

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil Bank Muamalat Indonesia

Penelitian ini dilakukan di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Utama Kediri yang terletak di Jl. Sultan Hasanudin No. 26 Kelurahan Dandangan, Kecamatan Kota Kediri, Jawa Timur 64122. PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Utama Kediri didirikan pada tanggal 15 Maret 2004. Letak geografis Bank Muamalat Kediri dapat dikatakan strategis, karena letaknya mudah dijangkau dan terdapat pada jalur transportasi umum maupun pribadi.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Bank Muamalat Indonesia memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah, Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan Multifinance syariah (Al-

ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut 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. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PTU) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi Korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta

lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, yang memberikan layanan dana pensiunan melaalui dana pensiun lembaga keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence”.

a. Visi Bank Muamalat Indonesia

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

b. Misi Bank Muamalat Indonesia

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan kesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan

berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

2. Produk dan Layanan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kediri

a) Tabungan

- 1) Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah
- 2) Tabungan iB Muamalat
- 3) Tabungan iB Muamalat Dolar
- 4) TabunganKu
- 5) Tabungan iB Muamalat Rencana
- 6) Tabungan iB Muamalat Prima
- 7) Tabungan iB Muamalat Sahabat
- 8) Tabungan iB Muamalat SimPel

b) Giro

- 1) Giro iB Muamalat Attijary
- 2) Giro iB Muamalat Ultima

c) Deposito

- 1) Deposito Mudharabah iB Muamalat

d) Kartu Shar-E Debit

- 1) Kartu Shar-E Debit Gold
- 2) Kartu Shar-E Debit Reguler
- 3) Kartu Shar-E Debit Arsenal

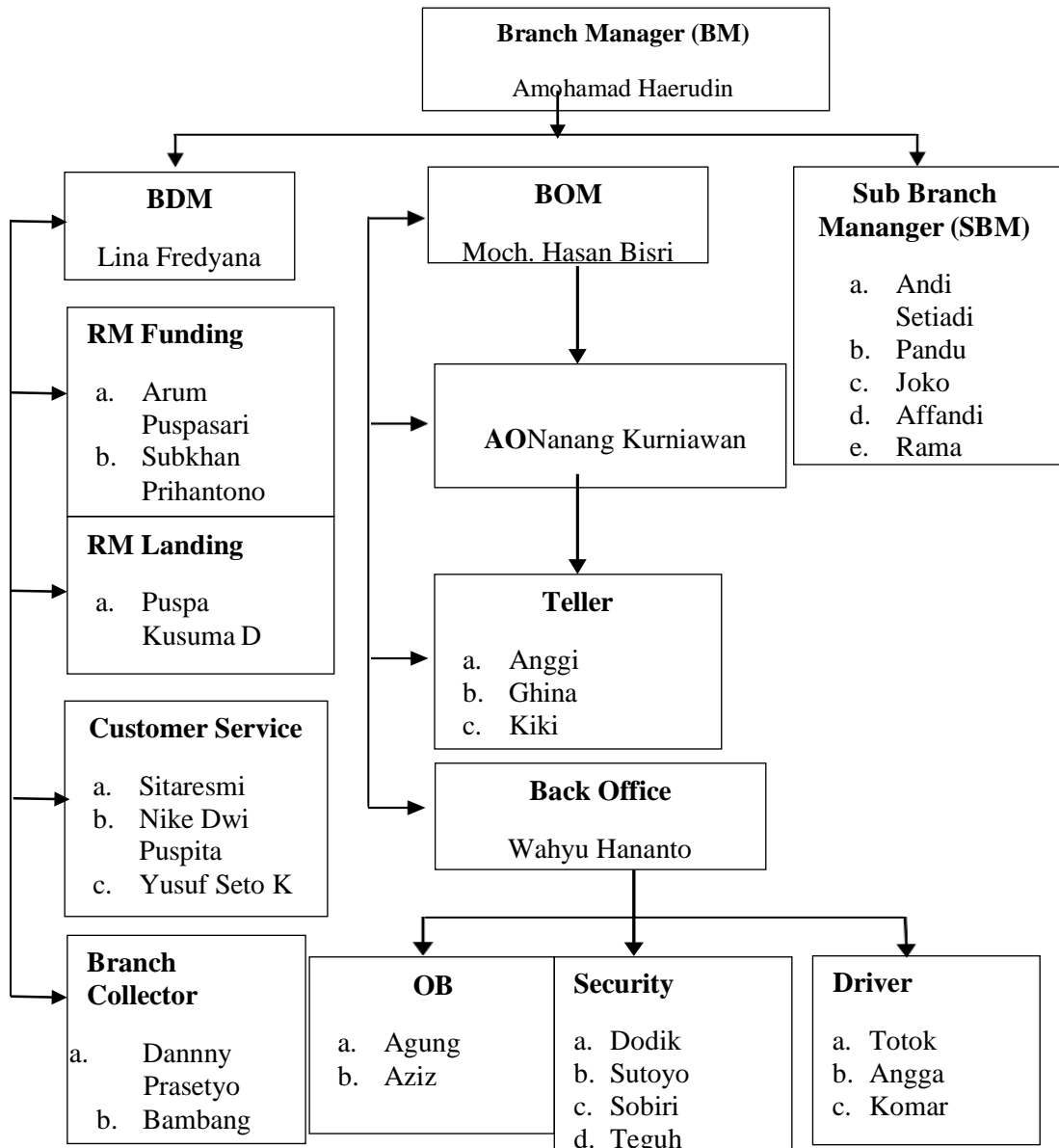
e) Pembiayaan

- 1) KPR iB Muamalat

- 2) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun
 - 3) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna
3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Kepegawaian PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Kantor Cabang (KC) Kediri Berikut bagan struktur organisasi kepegawaian PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KC Kediri:

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri



Sumber: Data dari PT. Bank Muamalat Indonesia KC Kediri.

