

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KC Jemur Handayani

Surabaya

Lahirnya Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan telah memberikan peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut telah memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang syariah. Pada tanggal 25 Oktober 1999 Bank Indonesia melalui surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/1/KEP.BI/1999 telah memberikan perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berprinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti, selanjutnya dengan surat keputusan deputy Gubernur Bank Indonesia No. 1/1/KEP.Dir pada tanggal 25 Oktober 1999 Bank Indonesia telah menyetujui Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah Mandiri (BSM), dan secara resmi mulai beroperasi pada tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.¹

PT. Bank Syariah Mandiri hadir dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dan nilai-nilai rohani, inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Di zaman yang semakin modern ini jasa perbankan semakin banyak dibutuhkan oleh masyarakat, karena hal itu PT Bank

¹<http://www.syariahmandiri.co.id>, *Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri*, diakses pada tanggal 30 November 2018.

Syariah Mandiri mulai membuka cabang-cabang yang tersebar ke seluruh daerah di Indonesia, salah satu cabangnya terletak di jalan Jemur Andayani Wonocolo Surabaya yang menjadi tempat penelitian kami guna menyelesaikan tugas akhir.

1. Prinsip Kerja

Ada beberapa nilai-nilai perusahaan yang telah disepakati bersama yang wajib dilakukan oleh seluruh pegawai bank syariah yang disebut dengan *shared values* atau prinsip-prinsip bank syariah. Prinsip kerja BSM Jemur Andayani Surabaya menggunakan ETHIC (*Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity, Customer Fokus*), yaitu: *Excellence* (Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result orientes*)), *Teamwork* (Mengembangkan lingkungan kerja yang bersinergi), *Humanity* (Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan), *Integrity* (Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi), *Customer Focus* (Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah).

2. Produk-produk Bank Syariah Mandiri Jemur Handayani

a. Funding (pendanaan)

1) Tabungan

Produk tabungan di BSM menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan prinsip bagi hasil. Tabungan ini menggunakan mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan kapan saja selama jam kas masih beroperasi di konter

Bank Syariah Mandiri. Tabungan ini memiliki fasilitas kartu ATM yang dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi yaitu menarik atau menyetorkan uang melalui mesin ATM yang tersedia. Syarat untuk membuka rekening bagi perorangan cukup dengan KTP/SIM/paspor, sedangkan untuk badan usaha yaitu KTP/SIM/paspor pengurus atau pejabat, NPWP, SIUP, TDP, SK domisili, dan anggaran dana perusahaan. Adapun ragam produk tabungan yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri sebagai berikut:

Tabel 4.1
Produk Tabungan²

No	Produk-Produk	Penjelasan
1	Tabuanganku	Tabungan ini diperuntukkan untuk semua kalangan terutama kalangan menengah kebawah dengan akad wadiah yang pembukaan awalnya Rp 20.000,00 tanpa menggunakan ATM.
2	Simpatik	Tabungan ini diperuntukkan untuk semua kalangan terutama kalangan menengah kebawah dengan akad wadiah yang pembukaan awalnya Rp 30.000,00.
3	Tacana (Tabungan Berencana)	Seluruh komponen masyarakat yang memiliki keinginan masa depan yang cerah. Tabungan ini diperuntukkan bagi orang yang memiliki rencana dan ingin untuk mewujudkan.

2) Giro

Giro adalah penyimpanan dana yang penarikannya menggunakan cek atau bilyet giro, penyimpanan dana dalam

²<http://www.syariahamandiri.co.id>, *Produk Bank Syariah Mandiri*, di akses pada 30 November 2018.

giro ini menggunakan prinsip *Wadiah Yad Dlomanah* dengan persyaratan dan ketentuan yang telah berlaku. Penyimpanan giro tersedia dua jenis mata uang yaitu rupiah dan dolar.

Tabel 4.2
Syarat dan ketentuan giro wadiah

Perorangan	Perusahaan
1. KTP/SIM/Paspor 2. Setoran Awal Minimum: a. Rupiah: Rp. 500.000 b. Dollar: USD 1.000 3. Biaya Admin: a. Rupiah: Rp. 15.000 dan Rp. 17.000 jika menggunakan ATM b. Dollar: USD 5 4. Saldo Minimum a. Rupiah: Rp. 500.000 b. Dollar: USD 1.000 5. Biaya buku cek/bilyet giro Rp. 100.000	1. KTP/SIM/Paspor Pejabat atau pengurus berwenang 2. Akte Perusahaan (pendirian dan perubahan) 3. SIUP, TDP, NPWP, SK Domisili 4. Setoran awal minimum Rp. 1 juta 5. Biaya admin Rp. 25.000 6. Saldo minimum Rp. 1 juta 7. Biaya buku cek/bilyet giro Rp. 100.000

3) Deposito

Deposito adalah tabungan berjangka dengan waktu tertentu dengan mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* untuk perorangan dan non perorangan. Jangka waktunya fleksibel yaitu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Dana ini dicairkan pada saat jatuh tempo, setoran awal minimum adalah Rp. 2 juta, biaya materai Rp. 6000, biaya penarikan Rp. 30.000.

