

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Profil Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

Unit Usaha Syariah (UUS) atau Bank Jatim Syariah (BJS) didirikan berdasarkan Surat Bank Indonesia Nomor 9/7/DS/Sb tanggal 4 April 2007 perihal: persetujuan prinsip pendirian Unit Usaha Syariah (UUS), pembukaan kantor cabang syariah dan anggota Dewan Pengawas Syariah serta Surat Bank Indonesia Nomor 9/148/DPIP/Sb tanggal 24 Juli 2007 perihal: Izin pembukaan kantor cabang syariah.

Operasional BJS diresmikan pada hari Selasa tanggal 21 Agustus 2007 bertepatan tanggal 8 Syaban 1428 H. dalam perjalanannya selama tujuh tahun beroperasi BJS telah hadir dengan banyak melakukan pengembangan dan inovasi guna memberikan layanan finansial yang terbaik sesuai kebutuhan nasabah melalui beragam produk dengan prinsip syariah.

Sepanjang tahun 2004, BJS telah menambah sejumlah jaringan kantor baru, yaitu 2 kantor cabang di Kediri dan di Malang: 2 kantor cabang pembantu di Madiun dan Jember. Selain itu dalam tahun 2014 terdapat penambahan jaringan berupa peningkatan status cabang pembantu Gresik dan Madiun sebagai kantor cabang; pendirian 5 kantor cabang pembantu di Blitar, Jombang, Surabaya Utara, Surabaya Barat dan Surabaya Timur, penambahan 50 kantor layanan syariah dan 6 ATM.

Dengan ekspansi jaringan tersebut, akhir tahun 2014 BJS memiliki 5 kantor cabang, 10 kantor cabang pembantu, 97 kantor layanan syariah dan 6 ATM, sebagai lembaga keuangan yang terpercaya.

Selanjutnya Bank Jatim Cabang Syariah Kediri didirikan dan resmi beroperasi pada tanggal 17 Januari 2014, yang beralamatkan di Jalan Diponegoro No. 50B. Pelayanan menjadi salah satu unsur penting dalam pengembangan bisnis bank, khususnya Bank Jatim Cabang Syariah Kediri. Terkait dengan hal itu, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri berkomitmen untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam bertransaksi melalui perluasan jaringan, baik jaringan kantor, layanan syariah, maupun *electronic channel* berupa ATM (*Automatic Teller Machine*, *SMS Banking*, *EDC* dan *Mobile Banking*).

Bank Jatim Syariah membangun karakter Sumber Daya Insani (SDI) dengan prinsip luhur yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW yaitu insan BJS yang beriman, cerdas, amanah, jujur, berkomunikasi dengan baik. Pribadi demikian diharapkan akan memiliki empati, edifikasi, dan berorientasi hasil yang sepenuhnya mengutamakan layanan fokus kepada nasabah. Kami menyebut karakter tersebut dengan BJS FASTER (*Fathonah, Amanah, Sidiq, Tabligh, Empati, dan Edifikasi, Result Oriented*).

2. Visi dan Misi PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk

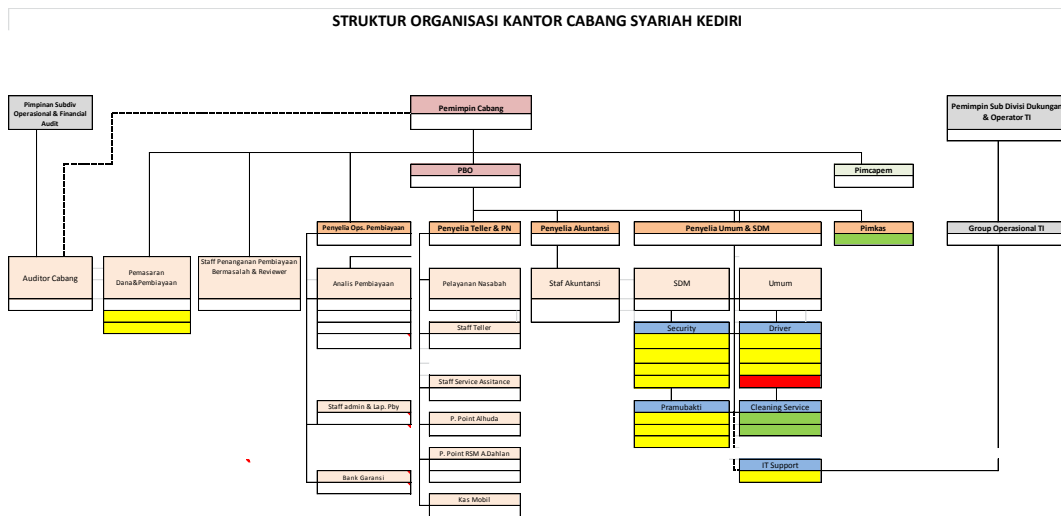
a. Visi:

Menjadi “Bank Regional Terbaik”

b. Misi:

- 1) Meningkatkan pangsa pasar;
- 2) Meningkatkan profesionalisme, memiliki integritas yang tinggi, dan berorientasi pada kebutuhan pasar;
- 3) Memberikan nilai yang optimal bagi Pemangku Kepentingan (*stake holder*) dan Pemegang Saham (*share holder*);
- 4) Memfasilitasi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah;
- 5) Mendorong pertumbuhan ekonomi Jawa Timur.

3. Struktur Organisasi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri



4. Produk-Produk Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

Adapun Produk-Produk dari Bank Jatim Cabang Syariah Kediri adalah sebagai berikut:

a. Produk Dana

1) Giro Amanah

Penyimpanan dana dengan menggunakan prinsip Wadiah Yad Adh Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro.

2) Tabungan Haji Amanah

Tabungan yang dipergunakan untuk mewujudkan niat dan langkah untuk menunaikan haji menuju Baitullah.

3) Tabungan Barokah

Tabungan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah) antara bank Jatim dengan nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati, yang penarikannya bisa dilakukan setiap saat yang diakses melalui ATM yang tersebar di seluruh nusantara melalui jaringan ATM Prima maupun ATM Bersama.

4) TabunganKu

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dengan menggunakan prinsip Wadiah Yad Adh Dhamanah dimana simpanan nasabah diperlakukan sebagai titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat.

5) Deposito Barokah

Simpanan dengan prinsip mudharabah mutlaqah, sebagai investasi berjangka dengan nisbah yang telah disepakati.

6) Tabungan Simpel iB

Tabungan untuk pelajar dibawah usia 17 tahun dan belum memiliki KTP yang diterbitkan secara bersama oleh perbankan di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung sejak dini bagi kalangan pelajar di Indonesia.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan untuk keperluan pengadaan barang yang digunakan untuk modal kerja dengan menggunakan prinsip Murabahah, Qardh, Mudharabah, dan Musyarakah.

