

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

##### **1. Profil Lembaga**

Berdirinya BMI KCP Ponorogo tidak terlepas dari sejarah berdirinya BMI pertama kali di Indonesia. 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. 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.

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 (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) 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.<sup>47</sup>

Dalam rangka memperluas jaringan, BMI membuka kantor cabang di seluruh Indonesia. Salah satu kantor cabang yang telah didirikan adalah Kantor BMI Cabang Kediri. Tidak hanya di kota besar saja, akan tetapi di kota kecil termasuk Ponorogo. Atas pertimbangan untuk memperluas jaringan dan menyiarkan dakwah Islam, BMI telah berdiri di kota Ponorogo sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP). BMI KCP Ponorogo memiliki berdiri di tempat strategis dan mulai beroperasi pada akhir bulan Desember 2009.

## **2. Struktur Organisasi BMI KCP Ponorogo**

<i>Sub Branch Manager</i>	: Sugiono
<i>Sub Branch Operation Supervisor</i>	: Anang Priambowo
<i>Branch Collection Back End</i>	: Fadhil Wafa
<i>RM SME Remedial</i>	: Nindya Ratnasari
<i>Relationship Manager Funding</i>	: 1. Desi Ika Liyanawati 2. Chrisna Faradilla
<i>Customer Service</i>	: Achir Joko Yulianto
<i>Teller</i>	: Erly Nuryana
<i>Security</i>	: Sukis Rianto
<i>Driver</i>	: Heru
<i>Cleaning Service</i>	: Widi Panut Pranoto

---

<sup>47</sup>Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia 2016 hlm.52

Adapun tugas-tugas yang dilakukan oleh bagian-bagian Bank Muamalat KCP Ponorogo diantaranya:

*1. Sub Branch Manager*

- a) Mengkoordinasi dan menetapkan rencana kerja tahunan, agar selaras dengan visi, misi dan strategi Bank Muamalat KCP Ponorogo.
- b) Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja Bank Muamalat KCP Ponorogo untuk memastikan tercapainya target Bank Muamalat KCP Ponorogo yang telah ditetapkan, secara tepat waktu.
- c) Menilai, memutuskan, dan melegalisasi kegiatan non operasional Bank Muamalat KCP Ponorogo.
- d) Mengkoordinasikan seluruh sarana dan kegiatan untuk mencapai target yang telah ditetapkan dan disepakati sejalan dengan visi, misi dan sasaran kegiatan kerja.
- e) Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI Bank Muamalat KCP Ponorogo untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi Bank.

*2. Sub Branch Operation Supervisor*

- a) Membuat rencana kerja mingguan atau bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja Bank Muamalat KCP Ponorogo.

- b) Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung.
- c) Melakukan supervise terhadap proses pekerjaan dibawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana atau target kerja dan SOP yang berlaku.
- d) Membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bawahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.

### 3. *Relationship Manager Funding*

Penghimpunan Dana (*Funding*) bertugas dalam pengumpulan dana masyarakat sesuai dengan produk yang ada, seperti tabungan ummat, tabungan ummat junior, *shar-e*, deposito, deposito *full invest* dan giro *wadi'ah*. Untuk mencapai hasil yang optimum maka sebelum bagian penghimpunan dana tersebut beroperasi, maka haruslah membuat rencana target yang ingin dicapai.

### 4. *Unit Support Pembiayaan*

*Unit Support* Pembiayaan bersama dengan *account manager* mengadakan penilaian permohonan pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. *Unit Support* Pembiayaan memproses calon debitur dalam kelayakan dan keabsahannya

untuk mendapatkan pembiayaan, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, keabsyahan jaminan dan lain-lain. Tugas-tugas pokok *Unit Support* Pembiayaan:

- a) Membantu proses pembiayaan dalam hal pengadministrasian.
- b) Fungsi hukum.
- c) Mengumpulkan dan mengolah data pembiayaan dalam bentuk laporan kepada manajemen dan BI.
- d) Administrasi dan filling dokumen pembiayaan dan menjaga kerahasiaan isi dokumen dan perjanjian antar nasabah dengan bank.
- e) Penghubung antara unit kerja internal dan eksternal dalam pelaksanaan pembiayaan
- f) Sekretaris komite pembiayaan

##### 5. *Customer Service*

*Customer service* bertugas untuk melayani nasabah secara langsung yang datang ke *counter* Muamalat. Tugas-tugas pokok *customer service* :

- a) Media penyampaian informasi dan penjualan produk-produk *funding*.
- b) Memberikan layanan kepada nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening.
- c) Media pemeliharaan hubungan dengan nasabah.