Persyaratan membuka rekening deposito untuk perorangan adalah: KTP/SIM/Paspor, sedangkan perusahaan adalah: KTP/SIM/Paspor pengurus atau pejabat yang berwenang, akte pendirian dan akte perubahan perusahaan berikut pengesahan

perusahaan, Anggaran Dasar Perusahaan, SIUP, TDP/izin usaha dan instansi yang berwenang, NPWP, SK, dan Domisili.

b. *Lending* (Pembiayaan)

1) Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan usaha mikro merupakan pembiayaan yang mengedepankan sektor UMKM dengan limit pembiayaan sampai Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), dengan menggunakan akad *Murabahah*.

2) *Consumer Banking*

a) Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan Kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiunan langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *Murabahah* dan *Ijarah*.

b) BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan

tetap di perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

c) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian tempat tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas dilingkungan developer dengan sistem *Murabahah* dan pembiayaan refinancing untuk tempat tinggal dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

d) Pembiayaan Oto

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk pembelian kendaraan pribadi dengan margin yang relatif rendah. Akad yang digunakan pada pembiayaan ini adalah *Murabahah Bil Wakalah*.

3) *Small Banking*

a) Pembiayaan Dana Berputar (PDB)

Pembiayaan Dana Berputar ini menggunakan akad *Musyarakah*, dimana bank meminjamkan dana untuk usaha nasabah *dan* hasilnya akan dibagi antara bank dan nasabah. Prosentase pembagian hasilnya adalah 0,9% untuk bank dan 90,1% untuk nasabah. Terdapat syarat khusus dalam pembiayaan ini yaitu nasabah harus orang

yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

b) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan dengan limit diatas Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5.000.000.000 (lima milyar rupiah) untuk modal kerja meliputi persediaan bahan baku produksi serta piutang. Pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah*, dimana margin ditetapkan diawal dan jumlahnya sesuai dengan besarnya pembiayaan. Syarat khusus pembiayaan ini adalah nasabah haruslah orang yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

c) Investasi

Pembiayaan dengan limit Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5000.000.000 (lima milyar rupiah) untuk pembelian aset badan usaha, misalnya untuk pembelian ruko, gedung, dan sebagainya. Pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah* dimana margin ditetapkan diawal dan jumlahnya sesuai dengan besarnya pembiayaan. Syarat khusus pembiayaan ini yaitu nasabah haruslah orang yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

c. Jasa**1) BSM Card**

Kartu yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan memiliki fungsi utama yaitu sebagai kartu ATM dan kartu debit. Disamping itu dengan menggunakan BSM Card nasabah bisa mendapatkan diskon di ratusan merchant yang telah bekerjasama dengan BSM. Akadnya adalah *Wakalah*.

2) BSM Net Banking

Layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet dengan alamat <http://www.syariahmandiri.co.id> yang dapat digunakan oleh nasabah. Adapun akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *Wakalah*.

3) BSM Mobile Banking

Layanan transaksi perbankan melalui mobile banking dengan menggunakan koneksi data internet yang memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi.

4) BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi.

5) BSM Jual Beli Valas

Pertukaran mata uang rupiah dengan dolar menggunakan akad *Sharf*, dapat dilakukan dengan tunai atau dengan pendebitan rekening

6) Transfer Tunai

Layanan perbankan untuk masyarakat yang hendak melakukan transfer uang walaupun tanpa kartu ATM.

B. Sejarah Perkembangan Produk Griya BSM

Kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat pada pemilihan tempat tinggal membuat bank-bank syariah berlomba menyediakan produk pembiayaan yang dapat digunakan untuk masyarakat yang membutuhkan. Membeli rumah secara kontan merupakan hal yang cukup sulit bagi banyak orang karena semakin lama harga rumah yang terus meningkat, ditambah lagi kondisi perekonomian di Indonesia yang sulit ditebak. Karena dana yang dibutuhkan untuk pembelian rumah secara tunai sangat mahal dan sulit dijangkau maka membeli rumah melalui fasilitas KPR yang telah disediakan oleh bank merupakan cara yang paling diminati oleh banyak orang untuk memenuhi kebutuhan berupa tempat tinggal.³

Bank Syariah Mandiri menyediakan pembiayaan KPR bagi masyarakat yang hendak membeli rumah dengan pembayaran yang terjangkau. Produk Pembiayaan KPR di Bank Syariah Mandiri bernama Pembiayaan Griya BSM. adapun akad yang digunakan dalam Pembiayaan

³Wawancara dengan Bapak Andrianto, 30 November 2018.

Griya BSM ini adalah akad *Murabahah* dan BSM KC Jemur Andayani mengembangkan akad pembiayaan tersebut dapat dilakukan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

Sesuai dengan ketentuan dan ketetapan Bank Indonesia bahwasannya pembiayaan Griya BSM menentukan harga jual rumah diawal waktu akad dengan nasabah dan dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembayaran, Bank Syariah Mandiri juga menetapkan uang muka sebesar 10-20% sesuai jumlah pembiayaan. Jangka waktu yang ditetapkan adalah sesuai ketentuan BI yaitu maksimal 20 tahun pencicilan untuk pelunasan.⁴

Adapun persyaratan untuk mengajukan pembiayaan Griya BSM ini cukup sederhana, yaitu: WNI cakap hukum, usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, sedangkan untuk wiraswasta dan profesional usia maksimal 60 tahun.⁵

C. Implementasi Akad *Murabahah* Untuk Pembiayaan KPR Syariah di Bank Syariah Mandiri KC Jemur Handayani Surabaya.

Akad *Murabahah* merupakan akad yang paling populer pada perbankan syariah, akad ini banyak diminati oleh masyarakat untuk pembelian suatu kebutuhan, dan salah satunya adalah rumah.