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan untuk keperluan pembelian barang-barang yang digunakan untuk keperluan investasi dengan menggunakan prinsip murabahah, Ijarah muntahiyah bit tamlik (IMBT) serta qardh.

3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menggunakan prinsip murabahah, Ijarah muntahiyah bit tamlik (IMBT) serta qardh.

4) Pembiayaan KPR iB Barokah

Pembiayaan konsumtif jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun non *developer* dengan sistem murabahah.

5) Kafalah

Bank garansi/jaminan bank yang digunakan untuk jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, dan jaminaneliharaan.

6) Multiguna Syariah

Fasilitas pembiayaan yang diberikan Bank kepada nasabah yang mempunyai penghasilan tetap dengan akad murabahah.

7) Umroh iB Maqbula

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang akan melakukan perjalanan Umroh dengan angsuran tetap sampai dengan jangka waktu pembiayaan.

8) Pembiayaan kepada Koperasi dan Koperasi kepada Anggota (PKDP/PKPA)

Pembiayaan modal kerja dan atau pembiayaan investasi yang diberikan bank kepada koperasi, baik koperasi primer maupun koperasi sekunder, yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan koperasi sebagai lembaga, maupun untuk disalurkan kepada anggotanya dengan pola *Line Facility* dan pencairan bertahap.

c. Produk Jasa

- 1) Transfer/kiriman uang melalui SKN serta Bank Indonesia- *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS).
- 2) Referensi Bank dan Jasa perbankan lainnya.
- 3) Transfer antar Bank melalui ATM

5. Kegiatan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

Berikut bagian-bagian pelayanan di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri:

a. Pelayanan Nasabah (PN)

- 1) Memberikan informasi, memperkenalkan serta menawarkan produk Bank Jatim Syariah kepada nasabah atau calon nasabah, seperti tabungan IB, Tabunganku, Giro Amanah, Deposito Barokah, dll
- 2) Melayani sesuai kebutuhannya dalam kegiatan seperti pembukaan rekening baru, penutupan rekening, pencetakan rekening koran, informasi saldo nasabah, pembukaan kartu ATM, mencetak dan menjual buku cek/ bilyet giro, penggantian buku tabungan, dll
- 3) Melayani keluhan nasabah yang berkaitan dengan produk Bank Jatim Syariah
- 4) Memelihara dan mengadministrasikan semua file data atau rekening-rekening nasabah Bank Jatim Syariah
- 5) Melakukan monitor atas deposito yang akan jatuh tempo dan mengkonfirmasi nasabah pemilik deposito tersebut

- 6) Mencetak bukti perpanjangan deposito serta memastikan bagi hasil deposito yang diberikan sesuai surat edaran terbaru
- 7) Memeriksa stock buku tabungan, ATM, materai, buku giro, dll
- 8) Memeriksa kembali dokumen dan stempel untuk pembukuan
- 9) Melakukan monitor atas save deposit box yang akan jatuh tempo dan mengkonfirmasi nasabahnya
- 10) Pengelolaan terhadap rekening yang tidak aktif dan bersaldo nihil
- 11) Menerima dan menginput pembayaran anak sekolah, serta penerimaan tabungan
- 12) Transfer antar bank
- 13) Melakukan kliring (penyelesaian pembukuan dan pembayaran antar bank dengan memindahbukukan saldo kepada pihak yang berhak)
- 14) Pencairan cek

b. Pembiayaan

- 1) Admin Pembiayaan
 - (a) Mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian pembiayaan serta melakukan kegiatan untuk mengamankan posisi Bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hukum yang berlaku
 - (b) Membuat laporan nominatif
 - (c) Mengarsip data-data nasabah pembiayaan
 - (d) Merapikan serta menyimpan jaminan nasabah

(e) Menerima pembayaran angsuran dari nasabah/ debitur

2) Analis Pembiayaan

(a) Memberikan informasi, memperkenalkan serta menawarkan produk Bank Jatim Syariah kepada nasabah atau calon nasabah, seperti pembiayaan talangan haji, talangan umroh, KPR iB Griya Barokah, (Pembelian rumah baru, second, renovasi), Pembiayaan modal kerja, pembiayaan koperasi pada anggota, dll

(b) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dan pembiayaan dari unit/ bagian berada di bawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan keutuhan perbankan bagi nasabah secara efisien dan efektif yang dapat memuaskan dan menguntungkan baik bagi nasabah maupun bagi bank syariah

(c) Menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan apakah layak atau tidak dalam memenuhi persyaratan pengajuan

(d) Melakukan monitoring, evaluasi, review terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan dalam rangka pengaman atas setiap pembiayaan yang telah diberikan

(e) Menyusun strategi, palning dan selaku marketing/ sosialisasi nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumberdana maupun alokasi pemberian pembiayaan secara efektif dan terarah.

c. Sumber Daya Manusia dan Umum

- 1) Menyelenggarakan usaha-usaha kesekretariatan, personalia, umum dan usaha-usaha lain yang sejenis sepanjang usaha-usaha tersebut menjadi wewenang kantor cabang
- 2) Menyelenggarakan kegiatan penghitungan/ pembayaran gaji karyawan, pajak, dan asurnasi pegawai serta hak-hak pegawai lainnya
- 3) Mengadakan pencatatan dan pendistribusian barang-barang persediaan kepada seluruh penyelia yang membutuhkan serta membuat pertanggungjawaban tiap akhir bulan
- 4) Mengelola barang-barang persediaan dan inventaris kantor beserta asset bank sekaligus pengamanannya termasuk asuransi
- 5) Menyusun laporan berkala atas kegiatannya
- 6) Melakukan pengawasan dan penelitian atas semua kegiatan di unit kerjanya agar sesuai ketentuan, melakukan pencegahan timbulnya kesalahan dalam pelaksanaan tugas unit kerjanya serta membuat laporan atas hasil pengamatan jika dipandang perlu
- 7) Bertanggungjawab untuk mengawasi dan mengendalikan biaya yang terjadi di bawah lingkungan wewenangnya

d. Pramubakti

Menjaga dan memelihara kebersihan, keindahan, dan kenyamanan di dalam dan sekitar kantor serta membantu karyawan yang memerlukan sesuatu guna menjamin kelancaran tugas dan pekerjaannya.

e. Driver

Melayani transportasi seluruh karyawan bank di dalam maupun di luar kota guna membantu kelancaran operasional tugas dan pekerjaan karyawan.

f. Security

Menjaga keamanan atas harta benda atau asset milik bank yang tersimpan di dalam kantor serta di sekitar lingkungan gedung kantor dari pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab pada saat jam kantor maupun di luar jam kantor dan bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas-tugas tersebut.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan kerangka teori yang ada maka hasil-hasil penelitian. Peneliti dapat memaparkan sebagai berikut:

Dalam penelitian ini, kedudukan informan sangat penting karena sebagai sumber data yang utama. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

Tabel 4.1 Informan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

No	Nama	Jabatan
1	Eddy Subiakto	Pimpinan Bidang Operasional
2	Saeful Anwar	Analisis Pembiayaan
3	Candra Kumbara	Nasabah pembiayaan murabahah
4	Maryam Alatifa	Nasabah pembiayaan murabahah

Temuan penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini peneliti memaparkan suatu temuan yang hanya berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak melebar ke fokus pembahasan yang lain.