B. Pemaparan Data

1. Paparan data mengenai Analisis sistem dan pelaksanaan pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri.

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang memiliki fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat serta bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dengan berjalanya waktu dan kebutuhan masyarakat muslim maka berdirilah sebuah perbankan syariah. Bank Muamalat merupakan bank syariah pertama yang berdiri di Indonesia. Pada Bank Muamalat terdapat berbagai macam pembiayaan yang salah satunya adalah Pembiayaan KPR Syariah.

KPR Syariah ini merupakan jenis pembiayaan yang bisa berupa pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang untuk rumah baik bekas maupun baru dengan suatu prinsip atau akad.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“Pembiayaan KPR pada Bank Muamalat ini disebut dengan KPR Syariah karena berkaitan dengan akad. Sedangkan akad yang digunakan di Bank Syariah adalah akad murabahah akad jual beli dan tidak semua nasabah yang mengajukan KPR di Bank Muamalat diakomodir atau bisa dibiayai Bank Muamalat karena berkaitan dengan akad dan harus sesuai akad”.

a. Syarat pembiayaan KPR

Bank Muamalat sebelum memberikan pembiayaan KPR Syariah kepada nasabah Bank Muamalat juga harus melakukan penilaian terlebih dahulu. Untuk menilai karakteristik calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kredit kepemilikan rumah,

Bank Muamalat menggunakan prinsip 5c.yaitu characteristic, capacity, condition, capital, collateral.

Prinsip 5C diantaranya sebagai berikut :

1. Characteristic (Watak)

Characteristic adalah karakter calon debitur. Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian atau karakter calon peminjam / nasabah yang dapat kita melalui wawancara langsung dan pengecekan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) atau dalam Sistem lama disebut BI checking.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“ Merupakan hal yang utama dilihat. Biasanya dari kami melakukan wawancara dengan nasabah yang hendak mengajukan kredit. Kami melakukan wawancara kepada nasabah seputar latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah dll. Dan kami selaku pihak bank jga melakukan pengecekan history pinjaman calon nasabah yang dapat kita lihat dari SLIK”.

Prinsip ini menekankan bahwa peminjam harus memiliki kapasitas / kemampuan untuk membayar pembiayaan / uang yang dia dari bank.

Ibu Puspa Kusuma D ewi selaku RM. Landing menambahkan bahwa :

“Kita melihat dari penghasilannya , maksud dari penghasilan ini luas ya yaitu kita melihat dari kerjanya dimana, gaji berapa, gaji melalui rekening apa”.⁵²

Selanjutnya data tersebut didukung oleh pemaparan dari nasabah dengan inisial A yanmengatakan bahwa :

⁵² Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 22 Juli 2021

“Dulu saya dimintai data penghasilan lalu diberikan beberapa pertanyaan seperti pendapatan berapa punya pendapatan lain atau tidak dan punya pinjaman ditempat lain tidak”.⁵³

Pemaparan dari nasabah dengan inisial B yang mengatakan bahwa :

“Ya mbak saya dulu didatangi dari pihak Bank untuk ditanyai beberapa pertanyaan penghasilan perbulan berapa, bekerja dimana, tanggungan keluarga berapa dll.”⁵⁴

Selanjutnya pemaparan dari nasabah dengan inisial C yang mengatakan bahwa :

“Apa ya nak udah lupa seingetku penghasilan berapa kerja dimana”⁵⁵

Berdasarkan data tersebut, Bank dalam melihat krakter nasabah yaitu menggunakan metode Analisis dengan wawancara langsung dan dilihat lapora SLIK / BI Checking yaitu untuk melihat rekam jejak nasabah dalam pembiayaan yang pernah diajukan sebelumnya. Dan pihak bank juga membenarkan bahwa ada proses visitasi dari Bank antara lain mengkonfirmasi pekerjaan, penghasilan, tanggungan termasuk angsuran dari Bank lain.

2. *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan calon nasabah untuk menyelesaikan kewajibanya pada pembiayaan KPR Syariah di Bank Muamalat KC. Kediri

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“*Capacity* nasabah dilihat dari gaji calon nasabah, apabila pendapatanya lebih kecil dari pada pengeluaranya maka kami

⁵³ Wawancara dengan Ibu inisial A pada tanggal 15 Oktober 2021

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu inisial B pada tanggal 18 Oktober 2021

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu inisial C pada tanggal 21 Oktober 2021

juga tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut”. *Capital* (Struktur Modal)

Berdasarkan data tersebut capacity nasabah dilihat dari gaji calon nasabah dan kemampuan nasabah dalam mengangsur.

3. *Capital* atau modal

Capital yaitu kondisi aset atau kekayaan yang dimiliki calon peminjam.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“Nasabah dilihat dari dia punya tabungan atau tidak, ada tidaknya pinjaman di Bank lain, slip gaji lalu juga akan menghubungi HRD untuk konfirmasi beberapa data”.

Kemudian beliau menambahkan

“Rekening nasabah harus tercemin oleh karenanya pada KPR Syariah harus berstatus sebagai karyawan”.⁵⁶

Berdasarkan data dari hasil wawancara tersebut dalam memberikan KPR Syariah calon nasabah haruslah berstatus sebagai karyawan tetap dan sebagai bahan penilaiannya dilihat dari slip gajinya, mutasi rekeningnya(dan Bank juga akan mengkonfirmasi langsung ke HRD perusahaan tempat calon nasabah bekerja.

4. Collateral (Agunan atau jaminan)

Collateral atau agunan yaitu berupa aset / rumah / deposito. Collateral diserahkan oleh nasabah kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaannya apabila nasabah melakukan wan prestasi.

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu inisial B pada tanggal 18 Oktober 2021

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing:

“Pembiayaan ini kan termasuk beresiko kita membutuhkan Jaminan.jaminan ini bisa menjadi penjamin atau pelindung bagi pihak bank jika nantinya nasabah tidak dapat membayar angsuran pembiayaanya yang diambil. Jaminan disini bisa rumah atau rumahnya sendiri, atau deposito buat beli bahan bangunan buka toko atau beli aset lain.Untuk mobil dijadikan jaminan pembiayaan KPR tidak bisa.”

