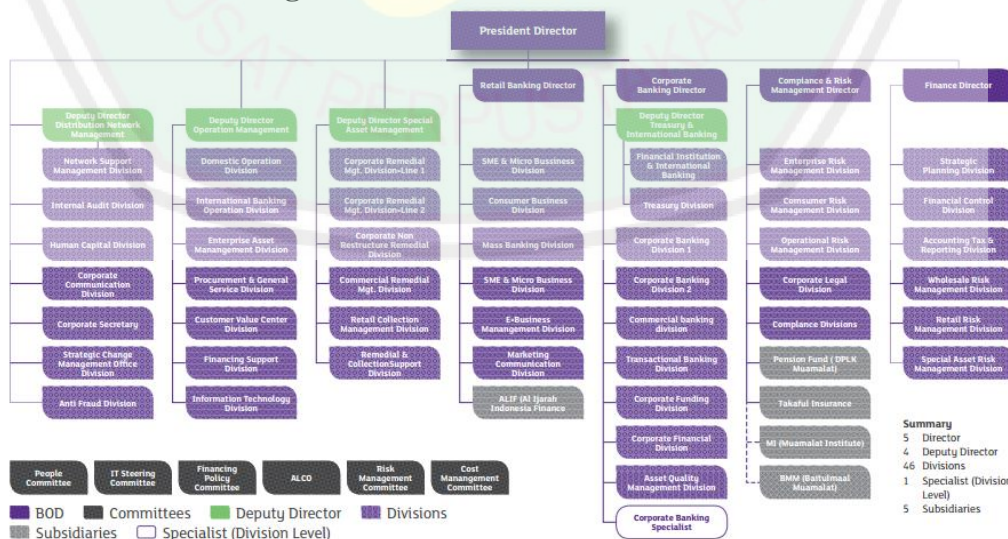
b. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional, serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”.

4. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

a. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Pusat.

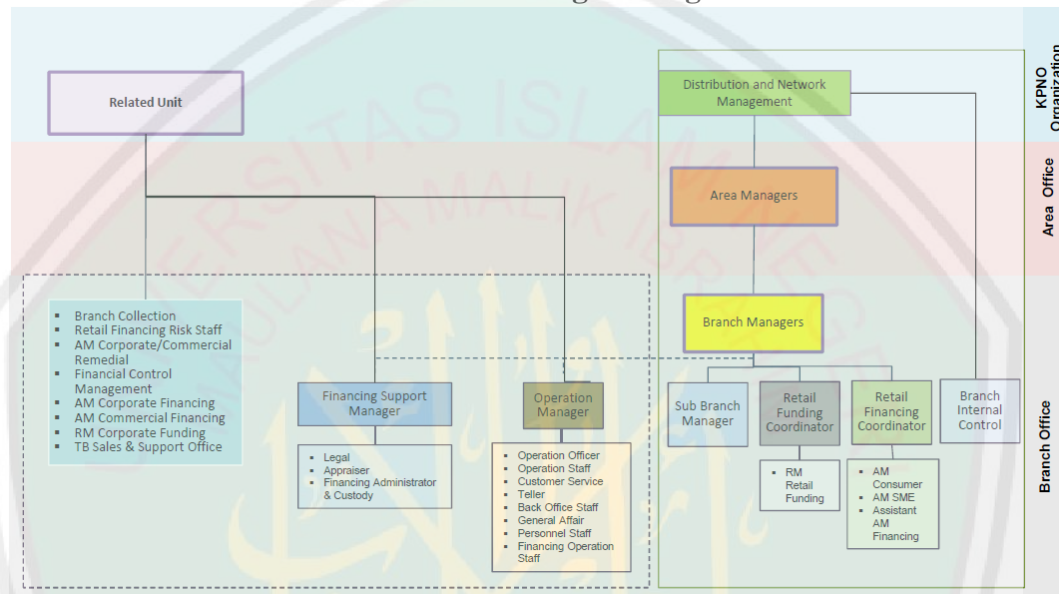
Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk



Sumber : Annual Report Bank Muamalat Indonesia,2015

- b. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang.

Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang



Sumber : diolah penulis,2017

5. Produk dan Layanan PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang

❖ Produk Penghimpunan Dana / *Funding*

a. Giro Muamalat

1) Giro Ultima

Giro syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang memudahkan semua jenis kebutuhan transaksi bisnis maupun transaksi keuangan personal Nasabah. Giro ini diperuntukan bagi Nasabah perorangan.

2) Giro Attijary

Giro syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang memudahkan dan membantu semua jenis kebutuhan transaksi bisnis

perusahaan Nasabah. Giro ini diperuntukan bagi institusi yang memiliki legalitas badan.

b. Tabungan

1) Tabungan iB Muamalat

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang dapat digunakan untuk beragam jenis transaksi, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/ Debit yaitu Kartu *Shar-E Reguler* dan *Shar-E Gold*.

2) Tabungan iB Muamalat Dollar

Tabungan dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) bertujuan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam.

3) Tabungan Muamalat iB Haji dan Umrah

Tabungan haji dalam mata uang Rupiah dan valuta asing US Dollar yang dikhususkan bagi Nasabah masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji dan Umrah.

4) Tabungan iB Muamalat Rencana

Tabungan iB Muamalat Rencana merupakan tabungan berjangka dalam mata uang Rupiah, memiliki setoran rutin bulanan dan tidak bisa ditarik sebelum jangka waktu berakhir kecuali penutupan rekening serta pencairan dana hanya bisa dilakukan ke rekening sumber dana. Tabungan iB Muamalat Rencana dapat membantu mewujudkan berbagai rencana Nasabah.

5) TabunganKu iB

Tabungan syariah dalam mata uang Rupiah yang sangat terjangkau bagi Nasabah dari semua kalangan masyarakat.

6) Tabungan iB Muamalat Prima

Tabungan iB Muamalat Prima merupakan tabungan prioritas yang didesain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil maksimal dan kebebasan bertransaksi.

c. Deposito

1) Deposito Mudharabah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi Nasabah. Deposito *Mudharabah* diperuntukan bagi Nasabah perorangan dan institusi yang memiliki legalitas badan.

2) Dana Pensiun Muamalat

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat dapat diikuti oleh Nasabah yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dengan pilihan usia pensiun dan iuran pensiun yang terjangkau, yaitu minimal Rp20.000,- (dua puluh ribu rupiah) per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat Indonesia atau dapat ditransfer dari bank lain.

❖ Produk Pembiayaan / *Financing*

a. Konsumer

1) KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Nasabah untuk memiliki rumah/apartemen (*indent/ready stock*) maupun second. Pembiayaan ini juga dapat digunakan untuk pengalihan *take over* KPR dari bank lain, pembangunan, dan renovasi rumah tinggal. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan, dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan.

2) iB Muamalat Umroh

Fasilitas bagi para Nasabah dengan tujuan membiayai perjalanan ibadah umroh. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 36 bulan.

3) iB Muamalat Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi karyawan untuk disalurkan kepada para anggotanya (pegawai BUMN/PNS/swasta) dengan tujuan pembelian barang halal. Diperuntukan bagi para anggota koperasi karyawan secara berkelompok dengan penghasilan minimum Rp1.000.000,- (satu juta rupiah).

4) iB Muamalat Multiguna

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dalam pembelian barang halal (selain tanah, bangunan, mobil dan emas) serta sewa jasa yang dibolehkan secara syariah (selain pembiayaan haji dan umroh).

5) iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan PNS dan BUMN untuk pembelian barang konsumtif yang halal (termasuk rumah tinggal dan kendaraan bermotor) atau sewa jasa halal (seperti keperluan pendidikan anak, umroh, wisata, dan lainnya) dengan ketentuan pembayaran manfaat pensiun wajib dialihkan melalui Bank Muamalat Indonesia.

6) iB Muamalat Konsumer Duo

Fasilitas yang diberikan kepada Nasabah yang membutuhkan pembiayaan properti/hunian sekaligus pembiayaan kendaraan bermotor dengan jangka waktu maksimum sampai dengan 10 (sepuluh) tahun.

7) Pembiayaan Autoloan (Via Multifinance)

Pembiayaan yang diberikan kepada *end user* dengan tujuan pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) melalui perusahaan multifinance yang bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.

b. Modal Kerja

1) iB Modal Kerja SME

Pembiayaan jangka pendek dengan prinsip syariah yang diberikan kepada Nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha/bisnis dengan tujuan produktif.

2) iB Rekening Koran Muamalat

Pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat fluktuatif dengan perputaran transaksi yang cepat dimana penarikan dana dapat dilakukan sesuai kebutuhan melalui Cek atau Bilyet Giro.

3) iB Muamalat Usaha Mikro

Pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan investasi yang diberikan kepada pengusaha mikro baik untuk perorangan maupun badan usaha non hukum.

c. Investasi

1) iB Investasi SME

iB Investasi SME adalah pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi jangka menengah/ panjang usaha Nasabah guna membiayai pembelian barang-barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Nasabah susun. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

2) iB Properti Bisnis Muamalat

iB Properti Bisnis Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Nasabah untuk membeli, membangun, ataupun merenovasi properti maupun pengalihan take-over pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Nasabah. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

❖ Layanan

a. *International Banking*

1) *Remittance*

a. Kas Kilat

Adalah layanan yang diberikan Bank kepada nasabah/masyarakat lainnya, untuk menerima kiriman uang, baik tunai maupun non tunai khususnya dari WNI yang bermukim diluar negeri (Tenaga Kerja Indonesia atau Ekspatriat).

b. Incoming Muamalat Remittance iB

Adalah kiriman uang masuk dalam denominasi valuta asing yang ditujukan kepada penerima, baik untuk diterima tunai ataupun dikreditkan ke rekening penerima yang merupakan nasabah Bank.

c. Outgoing Muamalat Remittance iB

Adalah kiriman uang keluar dalam denominasi valuta asing yang ditujukan kepada penerima, baik untu diterima tunai ataupun dikreditkan ke rekening penerima pada bank lain, baik di dalam maupun di luar negeri, sesuai dengan instruksi pengirim melalui Bank.

d. Tabungan Nusantara

Adalah tabungan syariah yang dikelola dengan akad bagi hasil dengan tambahan keuntungan kemudahan layanan remittance, sehingga selain menabung anda juga mudah melakukan transaksi remittance. Tabungan Nusantara merupakan tabungan yang bebas biaya administrasi (untuk saldo rata-rata tertentu).

2) *Trade Finance*

a. Bank Garansi

Bank Garansi (BG) adalah jaminan pembayaran yang diberikan oleh bank atas permintaan nasabahnya yang dijamin tidak memenuhi kewajiban kepada pihak penerima jaminan. BG merupakan fasilitas non dana (*non funded facility*) yang diberikan bank berdasarkan akad *Kafalah bil Ujrah*. Bank akan menerbitkan BG sejumlah nilai tertentu yang dipersyaratkan oleh pihak penerima jaminan yang merupakan mitra bisnis dari nasabah bank untuk kepentingan transaksi/ proyek tertentu yang akan dijalankan oleh nasabah bank. Bank Muamalat Indonesia memiliki produk BG antara lain penerbitan BG, penerbitan BG tanpa fasilitas serta klaim BG.

b. Ekspor

Merupakan layanan secara syariah, produk/ layanan untuk eksporter didasarkan pada akad *Al-Wakalah*, *Al-Qard*, maupun *Al-Hiwalah*.

c. Impor

Merupakan layanan secara syariah, produk/ layanan untuk importer didasarkan pada akad *Al-Wakalah*, *Al- Wakalah*, *Al-Qard*, *Al-Hiwalah*, maupun *Al-Murabahah*.

d. SKBDN

Bank Muamalat Indonesia menyediakan layanan untuk transaksi SKBDN atau lazim dikenal dengan nama L/C dalam negeri untuk mendukung kelancaran bisnis Nasabah. Pada dasarnya produk dan layanan yang disediakan untuk eksportir dan importir, dapat juga digunakan untuk mendukung perdagangan dalam negeri. Yang membedakannya hanya penggunaan yurisdiksi hukum, dimana transaksi ekspor/impor menggunakan standar internasional yang diatur dalam UCP DC (*Uniform Custom Practice on Documentary Collection*), sementara untuk transaksi dalam negeri mengikuti ketentuan dari Bank Indonesia.

e. *Letter of Credit*

Letter of Credit secara sederhana merupakan pengambilalihan tanggung jawab pembayaran oleh pihak lain (dalam hal ini diambil alih oleh Bank) atas dasar permintaan pihak yang dijamin (pembeli/Nasabah bank) untuk melakukan pembayaran kepada pihak penerima jaminan (penjual) berdasarkan syarat dan kondisi yang ditentukan dan disepakati.

f. *Standby LC*

Standby LC (SBLC) adalah suatu janji tertulis bank yang bersifat *irrevocable* yang diterbitkan atas permintaan pembeli untuk membayar

kepada penjual. Apabila pembeli wanprestasi, produk ini mempunyai fungsi yang sama dengan Bank Garansi, dimana SBLC diterbitkan sebagai jaminan tertulis (hanya untuk jaga-jaga). SBLC hanya akan dicairkan apabila pembeli gagal memenuhi kewajibannya (wanprestasi) dan penjual melakukan klaim.

g. *Trust Receipt Al Murabahah Line Facility*

Adalah pemberian fasilitas oleh bank kepada nasabah untuk digunakan membayar kewajiban nasabah kepada supplier/exporter yang jatuh tempo dan bank akan menyerahkan sebagian atau seluruh dokumen LC terkait kepada nasabah untuk digunakan sesuai peraturan yang disetujui bank.

h. *Negosiasi Usance LC*

Adalah pembelian oleh *nominated* bank, *draft* (yang ditarik atas suatu bank selain *nominated* bank) dan atau dokumen-dokumen berdasarkan presentasi yang sesuai, dengan membayar dana kepada penjual pada saat atau sebelum hari kerja perbankan pada saat *reimbursement* jatuh tempo.

i. *Negosiasi L/C Usance Tanpa Fasilitas*

Adalah pengambilalihan hak atas tagihan ekspor nasabah yang disertai dengan pembayaran kepada nasabah sebelum kewajiban pembayaran L/C dari importer jatuh tempo, yang dilakukan secara *without resource* (tanpa hak regres) ke nasabah/ eksportir.

j. Klaim BG

Adalah layanan yang diberikan oleh bank atas permintaan penjual untuk melakukan penagihan kepada Bank ketika pembeli tidak dapat menjalankan kewajibannya dengan baik (wanprestasi) kepada pihak penjual.

k. Deposito Plus

Adalah upaya pemasaran deposito yang dikombinasikan dengan SKBDN. Melalui produk ini, nasabah yang menempatkan deposito di bank, akan dimungkinkan untuk memiliki kendaraan secara langsung.

l. *Buyer Financing*

Adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan oleh Bank dalam rangka menjaga kemampuan Nasabah dalam pembelian bahan baku/ barang dagangan secara tepat waktu kepada penjual sehingga kredibilitas nasabah di mata penjual terjaga.

m. *AR Financing*

Adalah suatu produk pembiayaan jangka pendek dengan pemberian dana talangan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja berdasarkan piutang usaha perusahaan dari transaksi perdagangan atau penjualan barang dan jasa.

3) Forex iB

Muamalat Forex iB adalah layanan yang diberikan kepada nasabah, untuk melakukan transaksi jual beli valuta asing dengan Bank Muamalat Indonesia. Layanan ini dapat diberikan dalam bentuk *Telegraphic Transfer*

(TT) dan *Banknotes*. Transaksi Forex dapat dilakukan melalui *counter* di cabang-cabang devisa Bank Muamalat Indonesia, maupun *dealing* langsung dengan *Treasury Sales* Bank Muamalat Indonesia untuk mendapatkan kurs yang lebih kompetitif.

4) *Investment Service*

Muamalat *Investment Service* adalah unit bisnis dimana aktivitasnya mencakup layanan investasi syariah yang diberikan kepada nasabah baik ritel maupun *whole sale*, pengelolaan likuiditas bank (*secondary reserves*), dan *structured transaction* untuk pendanaan dalam rangka untuk menopang likuiditas bank jangka menengah dan panjang. Adapun layanan investasi syariah kepada nasabah dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia bertindak sebagai agen penjual instrumen investasi syariah yang meliputi Sukuk pemerintah seri SR (sukuk ritel) dan juga instrument reksadana Syariah (reksadana ekuitas, reksadana pendapatan tetap, dan reksadana campuran).

Potensi pendapatan dari agen penjualan instrument investasi syariah adalah *fee based income* yang berasal dari komisi penjualan dan juga *capital gain* yang berasal dari spread jual/beli instrumen surat berharga syariah (Sukuk pemerintah seri sukuk ritel) kepada/dari nasabah. *Investment Service* juga memiliki aktivitas pengelolaan portofolio investasi surat berharga syariah untuk kepentingan *banking book* dalam rangka untuk mengelola cadangan sekunder likuiditas bank (*secondary reserves*). Salah satu tujuan utama pengelolaan portofolio investasi surat

berharga syariah adalah selain untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank jika sewaktu-waktu diperlukan, juga untuk memperoleh imbal hasil optimal yang berasal dari kupon/ dividen dan *capital gain*.

b. *Transfer*

1. *Transfer* ke rekening Bank Muamalat Indonesia
2. *Transfer* ke rekening 72 bank yang tergabung di ATM BERSAMA dan 37 bank yang tergabung di ATM BCA/ PRIMA

c. Layanan 24 Jam

1. ATM Muamalat

ATM Muamalat dilengkapi dengan berbagai fitur untuk memudahkan anda melakukan info saldo, cetak 5 transaksi terakhir, pembayaran tagihan, pembelian pulsa isi ulang, pembelian tiket, pembayaran premi asuransi, transfer antar bank, pembayaran uang sekolah dan pembayaran ZIS.

2. SalaMuamalat

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam melalui telepon 1500016/(021) 1500016 (jika dihubungi melalui telepon seluler) yang memberikan kemudahan kepada Nasabah setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening Bank Muamalat Indonesia hingga maksimal Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) serta pembayaran ZIS.

3. Muamalat *Mobile* (*Mobile Banking* Muamalat)

Merupakan layanan *mobile banking* Bank Muamalat Indonesia yang menawarkan kemudahan dalam bertransaksi secara *real time*, aman dan praktis menggunakan perangkat *smartphone* nasabah melalui koneksi internet GPRS/EDGE/3G/4G/WIFI. Muamalat *Mobile* memudahkan nasabah untuk memanfaatkan layanan digital Bank Muamalat Indonesia yang tersedia dalam berbagai *platform smartphone* (Android, iOS, Blackberry dan Windows Phone) dalam melakukan transaksi finansial seperti transfer, pembayaran tagihan, dan pembelian pulsa serta transaksi non-finansial seperti cek saldo, 10 transaksi terakhir, transaksi hari ini dan mutasi rekening. Untuk dapat menggunakan layanan *Mobile Banking* nasabah hanya perlu mengunduh aplikasi *Mobile Banking* Muamalat dari *application store* dengan kata kunci “Muamalat Mobile”.