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

Dalam pembiayaan murabahah, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan penambahan margin secara tetap. Sementara nasabah akan membayar barang yang dibeli secara angsur kepada bank. Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, akad murabahah diaplikasikan salah satunya dalam Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah, hal itu dinyatakan oleh Bapak Eddy Subiakto selaku Pimpinan Bidang Operasional Bank Jatim Cabang Syariah Kediri menjelaskan bahwa:

“Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli suatu barang dimana penjual atau bank syariah membelikan barang sesuai keinginan pembeli atau nasabah dengan menyebutkan harga pokoknya ditambah dengan margin yang diinginkan oleh penjual atau bank, lalu pembeli atau nasabah mengangsur sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Di bank Jatim Cabang Syariah Kediri ini produk murabahah sudah ada sejak berdirinya bank ini, produk dengan akad murabahah salah satunya adalah Produk KPR iB Griya Barokah, yaitu pembiayaan konsumtif jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal

baik baru maupun bekas di lingkungan developer maupun non developer.”¹

Pernyataan tersebut diperkuat lagi dengan pendapat Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan, yang menyatakan bahwa:

“Secara umum pembiayaan murabahah dilakukan untuk pembelian secara pesanan dimana pada umumnya bank syariah tidak akan membeli ke pemasok sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan kedua belah pihak sudah menepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang diambil penjual, serta besarnya angsuran yang akan dibayar secara angsuran oleh nasabah. Pembiayaan ini cocok untuk nasabah atau calon nasabah yang membutuhkan tambahan asset namun kekurangan dana untuk melunasinya secara tunai.”²

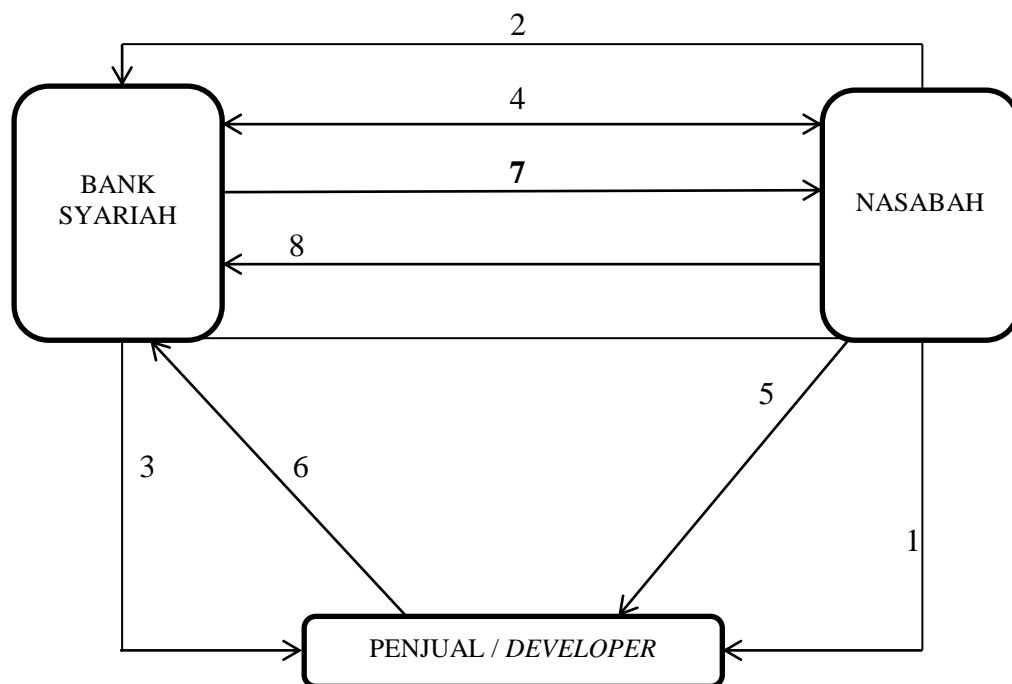
Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah ada sejak berdirinya Bank tersebut dan bertujuan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan penambahan asset dengan cara mencicil pembayarannya.

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.00 WIB

² Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.00 WIB

Secara garis besar prosedur pembiayaan murabahah di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri adalah sebagai berikut:³

Gambar 4.1
Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri



Keterangan:

- Calon nasabah menemui penjual atau *developer* atau bisa disebut pihak ketiga, yang memiliki barang yang diinginkan oleh calon nasabah
- Calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan murabahah datang ke Bank untuk mendapatkan informasi tentang pembiayaan murabahah, mulai dari obyek yang dibiayai, besarnya uang muka, besarnya angsuran, jaminan, dan lain sebagainya, calon nasabah juga bisa langsung mengisi

³ Hasil observasi di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, tanggal 1 Februari 2019 09.10 WIB

formulir pembiayaan. Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk pembiayaan murabahah yaitu:

1) Pegawai

- (a) KTP pemohon suami/ istri
- (b) Surat nikah/cerai (bagi yang telah menikah/cerai)
- (c) Kartu Keluarga
- (d) Surat Keterangan Ganti Nama (bagi WNI keturunan)
- (e) Rekening Koran/ tabungan 3 bulan terakhir
- (f) NPWP
- (g) Asli slip gaji terakhir/ surat keterangan penghasilan
- (h) Surat keterangan lamanya bekerja dan jabatan terakhir dari perusahaan/ copy SK pengangkatan pegawai
- (i) Dokumen kepemilikan agunan SHM/ SHGB, IMB dan PBB

2) Wiraswata

- (a) KTP pemohon suami/ istri
- (b) Surat nikah/cerai (bagi yang telah menikah/cerai)
- (c) Kartu Keluarga
- (d) Surat Keterangan Ganti Nama (bagi WNI keturunan)
- (e) Rekening Koran/ tabungan 3 bulan terakhir
- (f) NPWP
- (g) SPT pajak 1 tahun terakhir
- (h) Neraca dan laba rugi/ informasi keuangan terakhir
- (i) Ijin-ijin usaha, yaitu TDP dan SIUP