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing:

“Kita juga melihat objek jaminan dari lokasinya misalkan dekat dengan masjid, dekat dengan makam dan dekat dengan sungai itu perlu dipertimbangkan karena juga akan mengurangi nilai jaminan”⁵⁷

Kemudian data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara bersama Nasabah KPR Syariah Bank Muamalat inisial A :

“Agunan saya sertifikat tanah dan atas nama saya sendiri”

Berdasarkan data dari hasil wawancara tersebut Jaminana merupakan sebagai pelindung untuk pihak bank bila nasabah tidak dapat membayar pembiayaanya. Dan dalam melakukan analisis jaminan selain keabsahan atau legalitas data jaminan, lokasi objek jaminan juga harus dipertimbangan karena lokasi juga akan mempengaruhi nilai jaminan.”⁵⁸

⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Puspa (RM Landing) pada tanggal 15 Oktober 2021

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu) pada tanggal 15 Oktober 2021

5. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Faktor lain yang penting adalah kondisi. Uji kelayakan ini digunakan untuk kredit yang terfokus pada manajemen resiko. Dalam pelepasan kredit KPR Syariah menjadi selektif dibanding kondisi pada umumnya.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa:

“Kita melihat dari kondisi perekonomiannya jika perekonomian nasabah sedang tidak baik atau tidak menjanjikan, pihak akan mempertimbangkan kembali dalam memberikan pembiayaan, hal ini juga ada kaitanya dengan bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaannya nanti yang pasti juga terpengaruhi atas kondisi ekonomi”.

Dalam pemberian KPR Bank lebih menekankan kepada nasabah yang sudah loyal atau sudah berstatus menjadi nasabah Bank Muamalat dan juga melihat sumber-sumber penghasilan lain selain profesi utama.

b. Prosedur pembiayaan kredit pemilikan Rumah

Prosedur pelaksanaan pembiayaan KPR Syariah yaitu saat nasabah ingin membeli rumah pada developer tetapi tidak memiliki dana yang mencukupi dan nasabah datang kepada Bank Muamalat untuk pengajuan pembiayaan pembelian rumah.

Demikian penjelasan prosedur pengajuan pembiayaan KPR Syariah Pada Bank Muamalat KC Kediri.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“Proses mengajukan pembiayaan KPR Syariah pada Bank Muamalat KC Kediri melalui beberapa prosedur ya Nasabah datang untuk berkonsultasi tentang pembiayaan dan kemudian

dari pihak Bank akan menjelaskan mengenai pembiayaan tersebut dan persyaratan yang harus dipenuhi. Kemudian juga dilakukan konsultasi mengenai harga yang diinginkan berapa lalu juga dilakukan negoisasi besaran angsuran berapa. Kemudian data yang telah terkumpul akan diinput oleh RM kedalam sistem FOS yang meliputi nama, kebutuhan, plafond, jangka waktu dan jaminan yang kemudian submit langsung ke FOS divisi FOP Prescreen untuk dilakukan pengecekan keabsahan dokumen dan kelengkapannya, adapun kalau terjadi tidak kesesuaian misalnya KTP kurang jelas Kartu keluarga belum ada, dll. Dan bila ada kekurangan sesuai check list yang sudah ditetapkan maka akan dikembalikan ke RM Landing secara sistem dan oleh RM landing akan dirapikan oleh nasabah dan akan dikirim lagi ke FOP Prescreen oleh Landing. Setelah lolos Prescreen, kemudian akan masuk ke prescreen analis yakni berkas - berkas akan dianalisis setelah semua sesuai akan dimasukkan ke verikator yang akan memverisifikasi ke perusahaanya sesuai data berdasarkan data dari FOP analisis. Setelah itu dilakukan validasi jaminan dari harga /nilai ,lokasi, bentuknya bersamaan dengan proses aprasial atau survey jaminan. Survey jaminan tersebut juga disertai dengan penaksiran harga jaminan dan penyesuaian dengan plafond yang diajukan tercover atau tidaknya yang berhubungan dengan LTV. Setelah semua selesai kemudian diproses oleh FOP Legal untuk dibuatkan offering Letter /surat persetujuan pembiayaan (SP3) yang berisi persetujuan atas nama xxx sudah disetujui Plafond sekian , jangka waktu sekian , jaminanya xxx, angsuranya sekian .

Setelah offering letter jadi proses akan dikembalikan ke RM untuk diinformasikan kepada calon nasabah. Proses berikutnya adalah pencatatan Notaris selesa di infokan akan dlakukan penandatanganan akad, setelah akad dtandatangani berkas – berkas tersebut akan di kirm ke FOP Settlement untuk dlakukan proses disbesmen atau pencairan”.⁵⁹

Kemudian data tersebut diperkuat dengan dokumen dari Bank Muamalat mengenai persyaratan pembiayaan KPR Ib Muamalat seperti yang disajikan dalam gambar berikut :

⁵⁹ Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 22 Juli 2021

PERSYARATAN KPR BANK MUAMALAT

- 1 COPY KTP SUAMI ISTRI
- 2 COPY NPWP
- 3 COPY KK
- 4 COPY SURAT NIKAH
- 5 DATA PENGHASILAN

Karyawan :

- Surat Keterangan Gaji Kerja atau SK
- Slip Gaji 3 bulan terakhir
- (bila Gaji tunai disertakan SPT dan bukti penerimaan gaji)

Wiraswasta

- Copy SIUP, TDP
- Surat Keterangan Usaha
- Copy Mutasi Rekening 6 bulan terakhir
- Bukti transaksi/pencatatan penjualan dan pembelian selama 6bulan terakhir

- 6 COPY PBB TAHUN TERAKHIR
- 7 COPY SERTIFIKAT
- 8 COPY IMB
- 9 SURAT PENAWARAN RUMAH
- 10 FOTO BERWARNA UKURAN 4X6 (SUAMI ISTRI)
- 11 FORM APLIKASI PEMBIAYAAN (DARI BMI)

Sumber: Dokumen dari Bank Muamalat

Kemudian data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara bersama nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri Berinisial B yang menyatakan bahwa :

“Saya menyerahkan KTP, KK , surat nikah, slip gaji kemudian jaminan dll dalam bentuk copy tapi kalo untuk sertifikatnya yang asli dserahkan ke Bank”.