4. *Internet Banking*

Layanan ini ditujukan untuk memudahkan Nasabah ritel. Fasilitas ini dapat dimanfaatkan Nasabah untuk memperoleh informasi saldo, transfer antar bank, pindah buku antar rekening Bank Muamalat Indonesia, pembelian, pembayaran, serta memperoleh histori 5 (lima) transaksi terakhir. Lebih dari itu, kini Nasabah dapat berbelanja di mitra *merchant-merchant* Bank Muamalat Indonesia. Layanan ini dilengkapi sistem keamanan yang maksimal dan berlapis sehingga lebih aman.

5. *Cash Management System*

Layanan ini lebih berkonsentrasi pada nasabah korporat. Dalam layanan ini, Bank Muamalat Indonesia menyelenggarakan penerimaan/koleksi pemasukan dana (*collection*), pembayaran/ pengeluaran dana (*disbursement*) serta mengelola likuiditas perusahaan.

6. Jasa-Jasa Lain

Bank Muamalat Indonesia juga menyediakan jasa-jasa perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti Gerai Muamalat, *Virtual Account* Muamalat, *Mini Banking* Muamalat, Transfer, *Collection*, *Standing Instruction*, *Bank Draft*, dan Referensi Bank.

4.1.2 Penerapan *Profit Selling* pada akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang

Salah satu produk unggulan yang dilakukan di Instansi Pembiayaan Bank Muamalat Cabang Malang ialah Kredit Pemilikan Rumah atau biasa disebut dengan istilah KPR iB. KPR iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan *condotel* termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual-beli) dan *musyarakah mutanaqisah* (kerjasama sewa).

1. Penerapan Akad *Murabahah*

a. Pengertian

Murabahah ialah akad jual beli dimana penjual (pihak bank) memberi tahukan harga pokok produk tersebut kepada pembeli (nasabah)

ditambahkan dengan margin yang disepakati. Kemudian jika pembeli (nasabah) setuju dengan harga produk dan margin keuntungan tersebut, maka produk tersebut akan menjadi milik pembeli (nasabah). Setelah itu pembeli (nasabah) wajib membayarkan angsurannya setiap bulan sesuai dengan kesepakatan di awal.

Dalam akad *murabahah* pembeli (nasabah) akan mengetahui harga suatu produk beserta marginnya, jadi nasabah tidak perlu takut akan berubahnya margin di kemudian hari.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 19 Januari 2017 pukul 17.30 dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager consumer* menjelaskan bahwasannya:

“*Murabahah* itu akad pembiayaan yang merupakan akad jual beli, karena nanti untuk angka perhitungannya dilihat dari harga jual beli atau kesepakatan harga jual beli. Jadi nasabah berencana mau membeli rumah kemudian mengajukan pembiayaan ke kita, lalu rumahnya kami beli muncullah yang namanya harga beli, nanti kita jual lagi ke nasabah munculnya harga jual. Nah itu nanti yang jadi perhitungan kita harga jual itu. Karena disitu untuk harga jual sendiri ditentukan berapa jangka waktu pembiayaannya dia.”

Dari hasil wawancara dengan informan tersebut dapat diketahui bahwasannya akad *murabahah* merupakan akad jual beli yang dilakukan oleh penjual (bank) dan pembeli (nasabah). Pembeli (nasabah) meminta penjual membelikan produk yang ia inginkan, kemudian penjual (bank) membelikan produk yang diinginkan pembeli (nasabah) kemudian produk tersebut dijual kepada pembeli (nasabah) dengan memberi tahukan harga beli atau harga pokok beserta margin keuntungannya. Kemudian jika pembeli (nasabah) menyetujui pembiayaan produk tersebut, pembeli (nasabah) membayarkan

angsuran setiap bulannya kepada penjual (bank) sesuai dengan porsi margin yang sudah ditentukan di awal. Jika suatu hari pembeli (nasabah) ingin melunasi seluruh angsurannya di awal sebelum akhir masa jatuh temponya habis, maka pembeli harus membayar sisa angsuran yang ditentukan di awal, hanya saja pembeli (nasabah) berhak mengajukan *muqasah* atau diskon kepada penjual (bank). Untuk *muqasah* itu sendiri pihak penjual (bank) tidak bisa menentukan besarnya *muqasah* di awal, ia harus mengirimkan *muqasah* tersebut ke Bank Muamalat Kantor Pusat. Apabila Bank Muamalat Kantor Pusat menyetujui adanya *muqasah* tersebut maka pembeli (nasabah) membayarkan sejumlah total angsuran kemudian dikurangi dengan *muqasah*.

b. Alur Pembiayaan KPR

Alur pembiayaan *murabahah* merupakan langkah/proses yang dilakukan penjual (bank) maupun pembeli (nasabah) dalam menerapkan proses pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Alur pembiayaan ini sendiri merupakan suatu proses penting dalam melakukan pembiayaan. Dalam alur pembiayaan sendiri setiap bank memiliki kebijakan masing-masing.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 16 Januari 2017 pukul 16.20 dengan Bapak Yuda selaku *relationship manager consumer* menjelaskan bahwasannya:

“Nasabah bisa datang kesini, atau kita kunjungan, bisa juga dapat dari developer. Kemudian kita kasih tau produknya, terus dia memilih produknya. Memenuhi syaratnya, kelengkapannya, terus kita verifikasi awal kemudian masuk ke shimer diproses dari situ, habis itu ada yang namanya prescreen staff diawal. Kemudian kalau prescreen staff sudah lolos baru jalan dua, verifikator sama appraisal. Nanti dari hasil verifikator dan appraisal

masuk ke analys kemudian analys menerbitkan. Kalau untuk secara syariahnya memang kita beli kepada developer kemudian kita jual kepada pembeli (nasabah). Untuk istilahnya yang tau rumah itu untuk dijadikan seperti apa itu nasabah, jadi nanti nasabah yang mengontrol misalkan belum di bangun, andai sudah di bangun atau sudah jadi kan enak, jadi kita tinggal nyerahin aja ke nasabah. Andaikata masih indent jadikan tetap kita pantau terus apakah pembangunan progress rumah tersebut sesuai dengan yang dijanjikan kepada nasabah. Baru kalau ada penambahan-penambahan itu urusannya nasabah sama developer.”

Dari pernyataan alur di atas dapat diketahui bahwasannya hal pertama kali yang biasa dilakukan ialah nasabah bisa datang ke bank mengajukan pembiayaan kemudian penjual (bank) menjelaskan berbagai macam produk yang di tawarkan beserta kelebihan dan kekurangan produk tersebut. Kemudian pembeli (nasabah) bebas memilih produk sesuai dengan yang diinginkan. Setelah itu penjual (bank) memberi tahukan syarat-syarat yang di perlukan dalam permohonan pembiayaan. Selanjutnya pembeli (nasabah) menyerahkan semua syarat dan berkas-berkas yang di butuhkan, pembeli (nasabah) menunggu hingga pembiayaan tersebut di setuju. Setelah disetujui penjual (bank) akan memberi tahukan kepada pembeli (nasabah), selanjutnya pembeli (nasabah) berhak membayar uang muka kepada penjual (bank). Kemudian pembeli (nasabah) menentukan waktu untuk melaksanakan akad dengan notaris. Setelah selesai penjual (bank) akan membayarkan seharga rumah tersebut kepada developer. Developer menyerahkan rumah yang dibeli pembeli (nasabah), hanya saja masalah penyerahan rumah pihak penjual (bank) tidak ikut serta, tetapi untuk pembelian rumah yang masih *indent* pihak penjual (bank) tetap memantau progress rumah tersebut apakah sesuai dengan yang dijanjikan atau tidak.

Setelah semuanya selesai pembeli (nasabah) membayarkan angsuran yang telah disepakati setiap bulannya.

2. Penerapan Akad *Musyarakah Mutanaqisah*

a. Pengertian

Akad *musyarakah* merupakan akad kerja sama atau kongsi yang dilakukan dua orang dalam menjalankan suatu usaha atau kerjasama dengan kesepakan nisbah dan rugi di bagi berdasarkan porsi modal.

Sedangkan yang dimaksud akad *musyarakah mutanaqisah* ialah akad kerjasama yang dilakukan oleh dua belah pihak penjual (bank) dan pembeli (nasabah), dalam kepemilikan suatu asset. Dimana ketika akad ini berlangsung asset salah satu kongsi dari keduanya akan berpindah ke tangan kongsi yang lainnya, perpindahan dilakukan melalui mekanisme pembayaran secara bertahap.

Dalam melakukan akad *musyarakah* ini sebenarnya ada dua akad yang dijalankan , yaitu *ijarah* dan *musyarakah mutanaqisah*. Jadi, selain akad kerja sama didalam akad ini akad sewa juga diterapkan.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 20 Januari 2017 pukul 14.24 dengan Bapak Alan selaku Kepala Kantor Bank Muamalat Cabang Kediri sekaligus pernah menjabat sebagai *Business Development Manager* (BDM) di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menjelaskan bahwasannya:

“*Musyarakah* itu kan kongsi kerjasama yang dilakukan oleh bank dan nasabah. Jadi maksudnya saya dan nasabah sama-sama beli rumahnya

orang dan kita bayar sewa atas rumah itu. Jadi didalam akad *musyarakah* itu ada dua akad mbak sebenarnya yaitu *musyarakah mutanaqisah* sama *ijarah*. Karena setiap bulan kita kan bayar sewa otomatis ada akad *ijarah*.”

Oleh karena itu yang dimaksud akad *musyarakah mutanaqisah* ialah kongsi kerjasama yang dilakukan dua belah pihak penjual (bank) dan pembeli (nasabah) dalam pembelian suatu produk. Dalam akad *musyarakah mutanaqisah* ini sendiri penerapannya berkaitan dengan akad *ijarah*, jadi penjual (bank) dan pembeli (nasabah) setiap bulan membayarkan uang sewa atas rumah tersebut. Tetapi dalam akad *musyarakah mutanaqisah* pembayaran uang sewa berdasarkan porsi modal awal. Hanya saja dalam akad ini pembeli (nasabah) membayar uang sewa setiap bulan dan otomatis uang sewa tersebut menjadi milik penjual (bank) dan pembeli (nasabah) juga, kemudian dibagi berdasarkan porsi modal awal. Harga sewa rumah tersebut akan di evaluasi setiap 24 bulan sekali. Keuntungan yang di dapatkan pembeli (nasabah) tadi dipindahkan ke penjual (bank) agar biaya modal awalnya lama-lama mengalami penurunan dan otomatis rumah menjadi milik pembeli (nasabah).

b. Alur Pembiayaan KPR

Dalam alur pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* sendiri sebenarnya tidak jauh beda dengan *murabahah* hanya saja perbedaannya terletak pada akad, dan pembayaran margin angsurannya.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.20 dengan Bapak Reza selaku *relationship manager SME* menjelaskan bahwasannya:

“Kita akan tawarkan dulu kepada nasabah terkait benefit dan lain-lainnya terkait pilihan itu tadi, kalau sudah oke kita proses, setelah itu kita akad, setelah akad kita akan proses pencairan. Untuk akad musyarakah ini kan sebenarnya rumah ini milik bersama, cuman secara *realnya* bank akan menyerahkan full seluruh rumahnya kepada nasabah. Kan nggak mungkin karena porsi bank lebih besar bank menempati ruang tamu, ruang tengah, nasabah kamar mandi, kan nggak gitu kan. Jadi sudah semuanya diserahkan untuk nasabah ini, sehingga nasabah membayar sewa yang porsinya si bank ini tadi kepada bank yang otomatis menjadi konversi atas kepemilikan rumah tersebut dari bank kepada nasabah setiap bulannya, sesuai dengan kesepakatan.”

Hal tersebut sesuai juga dengan yang di hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 20 Januari 2017 pukul 14.30 dengan Bapak Alan selaku Kepala Kantor Bank Muamalat Cabang Kediri sekaligus pernah menjabat sebagai *Business Development Manager* (BDM) di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menjelaskan bahwasannya:

“*Musyarakah* kan kongsi kerjasama jadi misal nih kalau ada nasabah mau beli rumah dengan harga 100 juta rupiah. Nah nasabah punya uang 20 juta rupiah, dia bisa datang ke bank muamalat mengajak bank muamalat untuk bekerjasama jadi mungkin bank muamalat 80 juta dia 20 juta setelah itu kita akan kerumah tersebut untuk membayarkan rumah itu sebesar 100 juta. Setelah rumah itu dimiliki bersama, rumah itu akan kita sewakan. Dalam artian yang menyewa tersebut adalah nasabah sendiri. Nah misalnya ketemu harga sewa 1 juta. Untuk bulan pertama nasabah akan membayar sewa 1 juta rupiah, tapi karena rumah itu milik berdua dan komposisi modal tadi 80 20 otomatis uang 1 jutanya tadi juga milik berdua. 800 ribu buat bank muamalat 200 ribu milik nasabah, uang 200 ribu tadi nggak diambil nasabah secara fisik, Cuma akan di serahkan ke bank muamalat untuk mengurangi porsi pokoknya bank muamalat. Yang awalnya 80 juta di bank muamalat dikurangi 200 ribu jadi tinggal 79.800.000. Bulan kedua gitu lagi, nasabah membayar sewa lagi 1 juta rupiah karena porsinya sudah berubah yang tadinya porsinya 80 20 sekarang jadi 79 dibanding 21 otomatis porsi nasabah nggak 200 ribu lagi mungkin 200 sekian ribu porsi bank turun menjadi 700 sekian ribu nah nanti yang nasabah juga ngga diambil lagi diserahkan kepada bank muamalat untuk mengurangi porsi kepemilikan bank, gitu terus sampai habis.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas disebutkan bahwasannya dalam alur pembiayaan akad *musyarakah mutanaqisah* sebenarnya hampir sama dengan akad *murabahah* hanya saja berbeda di akad,

margin dan pembayaran angsurannya. Dalam akad MMQ nasabah bukan hanya membayar uang sewa setiap bulan tetapi sekaligus membayar biaya kepemilikan agar porsi modal awal penjual (bank) mengawali penurunan terus menerus hingga pembiayaan dilakukan oleh pembeli (nasabah) 100% dan rumah berpindah tangan menjadi sepenuhnya milik nasabah.

3. Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah*

Dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang ini diketahui dalam pengambilan keuntungannya ada beberapa aspek yang harus dipahami, diantaranya :

a. *Margin* tetap

Untuk pengambilan keuntungan pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* diketahui menggunakan *margin* tetap per tahun dengan *margin* 13% untuk akad *murabahah* dan nisbah 12.5% selama 2 tahun pertama untuk akad *musyarakah mutanaqisah*.

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 17.50 dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager* bagian *consumer* menjelaskan bahwa :

“Untuk yang *murabahah* itukan akad jual beli jadi kita belikan barang yang diinginkan nasabah terus kita jual ke nasabah untuk *margin*nya 13% nah kalau yang *musyarakah mutanaqisah* itu kan akad bagi hasil itu nisbahnya 12.5% selama 2 tahun pertama.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui dalam pengambilan keuntungan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menggunakan margin tetap pertahunnya.

b. Ditetapkan di awal

Dalam pengambilan keuntungan pada akad *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tidak hanya menggunakan margin tetap, tetapi juga besarnya angsuran sudah jelas ditentukan di awal jadi nasabah tidak perlu khawatir akan kenaikan jumlah angsuran.

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 17.50 dengan Pak Yuda selaku *relationship manager* bagian *consumer* menjelaskan bahwa :

“Untuk KPR itu kan ada beberapa produk, *musyarakah* ada kemudian di *murabahahnya* itu di *murabahah* yang satu tingkat dalam artian dari awal sampai akhir itu *fix* kemudian ada yang *fix n fix* itu dua tingkat jadi 2 tahun pertama sekian terus 2 tahun setelahnya sekian, kemudian ASR ada tiga tingkat yang pertama 1-6 berapa kemudian 7-8 berapa terus 9-10 berapa tapi kenaikan itu sudah ditentukan di awal kok jadi ngga akan berubah uda *fix* segitu.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas untuk penerapan *profit selling* besarnya keuntungan sudah ditetapkan di awal jadi nasabah tidak perlu khawatir akan kenaikan jumlah angsuran dikarenakan kondisi ekonomi yang tidak stabil dikemudian hari dan disini nasabah dibebaskan memilih jenis produk mana yang sesuai dengan kemampuan mereka.

c. Bukan *Floating*

Untuk penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* disini menggunakan margin tetap dan jumlah besarnya angsuran pun sudah ditetapkan di awal. Untuk kenaikan besarnya

angsuran yang terjadi biasanya setelah 2 tahun itu bukan *floating* seperti yang dilakukan di bank konvensional karena sudah ditetapkan di awal. Kalau bank konvensional kan *floating*nya menurut suku bunga pasar jadi tidak bisa diprediksi kenaikannya, berbeda dengan bank syariah yang kenaikan jumlah angsurannya sudah ditetapkan di awal.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 dengan Bapak Reza selaku *relationship manager SME* menjelaskan bahwasannya:

“*Murabahah* itu akad jual beli yang diketahui porsi marginnya di awal. Marginnya yang pertama fix kemudian bertambah sesuai dengan tahapannya tapi itu sudah ditentukan di awal bukan *floating*, kalau konvensional kan yang pertama fix 5 tahun margin 7,99% kemudian setelah itu *floating* ikut suku bunga pasar.”

Nah untuk akad *musyarakah mutanaqisah* ini kan termasuk akad kerja sama atau bagi hasil yang ditetapkan nisbah keuntungannya sebesar 12.5% di dua tahun pertama setelah itu besarnya angsuran akan di evaluasi. Hasil evaluasi ini tergantung pihak pemilik usaha, jadi apabila suatu hari nanti pemilik usaha menaikkan harga sewa rumah tersebut maka tidak ada salahnya.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 dengan Ibu Risa selaku *staff remedial* menjelaskan bahwasannya:

“Kalau *musyarakah* kan jelas, *musyarakah* adalah kongsi kerjasama antara bank dan nasabah. Namanya orang kerjasama itu bisa di evaluasi, tapi satu keuntungannya ketika dilunasi ditengah dia hanya membayar pokoknya aja. Karena kerjasamanya uda putus, kita sudah tidak berhak atas keuntungan bagi hasil yang belum berjalan. Cuman kelemahannya dia akan ada evaluasi setiap 24 bulan sekali. Itu sebenarnya mau setahun sekali dua tahun sekali

tergantung kebijakan bank. Tapi itu nggak salah namanya juga kerjasama kalau kondisinya rumah yang dibeli bersama-sama naik kemudian pendapatan dari hasil usaha naik kita berhak menaikkan harga, ada evaluasi.”

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwasannya dalam pengambilan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* besarnya keuntungan dalam pembiayaan KPR ini bukanlah *floating* seperti bank konvensional yang tergantung suku bunga pasar, tetapi besarnya angsuran tersebut sudah ditentukan di awal jadi nasabah tidak perlu khawatir karena disini nasabah pasti sudah mengetahui kelebihan dan kekurangan suatu produk serta nasabah dibebaskan memilih produk mana yang sesuai dengan kemampuan mereka.