(j) Dokumen kepemilikan agunan SHM/ SHGB, IMB dan PBB

3) Profesi

(a) KTP pemohon suami/ istri

(b) Surat nikah/cerai (bagi yang telah menikah/cerai)

(c) Kartu Keluarga

(d) Surat Keterangan Ganti Nama (bagi WNI keturunan)

(e) Rekening Koran/ tabungan 3 bulan terakhir

(f) NPWP

(g) SPT pajak 1 tahun terakhir

(h) Neraca dan laba rugi/ informasi keuangan terakhir

(i) Ijin-ijin praktek profesi

(j) Dokumen kepemilikan agunan SHM/ SHGB, IMB dan PBB

- c. Survei untuk melihat rumah yang diinginkan calon nasabah, serta melihat kemampuan membayar calon nasabah. Dari hasil survei analisis menganalisis apakah calon nasabah layak untuk dibiayai yang selanjutnya akan diajukan ke penyelia pembiayaan lalu ke pimpinan cabang untuk mendapatkan keputusan. Pimpinan cabang ataupun bisa diwakilkan ke pimpinan bidang operasional memberikan keputusan yaitu persetujuan ataupun penolakan, apabila disetujui pihak bank memberikan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan) ke calon nasabah
- d. Penandatanganan akad, calon nasabah dan pihak bank menandatangani akad dan surat-surat yang diperlukan dilanjutkan penandatanganan akta akad di notaris, bertujuan agar akad ini memiliki kekuatan hukum.

- e. Realisasi pembiayaan, pada tahap ini pihak bank mentransfer atau mencairkan uang pembiayaan kepada *developer* atau penjual yang diwakilkan oleh nasabah tersebut secara tunai
- f. Penjual atau *developer* mengirimkan dokumen-dokumen kepemilikan barang ke Bank Jatim Cabang Syariah Kediri
- g. Penyerahan dokumen-dokumen kepemilikan barang dari Bank Jatim Cabang Syariah Kediri kepada Nasabah
- h. Pembayaran, setelah nasabah mendapatkan barangnya, nasabah mulai mengangsur pembiayaannya sesuai dengan akad yang telah disepakati.

Pengamatan peneliti telah sesuai dan didukung pernyataan Bapak Eddy

Subiakto selaku Pimpinan Bidang Operasional yaitu:

“Biasanya calon nasabah datang ke Bank sekaligus menunjukkan rumah yang diinginkannya, ia ingin membeli rumah tersebut tapi kekurangan dana, maka dari itu ia mengajukan pembiayaan di Bank untuk dibelikan dahulu lalu ia mengangsurnya setiap bulan. Calon nasabah bisa langsung mengisi formulir pembiayaan dan dalam formulir itu ada keterangan beberapa persyaratan yang harus dilengkapi. Untuk rumah yang menjadi obyek pembiayaan murabahah ini, calon nasabah bisa memilih sendiri atau memilih rumah dari developer yang sudah bekerja sama dengan bank”⁴

Pernyataan yang sama dikemukakan oleh Bapak Saeful Anwar selaku

Analisis Pembiayaan yang menyatakan bahwa:

“Calon nasabah datang ke Bank, ia mengatakan ingin membeli sebuah rumah tetapi uang yang dimilikinya terbatas, maka dari itu ia mengajukan pembiayaan untuk kepemilikan rumah, lalu dari pihak bank memberi informasi bahwa akad yang digunakan adalah murabahah, murabahah adalah akad pembiayaan dengan prinsip jual beli suatu

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.20 WIB

barang dimana penjual atau bank syariah membelikan barang sesuai keinginan pembeli atau nasabah dengan menyebutkan harga pokoknya ditambah dengan margin yang diinginkan oleh penjual atau bank, lalu pembeli atau nasabah mengangsur sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Bank tidak membiayai keseluruhan harga dari rumah tersebut, melainkan calon nasabah diharuskan membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal. Besaran uang muka, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri mengikuti peraturan dari OJK, seperti untuk rumah dengan luas 270 m², uang muka sebesar 10%, dls. Mengenai margin, kami sudah mempunyai peraturan sendiri, untuk jangka waktu 1-2 tahun margin nya 11,9% per tahun, 3-5 tahun marginnya 12,5% per tahun, margin 13% per tahun untuk jangka waktu 6-10 tahun, dan margin 13,25% untuk jangka waktu 11-15 tahun. Untuk melakukan proses pemberian pembiayaan ini membutuhkan biaya administrasi, biaya administrasi ini yang harus dibayarkan oleh nasabah yaitu sekitar 0,5%-1% dari pembiayaan yang diberikan. Dalam hal negosiasi, margin tidak bisa dinegosiasi, calon nasabah bisa menegosiasi pada biaya administrasinya. Setelah calon nasabah memahami dan sepakat, ia mengisi formulir pembiayaan murabahah tersebut, dan mulai melengkapi persyaratan yang harus dipenuhi, yang sudah tertulis di formulir pengajuan pembiayaan tersebut”⁵

Istilah-istilah dalam akad pembiayaan murabahah memang belum terlalu dimengerti oleh calon nasabah, maka dari itu perlu adanya informasi ataupun pengetahuan yang jelas dari pihak bank, hal di atas terlihat bahwa analisis pembiayaan telah memberikan pengertian umum tentang pembiayaan murabahah mulai dari uang muka, margin, serta biaya administrasi, sehingga calon nasabah dan pihak bank saling terbuka dan menghasilkan kesepakatan bersama. Setelah terjadi kesepakatan mengenai proses akad pembiayaan murabahah, pihak bank akan melakukan survei ke nasabah dan ke penjual/ developer untuk melihat obyek pembiayaan, obyek pembiayaan disini adalah rumah, hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analisis pembiayaan yaitu:

⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.10 WIB

*“Setelah nasabah mengisi formulir dan melengkapi persyaratan, kami dari pihak Bank melakukan survey ke nasabah, survey untuk melihat kemampuan membayar nasabah. Untuk calon nasabah yang berpenghasilan tetap dilihat dari gaji perbulannya, untuk yang berwirausaha survey langsung ke usaha calon nasabah. Lalu melanjutkan survey ke developer untuk mengetahui spesifikasi dan harga rumah yang diinginkan oleh nasabah”.*⁶

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Bapak Eddy Subiakto selaku

Pimpinan Bidang Operasional yang menyatakan bahwa:

*“Survey selalu dilakukan untuk calon nasabah yang pegawai, wirausaha maupun profesi, survey dilakukan mendatangi langsung calon nasabah untuk dilakukan wawancara, dari wawancara tersebut bisa dilihat karakter calon nasabah yang juga merupakan salah satu pertimbangan pihak bank membuat persetujuan pembiayaan. Dalam pembiayaan murabahah, bank sebagai penjual harus mengetahui kondisi rumah yang akan dibeli oleh nasabah, karena pada saat akad terjadi bank harus menyebutkan harga pokok rumah ditambah dengan margin yang diinginkan oleh bank.”*⁷