- d) Menginput data nasabah *funding*.

#### 6. *Teller*

*Teller* selaku bank untuk melaksanakan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang.

Tugas-tugas pokok kas dan *teller* :

- a) Mengatur dan memelihara saldo atau posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank.
- b) Pelaksanaan transaksi keuangan tunai : setoran dan pembayaran.
- c) Pelaksana mutasi uang tunai antar *teller* kantor kas.
- d) Berkewajiban membuat laporan kas harian

#### 7. Bagian Keamanan dan Urusan Rumah Tangga Kantor (staf non-bank)

- a) Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank, pengawalan penyetoran uang ke Bank Indonesia, serta membantu customer service dalam penjualan *shar-e*.
- b) *Cleaning Service* bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain.
- c) *Driver* bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

### **3. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia**

#### 1) Visi

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

#### 2) Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada pemangku kepentingan.<sup>48</sup>

### **4. Produk, Jasa dan Layanan Bank Muamalat Indonesia**

Adapun produk-produk Bank Muamalat Indonesia adalah sebagai berikut:

#### 1. Giro Muamalat

##### a) Giro Muamalat Ultima

Produk giro berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

##### b) Giro Muamalat *Attijary*

---

<sup>48</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.54

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan bisnis Nasabah perorangan maupun non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*.

## 2. Tabungan

### a) Tabungan Muamalat iB

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan Anda, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM atau Debit yaitu Shar- E Regular dan Shar-E Gold.

### b) Tabungan iB Muamalat Dollar

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

### c) Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji atau umrah. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji atau umrah sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang

diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin.

d) Tabungan iB Muamalat Rencana

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

e) TabunganKu iB

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

f) Tabungan iB Muamalat Prima

Tabungan iB Muamalat Prima merupakan tabungan yang didesain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil maksimal dan kebebasan bertransaksi.<sup>49</sup>

3. Deposito

a) Deposito *Mudharabah*

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi

---

<sup>49</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.61

Nasabah. Deposito *Mudharabah* diperuntukan bagi Nasabah perorangan dan institusi yang memiliki legalitas badan.

b) Dana Pensiun Muamalat

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat dapat diikuti oleh Nasabah yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dengan pilihan usia pensiun dan iuran pensiun yang terjangkau, yaitu minimal Rp20.000,- (dua puluh ribu rupiah) per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat Indonesia atau dapat ditransfer dari bank lain.<sup>50</sup>

4. Pembiayaan

a. Konsumen

1) KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah (stock atau bekas), apartemen, ruko, rukan, kios maupun pengalihan *take-over* KPR dari bank lain. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqisah* (kerjasama sewa)

2) iB Muamalat Umroh

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.62

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

3) iB Muamalat Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi karyawan untuk disalurkan kepada para anggotanya (pegawai BUMN atau PNS atau swasta) dengan tujuan pembelian barang halal. Diperuntukan bagi para anggota koperasi karyawan dan diajukan secara berkelompok.

4) iB Muamalat Multiguna

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

5) iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiun PNS atau TNI atau Polri atau BUMN atau BUMD atau swasta untuk pembelian barang konsumtif yang halal (termasuk rumah tinggal dan kendaraan bermotor) atau sewa jasa halal

(seperti keperluan pendidikan anak, umroh, wisata dan lainnya) dengan ketentuan pembayaran manfaat pensiun wajib dialihkan melalui Bank Muamalat Indonesia.

6) Pembiayaan *Autoloan (Via Multifinance)*

Pembiayaan yang diberikan kepada end user dengan tujuan pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) melalui perusahaan multifinance yang bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan *Al- Ijarah Indonesia Finance (ALIF)*. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *murabahah* (jual-beli).<sup>51</sup>

b. Modal Kerja

1) iB Modal Kerja SME

Pembiayaan jangka pendek dengan prinsip syariah yang diberikan kepada Nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha atau bisnis dengan tujuan produktif. Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *musyarakah*, *mudharabah*, atau *murabahah* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja.

2) iB Rekening Koran Muamalat

Pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat fluktuatif dengan perputaran transaksi yang cepat

---

<sup>51</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.62

dengan penarikan dana yang dapat dilakukan sesuai kebutuhan melalui Cek atau Bilyet Giro berdasarkan prinsip syariah dengan akad *musyarakah* dan skema *revolving*.