Tabel 4.1
Reduksi Data

Akad	Sumber	Reduksi Data
Margin Tetap	Informan 2	Untuk yang <i>murabahah</i> itukan akad jual beli jadi kita belikan barang yang diinginkan nasabah terus kita jual ke nasabah untuk <i>marginnya</i> 13% nah kalau yang <i>musyarakah mutanaqisah</i> itu kan akad bagi hasil itu nisbahnya 12.5% selama 2 tahun pertama.
Ditentukan di Awal	Informan 3	Untuk KPR itu kan ada beberapa produk, <i>musyarakah</i> ada kemudian di <i>murabahahnya</i> itu di <i>murabahah</i> yang satu tingkat dalam artian dari awal sampai akhir itu fix kemudian ada yang <i>fix n fix</i> itu dua tingkat jadi 2 tahun pertama sekian terus 2 tahun setelahnya sekian, kemudian ASR ada tiga tingkat yang pertama 1-6 berapa kemudian 7-8 berapa terus 9-10 berapa tapi kenaikan itu sudah ditentukan di awal kok jadi nggak akan berubah uda fix segitu.

Bukan Floating	Informan 1	<i>Murabahah</i> itu akad jual beli yang diketahui porsi marginnya di awal. Marginnya yang pertama fix kemudian bertambah sesuai dengan tahapannya tapi itu sudah ditentukan di awal bukan <i>floating</i> , kalau konvensional kan yang pertama fix 5 tahun margin 7,99% kemudian setelah itu <i>floating</i> ikut suku bunga pasar.
	Informan 4	Kalau <i>musyarakah</i> kan jelas, <i>musyarakah</i> adalah kongsi kerjasama antara bank dan nasabah. Namanya orang kerjasama itu bisa di evaluasi, tapi satu keuntungannya ketika dilunasi ditengah dia hanya membayar pokoknya aja. Karena kerjasamanya uda putus, kita sudah tidak berhak atas keuntungan bagi hasil yang belum berjalan. Cuman kelemahannya dia akan ada evaluasi setiap 24 bulan sekali. Itu sebenarnya mau setahun sekali dua tahun sekali tergantung kebijakan bank. Tapi itu nggak salah namanya juga kerjasama kalau kondisinya rumah yang dibeli bersama-sama naik kemudian pendapatan dari hasil usaha naik kita berhak menaikkan harga, ada evaluasi.

4.1.3 Profit Selling pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang

Dalam produk KPR iB Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang jenis produk KPR iB dibagi menjadi empat :

1. *Musyarakah*

Seperti yang dijelaskan di atas, dalam jenis pembiayaan *musyarakah* atau akad kerjasama ini menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*.

Tabel 4.2
Angsuran Perbulan “Musyarakah”

Angsuran Perbulan "Musyarakah"							
Plafon	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	10 Tahun	12 Tahun	15 Tahun
150.000.000	3.374.691	2.971.677	2.688.186	2.479.321	2.195.643	2.015.786	1.848.783
200.000.000	4.499.588	3.962.236	3.584.248	3.305.762	2.927.523	2.687.715	2.465.044
250.000.000	5.624.485	4.952.795	4.480.310	4.132.202	3.659.404	3.359.643	3.081.305
300.000.000	6.749.381	5.943.354	5.376.372	4.958.643	4.391.285	4.031.572	3.697.566
350.000.000	7.874.278	6.933.913	6.272.433	5.785.083	5.123.166	4.703.500	4.313.827
400.000.000	8.999.175	7.924.471	7.168.495	66.111.523	5.855.047	5.375.429	4.930.088
450.000.000	10.124.072	8.915.030	8.064.557	7.437.964	6.586.928	6.047.358	5.546.349
500.000.000	11.248.969	9.905.589	8.960.619	8.264.404	7.318.808	6.719.286	6.162.610

Sumber : diolah penulis, 2017

Dalam jenis produk *musyarakah* ini nisbah yang di peroleh ialah 12.5%. Seperti contoh harga beli rumah Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah), Bank menyetorkan porsi 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah), dan konsumen calon pembeli rumah yang kemudian diwajibkan menjadi nasabah menyettor porsi 20% atau sebesar Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah). Terkumpul uang sebanyak Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Kemudian uang tersebut dibelikan rumah. Rumah itu kemudian disewa oleh nasabah dengan jangka waktu 10 tahun. Dengan harga sewa Rp.4.166.666,- (empat juta seratus enam puluh enam ribu enam ratus enam puluh enam rupiah) per bulan. Karena rumah ini menjadi milik berdua antara nasabah dan Bank, maka hasil sewa itu dibagi antara nasabah dan Bank. Dengan porsi bagi hasil disepakati dimuka. Karena nasabah ingin memiliki rumah tersebut, maka nasabah setiap bulan membeli bagian yang dimiliki oleh bank. Jadi setiap bulan nasabah membayar ke bank, sebesar Rp. 5.855.047,- (lima juta delapan ratus lima puluh lima ribu empat puluh tujuh rupiah)

itu sudah termasuk biaya sewa yang menjadi bagian Bank dan biaya untuk membeli porsi bank. Sehingga di akhir periode atau di akhir tahun ke 10, porsi kepemilikan nasabah menjadi 100% dan porsi kepemilikan Bank menjadi 0%. Pada saat itulah maka nasabah menjadi pemilik tunggal rumah tersebut. Karena konsepnya adalah sewa, maka harga sewa bisa berubah dari waktu ke waktu. Jadi cicilan nasabah bisa berubah maupun tidak, sesuai evaluasi setelah dua tahun.

Profit selling Bank Muamalat Cabang Malang di atas adalah Rp. 702.605.640 - Rp. 400.000.000 = 302.605.640,- (tiga ratus dua juta enam ratus lima ribu enam ratus empat puluh rupiah) selama 10 tahun dengan *profit selling* per-bulan sebesar Rp. 2.521.714,- (dua juta lima ratus dua puluh satu ribu tujuh ratus empat belas rupiah).

2. *Murabahah*

Akad *Murabahah* merupakan akad Jual Beli dimana pihak bank memberitahu harga beli dan harga jualnya kepada nasabah dengan porsi margin yang ditentukan di awal.

Tabel 4.3
Angsuran Perbulan “Murabahah”

Angsuran Perbulan "Murabahah"							
Plafon	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	10 Tahun	12 Tahun	15 Tahun
150.000.000	3.529.242	3.212.623	2.936.752	2.735.388	2.466.158	2.398.100	2.255.563
200.000.000	4.705.656	4.283.498	3.915.669	3.647.185	3.288.211	3.197.467	3.007.417
250.000.000	5.882.070	5.354.372	4.894.587	4.558.981	4.110.263	3.996.834	3.759.272
300.000.000	7.058.484	6.425.247	5.873.504	5.470.777	4.932.316	4.796.201	4.511.126
350.000.000	8.234.898	7.496.121	6.852.421	6.382.573	5.754.369	5.595.568	5.262.980
400.000.000	9.411.312	8.566.995	7.831.339	7.294.369	6.576.421	6.394.934	6.014.834
450.000.000	10.587.726	9.637.870	8.810.256	8.206.165	7.398.474	7.194.301	6.766.689

500.000.000	11.764.141	10.708.744	9.789.173	9.117.961	8.220.527	7.993.668	7.518.543
-------------	------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Sumber : diolah penulis, 2017

Selanjutnya jenis produk KPR iB adalah *murabahah* yaitu jual beli dengan ambil untung secara margin yaitu 13% per tahun dengan margin tetap selama masa cicilan. Contohnya, harga beli rumah tersebut Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Maka Bank beli rumah itu dari developer dengan harga Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah) lalu dijual kepada nasabah dengan harga Rp.895.170.520,- (delapan ratus delapan puluh sembilan juta seratus tujuh puluh ribu lima ratus dua puluh rupiah) membeli rumah itu dengan uang muka sebesar 20% Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) dan sisanya dicicil selama 10 tahun. Sehingga tiap bulan nasabah mencicil sebesar Rp.6.576.421,- (enam juta lima ratus tujuh puluh enam ribu empat ratus dua puluh satu rupiah) selama 10 tahun. Besaran cicilan itu akan tetap dan tidak berubah sepanjang jangka waktunya.

Profit selling Bank Muamalat Cabang Malang di atas adalah $Rp. 895.170.520 - Rp. 400.000.000 = Rp. 495.170.520,-$ (tiga ratus delapan puluh sembilan juta seratus tujuh puluh ribu lima ratus dua puluh rupiah) selama 10 tahun dengan *profit selling* per-bulan sebesar Rp.3.243.088,- (tiga juta dua ratus empat puluh tiga ribu delapan ratus delapan puluh delapan rupiah).

3. *Murabahah Fix n Fix*

Dalam jenis produk *murabahah Fix n Fix* ini sendiri hampir sama dengan *murabahah* biasa, bedanya kalau *murabahah fix n fix* ini angsurannya rendah setara 6% dan untuk angsurannya berganti setelah dua tahun pertama.

Tabel 4.4
Angsuran Perbulan “Murabahah Fix n Fix”

Angsuran Perbulan "Murabahah Fix n Fix"								
Plafon	Fix n Fix	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	10 Tahun	12 Tahun	15 Tahun
150.000.000	2 Tahun Pertama	3.150.279	2.741.204	2.451.597	2.236.633	1.940.963	1.749.560	1.566.337
	Setelah 2 Tahun	3.254.730	2.900.163	2.626.238	2.424.683	2.151.570	2.058.872	1.908.598
200.000.000	2 Tahun Pertama	4.200.372	3.654.938	3.268.796	2.982.177	2.587.951	2.332.746	2.088.449
	Setelah 2 Tahun	4.339.640	3.866.884	3.501.651	3.232.911	2.868.760	2.745.163	2.544.797
250.000.000	2 Tahun Pertama	5.250.465	4.568.673	4.085.995	3.727.722	3.234.939	2.915.933	2.610.562
	Setelah 2 Tahun	5.424.550	4.833.605	4.377.063	4.041.139	3.585.949	3.431.453	3.180.996
300.000.000	2 Tahun Pertama	6.300.558	5.482.407	4.903.195	4.473.266	3.881.927	3.499.120	3.132.674
	Setelah 2 Tahun	6.509.459	5.800.326	5.252.476	4.849.366	4.303.139	4.117.744	3.817.195
350.000.000	2 Tahun Pertama	7.350.651	6.396.142	5.720.394	5.218.811	4.528.915	4.082.306	3.654.786
	Setelah 2 Tahun	7.594.369	6.767.047	6.127.889	5.657.594	5.020.328	4.804.035	4.453.394
400.000.000	2 Tahun Pertama	8.400.412	7.309.876	6.537.593	5.964.355	5.175.902	4.665.493	4.176.899
	Setelah 2 Tahun	8.679.279	7.733.767	7.003.301	6.465.821	5.737.518	5.490.325	5.089.593
450.000.000	2 Tahun Pertama	9.450.838	8.223.611	7.354.792	6.709.899	5.822.890	5.248.680	4.699.011
	Setelah 2 Tahun	9.764.188	8.700.488	7.878.713	7.274.049	6.454.707	6.176.615	5.725.792
500.000.000	2 Tahun Pertama	10.500.931	9.137.345	8.171.991	7.455.444	6.469.878	5.831.866	5.221.123
	Setelah 2 Tahun	10.849.098	9.667.209	8.754.126	8.082.277	7.171.897	6.862.906	6.361.991

Sumber : diolah penulis, 2017

Selanjutnya jenis produk KPR iB adalah *murabahah fix n fix* yaitu jual beli dengan ambil untung secara margin yaitu setara 6% per tahun dengan margin berubah setelah dua tahun pertama. Contohnya, harga rumah Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Maka Bank beli rumah itu dari developer dengan harga Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Kemudian di jual ke nasabah sebesar Rp.775.023.376,- (tujuh ratus tujuh puluh lima juta dua puluh tiga ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah). Nasabah membeli rumah itu dengan uang muka sebesar 20% Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) dan sisanya dicicil selama 10 tahun. Bank membiayai 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah).

Pada dua tahun pertama angsuran yang diberikan ialah Rp.5.175.902.- (lima juta seratus tujuh puluh lima ribu sembilan ratus dua rupiah), setelah dua tahun angsurannya berubah sebesar Rp.5.737.518,- (lima juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu lima ratus delapan belas rupiah).

Profit selling Bank Muamalat Cabang Malang di atas adalah $Rp.5.175.902 \times 24 = Rp.124.221.648$,

$$Rp.5.737.518 \times 96 = Rp.550.801.728$$

Besar *profit sellingnya* $Rp.675.023.376 - Rp.400.000.000 = Rp.275.023.376$,- (dua ratus tujuh puluh lima juta dua puluh tiga ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah) selama 10 tahun dengan *profit selling* per-bulan kurang lebih sebesar Rp. 2.291.861.- (dua juta dua ratus sembilan puluh satu ribu delapan ratus enam puluh satu rupiah).

4. Angsuran Super Ringan

Dalam jenis produk yang satu ini merupakan jenis produk terbaru yang ditawarkan Bank Muamalat Cabang Malang dengan angsuran super ringan setara 5%.

Tabel 4.5
Angsuran Perbulan “Angsuran Super Ringan”

Angsuran Perbulan "Angsuran Super Ringan"					
Plafon	Periode	5 Tahun		10 Tahun	
150.000.000	I	2.830.648	(Thn 1-3)	1.573.798	(Thn 1-6)
	II	4.143.148	(Thn 4-5)	2.285.629	(Thn 7-8)
	III			3.861.967	(Thn 9-10)
200.000.000	I	3.774.197	(Thn 1-3)	2.098.397	(Thn 1-6)
	II	5.524.197	(Thn 4-5)	3.047.506	(Thn 7-8)
	III			5.149.289	(Thn 9-10)
250.000.000	I	4.717.747	(Thn 1-3)	2.622.997	(Thn 1-6)
	II	6.905.247	(Thn 4-5)	3.809.382	(Thn 7-8)

	III			6.436.611	(Thn 9-10)
300.000.000	I	5.661.296	(Thn 1-3)	3.147.596	(Thn 1-6)
	II	8.286.296	(Thn 4-5)	4.571.259	(Thn 7-8)
	III			7.723.933	(Thn 9-10)
350.000.000	I	6.604.845	(Thn 1-3)	3.672.195	(Thn 1-6)
	II	9.667.345	(Thn 4-5)	5.333.135	(Thn 7-8)
	III			9.011.256	(Thn 9-10)
400.000.000	I	7.548.395	(Thn 1-3)	4.196.795	(Thn 1-6)
	II	11.048.395	(Thn 4-5)	6.095.011	(Thn 7-8)
	III			10.298.578	(Thn 9-10)
450.000.000	I	8.491.944	(Thn 1-3)	4.721.394	(Thn 1-6)
	II	12.429.444	(Thn 4-5)	6.856.888	(Thn 7-8)
	III			11.585.900	(Thn 9-10)
500.000.000	I	9.435.494	(Thn 1-3)	5.245.933	(Thn 1-6)
	II	13.810.494	(Thn 4-5)	7.618.764	(Thn 7-8)
	III			12.873.222	(Thn 9-10)

Sumber : diolah penulis, 2017

Selanjutnya jenis produk KPR iB adalah Angsuran Super Ringan yaitu jual beli dengan ambil untung secara margin yaitu setara 5% per tahun dengan margin berubah selama tiga periode. Contohnya, harga beli rumah Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Maka Bank beli rumah itu dari developer dengan harga Rp.500.000.000, (lima ratus juta rupiah). Kemudian di jual ke nasabah sebesar Rp.795.615.376,- (tujuh ratus sembilan puluh lima juta enam ratus lima belas ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah). Nasabah membeli rumah itu dengan uang muka sebesar 20% Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) dan sisanya dicicil selama 10 tahun. Bank membiayai 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah). Pada periode pertama (Tahun 1-6) angsuran yang diberikan ialah Rp.4.196.795,- (empat juta seratus sembilan puluh enam ribu tujuh ratus sembilan

puluh lima rupiah), setelah itu pada periode kedua (Tahun 7-8) angsurannya berubah sebesar Rp.6.095.011,- (enam juta sembilan puluh lima ribu sebelas rupiah) dan yang terakhir periode ketiga (Tahun 9-10) angsurannya berubah sebesar Rp.10.298.578,- (sepuluh juta dua ratus sembilan puluh delapan ribu lima ratus tujuh puluh delapan rupiah).

Profit selling Bank Muamalat Cabang Malang di atas adalah $Rp.4.196.795 \times 72 = Rp.302.169.240,-$

$Rp.6.095.011 \times 24 = Rp.146.280.264,-$

$Rp.10.298.578 \times 24 = Rp.247.165.872,$

Besar *profit sellingnya* $Rp.695.615.376 - Rp.400.000.000 = Rp.295.615.376,-$ (dua ratus sembilan puluh lima juta enam ratus lima belas ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah) selama 10 tahun dengan *profit selling* per-bulan kurang lebih sebesar Rp. 2.463.461,- (dua juta empat ratus enam puluh tiga ribu empat ratus enam puluh satu rupiah).

4.1.4 Akad yang Paling Dominan dan Sering digunakan dalam Pembiayaan KPR pada BMI Cabang Malang

Akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR iB yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Malang ada dua macam, diantaranya ialah *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah*. Di Bank Muamalat Cabang Malang ini sendiri akad *murabahah* merupakan salah satu akad yang memiliki jenis produk yang beragam. Ada 3 produk yang menggunakan akad *murabahah* yaitu *murabahah* (biasa), *murabahah fix n fix* dan angsuran super ringan. Ketiga jenis produk tersebut semuanya menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan dalam akad *musyarakah*

hanya satu produk yang di tawarkan yaitu *musyarakah mutanaqisah*. Dalam dunia bisnis KPR di perbankan, mereka lebih cenderung menggunakan akad *murabahah* daripada akad *musyarakah mutanaqisah*. Sebagian orang memiliki asumsi yang menyatakan bahwasannya akad *murabahah* sendiri merupakan salah satu akad yang jelas porsi marginnya dari awal sampai akhir tanpa terpengaruh bisnis ekonomi negara tersebut:

Hal tersebut sesuai dengan yang di hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 20 Januari 2017 pukul 14.35 dengan Bapak Alan selaku *Business Development Manager (BDM)* menjelaskan bahwasannya

“Akad *murabahah* salah satu akad yang banyak diminati nasabah, karena angsurannya tetap dan sudah dijelaskan di awal sebelum akad, kalau *musyarakah* kan setelah 2 tahun nanti akan dievaluasi jadi bisa berubah, tapi bedanya tidak kita ketahui di awal. Kalau orang diluar sana biasanya mereka selalu beranggapan kalau kredit di bank syariah itu bedanya kalau sama konven dari angsurannya. Kalau bank syariah mereka mikirnya pasti tetap kalau konven kan enggak. Padahal nggak semua produk di bank syariah angsurannya tetap, ada juga yang *floating/evaluasi*. Tapi mereka cenderung tetap milih *murabahah*.”