Dari pernyataan tersebut jelas bahwa dalam pembiayaan murabahah ini ada tiga pihak yang terakit, yaitu pihak bank, nasabah, dan developer. Survei salah satu tahapan yang sangat penting dalam prosedur pengajuan pembiayaan murabahah, karena ini merupakan bahan yang dipertimbangkan oleh analis pembiayaan. Setelah survei dilakukan, tahap selanjutnya adalah menganalisa hasil survei dan persyaratan-persyaratan yang telah dilengkapi calon nasabah. Hal tersebut diungkapkan oleh analis pembiayaan yaitu Bapak Saeful Anwar yang menjelaskan bahwa:

“Salah satu kemudahan dalam pembiayaan murabahah ini adalah angsuran yang tetap sampai berakhirnya akad, maka dari itu kami harus benar-benar bisa melihat kemampuan membayar nasabah dari segi pendapatannya. Kalau untuk yang berpenghasilan tetap kami lebih

WIB ⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.20

WIB ⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.25

mudah karena ada surat keterangan gaji dari tempat calon nasabah bekerja, sehingga tidak akan bisa berbohong, kalau untuk yang berpenghasilan tidak tetap kami harus survey ke lokasi usahanya, melihat sendiri apakah laporan pendapatan yang diserahkan ke kami itu sesuai apa tidak dengan realitanya.”⁸

“Misalkan calon nasabah A mengajukan pembiayaan KPR 200 juta dalam 10 tahun, dengan margin 13% per tahun. Calon nasabah harus membayar kembali pembiayaan KPR ditambah marginnya yaitu sebesar 200 juta ditambah dengan 260 juta menjadi 460 juta rupiah. 460 juta rupiah dibagi 120 bulan sebesar 3,8333 juta rupiah. Dia pendapatan bersihnya per bulan 5 juta rupiah, berarti maksimal angsuran yang bisa dibayarkan sebesar 70% dari 5 juta yaitu 3,5 juta rupiah. Karena angsuran pengajuan pembiayaan melebihi maksimal angsuran dari calon nasabah, maka pengajuan tidak bisa direalisasikan, apabila ingin disetujui, besar pembiayaan harus diturunkan atau jangka waktu yang ditambah”⁹

Setelah dianalisa, analis meminta persetujuan dari penyelia dan dilanjutkan ke pimpinan cabang, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Edy Subiakto selaku pimpinan bidang operasional bahwa:

“Dalam memberikan pembiayaan ke calon nasabah, walaupun ada analis pembiayaan, yang memberikan keputusan tetap pimpinan cabang, karena sebagai pimpinan cabang mempunyai tanggung jawab yang sangat besar terhadap seluruh kegiatan dalam bank, sehingga segala operasional bank harus mendapat persetujuan dari pimpinan cabang, biasanya saya juga memberikan keputusan apabila pak Iman (pimpinan cabang) masih ada tugas yang mengakibatkan beliau tidak bisa memberi keputusan, sedangkan kami juga harus memberikan keputusan kepada nasabah dengan cepat, ini salah satu bentuk pelayanan terbaik kami”.¹⁰

Hal yang sama diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan, yang mengatakan bahwa:

“Kami harus mendapatkan persetujuan dari pimpinan cabang, karena segala resiko dari pembiayaan ini merupakan tanggung jawab dari kami

⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.25 WIB

⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.30 WIB

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.30 WIB

semua terutama tanggung jawab pimpinan cabang yang mengontrol semua kegiatan operasional di bank ini”¹¹.

Di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri keputusan akhir dari pemberian pembiayaan ada di tangan pimpinan cabang, setelah mendapat persetujuan, pihak bank menerbitkan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan) yang akan dikirim langsung ke calon nasabah, setelah calon nasabah menerima SP3 tersebut, barulah nasabah dan pihak bank melakukan akad murabahah.

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan Bapak Eddy Subiakto, yang menyatakan bahwa:

“Apabila kami telah menyetujui usulan pembiayaan dari analisis pembiayaan, kami terbitkan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan) yang akan dikirim langsung ke calon nasabah, setelah calon nasabah menerima SP3 barulah akad murabahah bisa dilakukan antara nasabah dengan pihak bank”¹²

Pernyataan yang sama diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analisis pembiayaan, yaitu:

“Setelah usulan pembiayaan saya buat, saya meminta persetujuan dari penyelia dan dilanjutkan ke pimpinan cabang, apabila pembiayaan disetujui, calon nasabah diberi SP3, lalu nasabah menerima surat itu dan mengkonfirmasi ke bank untuk melanjutkan proses yaitu melakukan akad pembiayaan murabahah”¹³

Akad (ikatan, keputusan, atau penguatan) atau perjanjian atau kesepakatan atau transaksi dapat diartikan sebagai komitmen yang terbingkai dengan nilai-nilai syariah. Penandatanganan akad murabahah dilakukan

¹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.35 WIB

¹² Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.35 WIB

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.40 WIB

apabila calon nasabah dan pihak bank sudah saling sepakat atas pembiayaan yang diajukannya. Setelah itu akad tersebut juga dinotariilkan, tujuannya agar akad tersebut mempunyai kekuatan hukum apabila ke depannya ada suatu permasalahan di antara calon nasabah dengan pihak bank. Seperti yang diungkapkan Bapak Eddy Subiakto selaku pimpinan bidang operasional yaitu:

*“Ketika calon nasabah sudah menerima SP3, biasanya calon nasabah langsung datang ke bank lagi untuk menandatangani akad pembiayaan murabahah, yang berarti calon nasabah sudah sepakat dengan semua hal dengan pembiayaan tersebut, setelah itu pembuatan akta akad pembiayaan murabahah ke notaris, agar akad tersebut memiliki kekuatan hukum, karena kalau hanya saling percaya, kami kan bank lembaga intermediet antara nasabah yang kelebihan dana disalurkan ke nasabah yang membutuhkan dana, jadi untuk melindungi uang nasabah yang kelebihan dana, jadi untuk lebih memudahkan penyelesaian jika kemudian hari ada permasalahan”.*¹⁴

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar yang mengungkapkan bahwa:

*“Pihak bank mengirimkan SP3 ke calon nasabah, setelah diterima oleh calon nasabah, ia langsung konfirmasi ke pihak bank yang selanjutnya akad pembiayaan murabahah bisa dilaksanakan, calon nasabah menandatangani akad tersebut, dalam akad sudah dituliskan secara detail tentang segala hal yang telah disepakati kedua belah pihak seperti hak dan kewajiban masing-masing pihak, lama pembiayaan, penyelesaian sengketa, dls, dilanjutkan dengan pembuatan akta akad tersebut, calon nasabah dan pihak bank diwakili oleh analis pembiayaan bersamaan datang ke notaris, penandatanganan akta akad di depan notaris, sebelumnya telah dibacakan dulu semua isi dari akad tersebut oleh notaris di depan calon nasabah, karena dalam pembiayaan murabahah ada agunan yang diberikan oleh calon nasabah ke pihak bank, maka untuk menjamin agunan tersebut dan supaya memiliki kekuatan hukum maka akad dinotariilkan”.*¹⁵

WIB ¹⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.40

WIB ¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.45

Proses selanjutnya setelah penandatanganan akad adalah realisasi pembiayaan, pada tahap ini pihak bank akan membelikan barang yang diinginkan oleh nasabah.