3) iB Muamalat Usaha Mikro

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

c. Investasi

1) iB Investasi SME

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

2) iB Properti Bisnis Muamalat

iB Properti Bisnis Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Nasabah untuk membeli, membangun, ataupun merenovasi properti

maupun pengalihan *take-over* pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Nasabah. Diperuntukkan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.<sup>52</sup>

#### 5. Jasa dan Layanan Bank Muamalat Indonesia

##### 1) *International Banking*

##### 2) *Remittance*

*Remittance* adalah layanan pengiriman atau penerimaan uang valas dari atau kepada pihak ketiga kepada atau dari pemilik rekening Bank Muamalat Indonesia baik tunai maupun non tunai dalam denominasi valuta asing.

##### 3) *Trade finance*

Bank Muamalat memiliki pengalaman dan keahlian dalam bidang pembiayaan perdagangan secara syariah baik lokal maupun international. Hal ini menjadikan Bank Muamalat sebagai mitra yang amanah serta mengerti kebutuhan layanan bisnis perdagangan nasabah. Bank Muamalat memiliki layanan jasa dan pembiayaan syariah yang inovative untuk mendukung kelancaran bisnis perdagangan Nasabah, baik untuk transaksi perdagangan lokal maupun international dan untuk

---

<sup>52</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.63

transaksi *L/C* maupun non *L/C*. Layanan produk Muamalat

*Trade Finance* :

- a. Produk Ekspor
- b. Produk Impor
- c. Produk Ekspor - Impor *Non LC Financing*
- d. Produk SKBDN (Surat Berdokumen dalam Negeri)
- e. Produk Bank Garansi
- f. Produk *Letter of Credit*
- g. Produk *Standby LC*

Bank Muamalat siap memberikan solusi terbaik dengan layanan prima untuk kemajuan bisnis Nasabah. Dalam memberikan layanan *export* atau *import*. Bank Muamalat juga bekerja sama dengan bank dalam dan luar negeri serta lembaga-lembaga multilateral lainnya.<sup>53</sup>

a) Layanan 24 Jam

1) ATM Muamalat

ATM Muamalat dilengkapi dengan berbagai fitur untuk memudahkan anda melakukan info saldo, cetak 5 transaksi terakhir, pembayaran tagihan, pembelian pulsa isi ulang, pembelian tiket, pembayaran premi asuransi,

---

<sup>53</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.65

transfer antar bank, pembayaran uang sekolah dan pembayaran ZIS.

## 2) SalaMuamalat

SalaMuamalat merupakan layanan Phone Banking 24 jam melalui 500016/ (021) 500016 (jika dihubungi melalui telpon seluler) yang memberikan kemudahan kepada nasabah, setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening Muamalat hingga Maksimal Rp.50.000.000, serta pembayaran ZIS.

## 3) Muamalat Mobile

Muamalat Mobile adalah aplikasi yang meliputi lokasi ATM atau Cabang, Info Produk, CallCenter 1500016, Bahasa, Kiblat, Jadwal Sholat dan Aplikasi haji dan Umroh. Mobile Banking Muamalat menawarkan kemudahan dalam bertransaksi secara real time, aman dan praktis menggunakan perangkat Smartphone Nasabah melalui koneksi Internet (Android, IOS, Blackberry, dan Windows Phone) dengan fitur yang bisa diakses adalah pemindahbukuan, transfer antar bank, cek saldo, pembayaran tagihan, pembelian serta IO Transaksi terakhir dan Mutasi

Rekening. Untuk dapat menggunakan layanan Mobile Banking, nasabah hanya perlu mengunduh aplikasi Mobile Banking Muamalat dari *application store* dengan kata kunci “*Muamalat Mobile*” dan melakukan registrasi dan aktivasi di ATM atau Cabang terdekat.

#### 4) Internet Banking Muamalat

Layanan ini bertujuan untuk memudahkan Nasabah Ritel (Individu) dalam melakukan transaksi finansial seperti pemindahbukuan, transfer antar bank, pembayaran tagihan dan pembelian pulsa serta transaksi non-finansial seperti cek saldo, 5 transaksi terakhir dan cek mutasi. Melalui fitur transaksi Debit Online di Internet Banking Muamalat, Nasabah dapat berbelanja di mitra merchant-merchant Bank Muamalat Indonesia secara lebih mudah, praktis dan aman.

