

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **3.1 Pengertian Akad *Murabahah***

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.<sup>1</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.<sup>2</sup>

Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 tanggal 01 April 2000 tentang *Murabahah* dinyatakan bahwa: “ *Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan bahwa harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba”.

##### 1. Dasar Hukum *Murabahah*

*Murabahah* merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua Bank Islam. Dalam

---

<sup>1</sup>Ir. Adiwirman Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,VI, 2011,hlm.103

<sup>2</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12 hlm. 83

islam jual beli merupakan salah satu sarana tolong-menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.

#### Al-qur'an dan Hadist

- a. الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَفُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: 'Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya'.(QS. Al Baqarah (2) : 275).

- b. يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: 'Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu'.(QS. An Nisa (4):29).

- c. Dari HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban dari Abu Sa'id Al- Khudri. Bahwa Rasulullah bersabda 'Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka'.<sup>3</sup>

## 2. Rukun Murabahah

- a. Penjual (bai')
- b. Pembeli (musytari)

<sup>3</sup> Fatwa DSNNO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah

- c. Objek jual beli (mabi')
- d. Harga (Tsaman)
- e. Ijab qabul.<sup>4</sup>

### 3. Syarat-syarat *Murabahah*

Syarat jual beli adalah sesuai dengan rukun jual beli yaitu sebagai berikut:

#### a. Pihak yang berakad

Orang yang melakukan jual beli harus memenuhi:

- 1) Berakal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah. Menurut Jumhur ulama bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus telah baligh dan berakal.
- 2) Sukarela dan tidak di bawah tekanan (terpaksa/dipaksa)

#### b. Syarat yang berkaitan dengan ijab qabul

Menurut para ulama fiqh, syarat ijab dan qabul adalah:

- 1) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal
- 2) Qabul sesuai dengan ijab
- 3) Ijab dan qabul itu dilakukan dalam satu majelis

#### c. Syarat barang yang diperjualbelikan

Syarat barang yang diperjualbelikan yaitu:

- 1) Barang itu ada atau tidak ada di tempat. Tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.

---

<sup>4</sup>Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Pres, 2009, hal. 58

- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia
- 3) Milik seorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh dijualbelikan.
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung dan pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.<sup>5</sup>

#### 4. Jenis-jenis *Murabahah*

- a. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan

Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.<sup>6</sup>

- b. *Murabahah* tanpa pesanan

*Murabahah* ini termasuk jenis *murabahah* yang bersifat tidak mengikat. Dalam *murabahah* ini Bank selalu menyediakan barang walaupun belum ada calon nasabah yang memesan barang tersebut.

#### 5. Ketentuan Fatwa *Murabahah*

Ketentuan tentang *Murabahah* (Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000)

- 1) Ketentuan umum *murabahah* yang terdapat dalam Bank Syariah
  - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba

---

<sup>5</sup> Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Ke-1, 2012 hlm.60

<sup>6</sup> Op.Cit, Ir. Adiwarmarman Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P, hlm. 115

- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa pengikatan jaminan dan asuransi.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad *wakalah*), akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank tersebut harus dibayar dari uang muka tersebut.

3) Jaminan dalam *murabahah*

- a. Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Hutang dalam *murabahah*

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
  - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
  - c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- 5) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*
- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
  - b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 6) Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

- 7) Uang muka *murabahah* (Fatwa DSN No.13/DSN-MUI/IX/2000)
  - a. Dalam akad penyaluran dana *murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
  - b. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan
  - c. Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
  - d. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
  - e. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.
- 8) Diskon *murabahah* (Fatwa DSN No.16/DSN-MUI/IX/2000)
  - a. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual, lebih tinggi maupun lebih rendah.
  - b. Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

- c. Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu diskon adalah hak nasabah.
  - d. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
  - e. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.
- 9) Sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran (Fatwa DSN No.17/DSN-MUI/IX/2000)
- a. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
  - b. Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
  - c. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/ tidak mempunyai kemauan dan i'tikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
  - d. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
  - e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan tas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad akan ditandatangani.

- f. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.
- 10) Potongan pelunasan dalam *murabahah* (Fatwa DSN No:23/DSN-MUI/III/2002)
- a. Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
  - b. Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.
- 11) Potongan Tagihan (Fatwa DSN No:46/DSN-MUI/II/2005)
- a. LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi (akad) *murabahah* yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan/atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
  - b. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan LKS.
  - c. Pemberian potongan tidak boleh diperjanjikan dalam akad.
- 12) Penyelesaian piutang *murabahah* bagi nasabah yang tidak mampu membayar (Fatwa DSN No:47/DSN-MUI/II/2005)

- a. Objek *murabahah* dan atau jaminan lainnya di jual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- b. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisa hutangnya kepada nasabah.
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah.
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.<sup>7</sup>

13) Ketentuan ganti rugi (*Ta'widh*) halaman 22 PBI 7/46

- a. Bank dapat mengenakan ganti rugi (*Ta'widh*) hanya atas kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas kepada nasabah yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan mengakibatkan kerugian pada bank.
- b. Besarnya ganti rugi yang dapat diakui sebagai pendapatan bank adalah sesuai nilai kerugian riil (*real loss*) yang berkaitan dengan upaya bank untuk memperoleh pembayaran dari nasabah dan bukan kerugian yang akan diperkirakan akan

---

<sup>7</sup> Ahmad Ifham Solihin. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 155

terjadi (*potential loss*) karena adanya peluang yang hilang (*opportunity loss/al-furshah al-dha-‘iah*).