Dari hasil penelitian tersebut dalam mengajukan pembiayaan KPR Syariah harus melakukan beberapa tahapan.⁶⁰

2. Paparan data mengenai faktor - faktor pendukung dan penghambat minat masyarakat dalam mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah sistem dan pelaksanaan pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah studi kasus Bank Muamalat KC Kediri.
 - a. Paparan data mengenai faktor pendukung pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri yaitu pada pemasarannya yang menggunakan metode Brand Image:

1. Product

Pada produk KPR Syariah yng dimiliki Bank Muamalat KC Kediri menggunakan akad murabahah. Untuk dapat mebangun brand image yang positif di masyarakat bank mengandalkan kelebihan produk KPR Syariah ini.

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Kalo KPR syariah di bank muamalat disebut syariah ya karena menggunakan akad murabahah atau akad jual beli dalam transaksinya. Singkatnya KPR syariah yaitu produk perbankan untuk pembiayaan kepemilikan rumah yang sesuai dengan prinsip syariah. Misalkan ketika ada calon nasabah datang ke bank dengan tujuan untuk mengajukan pembiayaan maka kami dari pihak Bank mengarahkan dan memilihkan

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu B Nasabah KPRS Bank Muamalatr KC Kediri pada tanggal 18 Oktober

pembiayaan akad yang tepat, ketika calon nasabah ingin mengajukan pembiayaan KPR syariah ya kita akan menjelaskan secara detail bagaimana pembiayaan tersebut, akad dan tata cara mengajukan pembiayaan tersebut. Nasabah diberi kesempatan untuk memilih sendiri rumah atau tempat yang ingin dijadikan tempat tinggalnya, setelah nasabah menentukan pilihannya barulah Bank mendatangkan developer untuk bertransaksi dan selanjutnya nasabah bisa membayar angsuran ke bank setiap bulan. Pihak kami pun juga menyediakan pelayanan renovasi rumah jadi untuk alat dan bahan bangunannya nanti modalnya dari kami. Dan kami pun menjelaskan secara detail mulai dari pasir, semen, batu bata dll karena prinsip kami memang transparan / keterbukaan.”⁶¹

Hal ini diperkuat dengan pemaparan Ibu berinisial A selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Saya menikah sudah cukup lama, ya namanya orang berumah tangga ingin punya rumah sendiri sedangkan modal untuk membuat rumah masih kurang, sistem KPR ini sangat membantu bagi keluarga saya untuk bisa punya rumah sendiri”

Hal ini diperkuat dengan pemaparan Ibu berinisial B selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Waktu itu saya dan suami punya sedikit tabungan lalu kami mencari informasi tentang KPR syariah ini dari teman saya, ya akhirnya saya dan suami mantap mengajukan pembiayaan ini, dan untuk angsuran setiap bulannya menurut saya tidak cukup memberatkan karena saya dan suami juga bekerja.”⁶²

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial C selaku nasabah kpr Syariah Bank Muamalat KC Kediri,

⁶¹ Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 22 Juli 2021

⁶² Wawancara dengan Ibu B Nasabah KPRS Bank Muamalat KC Kediri pada tanggal 18 Oktober 2021

“KPR Syariah ini sangat memudahkan bagi saya yang ingin punya rumah mbak. Untuk Kualitas rumah nya bagus ya mbak dan sesuai dengan yang saya harapkan”.⁶³

Kebutuhan tempat hunian merupakan kebutuhan pokok atau utama yang perlu untuk dipenuhi, Pembiayaan KPR Syariah hadir untuk mewujudkan impian masyarakat untuk mempunyai rumah sendiri dengan tanpa memiliki banyak modal diawal dalam pembuatan rumah KPR Syariah disini dapat memenuhi

2. Price

Pada penetapan harga Bank Muamalat Kediri dalam memberikan harga pembiayaan KPR Syariah lebih murah. Dan jika nasabah tersebut sudah loyal atau sudah pernah menjadi nasabah Bank Muamalat maka akan mendapatkan harga lebih murah.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Iya dek ada potongan harga, apalagi untuk yang sudah jadi nasabah kita maka kita akan kasih harga lebih murah, tujuannya nasabah juga biar loyal dengan kita”.

3. Promosi

Promosi merupakan usaha untuk menyebar luaskan atau menawarkan sebuah produk dengan tujuan menarik para calon nasabah agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh Bank.

⁶³ Wawancara dengan Ibu C Nasabah KPRS Bank Muamalatr KC Kediri pada tanggal 21 Oktober 2021

Promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat adalah..melalui media sosial WA, Instagram, Brosur, youtube presale atau jualan di depan nasabah, door to door.”

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Membuat status WA dari situ kan nasabah yang punya nomer saya tanya - tanya lalu kita follow up, Instagram, youtube kita juga adapresale kita jualan didepan nasabah, presentasi dek yaitu mengajukan proposal penawaran ke perusahaan – perusahaan lalu kita preentasi,door too door juga kita lakukan dan kami juga memperkenalkan produk KPR Syariah kepada para nasabah - nasabah yang sudah bergabung menjadi nasabah kami kami juga akan kami tawari”⁶⁴

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial A selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri :

“Saya mengetahui KPR Syariah ini dari teman saya, dan pembiayaan ini sesuai dengan apa yang saya butuhkan saya ingin mempunyai rumah, namun modal saya juga terbatas”.⁶⁵

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial A selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri:

“Dulu Saya ditawari oleh pegawai Bank nya saya berunding dengan suami dan kami sepakat mengajukan pembiayaan KPR ini”

Hal ini didukung dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial A selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri:

“Saya dapat info produk ini dari sosmed mbak lalu saya cari-cari informasi ke bank dan saya tertarik untuk mengajukan pembiayaan KPR ini.”

⁶⁴ Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 22 Juli 2021

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu a Nasabah KPRS Bank Muamalatr KC Kediri pada tanggal 15 Oktober 2021

4. Place

Place adalah Lokasi Bank Muamalat Indonesia, TBK. KC Kediri ini strategis dan bahkan sangat mudah dijangkau pada wilayah kota Kediri.