Sebelum realisasi, nasabah harus membayar uang muka dan semua biaya operasional yang diperlukan dalam proses pemberian pembiayaan murabahah ini. Hal ini sudah dijelaskan ketika awal nasabah melakukan pengajuan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan, yaitu:

“Bank tidak membiayai keseluruhan harga dari rumah yang diinginkan, DSN membolehkan bank meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan. Selain itu dalam proses pemberian pembiayaan ada beberapa biaya yang harus dibayarkan oleh nasabah, seperti biaya administrasi, biaya taksasi, biaya materai, biaya notaris dan biaya asuransi. Setelah nasabah membayarkan seluruh biaya di atas, bank akan merealisasikan pembiayaan nasabah.”¹⁶

Penerapan uang muka pada dasarnya adalah untuk menguji kemampuan finansial nasabah pada saat transaksi murabahah diadakan. Adanya uang muka juga dimaksudkan untuk mengantisipasi kerugian bank akibat pembatalan nasabah membeli barang yang sudah dipesan atau diperoleh bank. Setelah nasabah membayarkan uang muka dan biaya-biaya yang dibutuhkan pihak bank baru merealisasikan pembiayaan nasabah.

Pernyataan ini diungkapkan oleh Bapak Eddy Subiakto selaku pimpinan bidang operasional yaitu:

“Setelah dokumen-dokumen yang ada di dalam akad telah ditandatangani oleh calon nasabah, kami pihak bank akan membelikan

¹⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.47 WIB

*barang yang diinginkan calon nasabah, dan tidak membutuhkan waktu lama barang tersebut sudah sah menjadi milik nasabah”.*¹⁷

Pernyataan yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan, yang mengungkapkan bahwa:

*“Realisasi pembiayaan bisa segera dicairkan setelah nasabah menandatangani akad dan membayar biaya-biaya administrasi dalam pembiayaan murabahah ini, kami pihak bank akan membelikan langsung rumah yang diinginkan nasabah dengan cara mentransfer uang ke pihak penjual rumah tersebut, sehabis itu rumah sudah sah menjadi milik nasabah”.*¹⁸

Pada akhirnya rumah telah menjadi milik nasabah, berarti pihak bank telah melakukan kewajibannya, dan nasabah juga harus memulai melaksanakan kewajibannya terhadap bank yaitu pembayaran angsuran yang sesuai dengan akad yang telah disepakati kedua belah pihak.

Seperti yang diungkapkan Bapak Edy Subiakto selaku PBO, yang menyatakan bahwa:

*“Berpindahnya rumah ke tangan nasabah berarti nasabah sudah memulai kewajibannya, yaitu memulai angsuran pembayarannya, yang harus dilakukan sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama.”*¹⁹

Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar yaitu:

*“Pihak bank telah melakukan kewajibannya telah membelikan rumah yang diinginkan nasabah, setelah itu nasabah juga mulai melakukan kewajibannya, mulai mengangsur pembayaran, pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang ada di dalam akad, apabila nasabah terlambat membayar juga akan dikenakan denda, hal tersebut sudah tertuang dalam akad pembiayaan murabahah”.*²⁰

¹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Eddy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.45 WIB

¹⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.50 WIB

¹⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Edy Subiakto, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 09.50 WIB

²⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 14.55 WIB

Dari pernyataan tersebut diketahui bahwa proses akad pembiayaan murabahah telah berjalan, nasabah mulai melaksanakan kewajibannya sampai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

2. *Sharia Compliance* atau Kepatuhan Syariah Pada Mekanisme Pembiayaan Murabahah Di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri

Dalam perbankan syariah, produk pembiayaan murabahah menjadi produk unggulan, begitu juga pada Bank Jatim Syariah Cabang Kediri, karena penggunaan akad murabahah lebih mudah dipraktikkan. Dalam penelitian ini, peneliti mencoba menganalisis kepatuhan syariah pada mekanisme pembiayaan murabahah di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri berdasarkan Fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN MUI). Unsur-unsur yang peneliti bahas yaitu kepemilikan obyek, wakalah, uang muka, harga, margin, denda, potongan pelunasan (*muqasah*), dan penyelesaian hutang nasabah dalam pembiayaan murabahah.

a. Kepemilikan obyek pembiayaan murabahah

Dalam Fatwa DSN disebutkan dalam pembiayaan murabahah bank harus membeli barang dengan atas nama bank sendiri secara sah dan bebas riba. Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, kepemilikan obyek murabahah dalam hal ini adalah pembelian rumah secara langsung dengan atas nama bank belum bisa dilakukan, ada beberapa hal yang menyebabkannya, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan sebagai berikut:

“Mengenai kepemilikan obyek, bahwasanya rumah yang ingin dibeli nasabah harus dibeli dengan atas nama Bank terlebih dahulu masih belum bisa dilakukan, alasannya karena dalam pembelian rumah itu ada penurunan hak milik untuk sertifikatnya, tetapi untuk bank tidak bisa memiliki hak milik karena sertifikat yang diberikan SHGB bukan SHM, dan untuk biaya penurunan hak milik tidaklah sedikit dan banyak persyaratan, untuk menyederhanakan transaksi ini maka OJK membolehkan pembelian rumah dari developer langsung ke atas nama nasabah. Jadi setelah penandatanganan akad pembiayaan murabahah ini, uang dari bank ditransfer ke rekening nasabah, lalu oleh pihak bank, dari rekening nasabah ditransferkan ke penjual/ developer.”²¹

Pernyataan yang sama diungkap oleh Bapak Candra Kumbara salah satu nasabah pembiayaan murabahah, yang mengatakan bahwa:

“Saya membeli rumah itu dari pihak developernya langsung dengan dibantu pembiayaannya oleh bank, jadi saya mengajukan pembiayaan ingin membeli rumah yang saya inginkan, lalu dibelikan oleh bank, jadi pihak bank merealisasikan pengajuan pembiayaan saya langsung ke rekening saya dan oleh pihak bank ditransferkan ke developer, sertifikat rumah langsung dibalik atas nama saya.”²²

Dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri dalam obyek pembiayaan murabahah dalam hal ini adalah rumah belum bisa dibeli dengan atas nama bank sendiri, melainkan langsung di atasnamakan ke nasabah, hal ini berarti Bank Jatim Cabang Syariah Kediri belum sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 4 Tahun 2000 point 4 tentang Pembiayaan Murabahah.