⁴Wawancara dengan Bapak Andrianto, 30 November 2018.

⁵Brosur pembiayaan Griya BSM, 3 Desember 2018.

1. Sejarah Akad *Murabahah* Untuk Pembiayaan Griya BSM

Akad *Murabahah* ditetapkan oleh BSM sejak awal berdirinya bank, karena akad tersebut adalah akad yang sangat utama yang harus dimiliki oleh bank syariah dengan tujuan memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat pada pembiayaan suatu barang termasuk rumah yang merupakan kebutuhan pokok setiap orang. Akad *Murabahah* memberikan kemudahan bagi masyarakat yang tidak mampu membeli rumah dengan cara tunai, sehingga dengan akad ini bank akan membelikan rumah untuk nasabah dan nasabah membayar angsuran kepada bank dengan jumlah dan jangka waktu tertentu.

2. Skema Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad *Murabahah*

- 1) Nasabah dan pihak bank melakukan negosiasi mengenai pembiayaan dan persyaratan yang harus dipenuhi.
- 2) Nasabah memilih pembiayaan dengan akad *Murabahah* dan bank menyepakati pemberian pembiayaan dengan akad *Murabahah*.
- 3) Bank membeli rumah yang diinginkan oleh nasabah kepada developer dan rumah menjadi milik bank.
- 4) Penyerahan rumah oleh developer kepada bank.
- 5) Bank menjual rumah kepada nasabah dengan harga beli ditambah keuntungan sesuai kesepakatan bank dan nasabah.

3. Dokumen Yang Diperlukan Untuk Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad *Murabahah*.

Tabel 4.3
Dokumen Agunan

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
Fotokopi Sertifikat HGM/HM	√	√
Fotokopi IMB	√	√
Fotokopi PBB (Tahun Terakhir)		√

Tabel 4.4⁶
Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Griya BSM

Persyaratan	Karyawan	Wirausaha	Profesional
Copy KTP Pemohon & Pasangan	√	√	√
Copy KK	√	√	√
Copy Akta Nikah	√	√	√
Copy NPWP	√	√	√
Surat Keterangan Kerja/ SK Pengangkatan	√		
Slip Gaji 3 bulan	√		
Akta Pendirian & Akta Perubahan	√		
TDP, SIUP	√		
Rekap Penjualan 6 bulan terakhir	√		
Laporan Keuangan 2 tahun terakhir	√		
Izin Praktek & Rekap Pasien 6 bulan terakhir	√		
Surat Izin Usaha Jasa Kontruksi			
Kontrak Kerja Selama satu tahun	√		
Copy Mutasi Tabungan 3 bulan terakhir	√	√	√
Surat Penawaran Rumah	√	√	√
Copy Sertifikat Tanah, IMB, PBB	√	√	√

⁶Brosur pembiayaan Griya BSM, 3 desember 2018.

4. **Prosedur Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad**

Murabahah

Setiap bank syariah rata-rata memiliki prosedur yang sama pada akad *Murabahah* untuk pembiayaan KPR, Bank Syariah Mandiri juga demikian yaitu mempunyai beberapa prosedur yang sama seperti bank syariah pada umumnya, yaitu:

- 1) Nasabah mendatangi bank dan mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir dan menyerahkan persyaratan yang telah ditetapkan oleh BSM.
- 2) Pihak bank memverifikasi kelengkapan berkas persyaratan pengajuan pembiayaan Griya BSM tersebut. Melalui proses pertimbangan dan penilaian bahwa jika berkas-berkas telah lengkap dan sesuai maka pihak bank akan meninjau kelengkapan untuk melihat rumah yang akan dibeli oleh nasabah.
- 3) Dalam mempertimbangkan persyaratan tersebut pihak bank melakukan analisis 5C terhadap nasabah:
 - a) *Character*: keadaan sifat calon nasabah penerima pembiayaan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usahanya. Untuk mengetahui karakter nasabah tersebut adalah dengan wawancara. Melakukan BI cheking untuk mengetahui apakah nasabah tersebut baik atau tidak, mempunyai hutang di bank lain atau tidak.

- b) *Capital*: modal atau penghasilan yang dimiliki oleh nasabah, apakah mencukupi jika digunakan untuk membayar cicilan pembiayaan yang akan diberikan.
 - c) *Capability*: kapasitas nasabah dalam pengelolaan modal untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya tersebut sehingga dapat diketahui apakah prospek usahanya baik atau tidak.
 - d) *Collateral*: jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran yang diberikan oleh bank sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima nasabah. Manfaat dari collateral adalah sebagai alat pengaman apabila nasabah tidak mampu melunasi hutangnya.
 - e) *Condition of Economy*: situasi kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan ekonomi nasabah yang suatu saat dapat berpengaruh pula pada kelancaran usaha nasabah tersebut.
- 4) Langkah selanjutnya, setelah prinsip 5C telah terpenuhi maka syarat-syarat tersebut akan di input oleh pihak bank.
- 5) Setelah persyaratan sudah di input kemudian pimpinan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan untuk

pembiayaan tersebut. Jika pembiayaan disetujui maka divisi operasional membuat foam perjanjian akad.