Pemilihan akad *murabahah* bukan hanya lebih disukai para nasabah, biasanya pihak bank atau *marketing* sendiri juga paling suka berjualan dengan akad *mubahah*, selain marginnya sudah jelas, nasabah pun tidak perlu khawatir akan kenaikan angsuran setelah tahun ke 2.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 16.30 dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager* menjelaskan bahwasannya:

“Disini itu ada 4 produk sebenarnya mbak yang di gunakan ada *musyarakah*, *murabahah*, *murabahah fix n fix* dan angsuran super ringan. Semua tergantung nasabah mau milih yang mana disesuaikan dengan kemampuan membayar mereka. Tapi yang sering digunakan selama ini adalah *murabahah fix n fix*.”

Hal serupa dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 16 Januari 2017 pukul 16.20 dengan Bapak Yuda selaku *relationship manager consumer* menjelaskan bahwasannya :

“Kebanyakan *murabahah* yang paling banyak diminati, kalau *musyarakah* itu nanti kan pasti ada evaluasi dan disitu pasti banyak yang keberatan konsumennya nggak begitu suka. Makanya aku arahkan ke *murabahah* semua. Yang sering digunakan selama ini sih aku *murabahah fix n fix*.”

Oleh karena itu, pada Bank Muamalat Cabang Malang akad yang lebih banyak diminati nasabah dan pihak bank sendiri ialah akad *murabahah* dengan produk *murabahah fix n fix*. Dimana dalam akad tersebut nasabah bisa mengetahui *margin* yang harus dibayarkan setiap bulannya. Jadi nasabah tidak perlu khawatir apabila ada kenaikan angsuran suatu waktu.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang

Penerapan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Muamalat Cabang Malang menggunakan dua akad yaitu *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah*.

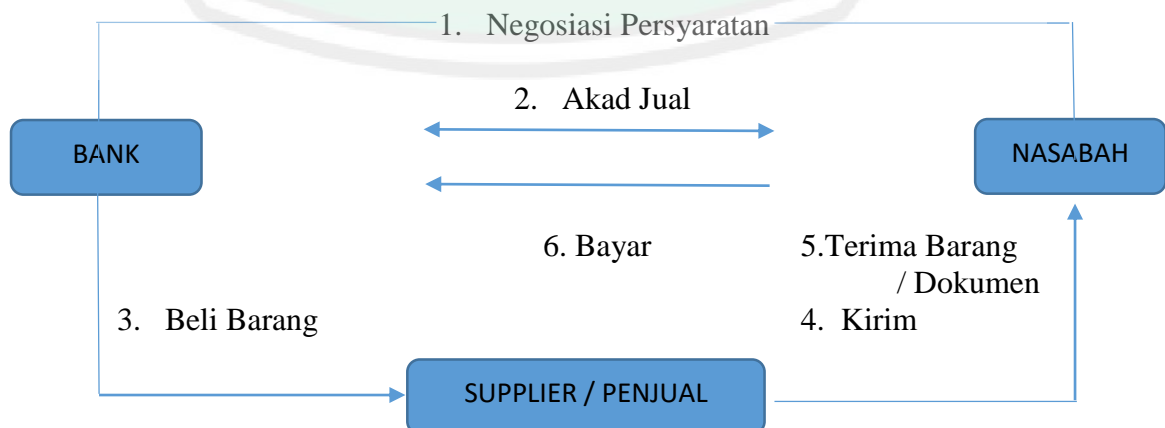
1. Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* Berdasarkan Aspek *Margin* Tetap, Ditentukan di Awal dan Bukan *Floating*

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada *murabahah*, penyerahan barang dilakukan secara tunai, tangguh, ataupun dicicil (Wiroso, 2011:73).

Akad *murabahah* merupakan akad jual beli yang dilakukan oleh penjual (bank) dan pembeli (nasabah) dengan cara penjual (bank) membelikan suatu produk yang diinginkan pembeli (nasabah) kemudian produk itu dijual kepada pembeli (nasabah) dengan memberi tahukan harga beli beserta margin keuntungannya. Kemudian jika pembeli (nasabah) menyetujui pembiayaan produk tersebut, pembeli (nasabah) membayarkan angsuran setiap bulannya kepada penjual (bank) sesuai dengan porsi margin yang sudah di tentukan di awal. Apabila pembeli (nasabah) ingin melunasi di awal sebelum akhir masa jatuh temponya habis, nasabah berhak mengajukan *muqasah* kepada penjual (bank). Untuk *muqasah* itu sendiri pihak penjual (bank) tidak bisa di tentukan di awal. Apabila Bank Muamalat Kantor Pusat menyetujui adanya *muqasah* tersebut maka pembeli (nasabah) membayarkan total angsuran atau harga jual keseluruhan kemudian dikurangi dengan *muqasah*.

Dalam penerapan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pastilah melewati beberapa tahapan/ proses, adapun tahapan tersebut diantaranya :

Gambar 4.3
Skema Murabahah



Sumber : diolah penulis, 2017

Penjelasan :

1. Nasabah mengajukan permohonan pembelian kepada bank, dan Bank memberikan beberapa persyaratan. Kemudian bank dan nasabah melakukan negosiasi harga.
2. Setelah syarat dan negosiasi disepakati bank dan nasabah melakukan akad jual beli terhadap barang tersebut.
3. Bank membeli barang kepada supplier sesuai dengan yang diinginkan nasabah.
4. Supplier mengirimkan barang yang diinginkan dan dipesan kepada nasabah.
5. Nasabah menerima barang / dokumen tersebut.
6. Setelah barang diterima nasabah melakukan pembayaran sesuai kesepakatan di awal kepada bank.

Bank Muamalat Cabang Malang sendiri memiliki beberapa proses dalam menjalankan pembiayaan KPR iB, Untuk langkah awal yang dilakukan pertama kali ialah nasabah bisa datang ke bank mengajukan pembiayaan kemudian penjual (bank) menjelaskan produk-produk yang di tawarkan beserta kelebihan dan kekurangan produk tersebut. Pembeli (nasabah) bebas memilih produk yang ia inginkan. Setelah pembeli (nasabah) memutuskan tetap melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat, penjual (bank) memberi tahukan syarat-syarat yang di perlukan dalam permohonan pembiayaan. Kemudian setelah pembeli (nasabah) menyerahkan berkas-berkas yang di butuhkan, pembeli (nasabah) menunggu hingga pembiayaan tersebut di setuju. Setelah disetujui penjual (bank) memberi tahukan kepada pembeli (nasabah), maka pembeli (nasabah) berhak membayar uang muka kepada penjual (bank). Kemudian pembeli (nasabah) menentukan

waktu untuk melaksanakan akad dengan notaris. Setelah selesai penjual (bank) akan membayarkan seharga rumah tersebut kepada developer. Developer menyerahkan rumah yang dibeli pembeli (nasabah), hanya saja masalah penyerahan rumah pihak penjual (bank) tidak ikut serta, tetapi pihak penjual (bank) tetap memantau progress rumah tersebut. Setelah selesai pembeli (nasabah) membayarkan angsuran yang telah disepakati setiap bulannya.

Berdasarkan penerapan akad *Murabahah* di Bank Muamalat Cabang Malang, dapat di ketahui bahwasannya penerapan akad tersebut sejalan dengan teori yang ada. Nasabah menyatakan ingin melakukan pembiayaan kemudian pihak bank membeli rumah tersebut, setelah itu pihak bank menjualnya kepada nasabah dengan memberitahu harga pokok/beli sekaligus harga jual setelah ditambahkan marginnya. Setelah selesai nasabah mulai membayarkan angsurannya setiap bulan hingga selesai. Dalam prosesnya pun sesuai dengan teori yang ada, hanya dalam penyerahan rumah tersebut bank tidak memantau secara langsung. Karena adanya pembelian rumah yang baru dan masih indent, jadi pihak penjual (bank) tetap memantau progress rumah tersebut.

Dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang jika ditinjau dari aspek *margin* tetap, penerapan ini sesuai dengan syariah Islam karena dengan penawaran *margin* tetap per tahun sebesar 13%.

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 17.50 dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager* bagian *consumer* menjelaskan bahwa :

“Untuk yang *murabahah* itukan akad jual beli jadi kita belikan barang yang diinginkan nasabah terus kita jual ke nasabah untuk *marginnya* 13%.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwasannya penerapan *profit selling* dengan menggunakan aspek *margin* tetap sesuai dengan syariah Islam karena besarnya *margin* yang tetap menjadi salah satu ciri perbankan syariah, karena kalau dalam perbankan konvensional jumlah bunga akan membesar seiring dengan lamanya waktu pemakaian uang pinjaman.

Kemudian jika ditinjau dari aspek ditentukan di awal, besarnya *margin* yang tetap dan apabila ada kenaikan jumlah angsurannya pun sudah ditentukan di awal jadi nasabah tidak perlu khawatir akan kenaikan jumlah angsuran dikarenakan kondisi ekonomi yang tidak stabil dikemudian hari.

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 17.50 dengan Pak Yuda selaku *relationship manager* bagian *consumer* menjelaskan bahwa :

“Untuk KPR itu kan ada beberapa produk, *musyarakah* ada kemudian di *murabahahnya* itu di *murabahah* yang satu tingkat dalam artian dari awal sampai akhir itu *fix* kemudian ada yang *fix n fix* itu dua tingkat jadi 2 tahun pertama sekian terus 2 tahun setelahnya sekian, kemudian ASR ada tiga tingkat yang pertama 1-6 berapa kemudian 7-8 berapa terus 9-10 berapa tapi kenaikan itu sudah ditentukan di awal kok jadi ngga akan berubah uda *fix* segitu.”

Jadi berdasarkan hasil wawancara di atas jika di tinjau dari aspek ditentukan di awal, hal tersebut sesuai dengan syariah Islam karena aspek ini akan memudahkan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Dengan jumlah *margin* yang ditentukan di awal itu merupakan salah satu yang menjadi perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional, kalau bank syariah besarnya *margin* sudah dijelaskan di awal berapapun kenaikannya. Jadi nasabah tidak perlu khawatir jika

suatu hari nanti tiba-tiba terjadi krisis ekonomi nasabah tidak akan terkena dampak tersebut.

Selanjutnya jika ditinjau dari aspek bukan *floating* pada akad *murabahah* ini berbeda dengan bank konvensional.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 dengan Bapak Reza selaku *relationship manager SME* menjelaskan bahwasannya:

“*Murabahah* itu akad jual beli yang diketahui porsi marginnya di awal. Marginnya yang pertama fix kemudian bertambah sesuai dengan tahapannya tapi itu sudah ditentukan di awal bukan *floating*, kalau konvensional kan yang pertama fix 5 tahun margin 7,99% kemudian setelah itu *floating* ikut suku bunga pasar.”

Jadi kesimpulan menurut hasil wawancara di atas, meskipun pada jenis produk *murabahah* tertentu mengalami kenaikan setelah dua tahun tetapi besarnya kenaikan yang sudah ditentukan di awal berbeda dengan bank konvensional yang dimana kenaikan angsuran di kemudian harinya berdasarkan suku bunga pasar.

2. Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Musyarakah Mutanaqisah* Berdasarkan Aspek *Margin* Tetap, Ditentukan di Awal dan Bukan *Floating*

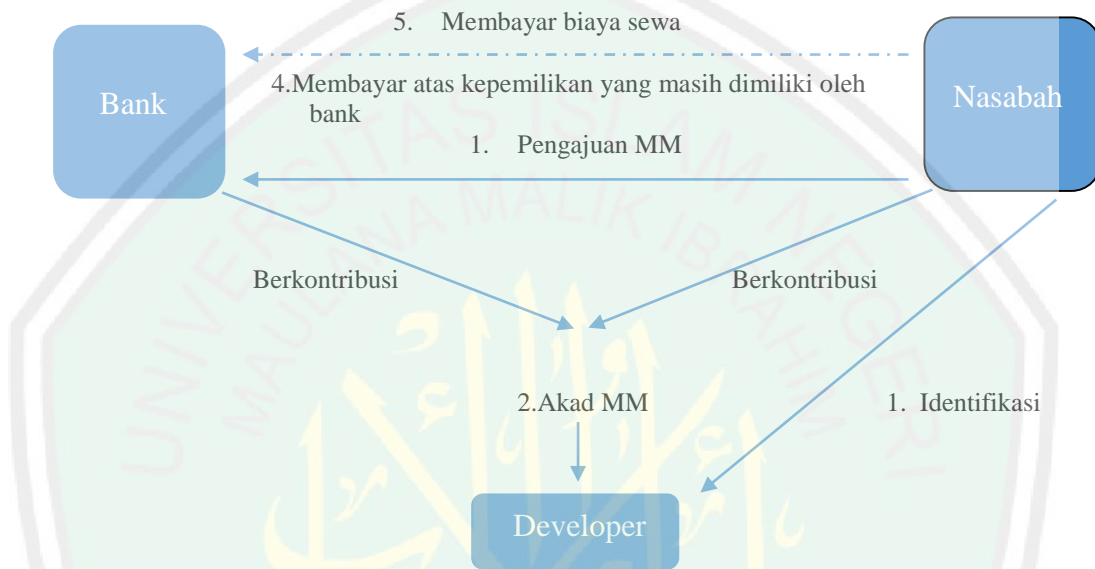
Musyarakah adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai nisbah yang disepakati dan resiko ditanggung sesuai porsi kerjasama (Zulfikli,2007:53).

Musyarakah mutanaqisah adalah *musyarakah* dengan bagian dana entitas akan dialihkan secara bertahap kepada mitra sehingga bagian dana entitas akan menurun dan pada akhir masa akad mitra akan menjadi pemilik penuh usaha tersebut (Wiroso, 2011:395).

Akad *musyarakah mutanaqisah* ialah akad kerjasama yang dilakukan dua belah pihak penjual (bank) dan pembeli (nasabah) dalam melakukan suatu usaha. Dalam akad *musyarakah* ini sendiri jika penerapan usahanya berkaitan dengan pembelian rumah KPR, maka di dalam akad tersebut otomatis akan berkaitan dengan akad *ijarah*, jadi penjual (bank) dan pembeli (nasabah) setiap bulan membayarkan uang sewa atas rumah tersebut. Tetapi dalam akad *musyarakah* pembayaran uang sewa berdasarkan porsi modal awal. Hanya saja dalam akad ini pembeli (nasabah) membayar uang sewa setiap bulan dan otomatis uang sewa tersebut menjadi milik penjual (bank) dan pembeli (nasabah) juga, kemudian uang tersebut dibagi berdasarkan porsi modal awal. Harga sewa rumah tersebut akan di evaluasi setiap 24 bulan sekali. Karena pembeli (nasabah) ingin sekaligus membeli rumah tersebut maka keuntungan yang di dapatkan pembeli (nasabah) tadi dipindahkan ke penjual (bank) agar biaya porsi modal awalnya lama-lama mengalami penurunan dan otomatis rumah tersebut menjadi milik pembeli (nasabah).

Sedangkan untuk proses terjadinya akad *musyarakah mutanaqisah* adalah sebagai berikut :

Gambar 4.4
Skema *Musyarakah Mutanaqisah*



Sumber : diolah penulis, 2017

Penjelasan :

1. Nasabah melakukan identifikasi rumah kepada developer
2. Nasabah mulai melakukan pengajuan dengan akad *musyarakah mutanaqisah* kepada bank
3. Nasabah dan bank sama-sama memberikan kontribusi dana untuk melakukan suatu akad
4. Nasabah membayar biaya sewa setiap bulannya kepada bank karena kepemilikan rumah masih dimiliki pihak bank

Proses atau tahapan yang dilakukan pada akad *musyarakah mutanaqisah* sendiri hampir sama dengan akad *murabahah* hanya saja berbeda di akad, *margin* dan pembayaran angsurannya. Jadi nasabah dan bank sama-sama menyertakan

porsi modal awal untuk menjalankan suatu usaha bersama. Dalam sistem penerapannya, akad ini melewati akad *ijarah* (sewa). Kemudian setelah satu bulan, nasabah sebagai pembeli dari rumah tersebut membayarkan uang sewa rumah tersebut. Karena rumah tersebut merupakan hasil kerja sama antara nasabah dan bank otomatis uang hasil sewa tersebut merupakan hak milik nasabah dan bank. Dalam akad MMQ nasabah bukan hanya membayar uang sewa setiap bulan tetapi sekaligus membayar biaya kepemilikan. Agar porsi modal awal penjual (bank) mengalami penurunan, pembeli (nasabah) tidak mengambil hasil dari kerjasama rumah tersebut, melainkan menyerahkan kepada penjual (bank) untuk mengurangi porsi modal awal penjual (bank). Begitu seterusnya terus menerus dilakukan hingga pembiayaan yang dilakukan oleh pembeli (nasabah) 100% dan rumah berpindah tangan menjadi sepenuhnya milik nasabah.

Penerapan akad *musyarakah mutanaqisah* yang dilakukan di Bank Muamalat Cabang Malang sesuai dengan teori yang ada, disini dijelaskan bahwasannya dalam penerapan akad *musyarakah mutanaqisah* bank dan nasabah bersama-sama melakukan kerja sama dengan menyertakan porsi modal masing-masing untuk menjalankan suatu usaha. Dalam penerapan akad ini melewati akad *ijarah* (sewa). Nasabah disini berperan sekaligus sebagai penyewa dan pemilik usaha rumah tersebut. Dan nantinya nasabah berkewajiban membayar uang sewa setiap bulannya atas rumah tersebut. Kemudian uang hasil dari sewa rumah tersebut dibagi berdasarkan porsi modal. Tetapi karena nasabah memiliki wewenang sekaligus untuk membeli rumah itu maka uang hasil usaha tersebut diserahkan kepada pihak bank agar porsi modal bank lama-lama menurun dan prosentase

kepemilikan nasabah menjadi 100%. Sehingga rumah tersebut murni menjadi milik nasabah.

Dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *musyarakah mutanaqisah* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang jika ditinjau dari aspek margin tetap, penerapan ini sesuai dengan syariah Islam karena dengan penawaran margin tetap dua tahun pertama sebesar 12.5%.

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 17.50 dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager* bagian *consumer* menjelaskan bahwa :

“Untuk yang *musyarakah mutanaqisah* itu kan akad bagi hasil itu nisbahnya 12.5% selama 2 tahun pertama.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwasannya penerapan *profit selling* dengan menggunakan aspek *margin* tetap sesuai dengan syariah Islam karena besarnya *margin* yang tetap selama dua tahun pertama sebesar 12.5%.

Kemudian jika ditinjau dari aspek ditentukan di awal, besarnya margin tetap selama dua tahun pertama sudah ditetapkan di awal dan kemudian untuk tahun selanjutnya akan terjadi evaluasi.