#### 5) *Cash Management System*

Layanan ini lebih berkonsentrasi pada nasabah korporat. Dalam layanan ini, Bank Muamalat Indonesia menyelenggarakan penerimaan atau koleksi pemasukan dana (*collection*), pembayaran atau pengeluaran dana (*disbursement*) serta mengelola likuiditas perusahaan.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> *Ibid.*, Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia, hlm.68

## B. Temuan Penelitian

### 1. Skema Pembiayaan Kongsi Pemilikan Rumah di Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo.

Produk pembiayaan Kongsi Pemilikan Rumah (KPR) memberikan dua alternatif transaksi untuk nasabah, yaitu secara kerjasama atau kongsi (*musyarakah mutanaqisah*) ataupun jual beli (*murabahah*). Sistem kongsi dapat diterapkan untuk pemilikan properti baru, renovasi maupun *take over* dari bank lain. Dalam hal ini ada sedikit penjelasan dari bapak Sugiono selaku *Branch Manager* :

*“Pembiayaan yang sering kami tangani yaitu pembiayaan modal kerja, pembiayaan konsumen seperti KPR. Kalau pembiayaan KPR, kami bekerja sama dengan beberapa developer di kota Ponorogo dan sekitarnya. Kalau untuk akad antara kami dan developer adalah murabahah. Dan untuk nasabah pembiayaan, baru nanti akadnya musyarakah mutanaqisah”.*<sup>55</sup>

Produk pembiayaan KPR di BMI KCP Ponorogo menggunakan sistem multi akad atau *hybrid contract* dimana terdapat dua akad dalam satu transaksi. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Fadhil:

*“Pembiayaan KPR ini kan menggunakan multi akad yaitu dalam satu transaksi itu ada dua akad. Tetapi dua akad ini tidak bisa dilakukan pada satu waktu, atau bisa di bilang tidak dilakukan bersamaan. Maksudnya, kedua akad ini tidak dilaksanakan pada awal transaksi atau di akhirnya, melainkan jika akad pertama sudah terlaksana selanjutnya dengan berjalannya waktu maka akad kedua boleh dilaksanakan”.*<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Sugiono (Branch Manager BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober

<sup>56</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai alur pembiayaan KPR di Bank Muamalat. Berikut penjelasan Bapak Fadhil selaku *Branch Collection Back End*:

*“Pembiayaan KPR di BMI KCP Ponorogo ini yang lebih banyak digunakan adalah akad musyarakah mutanaqisah atau biasa di bilang kerjasama sewa. Nantinya nasabah pembiayaan akan melakukan pengajuan atau permohonan pembiayaan KPR terlebih dahulu, lalu pihak kami akan melakukan survei sesuai prosedur, sedangkan persetujuan pembiayaan atau proses acc-nya kurang lebih 7-14 hari setelah waktu permohonan. Jika permohonan pembiayaan disetujui maka nasabah pembiayaan memberikan kontribusi dana sebesar 20% dari plafon pembiayaan sebagai akad musyarakah”.*<sup>57</sup>

Pembiayaan KPR dengan akad *musyarakah mutanaqisah* ini menjadi penting dalam dunia perbankan karena sistem pembiayaan hunian dengan akad *musyarakah mutanaqisah* ini menghindarkan bank dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang selama ini menjadi konsekuensi dari penerapan *murabahah* dengan disertai pertambahan margin keuntungan. Dalam pembiayaan dengan *murabahah* dimana bank membeli barang yang dimohonkan pembiayaannya oleh nasabah dan akan menjualnya kepada nasabah dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Dari keuntungan ini bank akan dikenakan pajak sebesar 10% sebagai PPN, karena dianggap bank sudah menjual barang. Berbeda dengan *musyarakah mutanaqisah* dimana bank dan nasabah berbagi keuntungan dan kerugian (*Loss and Profit Sharing*).