- 6) Pelaksanaan akad perjanjian pada tahap ini nasabah akan bertemu dengan perwakilan pihak bank untuk melakukan akad yang disaksikan juga oleh notaris.
- 7) Realisasi pencairan pembiayaan akan dimasukkan ke rekening nasabah, kemudian pemindahan kembali ke rekening penjual rumah dengan tujuan untuk membuktikan bahwa nasabah telah
- 8) menerima pembiayaan dari bank, dan nasabah mengetahui bahwa telah terjadi transaksi jual-beli antara bank dengan developer atau penjual.

5. Resiko Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad *Murabahah*

Ada beberapa resiko yang harus dihadapi oleh BSM terkait pembiayaan Griya BSM dengan akad *Murabahah*, yaitu:

1) Persaingan antar bank

Surabaya merupakan kota yang cukup maju dan padat penduduknya sehingga bank-bank syariah sudah banyak berdiri, dan ditambah lagi dengan adanya BMT dan BPRS yang juga memberikan pelayan yang sama dengan Bank Syariah Mandiri yaitu memberikan pembiayaan pemilikan rumah, dari situlah maka persaingan akan semakin ketat.

2) Gaji *Mark Up*

Pada saat mengajukan pembiayaan, nasabah tidak melampirkan data gaji yang sebenarnya, melainkan data gaji yang dibuat sendiri atau di *mark up*. BSM mempunyai syarat bahwa presentase batas minimal gaji adalah sebesar 40% dari penghasilan.

3) Pembayaran

Resiko pembayaran ini terjadi ketika nasabah tidak mampu membayar angsurannya tepat waktu (kredit macet), hal tersebut merupakan tanggung jawab nasabah yang harus dipenuhi kepada bank. Tingkat kemacetan yang ditentukan oleh bank adalah selama 6 bulan.

4) Resikopasar

Pembiayaan Griya BSM menggunakan akad murabahah bersifat tetap pada pembayaran cicilannya sesuai jumlah yang disepakati, sedangkan harga rumah semakin lama semakin naik, jadi bank hanya mendapat keuntungan yang tetap dan tidak bisa mengikuti harga pasar.⁷

Jadi pembiayaan Griya BSM merupakan transaksi kredit dimana bank membelikan rumah yang dibutuhkan nasabah dan ada negosiasi harga antara bank dan nasabah, karena bank menjual rumah tersebut dengan harga beli ditambah margin keuntungan bank. Keuntungan bagi nasabah adalah rumah tersebut langsung

⁷Wawancara dengan Bapak Andrianto, 30 November 2018.

atas nama nasabah dan kepemilikan penuh nasabah. Resiko lain bagi bank yaitu ketika harga pasaran rumah naik pada saat kontrak telah dibuat maka bank tidak dapat menaikkan harga.

D. Implementasi Akad *Musyarakah Mutanaqisah* Untuk Pembiayaan KPR Syariah di Bank Syariah Mandiri KC Jemur Handayani Surabaya

1. Sejarah Akad *Musyarakah Mutanaqisah* Untuk Pembiayaan Griya BSM

Selain memberikan pembiayaan Griya BSM dengan akad *Murabahah*, Bank Syariah Mandiri KC Jemur Handayani juga menyediakan pembiayaan Griya BSM dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*. Saat ini akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini mulai populer di masyarakat sehingga BSM juga mengembangkan produknya menggunakan akad tersebut.

BSM KC Jemur Handayani menerapkan akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini pada tahun 2017 dan berjalan dengan baik hingga sekarang. Dalam pembiayaan Griya BSM yang menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* di BSM KC Jemur Handayani sampai saat ini masih terbatas pada pembiayaan *take over* dan *refinancing*. *Take over* adalah pengambil alihan pembiayaan dari bank lain, sedangkan *refinancing* adalah pemberian fasilitas pembiayaan baru untuk nasabah baru maupun nasabah yang belum melunasi pembiayaan sebelumnya, secara prakteknya yaitu pembiayaan nasabah awalnya menggunakan

akad *Murabahah* dan kemudian dilakukan akad baru dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

2. Skema Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan ke bank A disertai kondisi pembiayaan yang akan di take over.
- 2) Bank A menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan.
- 3) Bank A memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk melunasi angsurannya pada bank B.
- 4) Bank A mengambil alih pembiayaan dari bank B.
- 5) Selanjutnya nasabah membayar cicilannya kepada bank A.