Selanjutnya jika ditinjau dari aspek bukan *floating* pada akad *musyarakah mutanaqisah* ini berbeda dengan bank konvensional meskipun pada akad ini akan terjadi evaluasi setelah dua tahun.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis pada tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 dengan Ibu Risa selaku *staff remedial* menjelaskan bahwasannya:

“Kalau *musyarakah* kan jelas, *musyarakah* adalah kongsi kerjasama antara bank dan nasabah. Namanya orang kerjasama itu bisa di evaluasi, tapi satu keuntungannya ketika dilunasi ditengah dia hanya membayar pokoknya aja. Karena kerjasamanya uda putus, kita sudah tidak berhak atas keuntungan bagi hasil yang belum berjalan. Cuman kelemahannya dia akan ada evaluasi setiap 24 bulan sekali. Itu sebenarnya mau setahun sekali dua tahun sekali tergantung kebijakan bank. Tapi itu nggak salah namanya juga kerjasama kalau kondisinya rumah yang dibeli bersama-sama naik kemudian pendapatan dari hasil usaha naik kita berhak menaikkan harga, ada evaluasi.”

Jadi berdasarkan hasil wawancara di atas, dalam penerapan aspek bukan *floating* dalam syariah Islam diperbolehkan karena dapat diketahui bahwasannya hasil evaluasi ini tergantung pada pihak pemilik usaha. Jadi, apabila suatu hari nanti pemilik usaha menaikkan harga sewa rumah tersebut maka tidak ada salahnya, tapi karena ini sistemnya di evaluasi jadi ada kemungkinan harga rumah tersebut akan tetap atau berubah pada tahun selanjutnya.

Kesimpulannya, jika ditinjau dari sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang ini diketahui dalam pengambilan keuntungannya ada beberapa aspek yang harus dipahami, diantaranya : 1). Margin Tetap, 2). Ditentukan di Awal, 3). Bukan *Floating*. Dari ketiga aspek tersebut dapat diketahui bahwasannya dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang terhindar dari bunga dan berbeda dengan bank konvensional yang bergantung pada suku bunga pasar.

4.2.2 Perbandingan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan KPR BMI Cabang Malang

Dalam produk KPR iB Bank Muamalat Cabang Malang jenis produk dibedakan menjadi 4 yang pertama ialah *musyarakah*, *murabahah* (biasa), *Fix n Fix*, dan yang terakhir Angsuran Super Ringan.

Dalam jenis produk *musyarakah* Bank Muamalat Cabang Malang menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*. Dimana dalam akad ini nasabah dan bank bekerja sama dalam suatu usaha, nisbah yang di peroleh ialah 12.5%. Dengan pembiayaan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). Bank menyetorkan porsi 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah) dan nasabah menyetor porsi 20% atau sebesar Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) dengan jangka waktu 10 tahun atau 120 bulan. Dengan harga sewa Rp.4.166.666,- (empat juta seratus enam puluh enam ribu enam ratus enam puluh enam rupiah). Karena nasabah ingin memiliki rumah tersebut, maka nasabah setiap bulan membeli bagian yang dimiliki oleh bank. Jadi setiap bulan nasabah membayar ke bank, sebesar Rp.5.855.047,- (lima juta delapan ratus lima puluh lima ribu empat puluh tujuh rupiah). *Profit selling* ini adalah $\text{Rp.702.605.640} - \text{Rp.400.000.000} = \text{Rp.302.605.640,-}$ (tiga ratus dua juta enam ratus lima ribu enam ratus empat puluh rupiah) dengan *profit selling* per-bulan sebesar Rp.2.521.714,- (dua juta lima ratus dua puluh satu ribu tujuh ratus empat belas rupiah).

Untuk produk yang kedua yaitu *murabahah* dapat diketahui bahwasannya untuk marginnya yang ditetapkan ialah 13% sedangkan nasabah wajib membayar DP min 20% . Dengan pembiayaan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). Uang muka 20% sebesar Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) jadi Bank Muamalat

Cabang Malang membiayai nasabah sebesar 80% atau Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah) dengan jangka waktu 10 tahun atau 120 bulan. Pada jenis produk ini angsuran yang dibayarkan akan tetap dari awal sampai akhir sebesar Rp.6.576.421,- (enam juta lima ratus tujuh puluh enam ribu empat ratus dua puluh satu rupiah). *Profit sellingnya* adalah Rp. 789.170.520 - Rp. 400.000.000 = Rp. 389.170.520,- (tiga ratus delapan puluh sembilan juta seratus tujuh puluh lima ratus dua puluh rupiah) selama 10 tahun dengan *profit selling* per-bulan sebesar Rp.3.243.088,- (tiga juta dua ratus empat puluh tiga ribu delapan ratus delapan puluh delapan rupiah).

Untuk jenis produk yang ketiga ialah *murabahah fix n fix* yaitu jual beli dengan ambil untung secara margin yaitu setara 6% per tahun dengan margin berubah setelah dua tahun pertama. Dengan pembiayaan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). Bank menyetorkan porsi 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah) dan nasabah menyetor porsi 20% atau sebesar Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) dengan jangka waktu 10 tahun atau 120 bulan. Pada dua tahun pertama angsuran yang diberikan ialah Rp.5.175.902,- (lima juta seratus tujuh puluh lima ribu sembilan ratus dua rupiah), setelah dua tahun angsurannya berubah sebesar Rp.5.737.518,- (lima juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu lima ratus delapan belas rupiah). *Profit sellingnya* adalah

$$\text{Rp.5.175.902} \times 24 = \text{Rp.124.221.648,-}$$

$$\text{Rp.5.737.518} \times 96 = \text{Rp.550.801.728}$$

Besar *profit sellingnya* Rp.675.023.376 – Rp.400.000.000 = Rp.275.023.376,- (dua ratus tujuh puluh lima juta dua puluh tiga ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah)

dengan *profit selling* per-bulan kurang lebih sebesar Rp. 2.291.861.- (dua juta dua ratus sembilan puluh satu ribu delapan ratus enam puluh satu rupiah).

Selanjutnya jenis produk yang keempat adalah Angsuran Super Ringan dengan margin setara 5% per tahun dengan margin berubah selama tiga periode. Dengan pembiayaan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). Bank menyetorkan porsi 80% atau sebesar Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah) dan nasabah menyetor porsi 20% atau sebesar Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) dengan jangka waktu 10 tahun atau 120 bulan. Pada periode pertama (Tahun 1-6) angsuran yang diberikan ialah Rp.4.196.795.- (empat juta seratus sembilan puluh enam ribu tujuh ratus sembilan puluh lima rupiah), setelah itu pada periode kedua (Tahun 7-8) angsurannya berubah sebesar Rp.6.095.011,- (enam juta sembilan puluh lima ribu sebelas rupiah) dan yang terakhir periode ketiga (Tahun 9-10) angsurannya berubah sebesar Rp.10.298.578,- (sepuluh juta dua ratus sembilan puluh delapan ribu lima ratus tujuh puluh delapan rupiah). *Profit sellingnya* adalah

$$\text{Rp.4.196.795} \times 72 = \text{Rp.302.169.240,-}$$

$$\text{Rp.6.095.011} \times 24 = \text{Rp.146.280.264,-}$$

$$\text{Rp.10.298.578} \times 24 = \text{Rp.247.165.872,}$$

Besar *profit sellingnya* $\text{Rp.695.615.376} - \text{Rp.400.000.000} = \text{Rp.295.615.376,-}$ (dua ratus sembilan puluh lima juta enam ratus lima belas ribu tiga ratus tujuh puluh enam rupiah) dengan *profit selling* per-bulan kurang lebih sebesar Rp.2.463.461.- (dua juta empat ratus enam puluh tiga ribu empat ratus enam puluh satu rupiah).

Dari keempat perbandingan *profit selling* diatas dapat dilihat secara jelas perbedaan margin dan angsurannya. Dari keempat jenis produk pula kita bisa

mengetahui bahwasannya produk yang paling rendah *profit sellingnya* ialah produk *murabahah fix n fix*. Nasabah bebas memilih produk mana yang akan mereka pilih nantinya sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan *financial* mereka.

4.2.3 Akad yang Paling Dominan dan Sering digunakan dalam Pembiayaan KPR untuk Menghindari *Riba* pada BMI Cabang Malang

Dalam instansi pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cabang Malang KRP iB memiliki dua jenis akad yaitu *musyarakah mutanaqisah* dan *murabahah*. Dalam produk KPR iB ada 4 jenis produk yang ditawarkan diantaranya ialah *musyarakah* (dengan akad *musyarakah mutanaqisah*), kemudian *murabahah* (biasa), *murabahah fix n fix* dan yang terakhir adalah angsuran super ringan. Dari empat jenis produk tersebut yang paling dominan dan sering digunakan adalah akad *murabahah*, karena dalam akad ini Bank Muamalat Cabang Malang menawarkan beberapa jenisnya dengan margin yang beraga pula. Dalam produk ini yang paling banyak digemari nasabah adalah produk *murabahah fix n fix*. Bagaimana tidak dengan angsuran yang sudah ditetapkan diawal dan total perolehan margin yang rendah nasabah pasti menyukai akad tersebut dari pada produk lainnya. Dapat dilihat juga bahwasannya akad *murabahah* dinilai merupakan salah satu akad yang mudah diterapkan dengan angsuran jelas diawal tanpa harus khawatir terjadi kenaikan angsuran yang tidak terduga. Berbeda dengan akad *musyarakah mutanaqisah*, pada akad ini pembiayaan akan di evaluasi setelah 24 bulan. Jadi misalkan hasil evaluasi menunjukkan adanya kenaikan, nasabah mungkin akan keberatan dengan kenaikan yang terjadi apabila tidak diketahui di awal. Kalau akad *murabahah* sudah dijelaskan di awal, besarnya kenaikan angsuran yang akan dia

bayarkan. Sedangkan akad *musyarakah mutanaqisah* berbeda. Maka dari itu karena nasabah dan bank cenderung lebih menyukai akad *murabahah* maka Bank Muamalat Cabang Malang memberikan variasi jenis produk pembiayaan *murabahah* yang beragam.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam menyalurkan KPR Bank Muamalat Cabang Malang Berdasarkan Aspek *Margin Tetap*, Ditemukan di Awal dan Bukan *Floating*

Dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang jika ditinjau dari aspek margin tetap, penerapan ini sesuai dengan syariah Islam karena dengan penawaran margin tetap per tahun sebesar 13%. Kemudian jika ditinjau dari aspek ditentukan di awal, besarnya margin yang tetap dan apabila ada kenaikan jumlah angsurannya pun sudah ditentukan di awal jadi nasabah tidak perlu khawatir akan kenaikan jumlah angsuran dikarenakan kondisi ekonomi yang tidak stabil di kemudian hari. Selanjutnya jika ditinjau dari aspek bukan *floating* pada akad *murabahah* ini berbeda dengan bank konvensional meskipun pada jenis produk tertentu mengalami kenaikan setelah dua tahun tetapi besarnya kenaikan yang sudah ditentukan bank syariah tidak sama dengan bank konvensional yang dimana kenaikan angsuran di kemudian harinya berdasarkan suku bunga pasar.

Dalam sistem penerapan *profit selling* pada akad *musyarakah mutanaqisah* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang jika ditinjau dari aspek margin tetap, penerapan ini sesuai dengan syariah Islam karena

dengan penawaran margin tetap dua tahun pertama sebesar 12.5%. Kemudian jika ditinjau dari aspek ditentukan di awal, besarnya margin tetap selama dua tahun pertama dan kemudian untuk tahun selanjutnya akan terjadi evaluasi dimana perjanjian ini sudah ditentukan di awal. Selanjutnya jika ditinjau dari aspek bukan *floating* pada akad *musyarakah mutanaqisah* ini berbeda dengan bank konvensional meskipun pada akad ini akan terjadi evaluasi setelah dua tahun, hasil evaluasi ini tergantung pihak pemilik usaha jadi apabila suatu hari nanti pemilik usaha menaikkan harga sewa rumah tersebut maka tidak ada salahnya tapi namanya di evaluasi jadi ada kemungkinan harga rumah itu akan tetap atau berubah pada tahun selanjutnya.

Penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Cabang Malang jika dilihat dari ketiga aspek yaitu margin tetap, ditentukan di awal dan bukan *floating* tersebut dapat diketahui bahwasannya sistem penerapan *profit selling*nya terhindar dari bunga dan berbeda dengan bank konvensional yang bergantung pada suku bunga pasar.

2. Perbandingan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam KPR

Dalam produk pembiayaan KPR iB Bank Muamalat Cabang Malang memiliki 4 jenis pembiayaan yang pertama adalah *musyarakah*, *murabahah*, *murabahah fix n fix* dan angsuran super ringan. Dari ke empat jenis produk ini penulis mencoba menghitung besarnya *profit selling* pada setiap produk dengan melakukan pembiayaan sebesar Rp.500.000.000,- dengan uang muka yang

dibayarkan nasabah sebesar 20% atau sebesar Rp.100.000.000,- dalam jangka waktu 10 tahun atau 120 bulan.

Dari keempat perbandingan *profit selling* dapat diketahui perbedaan margin dan angsurannya. Dan Dari keempat jenis produk pula kita bisa mengetahui bahwasannya produk yang paling rendah *profit selling*nya ialah produk *murabahah fix n fix* dengan perolehan *profit selling* sebesar Rp.275.023.376,- dengan *profit selling* per-bulan kurang lebih sebesar Rp.2.291.861,-. Dari ke empat jenis produk nasabah bebas memilih produk mana yang akan mereka pilih nantinya sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan *financial* mereka.

3. Akad yang Paling Dominan dan Sering digunakan dalam Pembiayaan KPR Bank Muamalat Cabang Malang

Dalam instansi pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cabang Malang KRP iB memiliki dua jenis akad yaitu *musyarakah mutanaqisah* dan *murabahah*. Dalam produk KPR iB ada 4 jenis produk yang ditawarkan diantaranya ialah *musyarakah* (dengan akad *musyarakah mutanaqisah*), kemudian *murabahah* (biasa), *murabahah fix n fix* dan yang terakhir adalah angsuran super ringan. Dari empat jenis produk tersebut yang paling dominan dan sering digunakan adalah akad *murabahah*, karena dalam akad ini Bank Muamalat Cabang Malang menawarkan beberapa jenisnya dengan *margin* yang beragam pula. Dalam produk ini yang paling banyak digemari nasabah adalah produk *murabahah fix n fix*. Bagaimana tidak dengan angsuran yang sudah ditetapkan diawal dan total perolehan *margin* yang rendah nasabah pasti menyukai akad tersebut dari pada produk lainnya.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, pembahasan dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk dijadikan masukan dan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain :

1. Sebaiknya Bank Muamalat Cabang Malang lebih mengembangkan dan memperkenalkan pula akad *musyarakah mutanaqisah* kepada masyarakat agar pembiayaan *musyarakah* lebih bersaing juga dengan akad *murabahah*. Karena didalam laporan *annual report* Bank Muamalat Indonesia tahun 2015 dijelaskan pembiayaan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* lebih banyak dipergunakan dari pada akad *murabahah*.
2. Sebaiknya *management* Bank Muamalat Cabang Malang lebih terbuka bagi para peneliti yang ingin melaksanakan penelitian karena hal tersebut merupakan bagian dari ajang promosi bank tersebut agar masyarakat lebih mengetahui macam dan manfaat produk Bank Muamalat itu sendiri.
3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya meneliti komparasi perhitungan *profit selling* pada akad *murabahah* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat dan Bank Syariah lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim dan Terjemahannya

Ahmad Gozali, *Serba-Serbi Kredit Syariah : Jangan ada Bunga Diantara Kita*, PT. Elex Komputindo, Jakarta.

Anshori, Abdul Ghofur. (2009). *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.

Annual Report Bank Muamalat Indonesia tahun 2015

Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Islamic Banking Bank Syariah :Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta.

Arafat, Wilson. (2006). *Manajemen Perbankan Indonesia Teori dan Implementasi*, Pustaka LP3ES Indonesia, Jakarta.

Arbayana, Febria (2015), *Profit Selling Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*. *Skripsi Perbankan Syariah*.

Ascarya. (2008). *Akad & Produk Bank Syariah*. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta

Basrowi dan Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*, PT. Rineka Cipta, Jakarta.

Brosur Bank Muamalat Indonesia.

Furchan, Arief. (1992). *Pengantar Metode Penelitian Kualitatif Suatu Pendekatan Fenomenologis Terhadap Ilmu-ilmu Sosial*, Usaha Nasional, Surabaya.

Ikatan Bankir Indonesia. (2015). *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Indrianto, Nur dan Supomo Bambang. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.

Karim, Adiwarmarman A. (2004). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

Karim, Adiwarmarman A. (2006). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

Kasmir. (2006). *Dasar-Dasar Perbankan*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

- Lung, Lee Ching. (2013). Musyarakah Mutanaqisah Partnership In Malaysia's Islamic Bank: A Comparison Between Theory and Pragtice. *American Journal of Economics and Bisuiness Administration*, ISSN:1945-5488,1249.
- Meera, Ahamed Kameel Mydin dan Razak, Dzuljastri Abdul. (2009). Home Financing through the Musharakah Mutanaqisah Contracts: Some Practical Issues. *J.KAU:Islamic Econ*, Vol. 22 No. 1, 4.
- Miles, Matthew dan Huberman, A. Michael. (1992). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tantang Metode-Metode Baru*. UI Press, Jakarta.
- Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhammad. (2000). *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta.
- Muhammad, Siti Fariha dan Rahman, Azira Hanani Abd. (2013). An Evaluation On Musyarakah Mutanaqisah Based House Financing By Islamic Banks In Malaysia. *Proceeding of the International*, ICSSR 2013 (e-ISBN 978-967-11768-1-8, 1286).
- Rahayu, Anik dan Riduwan, Akhmad. (2013). Akuntansi Akad Musyarakah Mutanaqisah Dalam Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Pada PT Bank Muamalat. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 2 No. 11, 4.
- Razak,Dzuljastri Abdul dan Amin, Hanudin. (2013). Application of Musharakah Mutanaqisah Home Financing As an Alternative to Traditional Debt Financing: Lessons Learned From the U.S. 2007 Subprime Crisis. *Journal of Islamic Economic, Banking and Finance*, Vol.9 No. 3,127.
- Rivai, Veithzal dan Arifin Arviyan. (2010). *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, PT Bumi Askara, Jakarta.
- Rohmi, Putri Kamilatur. (2015). Implementasi Akad *Muyarakah Mutanaqisah* pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Muamalat Lumajang. *Jurnal Iqtisoduna*, Vol. 5 No. 1.
- Rosyida, Eva. (2013). Analisa Perbandingan Pembiayaan Huian Syariah Dengan Akad Murabahah Dan Akad Musyarakah Pada Bank Muamalat.
- Saeed, Abdullah. (2004). *Bank Islam Dan Bunga*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Sugiyono. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*, CV. Alfabeta, Bandung.
- Soemitra, Andri. (2009). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Prenada Media Group, Jakarta.

Sumitro, Warkum. (2002). *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait BMI & Takaful di Indonesia*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

Warsono, Mafis dan Jufri, M. Hum. (2011). *Akuntansi Transaksi Syariah Akad Jual Beli di Lembaga Bukan Bank*. Penerbit Asgard Chafter, Yogyakarta.