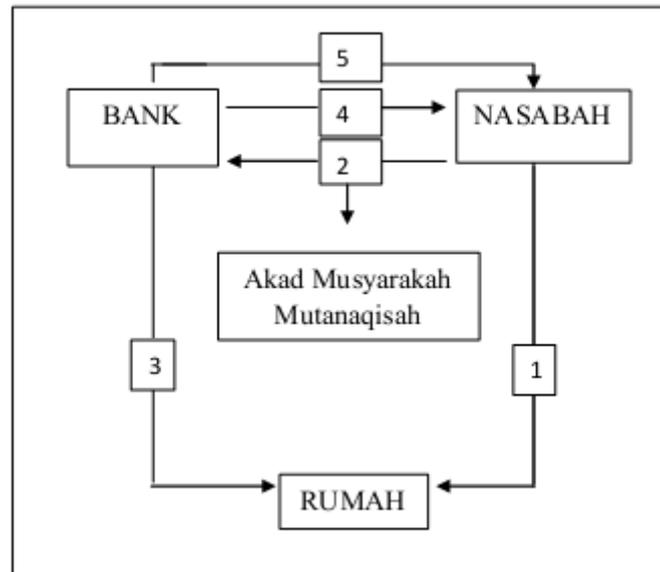
---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

Adapun skema atau alur pembiayaan KPR dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1

Skema *Musyarakah Mutanaqisah*



Sumber : Dari data primer diolah

Keterangan :

1. Nasabah memilih rumah yang dijadikan objek pembiayaan
2. Nasabah mengajukan aplikasi pembiayaan. Nasabah dan bank bersepakat untuk menjadi mitra dalam KPR *musyarakah mutanaqisah*.
3. Dengan kontribusi pendanaan dari bank dan nasabah, bank akan membeli asset pembiayaan.
4. Bank menyewakan asset yang dimiliki kedua belah pihak kepada nasabah (dengan asumsi nasabah menyewa porsi asset yang dimiliki bersama).

5. Perpindahan kepemilikan asset seluruhnya kepada nasabah setelah porsi kepemilikan bank 0% dan nasabah 100% yang dibeli secara bertahap.

Sesuai dengan penjelasan Bapak Fadhil yaitu sebagai berikut:

*“Setelah ada akad musyarakah sebagai pengikat antara nasabah dan bank, maka selanjutnya akan ada akad ijarah dimana akad ijarah ini nasabah wajib membayar sewa dari KPR yang telah dibiayai oleh bank. Pembayaran sewa dilakukan dalam bentuk cicilan tiap bulan sesuai jangka waktu pembiayaan. Sehingga dengan pembayaran sewa ini porsi nasabah yang sebelumnya hanya 20% akan bertambah dan porsi kepemilikan bank akan berkurang”.*<sup>58</sup>

## **2. Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Produk Pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah di BMI KCP Ponorogo.**

Bank Muamalat Indonesia dalam memberikan pembiayaan memberikan ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Adapun tahapan dalam pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah untuk pengadaan suatu barang sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk menjadi mitra dalam pembiayaan atau pembelian suatu barang yang dibutuhkan nasabah dengan menjelaskan data nasabah, diantaranya berkaitan dengan pendapatan perbulan nasabah, sumber pengembalian dana untuk pelunasan kewajiban nasabah, serta manfaat dan tingkat kebutuhan nasabah atas barang tersebut. Pengajuan permohonan dilengkapi dengan persyaratan administratif pengajuan pembiayaan yang berlaku pada masing-masing bank dan yang telah ditentukan dalam pembiayaan syariah.

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

- b. Petugas bank akan menganalisa kelayakan nasabah untuk mendapatkan barang tersebut secara kualitatif maupun kuantitatif.
- c. Apabila permohonan nasabah layak disetujui oleh komite pembiayaan, maka bank menerbitkan surat persetujuan pembiayaan (*offering letter*) yang didalamnya antara lain:
  - 1) Spesifikasi barang yang disepakati
  - 2) Harga barang
  - 3) Jumlah dana bank dan dana nasabah yang disertakan
  - 4) Jangka waktu pelunasan pembiayaan
  - 5) Cara pelunasan (model angsuran)
  - 6) Besarnya angsuran dan biaya sewa yang dibebankan nasabah.
- d. Apabila nasabah menyetujui persyaratan yang dicantumkan dalam *offering letter* tersebut, maka pihak bank atau nasabah dapat menghubungi distributor atau agen untuk ketersediaan barang tersebut sesuai dengan spesifikasinya.
- e. Dilakukan akad *musyarakah mutanaqishah* antara bank dan nasabah yang memuat persyaratan penyertaan modal (kemitraan), persyaratan sewa menyewa dan sekaligus pengikatan jaminan berupa barang yang diperjualbelikan tersebut serta jaminan tambahan lainnya.<sup>59</sup>