3. Dokumen Yang Diperlukan Untuk Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah

Dokumen yang diperlukan nasabah dalam pengajuan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* untuk pembiayaan Griya BSM adalah:

Tabel 4.5
Dokumen agunan

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
Fotokopi Sertifikat HGM/HM	√	√
Fotokopi IMB	√	√
Fotokopi PBB (Tahun Terakhir)		√

Tabel 4.6
Dokumen Nasabah

Persyaratan	Karyawan	Wirasaha	Profesional
Copy KTP Pemohon & Pasangan	√	√	√
Copy KK	√	√	√
Copy Akta Nikah	√	√	√
Copy NPWP	√	√	√
Surat Keterangan Kerja/ SK Pengangkatan	√		

Slip Gaji 3 bulan	✓		
Akta Pendirian & Akta Perubahan	✓		
TDP, SIUP	✓		
Rekap Penjualan 6 bulan terakhir	✓		
Laporan Keuangan 2 tahun terakhir	✓		
Izin Praktek & Rekap Pasien 6 bulan terakhir	✓		
Surat Izin Usaha Jasa Kontruksi			
Kontrak Kerja Selama satu tahun	✓		
Copy Mutasi Tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Surat Penawaran Rumah	✓	✓	✓
Copy Sertifikat Tanah, IMB, PBB	✓	✓	✓

4. Prosedur Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad *Musyarakah Mutanaqisah*

Prosedur pembiayaan Griya BSM dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* berbeda dengan menggunakan akad *Murabahah* karena akad *Musyarakah Mutanaqisah* hanya dapat digunakan untuk pembiayaan *take over* dan *refinancing*. Berikut adalah beberapa prosedur pembiayaan Griya BSM dengan akad *musyarakah mutanaqisah*:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada BSM agar men-take over KPR-nya di bank awal, nasabah mengisi formulir dan menyerahkan persyaratan yang telah ditetapkan oleh BSM.
- 2) Bank melakukan verifikasi data dan persyaratan yang telah diserahkan oleh nasabah.

3) Sebelum menyetujui permohonan nasabah untuk men-*take over*, pihak bank melakukan analisis 5C kepada nasabah:

a) *Character*: keadaan sifat calon nasabah penerima pembiayaan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usahanya. Untuk mengetahui karakter nasabah tersebut adalah dengan wawancara. Melakukan *BI Cheking* untuk mengetahui apakah nasabah tersebut baik atau tidak, mempunyai hutang di bank lain atau tidak.

b) *Capital*: modal atau penghasilan yang dimiliki oleh nasabah, apakah mencukupi jika digunakan untuk membayar cicilan pembiayaan yang akan diberikan.

c) *Capability*: kapasitas nasabah dalam pengelolaan modal untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya tersebut sehingga dapat diketahui apakah prospek usahanya baik atau tidak.

d) *Collateral*: jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran yang diberikan oleh bank sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima nasabah. Manfaat dari *collateral* adalah sebagai alat pengaman apabila nasabah tidak mampu melunasi hutangnya.

e) *Condition of Economy*: situasi kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan ekonomi nasabah yang suatu saat dapat berpengaruh pula pada kelancaran usaha nasabah tersebut.

Selain survei mengenai 5C ini, pihak bank juga melakukan survey bank cheking pada bank awal dan BI *Cheking* terlebih dahulu untuk memastikan kebenaran hutang, jaminan, dan kelancaran pembayaran nasabah, serta dengan dibantu oleh notaris dari kedua bank untuk melakukan pengecekan sertifikat ke Badan Pertanahan Nasional (BPN) dengan cara:

- a) Pengecekan atau verifikasi ke BPN oleh notaris rekanan bank dengan menggunakan copy sertifikat.
 - b) Mencocokkan copy sertifikat dengan informasi agunan yang ada dalam hasil BI *Cheking*.
 - c) Mencocokkan copy sertifikat dengan copy perjanjian pembiayaan dari bank asal.
- 4) Setelah memastikan bahwa calon nasabah berstatus aman maka selanjutnya Setelah persyaratan sudah di input kemudian pimpinan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan untuk pembiayaan tersebut. Jika pembiayaan disetujui maka divisi operasional membuat foam perjanjian akad dan calon nasabah menyetujui dengan menandatangani perjanjian tersebut.

- 5) Selanjutnya pihak BSM melakukan konfirmasi ke bank kreditur awal bahwa kredit atas nama nasabah akan diambil alih pada waktu yang disepakati.
- 6) Setelah kesepakatan terjadi dengan bank kreditur awal mengenai hari pelunasan, selanjutnya dilakukan penandatanganan akad pembiayaan dan pengikatan jaminan dalam bentuk Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT) dengan dihadiri oleh calon nasabah dan pasangannya (jika ada) serta pihak bank dihadapan notaris.
- 7) Penandatanganan Perjanjian Pembiayaan (PK) musyawarah mutanaqisah hanya dilakukan setelah:
 - a) Bank menerima cover note dari pihak bank asal secara efektif menerima dana take over sebesar kewajiban calon nasabah, maksimal dalam lima hari kerja akan melepaskan haknya atas sertifikat agunan dengan menyerahkan kepada bank rincian total kewajiban nasabah yang akan di *take over*, asli sertifikat agunan atas nama yang bersangkutan, asli Sertifikat Hak Tanggungan, surat roya ke BPN, dan bukti pelunasan pembiayaan atas nama calon nasabah.
 - b) Bank menerima copy sertifikat agunan yang telah diteliti keabsahannya, dan print out baki debet fasilitas KPR calon nasabah dari bank asal.