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Lokasi kantor kami mudah dijangkau ya dek, ini juga yang membuat daya tarik bagi calon nasabah, dan kantor kami berada di pusat kota dan pusat bisnis jadi mudah untuk dijangkau oleh masyarakat luas. Selain itu kantor kami juga memiliki tempat parkir yang luas sehingga dapat dengan mudah dijangkau masyarakat baik pengguna mobil maupun motor.”

Hal ini didukung dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial A selaku nasabah kpr Syariah Bank Muamalat KC Kediri.⁶⁶

“Lokasi Bank ini strategis karena berada ditengah kota dekat dengan mall juga.”

Hal ini didukung dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial B selaku nasabah kpr Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Lokasi Bank nya cukup strategis mbak dan sudah ada di google maps”.

Hal ini didukung dengan pemaparan pendapat Ibu berinisial C selaku nasabah kpr Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Letaknya Bank ini strategis dekat dengan pusat perbelanjaan mudah bagi masyarakat untuk menjangkaunya”.

⁶⁶ wawancara dengan Ibu a Nasabah KPRS Bank Muamalatr KC Kediri pada tanggal 15 Oktober 2021

5. People

People yang dimaksud disini adalah karyawan dari Bank Muamalat KC. Kediri. Meyakinkan anggota merupakan langkah pertama dalam memasarkan suatu produk. Dalam menarik perhatian nasabah, marketing harus bisa memiliki daya tarik yang tinggi. Kemampuan pengetahuan yang baik akan berpengaruh pula terhadap keberhasilan marketing.

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Kualiatas SDM sangat berpengaruh terhadap citra Bank Muamalat KC. Kediri, dengan SDM yang baik maka akan menimbulkan citra yang baik bagi Bank. Dengan Pelayanan yang baik yang diberikan oleh CS, Teller satpam maka nasabah akan puas. Para karyawan disini diwajibkan untuk melalukn 3 S yaitu salam, senyum, sapa.”

Hal tersebut didukung oleh pernyataan pendapat dari Nasabah berinisial A :

“Saya disambut dengan hangat dan saya merasa dilayani dengan baik, dan ketika saya bertanya ke CS nya CS nya menjawab dengan baik dan jelas”.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan pendapat dari Nasabah berinisial B :

“Pelayanannya sangat baik mbak, pegawainya ramah – ramah, dari awal saya datang Pak satpamnya sudah menyambut dengan baik dan waktu itu saya diberikan arahan kalau ingin mengajukan pembiayaan ke CS, dan mbak nya CS juga sangat baik dan ramah menjelaskan secara detail”.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan pendapat dari Nasabah berinisial C:

“Penyambutanya sangat baik, pegawainya ramah – ramah saya sebagai nasabah merasa diistimewakan, ini yang juga membuat saya tertarik menjadi nasabah pada Bank Muamalat”

6. Process

Proses pengajuan pembiayaan KPR Syariah pada Bank Muamalat mudah dan syarat – syaratnya juga tidak menyulitkan pihak bank akan membimbing dan memberikan informasi yang cukup jelas kepada nasabah sehingga nasabah tidak merasa kesulitan dalam memenuhi beberapa persyaratan.

Proses dalam mengajukan pembiayaan KPR syariah melalui beberapa tahapan. Hal ini dipaparkan oleh Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

”Proses mengajukan pembiayaan KPR Syariah pada Bank Muamalat KC Kediri melalui beberapa prosedur ya Nasabah datang untuk berkonsultasi tentang pembiayaan dan kemudian dari pihak Bank akan menjelaskan mengenai pembiayaan tersebut dan persyaratan yang harus dipenuhi. Kemudian juga dilakukan konsultasi mengenai harga yang diinginkan berapa lalu juga dilakukan negoisasi besaran angsuran berapa. Kemudian data yang telah terkumpul akan diinput oleh RM kedalam sistem FOS yang meliputi nama, kebutuhan, plafond, jangka waktu dan jaminan yang kemudian submit langsung ke FOS divisi FOP Prescreen untuk dilakukan pengecekan keabsahan dokumen dan kelengkapannya, adapun kalau terjadi tidak kesesuaian misalny KTP kurang jelas Kartu keluarga belum ada, dll. Dan bila ada kekurangan sesuai check list yang sudah ditetapkan maka akan dikembalikan ke RM Landing secara sistem dan oleh RM landing akan dirapikan oleh nasabah dan akan dikirim lagi ke FOP Prescreen oleh Landing. Setelah lolos Prescreen,

kemudian akan masuk ke prescreen analis yakni berkas - berkas akan dianalisis setelah semua sesuai akan dimasukkan ke verikator yang akan memverisifikasi ke perusahaanya sesuai data berdasarkan data dari FOP analisis. Setelah itu dilakukan validasi jaminan dari harga /nilai ,lokasi, bentuknya bersamaan dengan proses aprasial atau survey jaminan. Survey jaminan tersebut juga disertai dengan penaksiran harga jaminan dan penyesuaian dengan plafond yang diajukan tercover atau tidaknya yang berhubungan dengan LTV .Setelah semua selesai kemudian diproses oleh FOP Legal untuk dibuatkan offering Letter /surat persetujuan pembiayaan (SP3) yang berisi persetujuan atas nama xxx sudah disetujui Plafond sekian , jangka waktu sekian , jaminanya xxx, angsuranya sekian .

Setelah offering letter jadi proses akan dikembalikan ke RM untuk diinformasikan kepada calon nasabah “⁶⁷.

Proses berikutnya adalah pencatatanNotaris oleh tim FOP Legal Setelah proses Notaris selesai diinfokan akan dilakukan penandatanganan akad. Setelah akad ditandatangani berkas berkas tersebut akan dikirim ke FOP Suttleman untuk dilakukan proses disbesmen atau pencairan”.