Seperti halnya yang dikemukakan oleh Bapak Fadhil mengenai prosedur permohonan pembiayaan adalah sebagai berikut:

*“Sebetulnya dalam pembiayaan itu mengacu kepada prinsip 5C yaitu Character (watak nasabah), Capacity (kemampuan membayar), Capital (modal), Collateral (jaminan), Condition (kondisi perekonomian nasabah). Meskipun masih ada banyak lagi analisis pembiayaan yang lain, tetapi lima prinsip tadi sudah cukup mewakili untuk mengambil keputusan apakah pembiayaan itu layak atau tidak. Jika calon nasabah pembiayaan tidak memenuhi*

---

<sup>59</sup> Nadrattuzaman Hosen, *Musyarakah Mutanaqishah*, Fakultas Syariah dan Hukum Syarif Hidayatullah Jakarta, Al-Iqshad : Vol. 1, No. 2, Juli 2009

*lima prinsip tadi, maka kami juga tidak bisa menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut”.*<sup>60</sup>

Bapak Fadhil menambahkan sebagai berikut:

*“Jadi untuk tahap pertama pembiayaan tentunya harus melakukan permohonan pembiayaan yaitu nanti kami akan menyodorkan form aplikasi pembiayaan. Nanti nasabah diharuskan memenuhi persyaratan yang ada di form, seperti data diri pemohon, data pekerjaan, data keuangan yang nantinya ini nanti akan kami lihat untuk kemampuan nasabah membayar, selanjutnya kami juga minta jaminan yang dijaminan nasabah itu apa dan harus jelas sesuai data yang dimiliki nasabah. Setelah itu, jika data sudah lengkap maka akan ada proses wawancara terkait alasan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan itu seperti apa. Untuk memastikan bahwa nasabah tersebut layak, maka selanjutnya kami akan melakukan proses survei, entah ke tempat usaha atau ke rumah calon nasabah pembiayaan untuk memastikan bahwa nasabah tersebut mampu untuk membayar. Tahap selanjutnya adalah proses persetujuan pembiayaan kurang lebih ya 7-14 hari, setelah ada keputusan untuk menyetujui pembiayaan untuk nasabah tersebut, maka ada pelunasan biaya pra-akad. Lalu tahap akhir yaitu penilaian akhir, penjadwalan, pencairan dana”.*<sup>61</sup>

Prosedur pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia sebenarnya sama saja dengan bank lainnya karena semua bank juga memerlukan data yang lengkap untuk memenuhi pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, agar tidak terjadi pembiayaan macet. Oleh karena itu, tidak ada yang akan dirugikan baik nasabah maupun bank yang bersangkutan. Terkait dengan penerapan akad

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

<sup>61</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

*musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan KPR, Bapak Fadhil menjelaskan sebagai berikut:

*“Tadi saya sudah menjelaskan bagaimana prosedur permohonan pembiayaan itu. Jadi kalau bicara penerapan akad dalam KPR seperti ini, nasabah yang sudah memenuhi persyaratan tadi maka akan memberi kontribusi dana minimal 20% dari plafon yang diminta dan akad pertama yang terjadi antara nasabah dan bank adalah musyarakah. Hal ini untuk porsi kepemilikan rumah awal nasabah yaitu 20% dan 90% untuk bank, nah itu nanti porsi kepemilikan nasabah terhadap rumah itu akan bertambah saat nasabah membayar cicilan pembiayaan itu dengan akad ijarah atau sewa. Sehingga pada akhirnya nanti porsi bank akan berkurang dan rumah tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah”.*<sup>62</sup>

### **3. Perhitungan Kongsi Pembiayaan Pemilikan Rumah di BMI KCP Ponorogo.**

Ketentuan mengenai jumlah porsi *syirkah* untuk nasabah sudah ditentukan oleh bank yaitu 10% dari total aset pembiayaan yang dianggap sebagai penyertaan modal nasabah. Total plafon yang bisa diambil nasabah minimal Rp. 50.000.000,00- dan maksimal 1.025.0000.000,-. Berikut cuplikan tabel proyeksi angsuran pembiayaan KPR iB Muamalat:

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

Tabel 4.1  
Proyeksi Pembayaran Angsuran

PROYEKSI ANGSURAN			
PLAFON (Rp)	ANGSURAN (Rp)		
	5 TAHUN	10 TAHUN	15 TAHUN
200.000.000	4.448.890	2.869.419	2.400.336
225.000.000	5.005.000	3.228.100	2.700.380
250.000.000	5.561.110	3.586.770	3.000.420