- c) Bank menerima surat pernyataan dari nasabah yang menyatakan bahwa nasabah bersedia menandatangani akta pengikatan atas tanah agunan pembiayaan dengan hak tanggungan.
- 8) Setelah penandatanganan dilakukan, notaris rekanan bank membuat catatan yang berisi keterangan bahwa telah dilakukan akad pembiayaan dan pengikatan jaminan dalam bentuk SKMHT yang telah diberi nomor dan tanggal, kemudian diserahkan kepada bank untuk dijadikan landasan pencairan pelunasan hutang nasabah kepada bank kreditur awal.
- 9) Dilanjutkan dengan proses pencairan pelunasan hutang nasabah dimana nasabah didampingi oleh *Accoun Manager* BSM menuju bank kreditur awal yang akan di *take over* untuk melakukan pelunasan hutang nasabah.
- 10) Penandatanganan akad pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* dapat dilaksanakan setelah bank menerima asli bukti kepemilikan agunan atas nama nasabah, asli Sertifikat Hak Tanggungan atas nama nasabah, Surat Roya ke BPN atas pelepasan Hak Tanggungan. Setelah dokumen-dokumen diatas diterima, bank segera menyerahkan dokumen tersebut kepada Notaris/PPAT rekanan bank untuk dilakukan pengikatan akad pembiayaan.
- 11) Selanjutnya Notaris/PPAT melaksanakan pengurusan peroyaan, Pengikatan Hak Tanggungan, dan mendaftarkannya sesuai ketentuan perundang-undangan untuk kepentingan bank.

5. Resiko Pembiayaan Griya BSM Menggunakan Akad *Musyarakah Mutaqisah*

1) Persaingan antar bank

Surabaya merupakan kota yang cukup maju dan padat penduduknya sehingga bank-bank syariah sudah banyak berdiri, dan ditambah lagi dengan adanya BMT dan BPRS yang juga memberikan pelayan yang sama dengan Bank Syariah Mandiri yaitu memberikan pembiayaan pemilikan rumah, bahkan untuk akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini sudah banyak bank lain memberikan pelayanan pembiayaan rumah baru, dari situlah maka persaingan semakin ketat.

2) Retensi dari bank awal

Retensi yang dilakukan oleh pihak bank awal kepada nasabah supaya nasabah tidak jadi melakukan *take over* atau pelunasan pembiayaan, terkadang juga mempersulit dan memperlama proses pelunasan pembiayaan nasabah. Hal tersebut beresiko bagi BSM sehingga kinerja terganggu dan mengakibatkan tidak optimalnya kinerja karyawan.

3) Resiko pembayaran

Resiko pembayaran ini akan terjadi apabila dalam pembiayaan yang seharusnya nasabah mengangsur bagian kepemilikan bank setiap bulannya terjadi wanprestasi dari nasabah, yaitu dimana nasabah tidak mampu membayar angsuran secara lancar setiap

bulannya. Resiko ini berakibat pada gagal kontrak yang tentunya merugikan pihak bank. Jika nasabah melunasi bagian bank lebih cepat dari waktu ketentuan maka nasabah hanya membayar sisa porsi yang dimiliki oleh bank dan hanya membayar uang sewa pada saat pelunasan, sehingga nasabah tidak lagi mendapat keuntungan dari harga sewa.

4) Resiko pasar

Pembiayaan Griya BSM menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini pembagian hasilnya dari keuntungan harga sewa, sedangkan harga sewa rumah ini sifatnya fluktuatif sesuai dengan kondisi dan situasi pasar, maka harga sewa tersebut juga akan berdampak pada pembagian hasil antara bank dan nasabah.

5) Resiko kepemilikan

Resiko kepemilikan dalam pembiayaan griya BSM menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* terletak pada status kepemilikan atas rumah tersebut, karena rumah tersebut dari *take over* maka kepemilikan dari awal sudah atas nama nasabah sepenuhnya namun sertifikat dan dokumen disimpan oleh bank untuk mengantisipasi terjadinya kejahatan tindakan nasabah. Dengan demikian maka bank juga berhak atas kepemilikan tersebut sehingga resiko kepemilikan ditanggung bersama hingga nasabah membayar penuh porsi yang dimiliki bank.⁸

⁸Wawancara dengan Bapak Andrianto, 30 November 2018.

E. Analisis perbandingan Akad Murabahah Dan Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan KPR Syariah di Bank Syariah Mandiri KC Jemur Handayani

Setelah mengetahui implementasi akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* pada Pembiayaan KPR Syariah, maka pada sub bab ini penulis akan menganalisis perbandingan implementasi akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* pada pembiayaan Griya BSM yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jemur Handayani Surabaya.

Adapun Perbandingan disini dilihat dari perbedaan dan persamaan serta kelebihan dan kekurangan dari akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* pada pembiayaan Griya BSM.