7. Physical Evidence

Sarana dan prasarana pada Bank Muamalat KC Kediri seperti hanya parkir yang cukup bersih dan luas, pendingin ruangan Ac dan fasilitas lain yang ada pada kantor Bank Muamalat KC. Kediri. Hal ini dipaparkan oleh Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing :

“Sarana dan prasarananya yaitu parkir yang cukup bersih dan cukup luas, pendingin ruangan AC, dan fasilitas lain seperti kursi yang nyaman dan ruangan nyaman untuk menunggu jika masih antri”

Hal tersebut didukung oleh pernyataan pendapat dari Nasabah berinisial A selaku nasabah kpr Syariah Bank Muamalat KC Kediri:

⁶⁷ Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 22 Juli 2021

“ Sarana prasarana pada Bank Muamalat KC Kediri yaitu halaman parkir yang bersih dan luas, pendingin ruangan AC dan fasilitas lain seperti kursi dan ruang tunggu yang nyaman untuk menunggu”.⁶⁸

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu A selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Sarana prasarananya yang saya ketahui tempatnya bersih, parkirnya luas dan ruangnya nyaman.”

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu B selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri.

“Menurut saya Sarana prasarananya memudahkan dan membuat nyaman”⁶⁹

Hal ini diperkuat dengan pemaparan pendapat Ibu C selaku nasabah KPR Syariah Bank Muamalat KC Kediri.⁷⁰

“Saya senang waktu berkunjung ke Bank Muamalat yang tempatnya bersih dan nyaman.”

- b. Paparan data mengenai penghambat pelaksanaan pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah studi kasus Bank Muamalat KC Kediri.

Dalam menyalurkan pembiayaan ada hal yang menjadi hambatan dalam pemberian produk yaitu:

“kendala bisa berasal dari internal maupun eksternal. Kalau dari Internal biasanya disebabkan Kekurangan berkas dari nasabah yang akan menghambat proses, kurangnya KYC (Know Your Customer) yang akan mengakibatkan kendala

⁶⁸ wawancara dengan Ibu A Nasabah KPRS Bank Muamalat KC Kediri pada tanggal 15 Oktober 2021

⁶⁹ Wawancara dengan Ibu B Nasabah KPRS Bank Muamalat KC Kediri pada tanggal 18 Oktober 2021

⁷⁰ Wawancara dengan Ibu C Nasabah KPRS Bank Muamalat KC Kediri pada tanggal 21 Oktober 2021

seperti pada saat verifikasi terlewat dan kelolosan (kurang analisis) akan kebohongan nasabah sehingga terjadi pembiayaan macet. Sedangkan dari Eksternal semisal pada saat masa jangka pembiayaan nasabah mengalami pemutusan hubungan kerja, usahanya bangkrut atau terjadi hal-hal yang tidak diinginkan terhadap rumah yang dikredit tersebut.”⁷¹

Kendala terbagi menjadi dua macam dari internal maupun eksternal. Dari internal yaitu meliputi kekurangan berkas, Kurangnya KYC Dan dari Eksternal nya yaitu perubahan gaya hidup nasabah secara tiba-tiba, dan pada jangka panjang dapat terjadi musibah yang dialami nasabah.

- c. Paparan data mengenai Bank Muamalat KC Kediri dalam mengatasi hambatan – hambatan yang terjadi dalam pemberian pembiayaan murabahah pada produk KPR syariah Bank Muamalat KC Kediri. Adalah :

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“Apabila terjadi ketidak kesesuaian misalnya KTPnya kurang jelas, KK (Kartu Keluarga) tidak ada, Slip gaji dll. dan kekurangan sesuai Check list yang sudah ditetapkan akan dikembalikan lagi ke RM Landing. Dan secara sistem oleh RM Landing akan dirapikan dan dikembalikan kepada ke nasabah dan akan dikirim lagi ke FOP Prescreen oleh RM. Landing.

Bank Muamalat KC. Kediri dalam mengatasi pembiayaan macet yaitu:

Ibu Puspa Kusuma Dewi selaku RM. Landing menjelaskan bahwa :

“Penagihan berkala akan dilakukan pada nasabah yang

⁷¹ wawancara dengan Ibu a Nasabah KPRS Bank Muamalatr KC Kediri pada tanggal 15 Oktober 2021

bermasalah. Sedangkan nasabah yang tidak bermasalah akan tetap dilakukan monitoring dan pihak kami akan selalu mengingatkan kepada nasabah yang belum macet.. Sedangkan untuk yang sudah bermasalah dilakukan visitasi, telepon, dan mengkomunikasikan bagaimana kelanjutan dan penyelesaian pembiayaan tersebut.”

Ibu Puspa menambahkan :

“Misalkan ada nasabah yang macet nanti pasti kita akan lakukan rundingan silaturahmi kerumah nasabah untuk mencari solusi bersama, misalkan punya mobil atau barang berharga lainnya maka kami menawarkan untuk membantu menjual, dan kalau memang nasabah tidak memiliki apa-apa, dan sebelum menginjak ke penjualan jaminan agar tidak sampai ke balai lelang kami masih memberi solusi-solusi. Lalu bila nasabah benar-benar tidak mampu maka kami akan lakukan rescheduling yaitu dengan nominal angsuran diperkecil dan jangka waktu yang ditambah.”⁷²

Dari hasil wawancara tersebut bahwa Bank dalam mengatasi terjadinya kendala *internal* yang berupa kurangnya berkas – berkas pengajuan dari nasabah maka pihak bank meminta nasabah untuk melengkapi. Sedangkan untuk pembiayaan yang lancar pihak Bank akan terus melakukan monitoring. Sedangkan untuk pembiayaan bermasalah pihak bank akan melakukan upaya secara kekeluargaan agar tidak sampai ke balai lelang. Yaitu dengan visitasi dan bersilaturahmi dan sama- sama mencari solusi terbaik, sedangkan apabila benar – benar tidak ammpu maka akan Dilakukan rescheduling yaitu dengan nominal angsuran diperkecil dan jangka waktu yang ditambah.

⁷² Wawancara dengan Bu Puspa (RM Landing) pada tanggal 9 November 2021

B. Temuan Penelitian

1. Temuan mengenai Analisis sistem dan pelaksanaan pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri.

Bank Muamalat sebelum memberikan pembiayaan KPR Syariah kepada nasabah Bank Muamalat juga harus melakukan penilaian terlebih dahulu. Untuk menilai karakteristik calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kredit kepemilikan rumah, Bank Muamalat menggunakan prinsip 5c, yaitu characteristic, capacity, condition, capital, collateral.