Sumber : Bank Muamalat Indonesia

Dalam tabel tersebut bisa dilihat besaran plafond yang bisa diambil nasabah dan besaran angsuran perbulan. Nasabah dikenakan ketentuan dari pembiayaan ini dengan dibebankannya biaya-biaya, mulai dari biaya administrasi bank sebesar 1,5% dari plafond pembiayaan dan juga biaya materai, notaris PPAT, biaya balik nama, biaya premi asuransi jiwa dan kebakaran. Seperti yang dijelaskan Bapak Fadhil sebagai berikut:

*“Biaya administrasi dan semacamnya itu menjadi tanggung jawab nasabah, kami juga turut membantu penyelesaiannya. Tetapi seperti yang saya katakan kalau biayanya tetap dibebankan kepada nasabah”.*

Bapak Fadhil menerangkan mengenai pembayaran KPR sebagai berikut:

*“Berbicara mengenai pembayaran KPR tentu harus didasarkan pada kesepakatan antara pihak bank dan juga nasabah sesuai dengan porsi dana kedua belah pihak. Jika sudah disepakati nanti akan kami berikan rincian pembayaran berupa daftar angsuran, di situ sudah*

*termasuk bagi hasil dan ujarah yang harus dipenuhi oleh nasabah”*.<sup>63</sup>

Bank syariah selalu mengedepankan kesepakatan dan kemaslahatan bersama, sehingga nasabah pun turut nyaman atas pelayanan yang diberikan. Dengan kesepakatan yang jelas di awal transaksi, maka diharapkan tidak ada pihak-pihak yang dirugikan.

### C. Analisis Data

#### 1. Analisis Skema Pembiayaan Kongsi Pemilikan Rumah Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo.

Untuk mengatasi kesalahan kontrak dalam pembiayaan di bank syariah, maka perlu diketahui dengan jelas alur atau skema akad yang digunakan dalam pembiayaan tersebut. Skema pembiayaan KPR dengan akad *musyarakah mutanaqisah* di Bank Muamalat Indonesia yaitu *Pertama*, nasabah memilih rumah yang dijadikan objek pembiayaan. Nasabah boleh memilih sendiri rumah yang akan diinginkan untuk selanjutnya dibiayai oleh bank. *Kedua*, nasabah mengajukan aplikasi pembiayaan. Nasabah dan bank bersepakat untuk menjadi mitra dalam KPR *musyarakah mutanaqisah*. *Ketiga*, dengan kontribusi pendanaan dari bank dan nasabah, bank akan membeli asset pembiayaan. *Keempat*, bank menyewakan asset yang dimiliki kedua belah pihak kepada nasabah (dengan asumsi nasabah menyewa porsi asset yang dimiliki bersama). *Kelima*,

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Fadhil Wafa (Branch Collection Back End BMI KCP Ponorogo) pada tanggal 20 Oktober 2017

perpindahan kepemilikan asset seluruhnya kepada nasabah setelah porsi kepemilikan bank 0% dan nasabah 100% yang dibeli secara bertahap.

Dari tahapan-tahapan tersebut terdapat dua akad yang saling mendukung (*hybrid contract*), yang pertama yaitu bank dan nasabah melakukan kerjasama (*syirkah*) untuk membeli asset (rumah) dengan akad *musyarakah mutanaqisah*, dan akad yang kedua yaitu *ijarah*. Rumah yang menjadi objek pembiayaan disewakan kepada nasabah dengan pembayaran uang sewa yang diasumsikan sebagai keuntungan bersama. Nasabah akan menyewa rumah tersebut dari pihak bank sebagai akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran *ujrah* berupa harga sewa. Dimana nisbah keuntungan atas sewa yang menjadi milik nasabah, akan digunakan sebagai pembayaran angsuran pengambilalihan porsi kepemilikan bank setiap bulannya. Sehingga ketika jangka waktu sewa telah selesai maka bagian porsi kepemilikan dari bank atas rumah itu juga telah berpindah sepenuhnya menjadi milik nasabah.