1. Persamaan dan Perbedaan Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* Pada Pembiayaan Griya BSM

Pada suatu pembiayaan persamaan dan perbedaan itu pasti ada dalam suatu akadnya, persamaan dan perbedaan tersebut dapat dilihat dari beberapa aspek, di antaranya adalah:

a. Persyaratan dan ketentuan pengajuan Griya BSM

Dilihat dari persyaratannya pada pembiayaan Griya BSM yang menggunakan akad *Murabahah* maupun *Musyarakah Mutanaqisah* semuanya sama, yaitu menyerahkan dokumen persyaratan dan pengisian formulir aplikasi. Namun ada perbedaan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* yaitu tambahan dokumen seperti

sertifikat kepemilikan agunan dan sertifikat hak tanggungan, perbedaan juga terjadi pada ketentuan uang muka, pada akad *Murabahah* pembayaran awalnya minimal sebesar 20% dari jumlah transaksi, sedangkan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* pembayaran awal minimal 10%.

b. Angsuran pembiayaan Griya BSM

Mengenai angsuran pada pembiayaan Griya BSM dengan menggunakan akad *Murabahah* jumlah angsurannya tetap hingga akhir pembayaran. Sedangkan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* angsuran setiap bulannya akan di review setiap dua tahun dengan mengikuti harga sewa pada tahun tersebut sesuai kesepakatan bersama, akan tetapi harga sewa ditentukan oleh bank dengan mempertimbangkan keadaan nasabah dan fluktuasi harga pasar.

c. Karakteristik perjanjian akad

Pembiayaan Griya BSM dengan akad *Murabahah* terdiri dari satu akad yaitu jual beli, namun terkadang juga menggunakan akad *Wakalah* untuk mempermudah proses pembelian. Pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* melalui akad *Qardh* yang digunakan untuk melunasi hutang nasabah dibank lain, kemudian baru disepakati akad *Musyarakah Mutanaqisah*. Dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah* untuk pembiayaan Griya BSM ini juga terdapat akad *Ijarah*, dimana dengan akad tersebut bank mengambil bagian keuntungannya.

d. Aspek kepemilikan

Pengalihan hak kepemilikan dengan akad *Murabahah* beralih langsung dari bank kepada nasabah dengan adanya bukti akta jual beli atas nama nasabah, ketika perjanjian akad sudah disepakati dan terjadi maka bank langsung memberikan kuasa penuh kepada nasabah kepemilikan rumah yang di belinya tersebut dan tidak menunggu pembayaran lunas, namun sertifikat masih disimpan oleh bank hingga pembayaran selesai. Sedangkan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* dari awal rumah sudah atas nama nasabah, namun saat terjadi akad dengan bank maka surat hak milik akan dipegang oleh bank hingga nasabah melunasi pembayarannya.

2. Kelebihan dan Kekurangan Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* Pada Pembiayaan Griya BSM

a. Kelebihan dan Kekurangan Akad *Murabahah*

Akad *Murabahah* yang digunakan untuk pembiayaan Griya BSM mempunyai beberapa keunggulan, diantaranya:

- 1) Pembiayaan dengan akad *Murabahah* memberikan manfaat yang baik bagi bank, karena mendapat keuntungan yang cukup besar dari hasil penjualan suatu barang.

- 2) Keuntungan pada akad *Murabahah* ditentukan dan disepakati diawal ketika akad, sehingga nasabah tidak khawatir akan perubahan harga.
- 3) Pembayaran angsuran pada akad *Murabahah* tetap hingga akhir periode, sehingga nasabah tidak perlu memikirkan kenaikan suku bunga dan fluktuasi harga pasar.
- 4) Akad *murabahah* mempermudah nasabah untuk mendapatkan rumah sesuai keinginannya dan langsung sepenuhnya menjadi milik nasabah dengan surat atas nama nasabah.
- 5) Dengan akad *Murabahah* bank mendapatkan tingkat keuntungan lebih besar per tahunnya.

Sedangkan kekurangan akad *Murabahah* untuk pembiayaan Griya BSM adalah:

- 1) Bagi bank, tidak bisa mengikuti harga pasar karena harga beserta tambahan keuntungan sudah ditetapkan diawal dengan angsuran tetap.
- 2) Uang muka pada akad *Murabahah* lebih besar dibandingkan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*, yaitu minimal 20% dari harga transaksi.
- 3) Rumah yang telah di serahkan kepada nasabah bisa saja dijual oleh nasabah karena sudah atas nama nasabah. Hal itu menjadi resiko besar bagi bank apabila nasabah tidak mampu membayar angsurannya.

- 4) Bagi nasabah, apabila ingin melunasi angsuran lebih cepat nasabah tetap harus membayar harga ditambah keuntungan bank sesuai jumlah yang disepakati, kecuali pihak bank memberikan keringanan atau diskon kepada nasabah dan diskon ini tidak boleh ditetapkan diawal.
- 5) Bagi nasabah, secara sistematis total angsuran yang harus dibayarkan lebih besar.

3. Kelebihan dan kekurangan Akad *Musyarakah Mutanaqisah* Pada Pembiayaan Griya BSM

Keunggulan akad *Musyarakah Mutanaqisah* pada pembiayaan Griya BSM:

- 1) Bank memberikan kemudahan bagi nasabah yang ingin memindahkan pembiayaan KPR dari bank lain maupun akad lain dengan alasan keberatan dalam pembayaran angsuran atau hanya sekedar keinginan nasabah.
- 2) Dokumen kepemilikan rumah atas nama nasabah walaupun porsi hak kepemilikan milik bersama, bank dan nasabah sama-sama saling menjaga aset tersebut karena memiliki porsi masing-masing.
- 3) Adanya bagi hasil yang diterima antara kedua belah pihak atas margin sewa yang telah ditetapkan atas aset.
- 4) Perubahan harga sewa dapat disepakati oleh kedua pihak sesuai waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar

5) Bagi nasabah, apabila ingin melunasi angsuran lebih cepat maka nasabah hanya membayar porsi kepemilikan bank yang tersisa dan margin sewa pada bulan pelunasan saja.