Wirosu. (2011). *Akuntansi Transaksi Syariah*, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), Jakarta.

Zandi, Gholamreza dan Ariffin, Noraini Mohd. (2012). Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks. 16-17.

Zulkifli, Sunarto. (2007). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Penerbit Zikrul Hakim, Jakarta.

<http://genggaminternet.com/> diakses 29-08-2016

<http://technoupdate27.blogspot.co.id/> diakses 29-08-2016

<http://www.indonesia-investments.com/> diakses 29-08-2016

<http://suryamalang.tribunnews.com/> diakses 29-08-2016

<http://www.cnnindonesia.com/> diakses 1-09-2016

<https://rumaysho.com/> diakses 1-09-2016

<http://www.halomoney.co.id/> diakses 17-10-2016

<https://affgani.wordpress.com/> diakses 17-10-2016

<http://www.bi.go.id/> diakses 02-12-2016

<http://www.bankmuamalat.co.id/> diakses 30-02-2016



LAMPIRAN – LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)

Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Yossy Fitrah Amalia
NIM/Jurusan : 13540038/ Perbankan Syariah S1
Pembimbing : Ahmad Sidi Pratomo, SEi., MA
Judul Skripsi : Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus: PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang.

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	02 Agustus 2016	Pengajuan <i>outline</i>	1.
2.	28 September 2016	Proposal Bab I, II, II	2.
3.	17 Oktober 2016	Revisi & Acc Proposal	3.
4.	29 November 2016	Seminar Proposal	4.
5.	01 Desember 2016	Acc Proposal	5.
6.	11 Januari 2017	Skripsi Bab IV - V	6.
7.	1 Februari 2017	Revisi dan Acc Bab IV - V	7.
8.	4 Februari 2017	Seminar Hasil	8.
9.	21 Februari 2017	Revisi & Acc Ujian Skripsi	9.
10.	10 Maret 2017	Ujian Skripsi	10.

Malang, 2 Maret 2017

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1



Dr. Siswanto, SE., M.Si

NIP. 19750906 200604 1 001



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

Nomor : Un.3.5/TL.00/0019 /2017
Lampiran : 1 bendel Proposal Penelitian
Perihal : **Ijin Penelitian Skripsi**

11 Januari 2017

Kepada Yth.
Kepala Cabang PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang
di
Tempat

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi bagi mahasiswa kami, kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami:

Nama Mahasiswa : Yossy Fitrah Amalia
Nomor Induk Mahasiswa : 13540038
Semester : VII (Tujuh)
Lokasi Penelitian : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Malang
Judul Penelitian : Analisis Sistem Penerapan Profit Selling Pada Akad Murabahah Dan Musyarakah Mutanaqisah Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Perlu kami sampaikan bahwa data-data yang diperlukan sebatas kajian keilmuan dan tidak dipublikasikan.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik, disampaikan terima kasih.

Wassalamu`alaikum Wr.Wb



a.n. Dekan
Kepala Jurusan

Dr. Siswanto, SE., M.Si
NIP. 19750906 200604 1 001

- Tembusan :
1. Dekan Sebagai Laporan
 2. Para Wakil Dekan
 3. Kabag Tata Usaha
 4. Arsip





Bank **Muamalat**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SURAT KETERANGAN
NO. 069/BMI/MLG/II/2017**

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dwi Poedji Widodo
NIP : 20170049
Jabatan : Branch Manager

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berikut:

Nama : Yossy Fitrah Amalia
NIM : 13540038
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi

Telah melakukan penelitian di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Malang pada bulan Januari 2017 dalam rangka penyusunan karya ilmiah yang berjudul "Analisis Sistem Penerapan Profit Selling Pada Akad Murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus : PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Malang".

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 8 Februari 2017

PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk

Kantor Cabang Malang


Bank Muamalat
JATIM MALANG
Dwi Poedji Widodo
Branch Manager

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.
KANTOR CABANG MALANG
Jl. Kertanegara No. 2
Malang Indonesia

T +62 (341) 556020 (Hunting)
F +62 (341) 556019

www.muamalatbank.com

BIODATA PENELITI

Nama : Yossy Fitrah Amalia
Tempat, tanggal lahir : Balikpapan, 30 Desember 1995
Alamat Asal : Dsn. Krajan II RT.18 RW.04 Desa Kaliboto Lor
Kec. Jatiroto Kab. Lumajang
Alamat Kos : Jalan Joyosuko Timur Gang II RT.2 RW.12 Kel.
Merjosari Kec. Lowokwaru Kota Malang
Telepon/HP : 085130323287
E-mail : yossyfitrah.amalia@yahoo.com
Facebook : Yossy Fitrah Amalia

Pendidikan Formal

1999-2001 : TK Angkasa Pura Balikpapan
2001-2007 : SD Negeri 1 Kaliboto Lor Kec. Jatiroto
2007-2010 : SMPN 1 Jatiroto
2010-2013 : SMKN 1 Lumajang
2013-2017 : Jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pendidikan Non Formal

2013-2014 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN
Maulana Malik Ibrahim Malang
2014-2015 : English Language Center (ELC) UIN Maulana
Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

- CCS (Comunitas Clambing Smekenza) tahun 2010
- HMJ Perbankan Syariah S1 selama dua periode pada tahun 2013
- Anggota IKA (Ikatan Alumni Smekenza) tahun 2014

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Sekolah Pasar Modal Level 1 Pojok Bursa BEI UIN Malang tahun 2014
- Peserta bedah buku dengan tema We Can Show Amazing Talent pada tahun 2014
- Peserta Seminar Internasional Conference dengan tema 2nd International Conference on “The Development of Shariah Economics” pada tahun 2014
- Peserta Kuliah Tamu Jurusan Perbankan Syariah S1 dengan tema Urgensi Hybrid Contract Dalam Mengembangkan Produk Perbankan Syariah pada tahun 2015
- Peserta Wokshop Hybrid Contract dengan tema Implementasi Hybrid Contract Dalam Produk Pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah pada tahun 2015
- Peserta Roadshow Sekolah Pasar Modal Syariah pada tahun 2015
- Peserta Workshop dengan tema Workshop Penguatan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa pada Tahun 2016

HASIL WAWANCARA 1

Hasil wawancara tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 di Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dengan Bapak Reza selaku *relationship manager SME* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

1. **Pertanyaan** : Apa yang di maksud dengan akad *Murabahah* menurut bapak selaku *relationship manager*?

Jawaban : *Murabahah* itu akad jual beli yang diketahui porsi marginya di awal. Marginnya yang pertama fix kemudian bertambah sesuai dengan tahapannya tapi itu sudah di tentukan di awal bukan *floating*, kalau konvensional kan yang pertama fix 5 tahun margin 7,99% kemudian setelah itu *floating* ikut suku bunga pasar.

2. **Pertanyaan** : Bagaimana alur penerapan akad *musyarakah mutanaqisah*?

Jawaban : Kita akan tawarkan dulu kepada nasabah terkait benefit dan lain-lainnya terkait pilihan itu tadi, kalau sudah oke kita proses, setelah itu kita akad, setelah akad kita akan proses pencairan. Untuk akad *musyarakah* ini kan sebenarnya rumah ini milik bersama, cuman secara *realnya* bank akan menyerahkan full seluruh rumahnya kepada nasabah. Kan nggak mungkin karena porsi bank lebih besar bank menempati ruang tamu, ruang tengah, nasabah kamar mandi, kan nggak gitu kan. Jadi sudah semuanya diserahkan untuk nasabah ini, sehingga nasabah membayar sewa yang porsinya si bank ini tadi kepada bank yang otomatis menjadi konversi atas kepemilikan rumah

tersebut dari bank kepada nasabah setiap bulannya, sesuai dengan kesepakatan. Namanya sewa itu bisa kita evaluasi ditengah jalan, ya sama kaya kita nyewakan rumah setelah 2 tahun nanti evaluasi tak naikin aja nilai sewanya, boleh kan jadi sama seperti itu.



HASIL WAWANCARA 2

Hasil wawancara tanggal 19 Januari 2017 pukul 17.30 di Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dengan Ibu Puspa selaku *relationship manager consumer* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

1. Pertanyaan : Apa yang di maksud dengan akad *Murabahah* menurut Ibu selaku *relationship manager*?

Jawaban : *Murabahah* itu akad pembiayaan yang merupakan akad jual beli, karena nanti untuk angka perhitungannya dilihat dari harga jual beli atau kesepakatan harga jual beli. Jadi nasabah berencana mau membeli rumah kemudian mengajukan pembiayaan ke kita, lalu rumahnya kami beli muncullah yang namanya harga beli, nanti kita jual lagi ke nasabah munculnya harga jual. Nah itu nanti yang jadi perhitungan kita harga jual itu. Karena disitu untuk harga jual sendiri ditentukan berapa jangka waktu pembiayaannya dia. Misal lagi nih puspa jual hp ke mbak yossy harga hpnya 1 juta marginnya 500 ribu, puspa jual 1.5 juta nih ke mbak yossy, puspa suruh angsur 5x nah di tahun ke 3 mbak yossy punya rejeki mau ngelunasin nah logikanya kan tetap ngelunasin 1.5 juta nah nanti entah saya mau kasi diskon mbak yossy atau engga terserah saya. Nah itu yang namanya akad jual beli jadi berapapun nanti jumlah pembiayaan nanti di lihat dari pokok pembiayaan ditambah dengan pokok margin nah total dua-duanya inilah yang diterapkan dalam akad jual beli.

2. **Pertanyaan** : Apa yang di maksud dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* ?

Jawaban : Kalau *Musyarakah* itu sistemnya bagi hasil. Jadi setiap bulannya dia ada beberapa untuk bayar sewa dan ada beberapa yang dibebankan kepada nasabah jadi bedanya komposisi angsurannya itu.

3. **Pertanyaan** : Bagaimana alur penerapan akad *murabahah*?

Jawaban : Nasabah datang kesini untuk minta info kpr, kemudian tanya promo dan kelengkapannya apa saja mbak? Disini aku jelaskan mbak ada promo apa saja kemudian aku kasitau juga syarat-syarat dan ku kasi form apliksinya. Setelah data sudah kita terima mbak data bisa kita ambil kerumah nasabah ada yang mungkin nasabahnya kesini atau bisa juga by email. Jadi nanti baru kita lengkapi dulu form-form yang masih kosong-kosong itu setelah itu kami minta tanda tangan dulu ke BMnya dulu , kemudian kita scan kemudian langsung kita input ke yang namanya shimer. Nanti terakhir sendiri ada upload data, Setelah kita upload kita update data maksudnya adalah disitu kan ada posisi saya di RM, nanti setelah saya update dia akan lari ke Pak BM disitu posisinya kelihatan nanti di BM, nanti sama BM akan di lanjutkan ke RFC Surabaya atau ke pusat bagian pengelolaannya, *credit factory*nya yang proses. Nanti dari RFC itu langsung lari ke bagian appraisal, lari lagi shimernya ke bagian analis, nanti kalau sudah ke analis dan appraisal kami ditelfon sama pihak RFC diberitahu sudah bisa diajukan misal Rp.500 juta jangka waktu 15 oke mbak ini ku buatkan UP (Usulan Pembiayaan). Baru nanti UP itu kami kirim ke *area manager* nanti dari situ turunlah yang namanya OL , OL itu

persetujuan sementara disitu nanti sudah ada penjelasannya produknya apa plafonnya berapa marginya berapa ketentuan-ketentuan pelunasan juga ada. Jadi semacam perjanjian kredit sementara, nanti diserahkan ke aku sama legal kemudian nanti ku kirim ke nasabah kalau nanti nggak turun plafon nanti pasti nasabah langsung tanda tangan setelah itu nanti ku kembalikan lagi ke legal staff nanti baru di proses ke notaris untuk dilakukan akad. Tapi nanti di notaris prosesnya masih panjang, nasabah harus menyerahkan sertifikat asli/jaminan-jaminan asli seperti PBB asli, SHM asli, IMB asli itu dikasih ke notaris. Nanti sama notaris dia order ke BPN untuk dilakukan check in disana harus nunggu kurang lebih 14 hari kerja. Nanti setelah check in selesai nasabahnya bayar pajak jual beli di notaris juga, kalau selesai bayar pajak jual beli baru kita akad. Nanti sebelum akad nasabah harus menyediakan sejumlah dana untuk biaya realisasi nah kalau sudah di siapkan di rekening baru boleh akad. Nah nanti di akad tersebut dek, nasabah itu diwajibkan ada klause untuk tanda tangan yang namanya SI. SI itu Surat Intruksi jadi semacam nasabah memberi kuasa atau mengintruksikan kepada pihak Bank Muamalat untuk mentransfer sejumlah dana sisa jual belinya. Jadi total jual belinya berapa, untuk DPnya kan sudah masuk di penjualnya kemudian sisanya kan yang kita KPR kan, nah sisanya itu yang di transferkan ke penjual. Makanya itu nasabah wajib menandatangani Surat Instruksi Perintah Transfer tadi bermaterai juga. Selain SI nanti ada juga tanda tangan untuk BAST atau Berita Acara Serah Terima, nah kalau ada BAST itu hanya untuk rumah yang sudah ready yang sudah bisa di serah terimakan. Kadangkala ada pengajuan untuk rumah baru, kalau rumah

baru inikan untuk rumah yang belum jadi seperti kavling, itu nanji BASTnya diserahkan menyusul. Jadi kalau rumah sudah jadi BAST itu diserahkan ke Bank sebagai legalitas kita juga. Itu tadi serangkaian berkas-berkas untuk akad. Nah kalau sudah selesai nanti akan dilakukan pencairan dan kemudian dananya akan langsung di transfer ke penjual Kemudian nanti bulan selanjutnya nasabah membayar angsuran pertama sampai seterusnya. Urusan nanti masalah serah terima untuk penjual dan pembeli nanti urusan penjual dan nasabahnya bank tidak menyaksikan cuman diperkuat dengan surat BAST itu tadi tapi kalau untuk mengikuti sampai nasabah menempati rumah kami tidak. Yang jelas kami legalitasnya kan sampai surat tadi aja.

4. Pertanyaan : Produk apa yang paling dominan dan sering digunakan ?

Jawaban : Disini itu ada 4 produk sebenarnya mbak yang di gunakan ada *musyarakah*, *murabahah*, *murabahah fix n fix* dan angsuran super ringan. Semua tergantung nasabah mau milih yang mana disesuaikan dengan kemampuan membayar mereka. Tapi yang sering digunakan selama ini adalah *murabahah fix n fix*.

HASIL WAWANCARA 3

Hasil wawancara tanggal 16 Januari 2017 pukul 16.20 di Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dengan Bapak Yuda selaku *relationship manager consumer* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

1. Pertanyaan : Bagaimana alur penerapan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* ?

Jawab : Nasabah bisa datang kesini, atau kita kunjungan, bisa juga dapat dari developer. Kemudian kita kasih tau produknya, terus dia memilih produknya. Memenuhi syaratnya, kelengkapannya, terus kita verifikasi awal kemudian masuk ke shimer diproses dari situ, habis itu ada yang namanya prescreen staff diawal. Kemudian kalau prescreen staff sudah lolos baru jalan dua, verifikator sama appraisal. Nanti dari hasil verifikator dan appraisal masuk ke analys kemudian analys menerbitkan. Kalau untuk secara syariahnya memang kita beli kepada developer kemudian kita jual kepada pembeli (nasabah). Untuk istilahnya yang tau rumah itu untuk dijadikan seperti apa itu nasabah, jadi nanti nasabah yang mengontrol misalkan belum di bangun, andai sudah di bangun atau sudah jadi kan enak, jadi kita tinggal nyerahin aja ke nasabah. Andaikata masih indent jadikan tetap kita pantau terus apakah pembangunan progress rumah tersebut sesuai dengan yang dijanjikan kepada nasabah. Baru kalau ada penambahan-penambahan itu urusannya nasabah sama developer. Untuk proses semua sama cuman mungkin yang membedakan untuk pelunasan di awal ada ketentuannya sendiri-sendiri kalau *musyarakah*

gimana kalau *murabahah* gimana. Kalau *murabahah* dia mau ngelunasi di tengah dia tetap membayar seluruh angurannya kemudian dikurangi *muqasah*.

2. Pertanyaan : Produk apa yang paling dominan dan sering digunakan

Jawaban : Kebanyakan *murabahah* yang paling banyak diminati, kalau *musyarakah* itu nanti kan pasti ada evaluasi dan disitu pasti banyak yang keberatan konsumennya nggak begitu suka. Makanya aku arahkan ke *murabahah* semua. Yang sering digunakan selama ini sih aku *murabahah fix n fix*.



HASIL WAWANCARA 4

Hasil wawancara tanggal 11 Januari 2017 pukul 17.10 di Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dengan Ibu Risa selaku selaku *staff remedial* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

1. Pertanyaan : Apa yang di maksud dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* menurut Ibu selaku selaku *staff remedial* ?

Jawaban : Kalau *musyarakah* kan jelas, *musyarakah* adalah kongsi kerjasama antara bank dan nasabah. Namanya orang kerjasama itu bisa di evaluasi, tapi satu keuntungannya ketika dilunasi ditengah dia hanya membayar pokoknya aja. Karena kerjasamanya uda putus, kita sudah tidak berhak atas keuntungan bagi hasil yang belum berjalan. Cuman kelemahannya dia akan ada evaluasi setiap 24 bulan sekali. Itu sebenarnya mau setahun sekali dua tahun sekali tergantung kebijakan bank. Tapi itu nggak salah namanya juga kerjasama kalau kondisinya rumah yang dibeli bersama-sama naik kemudian pendapatan dari hasil usaha naik kita berhak menaikkan harga, ada evaluasi.

2. Pertanyaan : Apa saja keuntungan menggunakan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* ?

Jawaban : Kalau dengan akad *murabahah* kapan pun nasabah ingin melunasi di tengah, awal dan akhir itu sudah mengikat disatu sisi bank lebih *save* lebih aman. Jadi misalkan nasabah punya rejeki lebih mau melunasi di tengah pihak bank bisa memberikan *muqasah*, tapi besarnya *muqasah* atau diskon itu tidak bisa di tentukan di awal. *Murabahah* merupakan salah satu

keuntungan bagi nasabah sendiri karena angsurannya yang tetap dan jelas tidak ada evaluasi jadi misalkan selama 10 tahun itu akan tetap. Beda dengan *MMQ* kalau musyarakah kan jelas, *musyarakah* kongsi kerjasama antara nasabah dengan bank namanya orang kerjasama itu bisa di evaluasi. Tapi satu keuntungannya ketika dilunasi di tengah nasabah hanya membayar pokoknya saja karena kerjasamanya sudah putus, kita sudah tidak berhak atas keuntungan bagi hasil untuk bulan yang belum berjalan. Cuman kelemahannya akan di evaluasi setiap 24 bulan sekali sebenarnya mau evaluasi 1 tahun sekali 2 tahun sekali tergantung kebijakan bank. Tapi itu nggak salah karena namanya juga kerjasama kalau kondisinya rumah yang dibeli bersama-sama ini naik kemudian pendapatan dari hasil usaha naik maka kita berhak menaikkan pendapatan.