## **2. Analisis Implementasi Akad *Musyarakah Mutanaqisah* pada Produk Pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah BMI KCP Ponorogo.**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, penulis menemukan adanya kepatuhan dalam proses pembiayaan terhadap fatwa DSN MUI No.73/DSN-MUI/XI/2008 tentang *Musyarakah*

*Mutanaqisah* yang dilakukan di Bank Muamalat dengan langkah pencantuman segala macam hak dan kewajiban bank dan nasabah dalam akad yang akan menjadi dasar dalam proses pembiayaan berlangsung. Semua ketentuan yang berlaku selama pembiayaan ditulis dengan jelas saat perikatan.

Pencantuman ketentuan tersebut antara lain mengenai pemberian modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad, dalam hal pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* yang disepakati pada saat akad dan kewajiban menanggung kerugian berdasarkan porsi kepemilikan modal. Semua ketentuan tersebut sesuai dengan fatwa DSN MUI No.73/DSN-MUI/XI/2008 Ketentuan Akad No.2 yang menyebutkan dalam *musyarakah mutanaqisah* berlaku hukum yang diatur sebagaimana fatwa DSN MUI No.08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyarakah* yang dimana mitranya mempunyai hak dan kewajiban. Dalam fatwa tersebut memang tidak dijelaskan berapa modal maksimal dan minimal yang harus dimasukkan oleh kedua belah pihak, sehingga besaran dari modal masing-masing yang harus disetor ke dalam *syirkah* ini merupakan kesepakatan dari para pihak awal perjanjian.

Dalam ketentuan yang lain disebutkan bahwa kewajiban nasabah untuk membeli secara bertahap terhadap porsi kepemilikan bank menjadikan landasan saat perikatan berlangsung dimana terdapat klausul yang menyebutkan bahwa nasabah akan melakukan pembelian

secara bertahap *hishshah* dari bank sampai 100% sehingga porsi kepemilikan sepenuhnya menjadi milik nasabah. Hal ini sesuai dengan Ketentuan Akad dalam fatwa tentang *musyarakah mutanaqisah* No.3 yang menyebutkan, dalam *musyarakah mutanaqisah* pihak pertama (*syarik*) wajib berjanji untuk menjual *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua wajib membelinya.

Dalam ketentuan akad *musyarakah mutanaqisah* di Bank Muamalat disebutkan bahwa nasabah melakukan pembayaran pengambilalihan barang yang menjadi porsi kepemilikan bank secara bertahap dengan jangka waktu yang telah disepakati. Dalam ketentuan juga disepakati adanya *ijarah*, penetapan *ujrah* dan pembagian *ujrah* sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati. Hal itu sesuai dengan ketentuan fatwa dalam Ketentuan Khusus Nomor 1 bahwa aset *musyarakah mutanaqisah* dapat di-*ijarah*-kan kepada *syarik* atau pihak lain. Apabila aset *musyarakah* menjadi obyek *ijarah*, maka *syarik* (nasabah) dapat menyewa aset tersebut dengan nilai *ujrah* yang disepakati (Ketentuan Khusus Nomor 2). Keuntungan yang diperoleh dari *ujrah* tersebut dibagi sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati dalam akad, sedangkan kerugian berdasarkan proporsi kepemilikan. *Nisbah* keuntungan dapat mengikuti perubahan proporsi kepemilikan sesuai kesepakatan para *syarik* (Ketentuan Khusus Nomor 3).

Dalam uraian diatas penulis menemukan adanya kesesuaian praktik Pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat

Kantor Cabang Pembantu Ponorogo dengan fatwa DSN MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang *Musarakah Mutanaqisah*.

### **3. Analisis Perhitungan Kongsi Pembiayaan Pemilikan Rumah BMI KCP Ponorogo.**

Dalam pembiayaan KPR dengan akad *Musarakah Mutanaqisah* di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Ponorogo ini, berarti kedua belah pihak harus sama-sama memberikan porsi modalnya dalam pembelian rumah dari *developer*. Di BMI KCP Ponorogo maksimal pihak bank memberikan porsi sebesar 80% dari harga jual rumah tersebut dan nasabah minimal 20%. Sedangkan besarnya bagi hasil dan *ujrah* atau sewa tergantung kepada jangka waktu pembiayaan yang diajukan dan itu sudah menjadi satu paket dalam daftar angsuran. Tentunya itu juga tergantung dengan kesepakatan antara pihak BMI KCP Ponorogo dengan nasabah. Sehingga di dalam angsuran itu sudah termasuk pembayaran pembiayaan beserta bagi hasil dan *ujrah* dari penyewaan rumah yang ditempati nasabah.