Adapun kekurangan atau kelemahan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* adalah sebagai berikut:

- 1) Bank tidak menyediakan pelayanan untuk pembelian rumah.
- 2) Bagi bank, dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* dapat mengurangi bagian pendapatan bank atas margin sewa dari waktu ke waktu akibat pembelian porsi bank oleh nasabah.
- 3) Pembayaran angsuran yang tidak tetap, karena mengikuti harga sewa di pasar, sehingga nasabah tidak bisa memastikan jumlah angsuran pada tiap periode.
- 4) Bagi nasabah, angsuran pada tahun-tahun pertama akan terasa berat, dan akan menjadi ringan pada tahun-tahun berikutnya karena porsi kepemilikan nasabah yang terus bertambah karena angsuran secara bertahap.

Demikianlah beberapa perbandingan antara akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* untuk pembiayaan Griya BSM, untuk lebih sederhananya maka dapat diklarifikasikan pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Perbedaan Akad *Murabahah* dan *MMQ* pada Pembiayaan Griya BSM

Aspek Perbandingan	Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah

Hubungan Bank dan Nasabah	Penjual dan Pembeli	Kemitraan
Karakteristik Perjanjian Akad	hanya menggunakan satu akad yaitu jual beli (bai')	Menggunakan tiga akad yaitu Musyarakah, Jual beli dan Sewa
Angsuran	Tetap sepanjang kontrak	di tinjau dua tahun sekali paddd harga sewa
Nilai Rumah	Harga Beli + Margin	Sesuai harga beli
pelunasan lebih awal	Sisa angsuran harga beli + margin	Sisa angsuran harga beli + sewa saat pelunasan
Diskon pelunasan lebih awal	Ada, sesuai kebijakan bank	Tidak ada
Keuntungan Bank	ditentukan di awal kontrak berdasarkan harga beli rumah dan biaya perolehan rumah	Keuntungan didapatkan dari harga sewa yang ditinjau dua tahun sekali sehingga jumlah bagi hasil tidak pasti
peralihan kepemilikan	beralih diawal pelaksanaan akad	Beralih penuh kepada nasabah setelah angsuran lunas
Resiko Kerugian	Besar	Kecil

Tabel 4.8
Kelebihan Akad *Murabahah* dan *MMQ* Pada Pembiayaan Griya BSM

Murabahah	Musyarakah
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagi bank, dapat menentukan margin diawal perjanjian. 2. Bagi nasabah, angsuran tetap sehingga tidak perlu memikirkan kenaikan harga pasar. 3. Bagi bank, tingkat keuntungan pertahun umumnya lebih besar. 4. Bagi nasabah, lebih mudah mendapatkan rumah yang diinginkan dengan cara mengangsur. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ada bagi hasil antara bank dan nasabah yaitu dari uang sewa atas porsi kepemilikan bank. 2. Pembayaran awal untuk kerjasama kepemilikan lebih murah yaitu 10% dari harga. 3. porsi kepemilikan aset milik bersama, sehingga bank dan nasabah saling menjaga aset tersebut. 4. Bagi nasabah, jika ingin melunasi lebih awal maka nasabah hanya membayar porsi sisa milik bank dan biaya sewa pada bulan itu saja.

Tabel. 4.9
Kekurangan Akad *Murabahah* dan *MMQ* Pada Pembiayaan Griya BSM

Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bank tidak bisa mengikuti harga pasar karena harga ditentukan diawal kontrak 2. Uang muka lebih besar, minimal 20% dari jumlah transaksi. 3. Resiko penjualan rumah oleh nasabah lebih besar karena pemilik atas nama nasabah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bank tidak memberikan layanan untuk pembelian rumah 2. Bagi bank, dapat mengurangi pendapatan bank atas margin sewa akibat pembelian porsi oleh nasabah. 3. Angsuran tidak tetap, karena mengikuti harga pasar.

<p>4. Pelunasan diawal, nasabah tetap membayar sisa angsuran + margin.</p> <p>5. Secara sistematis total angsuran lebih mahal.</p>	<p>4. Angsuran berat di tahun-tahun awal, ringan setelah porsi bank semakin sedikit.</p>
--	--

Setelah dianalisa dari segi persamaan dan perbedaan serta kelebihan dan kekurangan dari kedua akad tersebut, maka dijelaskan juga akad yang manakah yang lebih diminati nasabah.

Nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jemur Handayani Surabaya lebih banyak yang menggunakan akad *Murabahah* dibandingkan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*, dengan perbandingan 60% dan 40%. Alasan akad *Murabahah* lebih diminati karena nasabah kebanyakan mengajukan pembiayaan untuk pembelian rumah baru dan akad tersebut memang sudah populer di masyarakat dengan perhitungan pembiayaan yang mudah dan tidak rumit. Sedangkan akad *Musyarakah Mutanaqisah* terbatas pada pembiayaan *take over*. Oleh sebab itulah akad *Murabahah* lebih banyak diminati oleh nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jemur Handayani Surabaya.