Prinsip 5C diantaranya sebagai berikut :

a. Characteristic (Watak)

Characteristic adalah karakter calon debitur. Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian atau karakter calon peminjam / nasabah yang dapat kita melalui wawancara langsung dan pengecekan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) atau dalam Sistem lama disebut BI checking

b. Capacity (kemampuan)

Kemampuan calon nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya pada pembiayaan KPR Syariah Bank Muamalat KC. Kediri. Bank melakukan penilaian dari penghasilan atau gaji nasabah.

c. Capital atau modal

Kondisi aset atau kekayaan yang dimiliki calon peminjam.

Penilaian yang dilakukan Bank yaitu :

- a. Bank melakukan analisis kemampuan dari manajemen keuangan misalkan ada atau tidaknya tabungan yang dimiliki nasabah.
- b. Berstatus karyawan dalam perusahaan
- c. Mutasi rekening
- d. Collateral (Jaminan)

Collateral atau agunan yaitu berupa aset / rumah / deposito. Collateral diserahkan oleh nasabah kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaannya apabila nasabah melakukan wan prestasi. Penilaian yang dilakukan Bank yaitu dari : Keaslian dokumen bukti pemilikan agunan, letak strategis objek jaminan yang akan mempengaruhi nilai jaminan tersebut atas pembiayaan yang diajkan.

- e. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Faktor lain yang penting adalah kondisi. Uji kelayakan ini digunakan untuk kredit yang terfokus pada manajemen resiko. Dalam pelepasan rebit KPR Syariah menjadi selektif dibanding kondisi pada umumnya.

Bank melakukan penilaian dari : Ada tidaknya sumber penghasilan lain dari Melihat keadaan kondisi perekonomiannya sedang baik atau tidak baik dan ada tidaknya sumber penghasilan lain diluar profesi utama.

2. Penerapan prosedur pembiayaan yang ditetapkan bagi calon Nasabah pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Muamalat KC Kediri.

Tahapan-tahapan yang dilalui nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah yang sudah ditetapkan dalam prosedur pembiayaan antara lain :

Nasabah datang ke Bank dengan membawa antara lain Foto Kপি KTP Suami Istri, Foto kopi NPWP Foto kopi Keluarga, Foto Kপি Surat Nikah dan data penghasilan sebagai karyawan (surat keterangan gaji kerja atau SK, Slip gaji bulan terakhir atau SPT dan bukti penerimaan gaji apabila diserahkan tunai) serta jaminan dll.

Setelah semua data persyaratan terkumpul dan diterima oleh Relationship Manager Landing, kemudian akan diinputkan kedalam sistem yang dimaksud FOS yang kemudian secara otomatis terhubung dengan FOS milik FOP Prescreen untuk dilakukan pengecekan data.

Dalam pengecekan data tersebut sekaligus dilakukan proses SLIK atau BI Checking. Selanjutnya proses dilanjutkan dengan verifikasi oleh FOP Verifikator yang meliputi Verifikasi jaminan dari nilai , harga dan lokasi dengan melakukan survey langsung kelapangan dan visitasi nasabah untuk dilakka analisis kelayakan termasuk penentuan plafond pembiayaan.

Setelah proses verifikasi selesai maka selanjutnya akan dilakukan pembuatan offering Letter atau surat persetujuan pembiayaan oleh FOP Legal yang disertai dengan penandatanganan akta notaris. Selanjutnya akan

dilakukan proses akad dengan nasabah dan proses terakhir yaitu pencairan atau disbursement oleh FOP Settlement.

3. Temuan mengenai faktor - faktor pendukung dan penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri.

a. Temuan mengenai faktor pendukung pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri yaitu pada pemasarannya yang menggunakan metode Brand Image

1) Product

Bank Muamalat KC Kediri mengandalkan kelebihan dengan kelengkapan fitur layanan yang ada pada produk pembiayaan KPR syariah untuk membangun brand image yang positif di mata masyarakat.

2) Price

Pada penetapan harga Bank Muamalat Kediri dalam memberikan harga pembiayaan KPR Syariah lebih murah. Dan jika nasabah tersebut sudah loyal atau sudah pernah menjadi nasabah Bank Muamalat maka akan mendapatkan banyak potongan harga.

3) Promotion

Terdapat beberapa strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat KC Kediri yaitu melalui media sosial WA, Instagram, Brosur, youtube presale atau jualan di depan nasabah,

door to door. Sehingga masyarakat lebih mudah mengenal atau mendapat informasi tentang KPR Syariah Bank Muamalat

4) Place

Lokasi Bank Muamalat Indonesia, TBK. KC Kediri ini strategis dan bahkan sangat mudah dijangku pada wilayah kota Kediri.

5) Process

Proses mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri harus

- b. Temuan mengenai penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri.

Bentuk faktor penghambat pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah di Bank Muamalat KC Kediri terbai menjadi dua yatu fakrtor eksternaldan faktor internal. Dari faktor Internal hambatan tersebut terdiri dari :

- a. Kurangnya dokumen – dokumen persyaratan yang harus diserahkan oleh calon nasabah
- b. kurangnya KYC (Know Your Costumer) yang akan mengakibatkan suatu hambatan seperti pada saat verisifikasi terlewat dan kelolosan (kurang analisis) akan kebohongan nasabah sehingga terjadi pembiayaan macet karena pihak karyawan bankyang hanya kejar target afar cepat *closing* jadi tidak memperhitungkan dan mempertimbangkan lebih mengenai nasabah.

c. Calon nasabah tidak memenuhi kriteria

Calon nasabah tidak memenuhi kriteria, yaitu pihak dari Bank tidak bisa memberi pembiayaan KPR kepada wiraswasta yang gajinya tidak melalui rekening atau yang gajinya diberikan secara tunai.