²¹ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 15.00 WIB

²² Hasil wawancara dengan Bapak Candra Kumbara, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 13.00 WIB

b. Wakalah dalam pembiayaan murabahah

Dengan pertimbangan kepraktisan dan menghindari kesalahan spesifikasi yang diinginkan nasabah, DSN membolehkan bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga atas nama bank. Hal ini diperbolehkan dengan catatan akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Transaksi mewakilkan pembelian barang kepada nasabah didasarkan atas akad wakalah. Tetapi pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri ini penandatanganan akad wakalah dengan akad murabahah terjadi secara bersamaan.

Pernyataan peneliti ini diperkuat oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan yang menyatakan bahwa:

*“Untuk penandatanganan akad wakalah dengan akad murabahah dilakukan secara bersamaan saat penandatanganan akad pembiayaan murabahah tersebut”.*²³

Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Ibu Maryam Alatifa nasabah akad pembiayaan murabahah, yang mengatakan bahwa:

“Semua berkas sudah saya tanda tangani pada satu waktu itu juga, pada saat penandatanganan akad pembiayaan murabahah, termasuk surat wakalah tersebut. Sebenarnya saya tidak menjadi wakil bank dalam pembelian rumah ini, tetapi saya memang memilih sendiri rumah yang saya inginkan, karena uang saya tidak mencukupi untuk membeli secara pribadi, saya mengajukan pembiayaan ke bank untuk membelikan rumah yang saya inginkan, setelah disetujui pihak bank yang membelikan rumah itu untuk saya dengan mentransfer uang ke rekening saya, lalu sama pihak bank langsung ditransferkan ke rekening penjual rumah tersebut.

²³ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Senin 28 Januari 2019 pukul 15.05 WIB

*Tidak lama kemudian pihak bank memberikan kunci rumah itu ke saya.*²⁴

Jadi kesimpulan dari pernyataan-pernyataan di atas adalah Bank Jatim Cabang Syariah Kediri tidak mewakilkan pembelian rumah ke nasabah secara langsung, melainkan diwakilkan dari rekening nasabah dan langsung atas nama nasabah tersebut, selain hal itu terjadinya penandatanganan akad wakalah secara bersama dengan akad murabahah sehingga dalam hal ini Bank Jatim Cabang Syariah Kediri belum sesuai dengan Fatwa DSN No. 4 Tahun 2000 poin 9.

c. Penerapan harga, margin, uang muka dalam pembiayaan murabahah

Dalam menentukan harga barang, Bank Jatim Syariah Kediri sesuai dengan harga yang dijual oleh pihak ketiga. Sedangkan untuk margin nya menggunakan peraturan bank sendiri yang dikelompokkan menjadi empat bagian berdasarkan jangka waktu yang diinginkan. Untuk uang muka, menggunakan peraturan dari PJOK. Uang muka ditujukan untuk melihat apakah calon nasabah bersungguh-sungguh dengan pembiayaan yang diajukannya.

Hal ini diperkuat oleh pernyataan Bapak Saeful Anwar yang menyatakan bahwa:

“Kami untuk harga pokok sama dengan yang dijual oleh pihak ketiga, mengenai margin, kami sudah mempunyai peraturan

²⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Maryam Alatifa, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 15.00 WIB

sendiri, untuk jangka waktu 1-2 tahun margin nya 11,9% per tahun, 3-5 tahun marginnya 12,5% per tahun, margin 13% per tahun untuk jangka waktu 6-10 tahun, dan margin 13,25% untuk jangka waktu 11-15 tahun. Besaran uang muka, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri mengikuti peraturan dari OJK, seperti untuk rumah dengan luas 270 m2, uang muka sebesar 10%, dls. Untuk margin tidak bisa dinegosiasi, karena ada biaya administrasi yang bisa dinegosiasi, dan untuk uang muka dibayarkan di awal saat kesepakatan awal, karena pihak bank tidak membiayai keseluruhan pengajuan pembiayaan dan sebagai tanda keseriusan pemesanan barang oleh nasabah”²⁵

Pernyataan yang sama diungkapkan oleh nasabah dari pembiayaan murabahah dengan Bapak Candra Kumbara yang menyatakan bahwa:

*“Harga rumah yang saya dapat dari Bank adalah sama dengan harga dari developer, lalu pihak bank berkata menginginkan margin sekian, margin ini ada empat besaran berbeda berdasarkan jangka waktu yang diinginkan, lalu untuk kesepakatan awal pihak bank meminta saya membayarkan uang muka, karena bank tidak membiayai barang secara keseluruhan”.*²⁶

Dari hasil penelitian di atas dapat diketahui bahwa dalam menerapkan harga, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sangat transparan kepada calon nasabah, bank menyebutkan harga pokok dari rumah tersebut lalu menyebutkan margin yang diinginkan dimana telah tertulis dalam kebijakan bank tersebut.

Margin yang digunakan di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri bersifat tetap dan tidak berubah walaupun terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Teknis perhitungan porsi margin dan harga pokok per bulan yang biasa digunakan oleh Bank Jatim Cabang Syariah Kediri adalah sebagai berikut:

²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 11.00 WIB

²⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Candra Kumbara, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 13.10 WIB

Misalkan nasabah mengajukan pembiayaan sebesar Rp 200 juta selama 5 tahun, dengan angsuran perbulan Rp 4.499.588,-. (Lihat Lampiran 9).

Total angsuran = Rp 4.499.588,- x 60 = Rp 269.975.280,-

Margin perbulan = Rp 69.975.280,- : 60 = Rp 1.166.254,-

Pokok perbulan = Rp 200.000.000,- : 60 = Rp 3.333.333,-

Dengan demikian, untuk setiap pembayaran angsuran sebesar Rp 4.499.588,- per bulan terkandung di dalamnya margin sebesar Rp 1.166.254,- dan pokok sebesar Rp 3.333.333,-.

Dari teknis perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa margin yang diberlakukan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri telah sesuai dengan syariah karena porsi untuk masing-masing margin dan pokok harga seimbang dan tetap setiap bulannya.