HASIL WAWANCARA 5

Hasil wawancara pada tanggal 20 Januari 2017 pukul 14.30 via telepon dengan Bapak Alan selaku Kepala Kantor Bank Muamalat Cabang Kediri sekaligus pernah menjabat sebagai *Business Development Manager* (BDM) di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang:

1. Pertanyaan : Apa yang membedakan dalam sistem penerapan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* ?

Jawaban : Yang membedakan itu akadnya mbak, kalau yang *musyarakah* kan akadnya kerjasama jadi statusnya rumah milik bersama, kalau *murabahah* kan jual beli jadi saya yang beli rumah terus saya jual ke nasabah. Kalau *musyarakah* kan saya sama nasabah sama-sama membeli suatu rumah.

2. Pertanyaan : Apa yang di maksud dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* menurut bapak ?

Jawaban : Musyarakah itu kan kongsi kerjasama yang dilakukan oleh bank dan nasabah. Jadi maksudnya saya dan nasabah sama-sama beli rumahnya orang dan kita bayar sewa atas rumah itu. Jadi didalam akad *musyarakah* itu ada dua akad mbak sebenarnya yaitu *musyarakah* sama *ijarah*. Karena setiap bulan kita kan bayar sewa otomatis ada akad *ijarah*.

3. Pertanyaan : Bagaimana alur penerapan akad *musyarakah mutanaqisah*?

Jawaban : Musyarakah kan kongsi kerjasama jadi misal nih kalau ada nasabah mau beli rumah dengan harga 100 juta rupiah. Nah nasabah punya uang 20 juta rupiah, dia bisa datang ke bank muamalat mengajak bank

muamalat untuk bekerjasama jadi mungkin bank muamalat 80 juta dia 20 juta setelah itu kita akan kerumah tersebut untuk membayarkan rumah itu sebesar 100 juta. Setelah rumah itu dimiliki bersama, rumah itu akan kita sewakan. Dalam artian yang menyewa tersebut adalah nasabah sendiri. Nah misalnya ketemu harga sewa 1 juta. Untuk bulan pertama nasabah akan membayar sewa 1 juta rupiah, tapi karena rumah itu milik berdua dan komposisi modal tadi 80 20 otomatis uang 1 jutanya tadi juga milik berdua. 800 ribu buat bank muamalat 200 ribu milik nasabah, uang 200 ribu tadi nggak diambil nasabah secara fisik, Cuma akan di serahkan ke bank muamalat untuk mengurangi porsi pokoknya bank muamalat. Yang awalnya 80 juta di bank muamalat dikurangi 200 ribu jadi tinggal 79.800.000. Bulan kedua gitu lagi, nasabah membayar sewa lagi 1 juta rupiah karena porsinya sudah berubah yang tadinya porsinya 80 20 sekarang jadi 79 dibanding 21 otomatis porsi nasabah nggak 200 ribu lagi mungkin 200 sekian ribu porsi bank turun menjadi 700 sekian ribu nah nanti yang nasabah juga nggak diambil lagi diserahkan kepada bank muamalat untuk mengurangi porsi kepemilikan bank, gitu terus sampai habis.

4. Pertanyaan : Akad apa yang sering digunakan atau paling dominan selama ini pak?

Jawaban : Akad *murabahah* salah satu akad yang banyak diminati nasabah, karena angsurannya tetap dan sudah dijelaskan di awal sebelum akad, kalau *musyarakah* kan setelah 2 tahun nanti akan dievaluasi jadi bisa berubah, tapi bedanya tidak kita ketahui di awal. Kalau orang diluar sana biasanya mereka selalu beranggapan kalau kredit di bank syariah itu bedanya kalau sama konven

dari angsurannya. Kalau bank syariah mereka mikirnya pasti tetap kalau konvensional enggak. Padahal nggak semua produk di bank syariah angsurannya tetap, ada juga yang *floating/evaluasi*. Tapi mereka cenderung tetap milih *murabahah*.”



Profil Perusahaan

Corporate Profile

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk ("Bank Muamalat Indonesia") didirikan pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), serta pengusaha muslim dengan dukungan Pemerintah Republik Indonesia. Bank Muamalat Indonesia beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Sebagai bank syariah pertama di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia merupakan inisiator bisnis keuangan syariah lainnya antara lain: Asuransi syariah pertama (Asuransi Takaful), Dana pensiun lembaga keuangan Muamalat (DPLK Muamalat), multifinance syariah pertama (Al-Ijarah Indonesia Finance).

Bank Muamalat Indonesia mendapatkan ijin sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994 dan merupakan perusahaan publik namun tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bank Muamalat Indonesia telah melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah di tahun 2003.

Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, selain membuka kantor cabang di seluruh wilayah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia juga membuka kantor cabang internasional di Kuala Lumpur, Malaysia pada tahun 2009 dan tercatat sebagai bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia yang membuka jaringan bisnis di Malaysia.

Bank Muamalat Indonesia memiliki serangkaian produk dan layanan, antara lain; produk Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 merupakan tabungan instan pertama di Indonesia, produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diseluruh *merchant* VISA dalam dan luar negeri yang mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi *chip* pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk ("Bank Muamalat Indonesia") was established on November 1, 1991, or 24 Rabi'us Tsani 1412 H, at the instigation of the Indonesian Council of Ulema (MUI), the Association of Indonesian Moslem Intellectuals (ICMI), and local Moslem business community with the support of the Government of Indonesia. Bank Muamalat started operations on May 1, 1992, or 27 Syawal 1412 H. As the first sharia bank in Indonesia, Bank Muamalat Indonesia inspired the establishment of other sharia financial institutions, such as sharia insurance (Asuransi Takaful), Muamalat financial institution pension fund (DPLK Muamalat) and the first sharia multifinance company (Al-Ijarah Indonesia Finance).

Bank Muamalat Indonesia obtained its Foreign Exchange Bank license on October 27, 1994, and is a public company without a listing at the Indonesia Stock Exchange (IDX). Bank Muamalat Indonesia has conducted 5 (five) instances of Rights Issue with Pre-emptive Right, and is the first bank in Indonesia that issued a Subordinated Mudharabah Sukuk in 2003.

In its business expansion, Bank Muamalat Indonesia has established a network of branch offices throughout Indonesia, as well as an international branch in Kuala Lumpur, Malaysia, in 2009, as the first and still the only bank from Indonesia with a business network in Malaysia.

Bank Muamalat Indonesia offers a range of products and services, which include: the Shar-e product launched in 2004 as the first instant savings account in Indonesia; the Shar-e Gold Debit Visa launched in 2011 that can be used for payment at all VISA merchants, domestic and overseas, and recognized by the Indonesian Museum of Records (MURI) as the first Sharia Debit Card with the chip technology in Indonesia; as well as a comprehensive e-channel services such as internet banking, mobile banking, ATM and cash management services.

Informasi Perusahaan

Company Information

Nama Perusahaan Company Name	PT Bank Muamalat Indonesia Tbk
Bidang Usaha Business Sector	Perbankan Syariah Sharia Banking
Pendirian Perusahaan Incorporation	Didirikan 1 November 1991 Founded on November 1, 1991 Beroperasi 1 Mei 1992 Started Operations on May 1, 1992
Rating Perusahaan Company Rating	id A+ dengan Negatif Outlook (PEFINDO) id A+ with Negative Outlook (PEFINDO)
Jaringan Layanan Network Services	<ul style="list-style-type: none"> • 446 Total Kantor Layanan Services Offices • 84 Kantor Cabang Branch Offices • 266 Kantor Cabang Pembantu Sub Branch Offices • 96 Kantor Kas Cash Offices • 1.998 ATM Muamalat • 103 Mobile Branch Muamalat • 120.000 jaringan ATM Bersama dan BCA Prima • 120.000 ATM Bersama and BCA Prima network
Jaringan Kantor Luar Negeri Overseas Office Network	Kantor Cabang Kuala Lumpur, Malaysia Kuala Lumpur Branch, Malaysia
Produk Products	<p>A. Produk Penghimpunan Dana Funding</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Giro Ultima b. Giro Attijary c. Tabungan IB Muamalat d. Tabungan IB Muamalat Dollar e. Tabungan Muamalat IB Haji dan Umrah f. Tabungan IB Muamalat Rencana g. TabunganKu IB h. Tabungan IB Muamalat Prima i. Deposito Mudharabah j. Dana Pensiun Muamalat <p>B. Produk Pembiayaan Financing</p> <ul style="list-style-type: none"> a. KPR IB Muamalat b. IB Muamalat Umroh c. IB Muamalat Koperasi Karyawan d. IB Muamalat Multiguna e. IB Muamalat Pensiun f. IB Muamalat Konsumer Duo g. Pembiayaan Autoloan (via Multifinance) h. IB Modal Kerja SME i. IB Rekening Koran Muamalat j. IB Muamalat Usaha Mikro k. IB Properti Bisnis Muamalat l. IB Investasi SME



Jasa Services	<p>A. Jasa Layanan International Banking International Banking Services a. Remittance b. Trade Finance c. Forex IB d. Investment Service</p> <p>B. Jasa Layanan 24 Jam 24 Hour Services a. ATM Muamalat b. SalaMuamalat c. Muamalat Mobile Banking d. Internet Banking e. Cash Management System</p> <p>C. Jasa-jasa Lain Others</p>
Modal Dasar Authorized Capital:	Rp3.000.000.000.000,-
Modal ditempatkan dan disetor penuh Issued and fully paid capital:	Rp1.103.435.151.000,-
Dasar Hukum Pendirian Legal Basis of Incorporation:	Akta No. 1 tanggal 1 November 1991 dibuat dihadapan Notaris Yudo Paripurno, SH. Notary deed No. 1 date November 1, 1991 made before notary Yudo Paripurno, SH.
Kepemilikan Ownership:	<p>Islamic Development Bank (IDB) : 32,74%</p> <p>Boubyan Bank : 22,00%</p> <p>Atwill Holdings Limited : 17,91%</p> <p>National Bank of Kuwait : 8,45%</p> <p>IDF Foundation : 3,48%</p> <p>BMF Holdings Limited : 2,84%</p> <p>M. Rizal Ismael : 2,34%</p> <p>KOPKAPINDO : 1,39%</p> <p>Andre Mirza Hartawan : 1,18%</p> <p>Badan Pengelola Dana ONHI : 1,03%</p> <p>Public : 6,64%</p>
Website Website:	www.bankmuamalat.co.id
Alamat Perusahaan Company Address:	<p>PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Muamalat Tower Jalan Prof. Dr. Satrio Kav. 18 Jakarta 12940 Tel : 021 - 8066 6000 Fax: 021 - 8066 6066</p>

Per Desember 2015 | As at December 2015

Pembahasan dan Analisis Manajemen

Bisnis Ritel

RETAIL BUSINESS

Bank Muamalat Indonesia terus mengupayakan penyeimbangan portofolio bisnis dengan mempersiapkan infrastruktur yang kokoh yang akan mampu mendorong pertumbuhan volume bisnis di sektor Bisnis Ritel.

Bank Muamalat Indonesia continues to pursue to balance its business portfolio by preparing a solid infrastructure that will promote growth in the volume of business in the Retail Business sector.



Pengembangan segmen konsumen, mikro dan Usaha Kecil Menengah (UKM) menjadi fokus dari strategi pertumbuhan jangka menengah-panjang Bank Muamalat Indonesia, guna mencapai proporsi yang lebih optimal antara Bisnis Ritel dan Bisnis Korporasi. Peningkatan porsi Bisnis Ritel memang menjadi salah satu strategi kunci bagi pertumbuhan Bank Muamalat Indonesia ke depan, untuk mengoptimalkan keunggulan utama Bank Muamalat Indonesia dengan jaringan distribusi nasional yang luas dalam menggali peluang potensi pasar ritel yang sangat besar di Indonesia.

Untuk mendukung eksekusi strategi ini, struktur organisasi Bisnis Ritel telah disempurnakan lebih lanjut di tahun 2015. Unit bisnis SME & Micro Business serta Consumer Business akan menangani sisi pembiayaan, dengan unit bisnis Mass Banking dan Wealth Management di sisi penghimpunan dana. Struktur lini bisnis ini didukung oleh unit E-Business Management dan Marketing Communication masing-masing untuk pengembangan produk dan layanan perbankan elektronik dan digital serta pemasarannya.

Pengaluran Pembiayaan

Pada sisi pengaluran pembiayaan, Bank Muamalat Indonesia melakukan konsolidasi dalam rangka untuk penguatan bisnisnya, termasuk di sektor Bisnis Ritel. Kualitas portofolio pembiayaan segmen konsumen, mikro dan UKM menjadi salah satu perhatian utama Bank Muamalat Indonesia, dengan strategi serta upaya-upaya yang intensif dan komprehensif untuk memperbaiki portofolio pembiayaan yang bermasalah maupun menjaga portofolio yang masih sehat.

Untuk mendorong pertumbuhan yang lebih pesat dalam pengaluran pembiayaan di sektor ritel, Bank Muamalat Indonesia menawarkan nilai-nilai keunggulan unik (*value proposition*) yaitu "*Simple, Easy & Speed*". Atribut-atribut tersebut adalah cerminan dari aspek-aspek yang menjadi perhatian ataupun kebutuhan utama para nasabah pembiayaan di segmen konsumen, mikro maupun UKM, yang menginginkan proses-proses yang sederhana, mudah dan cepat dalam interaksi mereka dengan Bank Muamalat Indonesia.

Untuk memastikan berlangsungnya interaksi nasabah sesuai dengan *value proposition* yang dijanjikan, Bank Muamalat Indonesia terus melakukan penyesuaian antara proses-proses yang berlangsung di sisi akuisisi nasabah di pihak personal penjualan, pemrosesan aplikasi nasabah di fungsi *back office*, serta proses pemeliharaan akun

Development of the consumer, Micro and Small and Medium Enterprises (SME) segment become the focus of the medium-long term growth strategy of Bank Muamalat Indonesia, in order to achieve a more optimal proportion between the Retail Business and Corporate Business. Increase in the portion of the Retail Business has become one of the key strategies for the future growth of Bank Muamalat Indonesia, to optimize the main advantages of Bank Muamalat Indonesia with an extensive nation wide distribution network in exploring the massive retail market potentials in Indonesia.

To support the execution of this strategy, the organizational structure of the Retail Business has been further improved in 2015. The SME & Micro Business as well as the Consumer Business units will handle the financing side, while the Mass Banking and Wealth Management units in the funding side. The structure of this business line is supported by the E-Business Management and Marketing Communication units, respectively for the development of electric and digital banking products and services as well as its marketing.

Financing

On the financing portfolio, Bank Muamalat Indonesia performs consolidations to strengthen its business, including in the Retail Business sector. The quality of the financing portfolio of the consumer, micro and SME segments became one of the main concerns of Bank Muamalat Indonesia, with intensive and comprehensive strategies and efforts to improve non-performing loans and maintaining sound portfolios.

To encourage a more rapid growth in the finance portfolio in the retail sector, Bank Muamalat Indonesia offers value propositions, namely "*Simple, Easy & Speed*". These attributes are a reflection of the aspects which are the main concern or need for financing customers in the consumer, micro and SME segment, who want processes that are simple, easy and quick in their interactions with Bank Muamalat Indonesia.

To ensure a certain degree of customers interaction in accordance with the promised value proposition, Bank Muamalat Indonesia continues to perform alignment between the processes that take place on the side of customer acquisition on the part of sales personnel, processing of customer applications in the back office

Bisnis Ritel Retail Business

nasabah pembiayaan di kantor-kantor cabang. Untuk hasil yang optimal, penyesuaian tersebut dilakukan melalui perbaikan secara berkesinambungan (*continuous improvement*) dari tiap-tiap proses yang berkaitan dalam rangka standarisasi proses, penyederhanaan proses maupun otomatisasi proses.

Inisiatif untuk memperbaiki kualitas proses-proses penyaluran pembiayaan sektor Bisnis Ritel pada tahun 2015 antara lain adalah implementasi sistem *tracking* untuk memantau kemajuan pemrosesan aplikasi nasabah serta sistem *scoring* secara *online*.

Untuk memastikan pertumbuhan pembiayaan secara sehat ke depan dengan alokasi sumber daya yang optimal dan efisien dari sisi biaya, Bank Muamalat Indonesia menerapkan strategi *branch focus* dengan menetapkan cabang-cabang yang akan berkonsentrasi pada pemasaran dan penjualan produk-produk pembiayaan KPR dan pembiayaan produktif ke segmen Mikro dan UKM. Strategi ini juga akan fokus pada jenis-jenis industri unggulan seperti perdagangan, manufaktur, *real estate*, keuangan, kesehatan dan pendidikan. Pemilihan cabang-cabang dan industri-industri tersebut didasarkan pada hasil kajian atas potensi pasar di masing-masing wilayah maupun rekam jejak dari kualitas portofolio yang telah ada di wilayah bersangkutan.

Cabang-cabang yang dinilai kurang potensial untuk pertumbuhan pembiayaan KPR, Mikro dan UKM kemudian akan lebih diarahkan untuk mendukung penjualan produk-produk lain seperti pembiayaan pensiunan, pembiayaan multiguna, pembiayaan koperasi ataupun produk *bancassurance*.

Di segmen KPR yang selama ini menjadi produk andalan Bank Muamalat Indonesia untuk pembiayaan konsumen, Bank Muamalat Indonesia telah mulai memperlebar sayap dengan penetrasi ke segmen konsumen KPR menengah-atas. Langkah diversifikasi pasar tersebut dilakukan untuk menangkap peluang bisnis dari perkembangan tren pasar KPR dimana potensi permintaan untuk produk-produk segmen menengah-atas seperti apartemen di perkotaan maupun rumah tapak di kompleks-kompleks hunian di wilayah satelit perkotaan besar meningkat.

Pada saat yang sama, Bank Muamalat Indonesia akan tetap fokus menumbuhkan portofolio KPR di segmen konsumen menengah dengan menasar konsumen di kota-kota besar maupun menengah di Indonesia. Segmen konsumen menengah di pasar KPR telah terbukti memiliki potensi permintaan yang stabil dengan kualitas yang terjaga baik

function, as well as the maintenance of financing customer accounts in branch offices. For optimal results, the alignment is carried out through continuous improvement of each process related to the standardization of process, simplification of process, and automation of processes.

Initiatives to improve the quality of financing processes of the Retail Business sector in 2015 include the implementation of the tracking system to monitor the progress of the customer application process and online scoring system.

To ensure sound financing growth in the future with optimal and efficient resource allocation in terms of costs, Bank Muamalat Indonesia implements the branch focus strategy by establishing branch offices which will concentrate on the marketing and sale of mortgage financing and productive financing products to the Micro and SME segments. This strategy will also focus on leading industries such as trade, manufacturing, real estate, finance, health and education. The selection of branches and industries are based on the results of a study on the market potential in each area as well as the track record of the portfolio quality that has existed in the region concerned.