Sedangkan dari Eksternal yaitu :

a. Lokasi yang jauh

Perubahan karakter nasabah yang tidak dapat diprediksi selama kredit semisal dari gaya atau pola hidupnya

b. Pada saat masa jangka pembiayaan nasabah mengalami pemutusan hubungan kerja usahanya bangkrut dan terjadi hal – hal yang tidak diinginkan terhadap rumah yang dikredit tersebut. Penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur.⁷³

c. Selaku pemohon dan kreditur selaku pemberi dalam proses pemberian kredit untuk mengantisipasi agar dalam pemberian kredit tidak melanggar batasan-batasan yang telah ditentukan dan mempermudah pihak kreditur dalam melakukan penyaluran kredit kepada calon debitur, dan juga untuk menghindari penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur. Tujuan dari adanya prosedur ini adalah untuk memastikan suatu kelayakan kredit/ pembiayaan mulai dari pengajuan proposal, dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan pencairan kredit. Secara umum prosedur pemberian dan

⁷³ Wiranti dkk, Analisis Prosedur Pemberian kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dalam Pencegahan Kredit Macet Pada PT. Bank Sumsel Babel Pusat, Jurnal Neraca Vol. 3, No. 1 Juni hal. 120

penilaian kredit perbankan tidak jauh berbeda antara satu bank dengan bank lainnya, perbedaan yang mungkin terjadi hanya terletak pada persyaratan dan ukuran penilaian yang ditetapkan. Secara Umum beberapa prosedur pemberian kredit oleh badan hukum adalah sebagai berikut

- 1) Pengajuan proposal
- 2) Penyelidikan berkas pinjaman
- 3) Penilaian kelayakan kredit
- 4) Wawancara pertama
- 5) Peninjauan kelokasi
- 6) Wawancara kedua
- 7) Keputusan kredit
- 8) Tandatanganan akad kredit/ pembiayaan
- 9) Realisasi kredit.⁷⁴

Berikut adalah alur dan proses administrasi pembiayaan sebagai berikut:

1. Proses pengajuan dan pemeriksaan dokumen legalitas

Dalam proses ini nasabah melakukan pengisian formulir pembiayaan dan melengkapi persyaratan-persyaratannya seperti: KTP Suami Istri, KK, Surat Nikah, Rekening listrik/ air, FC. Dokumen jaminan, PBB dan STTS terakhir, SIUP/SKU, Laporan keuangan 3 bulan terakhir, Slip gaji, SK Pengangkatan, Rekening Koran/ print out buku tabungan 3 bulan terakhir. Selanjutnya

⁷⁴ Ibid., Ardhansyah Putra Hrp dan Dwi Saraswati, hal 69 - 72

setelah dokumen diterima dan dipastikan kelengkapannya akan dicek SID adapun apabila terjadi kekurangan maka transaksi belum bisa diproses dan akan disimpan di order P (*Pending*).

2. *Pre Screening*

Langkah didapat dari info *BI Checking*, lama usaha dan karakter nasabah, pengecekan SID, AO mengisi identitas calon nasabah di form internal memo kemudian akan diserahkan kepada bagian operasional. History lancar maka proses akan diteruskan. Namun, apabila terdapat kolektabilitas 2 sampai dengan 5 maka akan dilakukan klarifikasi kepada nasabah mengenai penyebabnya jika disebabkan karena kartu kredit maka proses bisa dilanjutkan dengan catatan menyerahkan bukti lunas kepada bank.

3. Verifikasi Data

Selanjutnya adalah proses verifikasi. Dalam proses ini ditujukan untuk meningkatkan kepercayaan dan jaminan kebenaran dan keakuratan data yang terkumpul sebagai bahan analisis data. Langkah dalam pengumpulan dan verifikasi data adalah sebagai berikut:

- a. *BI Checking*
- b. Check perijinan perusahaan
- c. Lakukan kunjungan kelokasi nasabah
- d. Minta konfirmasi kepada relasi
- e. Periksa Rekening Koran tabungan 3 bulan terakhir
- f. Periksa laporan keuangan

g. Periksa kondisi jaminan

4. Analisis pembiayaan.

Langkah berikutnya setelah dilakukan verifikasi adalah melakukan analisis pembiayaan, survey usaha, jaminan, tempat tinggal, dan juga pembuatan taksasi jaminan. Proses rekomendasi dan usulan Setelah dilakukan verifikasi dan analisis pembiayaan jika permohonan pembiayaan tersebut layak untuk difasilitasi pembiayaan maka *Account Officer* (AO) akan membuatkan UP atau usulan pembiayaan dengan catatan penting dalam proses pembiayaan yang harus dihindari adalah ketidaksesuaian dengan syariah, bersifat spekulatif, tanpa informasi keuangan, bidang yang tidak dikuasai, dan juga nasabah yang bermasalah

5. Proses persetujuan

Setelah semua proses dan dokumen lengkap dan disetujui oleh comite pembiayaan maka proses selanjutnya adalah pembuatan CIB dan pembuatan rekening nasabah dan kemudian AO akan membuatkan memo internal yang ditandatangani direktur operasional untuk penyiapan dana. setelah semua proses dilalui maka proses selanjutnya adalah pembuatan surat perjanjian untuk akad oleh bagian legal. Setelah akad selesai berkas permohonan diserahkan kepada kapid marketing untuk proses *Approved* pada sistem dan dana sudah bisa diambil dikasir.

6. Pengawasan dan *Maintance* pembiayaan

Monitoring pembiayaan apakah benar direalisasikan dalam

usaha yang sesuai dengan apa yang disebutkan dalam permohonan pembiayaan, monitoring angsuran baik yang akan jatuh tempo maupun yang lewat jatuh tempo

c. Temuan mengenai Bank Muamalat KC Kediri dalam mengatasi hambatan – hambatan yang terjadi dalam pemberian pembiayaan murabahah pada produk KPR syariah

Bank muamalat KC Kediri dalam mengatasi kendala tersebut yaitu dengan segera meminta kepada nasabah untuk melengkapi dokumen apabila ada kekurangan, melakukan analisis 5C kepada calon nasabah sebagai upaya pencegahan terjadinya kredit macet, dan memonitoring pembiayaan nasabah, memberikan visit.