Penerapan uang muka pun dilakukan dengan tujuan untuk melihat keseriusan calon nasabah dalam melakukan pesanannya, besaran uang muka Bank Jatim Cabang Syariah Kediri mengikuti peraturan dari Otoritas Jasa Keuangan. Dalam Fatwa DSN juga diatur mengenai penerapan harga, margin, dan uang muka terkait pembiayaan murabahah, sehingga dalam hal ini Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah sesuai dengan Fatwa DSN No. 16 Tahun 2000 tentang harga, dan Fatwa DSN No. 13 tahun 2000 tentang uang muka dalam pembiayaan murabahah.

d. Denda dalam pembiayaan murabahah

Di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri tanggal angsuran pembiayaan juga telah disepakati saat akad pembiayaan murabahah dibuat, apabila pada saat jatuh tempo nasabah belum mengangsur berarti nasabah telah melanggar komitmen. Seperti yang dikatakan Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan sebagai berikut:

*“Pada awal kesepakatan akad, juga disepakati mengenai tanggal pembayaran angsuran setiap bulannya, dan diberi waktu selambat-lambatnya lima belas hari dari tanggal kesepakatan bersama. Apabila dalam tempo tersebut nasabah belum mengangsurnya juga, maka nasabah akan dikenakan denda, dan denda itu tidak masuk pendapatan bank, denda masuk ke dana kebajikan bank”.*²⁷
Pernyataan yang sama diungkapkan oleh nasabah pembiayaan

murabahah yaitu Mas Candra Kumbara, yang menyatakan bahwa:

*“Iya saya tau semisal terlambat bayar dari tanggal yang telah disepakati akan dikenai denda, tapi alhamdulillah saya tidak pernah menunggak”.*²⁸

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa Bank Jatim Cabang Syariah Kediri juga menerapkan denda kepada nasabah yang tidak tertib dalam pembayaran angsurannya, tetapi denda tersebut tidak menjadi pendapatan dari bank, melainkan masuk ke dana sosial Bank Jatim Cabang Syariah Kediri. Dalam Fatwa DSN juga diatur mengenai denda dalam pembiayaan murabahah, bahwa denda tersebut akan masuk ke dana sosial bank syariah, hal ini menunjukkan bahwa Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah sesuai dengan Fatwa DSN No. 17 Tahun 2000 tentang Denda dalam pembiayaan murabahah.

²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 11.10 WIB

²⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Candra Kumbara, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 13.20 WIB

e. Potongan pelunasan dalam pembiayaan murabahah

Ada sedikit keunggulan dari pembiayaan murabahah yang ada di Bank Jatim Syariah Cabang Kediri, yaitu ada potongan pelunasan apabila nasabah tersebut mempercepat pembayaran dari jangka waktu yang telah disepakati bersama. Pengamatan peneliti ini diperkuat oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan yang menyatakan bahwa:

*“Apabila nasabah ingin mempercepat pelunasannya, nasabah bisa mengajukan muqasah/ keringanan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah. Besaran uang muqasah ini tergantung dari kebijakan masing-masing bank, dalam riwayatnya yang sudah pernah terjadi di sini percepatan pelunasannya adalah sisa pokok ditambah margin bulan tersebut ditambah biaya administrasi 50 ribu rupiah. Jadi disini nasabah tidak perlu membayar total margin yang telah disepakati bersama melainkan membayar margin saat pelunasan terakhir itu. Namun, hal ini tidak dijanjikan dalam akad murabahah, tetapi jika ada nasabah yang bertanya, kami selalu menginformasikannya”.*²⁹

Potongan pelunasan yang diterapkan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah menjadi keunggulan sendiri, tetapi potongan pelunasan ini tidak dijanjikan ataupun tertulis di akad pembiayaan murabahah, melainkan apabila calon nasabah atau nasabah menanyakan hal tersebut akan dijelaskan oleh pihak bank. Dalam hal ini Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah sesuai dengan Fatwa DSN No 23 Tahun 2002, dimana potongan pelunasan diperbolehkan asal tidak diperjanjikan dalam akad.

²⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 11.20 WIB

f. Penyelesaian hutang nasabah dalam pembiayaan murabahah

Dalam semua perbankan pasti ada yang namanya gagal bayar dari nasabah. Begitu juga di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri. Ada beberapa nasabah yang kemudian hari mengalami penurunan kemampuan membayar yang mengharuskan pihak Bank mengambil beberapa tindakan. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Saeful Anwar selaku analis pembiayaan, yang mengatakan bahwa:

“Pasti ada satu dua nasabah yang mengalami penurunan kemampuan membayar, untuk kolektibilitas satu dan dua pihak sering memberi pembinaan kepada nasabah, silaturahmi tetap terjaga, apabila nasabah sudah ke kolektibilitas tiga, empat, dan lima maka pihak bank akan melakukan penyelesaian/ mengembalikan aset bank dengan cara menjual agunan dari nasabah. Sebelum menjual agunan tersebut terlebih dahulu mengkonfirmasi nasabah, agunan dijual sendiri atau dijualkan oleh bank melalui badan pelelangan, disini bank tidak mendapatkan keuntungan, tetapi hanya mendapatkan uang sebesar sisa hutang nasabah.”³⁰

Hal tersebut juga diungkapkan oleh nasabah pembiayaan murabahah Ibu Maryam Alatifa, yang menyatakan bahwa:

“Apabila suatu hari saya tidak bisa membayar saya sudah menyepakati kalau agunan dari saya dicairkan untuk melunasi kewajiban saya, karena ini sudah suatu resiko dari pengajuan pembiayaan saya. Tapi semoga rezeki saya lancar terus, sehingga saya bisa melaksanakan kewajiban saya hingga akhir jatuh tempo.”³¹

Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam menyelesaikan hutang nasabah dalam pembiayaan murabahah, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri memiliki langkah-

³⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Anwar, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 11.15 WIB

³¹ Hasil wawancara dengan Ibu Maryam Alatifa, pada Jumat 1 Februari 2019 pukul 15.15 WIB

langkah seperti tetap menjaga silaturahmi kepada nasabah, melakukan pembinaan kepada nasabah, pihak bank bisa saja menambah tenggang waktu lagi dari kesepakatan yang tertera di akad pembiayaan murabahah, namun apabila bank melihat nasabah mampu membayar namun enggan membayar, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri melakukan penyelamatan atas aset bank tersebut, dengan cara menjual agunan dari nasabah tersebut, disini bank tidak memperoleh keuntungan sedikitpun dari hasil penjualan agunan tersebut, melainkan hanya sebesar sisa hutang nasabah. Dalam Fatwa DSN juga diatur dalam penyelesaian hutang LKS boleh melakukan penyelesaian murabahah bagi nasabah tersebut sesuai jumlah dan waktu yang disepakati., sehingga dalam hal ini Bank Jatim Cabang Syariah Kediri sudah sesuai dengan Fatwa DSN No.47 Tahun 2005.