Branch offices that are considered less potential for growth in mortgage, micro, and SME financings will then be directed to support the sales of other products, such as retirement financing, multipurpose financing, cooperative financing, or bancassurance products.

In the mortgage segment which has been the leading product of Bank Muamalat Indonesia for consumer financing, Bank Muamalat Indonesia has started to diversify with penetration into the upper-middle mortgages consumer segment. The market diversification measure was undertaken to capture the business opportunities of the mortgage market trend development in which the potential demand for upper-middle segment products such as apartments in the city or houses in the suburbs of the city's satellite areas has increased.

At the same time, Bank Muamalat Indonesia will remain focus to grow the mortgage portfolio of consumers in the medium segment by targeting consumers in large or medium cities in Indonesia. Consumers in the medium segment in the mortgage market have proven to have the potential for stable demand with well maintained quality.

Bisnis Ritel Retail Business

Bank Muamalat Indonesia juga memberikan perhatian yang lebih besar kepada nasabah dari kalangan *mass affluent* yang berkontribusi signifikan pada perolehan dana pihak ketiga Bank Muamalat Indonesia. Melalui layanan Muamalat Prioritas, para nasabah prima tersebut dapat menikmati berbagai manfaat yang eksklusif seperti misalnya fasilitas deposit box serta *lounge* yang nyaman dimana mereka akan dilayani oleh personil Relationship Management (RM) khusus.

Peningkatan kualitas pelayanan kepada para nasabah prima juga diupayakan melalui pengembangan produk-produk investasi alternatif yang dapat ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia, selain produk dasar berupa tabungan dan deposito berjangka. Pada tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia telah mengembangkan produk *bancassurance* bekerja sama dengan Manulife, yang nantinya akan ditambah dengan produk-produk investasi lain seperti reksadana dan obligasi.

Pada akhir tahun 2015, dengan fokus bisnis memperbaiki kualitas dana ritel, jumlah Dana Pihak ketiga yang dibukukan di sektor Bisnis Ritel tercatat mencapai sebesar Rp20,90 triliun, terdiri dari giro Rp266 miliar, tabungan Rp11,55 triliun dan deposito Rp9,09 triliun, dimana portofolio tersebut mewakili 42,9% dari total perolehan Dana Pihak Ketiga di Bank Muamalat Indonesia.

Kapabilitas E-Channel

Kecenderungan pola transaksi nasabah perbankan terus menunjukkan pergeseran dari tahun ke tahun, dari yang semula mendatangi kantor cabang lantas berganti menggunakan ATM, kemudian menggunakan SMS Banking dan Internet Banking, dan terakhir mulai bergeser menggunakan Mobile Banking.

Sampai saat ini, platform ATM Muamalat masih menjadi *channel* elektronik yang terbanyak digunakan oleh nasabah. Bank Muamalat Indonesia telah membangun jaringan ATM yang ekstensif meliputi hampir 2.000 unit ATM Muamalat yang tersebar di seluruh Indonesia, dan akses nasabah yang luas melalui jaringan ATM Bersama, ATM Prima dan jaringan MEPS di Malaysia. Fitur-fitur layanan yang dapat dilakukan melalui ATM Muamalat juga terus bertambah. Pada tahun 2015, transaksi nasabah melalui ATM Muamalat tercatat lebih dari 25 juta transaksi (turun 7% dari tahun 2014) dan volume transaksi lebih dari Rp14 triliun (turun 9% dari tahun 2014) serta mencatatkan *fee base income* sebesar Rp36 miliar atau meningkat 26% dari tahun sebelumnya.

Bank Muamalat Indonesia also provide greater attention to *mass affluent* customers that have significant contributions to the acquisition of third party funds of Bank Muamalat Indonesia. Through the Muamalat Priority services, these prime customers can enjoy a variety of exclusive benefits such as the deposit box facility as well as a comfortable lounge where they will be serviced by special Relationship Management (RM) personnels.

Improved quality of service to the prime customers also is pursued through the development of alternative investment products that can be offered by Bank Muamalat Indonesia, in addition to the basic product in the form of savings and time deposits. In 2015, Bank Muamalat Indonesia has developed *bancassurance* products in cooperation with Manulife, which will be supplemented with investment products such as mutual funds and bonds.

At the end of 2015, with a business focus on improving the quality of retail funds, the number of Third-Party Funds recorded in the Retail Business sector reached Rp20.90 trillion, consisting of Rp266 billion in demand deposits, Rp11.55 trillion in savings and Rp9.09 trillion in time deposits, which the portfolio represented 42.9% of the total Third Party Funds acquisition of Bank Muamalat Indonesia.

E-Channel Capabilities

The trend of banking customers' transactions continued to shift from year to year, from coming to the branch office, shifting to the use of ATM, then shifting to SMS Banking and Internet Banking, and finally began to shift to use Mobile Banking.

Up to this moment, the platform of ATM Muamalat is still the electronic channel most used by the customers. Bank Muamalat Indonesia has set up an extensive ATM network which covers almost 2,000 ATM Muamalat spread across Indonesia, and access to a wide customer base through the ATM Bersama, ATM Prima, as well as MEPS network in Malaysia. Service features that can be perform through ATM Muamalat is also growing. In 2015, customer transactions through ATM Muamalat recorded more than 25 million transactions (decreasing 7% from 2014) and transaction volume of more than Rp14 trillion (decreasing 9% from 2014) as well as recording a *fee base income* of Rp36 billion, an increase 26% from the previous year.

salah satu faktor menurunnya pendapatan pengelolaan bank. Pendapatan dari bagi hasil dan pendapatan dari penjualan masih mendominasi komposisi Pendapatan Margin Bank Muamalat Indonesia dengan porsi masing-masing 47,29% dan 43,19%.

revenue sharing and income from sales still dominate the composition of Bank Muamalat Indonesia's Margin Income, with the portions amounted to 47.29% and 43.19%, respectively.

Rincian Pendapatan Margin
Details of Profit Margin

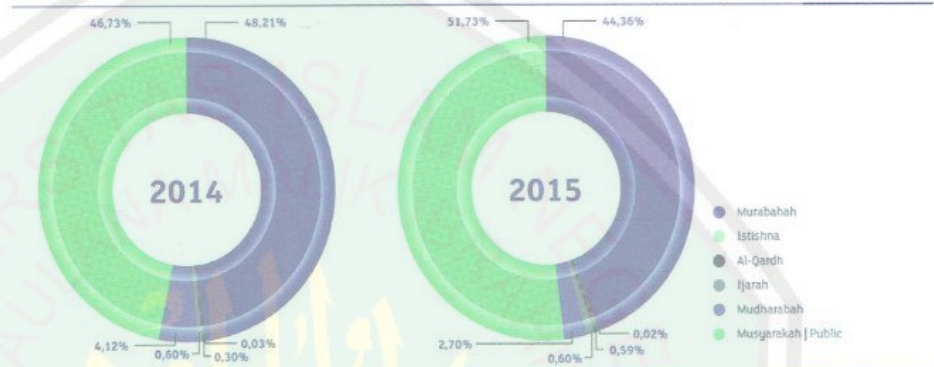
Dalam jutaan Rupiah | In million Rupiah

Keterangan	Tahun yang berakhir 31 Desember Year ending December 31		Pertumbuhan Growth 2014-2015		Description
	2015	2014	Nominal Amount	%	
Pendapatan dari Penjualan					Revenue from sales
Murabahah	2.135.463	2.329.283	(193.820)	(8,32)	Murabahah
Istishna	1.991	2.613	(622)	(23,80)	Istishna
Jumlah	2.137.454	2.331.896	(194.441)	(8,34)	Total
Pendapatan dari Bagi Hasil					Revenue from Profit-Sharing
Musyarakah	2.138.674	2.130.880	7.795	0,37	Musyarakah
Mudharabah	202.024	258.437	(56.414)	(21,83)	Mudharabah
Jumlah	2.340.698	2.389.317	(48.619)	(2,03)	Total
Pendapatan dari Ijarah – Neto	29.952	32.541	(2.590)	(8,67)	Revenue from Ijarah – Net
Pendapatan Usaha Utama Lainnya					Other Main Business Revenues
Pendapatan Bonus Sertifikat Bank Indonesia Syariah	6.147	12.879	(6.731)	(52,27)	Revenue from the Bonus of Bank Indonesia Syariah Certificate
Pendapatan Bonus FASBIS	81.055	110.559	(29.504)	(26,69)	Revenue from the Bonus of FASBIS
Pendapatan "Reverse Repurchase" SBSN	3.551	975	2.575	264,04	Revenue from the "Reverse Repurchase" of SBSN
Pendapatan Term Deposit BI	24	26			Revenue from BI Term Deposit
Pendapatan Bagi Hasil Surat Berharga	286.785	259.901	26.884	10,34	Revenue from the Securities Profit-Sharing
Pendapatan Bonus GPBL	504	82	422	516,33	Revenue from GPBL Bonus
Pendapatan Bagi Hasil Penempatan pada Bank Lain	1.562	724	837	115,61	Revenue from the Profit-Sharing of the Placements in Other Banks
Pendapatan Wesel Ekspor	639	730	(91)	(12,41)	Export Bill Revenue
Pendapatan Akseptasi	51.963	68.092	(16.130)	(23,69)	Acceptance Revenue
Keuntungan (Kerugian) MTM Surat Berharga FVTPL	(276)	60	(337)	(558,84)	Gain (Loss) on FVTPL Marketable Securities
Keuntungan Penjualan Surat Berharga	121	7.080	(6.959)	(98,29)	Profit from the Sales of Securities
Pendapatan Recovery Hapus Buku	9.181	-	9.181	100,00	Recovery of Loss Allowance
Jumlah	441.256	461.109	(19.853)	(4,31)	Total
Jumlah Pendapatan Pengelolaan Dana oleh Bank sebagai Mudharib	4.949.360	5.214.863	(265.733)	(5,09)	Total Revenue From Fund Management by the Bank as Mudharib

Pendapatan dari Penjualan menurun 8,34% menjadi Rp2,14 triliun ditahun 2015 dari yang sebelumnya Rp2,33 triliun di tahun 2014. Pendapatan dari akad Murabahah berkontribusi 99,90% dari seluruh pendapatan dari penjualan. Pendapatan dari bagi hasil juga sedikit mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2014, yaitu sebesar Rp48,62 miliar atau 2,03%. Selain itu, Pendapatan dari Ijarah mengalami penurunan sebesar 7,96%. Pendapatan Usaha Utama Lainnya mengalami

Income from sales amounted to Rp2.14 trillion in 2015, decreased by 8.34% of 2.33 trillion in 2014. Income from Murabahah contracts contributed to 99.90% of total income from sales. The income from revenue sharing also decreased slightly by 2.03% or Rp48.62 billion from those generated in 2014. Meanwhile, income from Ijarah decreased by 7.96%. Other Operating Income also decreased by 4.31% from previously Rp461.11 billion in 2014 to Rp441.26 billion in 2015. The decrease in Other Operating Income was

Komposisi Pembiayaan 2015 VS 2014
Financing Composition 2015 VS 2014



Piutang Murabahah, Istishna & Ijarah - Bersih

Piutang Murabahah, Istishna & Ijarah – Bersih Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2015 sedikit mengalami koreksi menjadi Rp17,56 triliun dari Rp20,43 triliun pada tahun 2014, atau terkoreksi sebesar 14,09%. Penurunan piutang banyak dipengaruhi oleh penurunan pada piutang Murabah yang turun Rp2,86 triliun dari Rp20,17 triliun di tahun 2014 menjadi Rp17,31 triliun di tahun 2015, atau terkoreksi sebesar 14,17% dari tahun 2014.

Pinjaman Qardh - Bersih

Bank Muamalat Indonesia tetap berusaha menjaga pinjaman Qardh berada pada level yang tidak terlalu signifikan. Walaupun pada tahun 2015 pembiayaan Qardh mengalami kenaikan 80,91% dibanding tahun 2014. Dimana pada tahun 2014 total pembiayaan Qardh berada pada angka Rp127,46 miliar dan bergerak Rp103,12 miliar pada tahun 2015 menjadi Rp230,56 miliar.

Pembiayaan Mudharabah - Bersih

Jumlah Pembiayaan Mudharabah mengalami penurunan sebesar Rp670,90 miliar, atau sebesar 38,92%, dari Rp1,72 triliun pada tahun 2014 menjadi Rp1,05 triliun di tahun 2015. Penurunan *outstanding* Pembiayaan Mudharabah tersebut lebih disebabkan karena fokus Bank Muamalat Indonesia di tahun 2015 yang tetap diarahkan pada perbaikan kualitas pembiayaan dengan meningkatkan kewaspadaan terhadap risiko dalam melakukan penilaian terhadap calon kreditur guna menahan laju pemburukan kredit dan juga terus meningkatkan kualitas dari nasabah.

Pembiayaan Musyarakah lain - Bersih

Jumlah pembiayaan Musyarakah meningkat sebesar Rp641,04 miliar, atau sebesar 3,28%, dari Rp19,55 triliun di tahun 2014 menjadi Rp20,19 triliun pada tahun 2015. Peningkatan pembiayaan Musyarakah ini terkait dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap mekanisme bagi hasil. Meskipun demikian Bank Muamalat Indonesia

Murabahah, Istishna & Ijarah Receivables - Net

Bank Muamalat Indonesia's Murabahah, Istishna & Ijarah Receivables - net in 2015 declined by 14.09% to Rp17.56 trillion, from Rp20.43 trillion in 2014. The decline in receivables was mainly contributed by Murabahah receivables that declined by Rp2.86 trillion or 14.17%, from Rp20.17 trillion in 2014 to Rp17.31 trillion in 2015.

Qardh Loans - Net

Bank Muamalat Indonesia strives to maintain its Qardh loans at a level that is not significant to total financing portfolio. However, in 2015, Qardh loans recorded a significant increase of Rp103.12 billion, or 80.91%, to Rp230.56 billion, from the level in 2014 at Rp127.46 billion.

Mudharabah Financing - Net

The amount of Mudharabah Financing declined by Rp670.90 billion, or 38.92%, from Rp1.72 trillion in 2014 to Rp1.05 trillion in 2015. The decline in outstanding Mudharabah Financing was primarily due to the emphasis of Bank Muamalat Indonesia in 2015 to concentrate more on improving the quality of the financing portfolio through better implementation of risk management and stringent assessment to potential debtors, in order to check the degradation of financing quality while improving the quality of debtors.

Other Musyarakah Financing - Net

The amount of Musyarakah Financing increased by Rp641.04 billion, or by 3.28%, from Rp19.55 trillion in 2014 to Rp20.19 trillion in 2015. The increase in Musyarakah Financing reflected the preference of customers for the Musyarakah profit-sharing mechanism. However, Bank Muamalat Indonesia continued with strict observance

Tinjauan Keuangan Financial Review

tetap memperhatikan dan memegang teguh prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan dana kepada masyarakat ditengah gejolak ekonomi yang masih berada dalam fase konsolidasi.

Aset yang Diperoleh untuk Ijarah - Bersih

Akun ini merupakan objek sewa dari transaksi Ijarah Muntahiya Bittamlik dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa dengan hibah. Pada tahun 2015, Aset yang diperoleh untuk Ijarah-Bersih tercatat sebesar Rp234,83 miliar atau turun 6,31% dari tahun 2014 sebesar Rp250,64 miliar.

Investasi pada Asosiasi

Investasi pada Asosiasi Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2015 berada sedikit mengalami kenaikan dibanding tahun 2014. Pada tahun 2015 investasi pada asosiasi berada pada angka Rp28,97 miliar naik Rp474 juta atau 1,66% dibandingkan tahun 2014 yang berada pada angka Rp28,49 miliar.

Aset Tetap

Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2015 memiliki Aset Tetap senilai Rp2,39 triliun, atau turun tipis dari tahun 2014 sebesar 0,04% dari tahun sebelumnya yang tercatat sebesar Rp2,29 triliun. Penurunan tipis ini terjadi akibat akumulasi dari penyusutan *fixed asset* yang dikontribusikan oleh akumulasi penyusutan gedung dan penyusutan dari *office inventory*.

Aset Lain-lain

Aset Lain-lain Bank Muamalat Indonesia terdiri dari Pendapatan yang Masih Akan Diterima, Agunan yang Diambil Alih setelah dikurangi cadangan kerugian penurunan nilai, Biaya Dibayar Dimuka, Tagihan Usance Payable, Aset Tak Berwujud-bersih, Uang Muka, Tagihan ATM, Tagihan kepada Pihak Ketiga setelah dikurangi cadangan kerugian penurunan nilai, Persediaan Alat Tulis Kantor, Setoran Jaminan, Beban Tanggahan Emisi Sukuk, setelah dikurangi cadangan kerugian penurunan nilai dan Lainnya. Posisi Aset Lain-lain pada tahun 2015 tercatat Rp2,62 triliun, meningkat sebesar 56,52% dari tahun 2014 yang sebesar Rp1,67 triliun.

Kontributor dari kenaikan ini adalah pada pada pos Agunan yang Diambil Alih, Pendapatan yang Masih Akan Diterima dan tagihan kepada pihak ketiga dimana masing-masing naik 84,76%, 102,47% dan 366,30% dari posisi di tahun 2014 yang masing-masing sebesar Rp379,00 miliar, Rp478,06 miliar dan Rp6,25 miliar.

of the prudent banking principle in disbursing financing facilities to the customers during the consolidation phase in the economy.

Assets Obtained for Ijarah - Net

This account is a lease object of the Ijarah Muntahiya Bittamlik transaction with an option for the eventual transfer of the lease object ownership by grant. In 2015, Assets Obtained for Ijarah - Net amounted to Rp234.83 billion, a decline of 6.31% from Rp250.64 billion in 2014.

Investment in Associates

Bank Muamalat Indonesia's Investment in Associates in 2015 showed a slight increase over those in 2014. In 2015, Investment in Associated amounted to Rp28.97 billion, representing an increase of Rp474 million, or 1.66% over the level in 2014 at Rp28.49 billion.

Fixed Assets

Bank Muamalat Indonesia's fixed assets in 2015 amounted to Rp2.39 trillion, a slight decline of 0.04% from the level in the previous year at Rp2.29 trillion. The slight decline was attributable to accumulated depreciation of fixed assets, and mainly the depreciation of office buildings and office inventory.

Other Assets

Other Assets of Bank Muamalat Indonesia comprise of Accrued Revenues, Foreclosed Properties - net of allowance for impairment losses, Prepaid Expenses, Usance Payables, Intangible Assets - Net, Advance Payments, ATM Bills, Receivables from Third Parties - net of allowance for impairment losses, Office Stationery Supplies, Security Deposits, Sukuk Issuance Deferred Costs - net of allowance for impairment losses, and Others. Other Assets amounted to Rp2.62 trillion in 2015, an increase of 56.52% from Rp1.67 trillion in 2014.

The increase was mainly contributed by increases in Foreclosed Properties, Accrued Revenues, and Reveivables from Third Parties of 84.76%, 102.47% and 366.30%, respectively, over their positions in 2014 at Rp379.00 billion, Rp478.06 billion and Rp6.25 billion, respectively.