- c. Klausal pengenaan ganti rugi harus ditetapkan secara jelas dalam akad dan dipahami oleh nasabah.
- d. Besarnya ganti rugi atas kerugian riil ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah.<sup>8</sup>

#### 6. Referensi Margin Keuntungan

Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

##### a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

##### b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat suku bunga rata-rata beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional

---

<sup>8</sup>Op.Cit, Dr. Muhammad M.Ag., hlm. 73

tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

Biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cost*

Biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.<sup>9</sup>

### Skema Pembiayaan *Murabahah*



Berdasarkan skema pembiayaan *murabahah* diatas dapat diperoleh keterangan sebagai berikut:

<sup>9</sup> Op. Cit, Ir. Adiwirman Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P, hlm. 280-281

- a. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk membeli rumah kepada Bank dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan. Kemudian Bank melakukan proses analisa pembiayaan.
- b. Bank telah menyetujui permohonan pembiayaan pembelian rumah untuk nasabah, kemudian Bank melakukan pembelian barang yang dipesan oleh nasabah kepada developer.
- c. Bank melakukan akad pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah*.
- d. Nasabah sudah bisa menempati rumah.
- e. Nasabah melakukan pembayaran kepada Bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

### **3.2 Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang**

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. Jenis akad yang digunakan adalah *Murabahah*.

Ada dua jenis Griya iB Hasanah:

- a. Griya iB Hasanah bersubsidi

Pembiayaan yang diperuntkan kepada masyarakat berpenghasilan menengah kebawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau

perbaikan rumah yang dimiliki. Bentuk subsidi yang diberikan berupa: subsidi meringankan pembiayaan dan subsidi menambah dana pembangunan atau perbaikan rumah. Pembiayaan subsidi ini diatur tersendiri oleh pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakat yang mengajukan pembiayaan dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan oleh pemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum pembiayaan yang diberikan.

b. Griya iB Hasanah non subsidi

Griya iB Hasanah yang diperuntukan kepada seluruh masyarakat. Ketentuan Griya iB Hasanah ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya pembiayaan maupun suku bunga dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.

Jangka waktu Griya iB Hasanah diberikan berdasarkan kemampuan calon nasabah untuk melakukan pembayaran sesuai dengan penghasilan yang diperolehnya. Pada umumnya jangka waktu yang ditawarkan adalah 5 sampai dengan 15 tahun, dengan kisaran Margin antara 7.04% untuk jangka waktu setahun sampai dengan 9.52% untuk jangka waktu 15 tahun.

1. Keunggulan

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Minimal pembiayaan Rp. 25 juta dan maksimum Rp. 5 Milyar.

- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- d. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- e. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

## 2. Persyaratan

- a. Warga Negara Indonesia
- b. Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- c. Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- d. Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

## 3. Ketentuan Biaya

- a. Bebas biaya administrasi, provisi dan appraisal
- b. Asuransi: jiwa dan kerugian
- c. Notaris, Materai dll: sesuai ketentuan yang berlaku.<sup>10</sup>

## 4. Dokumen-dokumen

- a. Foto copy (FC) KTP pemohon dan isteri/ suami, FC surat nikah/ cerai, KK, NPWP.
- b. Pas foto 3x4 pemohon dan suami/ istri.

---

<sup>10</sup>File BNI Syariah

- c. RC dan FC rekening buku tabungan 6 bulan terakhir (rekening, mutasi gaji dan simpanan) pemohon dan suami/ istri.
  - d. Asli slip gaji/ keterangan penghasilan pemohon dan atau suami/ istri.
  - e. Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir dari perusahaan (bagi pegawai), pemohon dan atau suami/ istri; minimal berstatus pegawai tetap selama 2 tahun.
  - f. FC SK pengangkatan awal dan akhir pegawai, pemohon dan atau suami/ istri.
  - g. SPT pajak 1 tahun terakhir (bagi pengusaha dan pegawai dengan pendapatan tunai).
  - h. FC akta perusahaan, SIUP, TDP, Laporan keuangan 2 tahun terakhir (bagi pengusaha; minimal usaha berjalan sudah 2 tahun).
  - i. FC surat izin profesi (bagi profesional)
  - j. FC sertifikat, IMB, SPPT, dan STTS PBB tahun terakhir.
  - k. Denah lokasi jaminan.
  - l. Surat penawaran jual-beli rumah.
  - m. RAB (Rencana Anggaran Biaya).
5. Mekanisme Pembiayaan Griya iB Hasanah
- a. Nasabah melakukan pengisian data aplikasi pembiayaan disertai pengumpulan dokumen-dokumen yang di persyaratkan.
  - b. Divisi sales melakukakan pensortiran dokumen-dokumen nasabah dengan tujuan untuk mendapatkan nasabah yang layak memperoleh pembiayaan.

c. Divisi sales Melakukan analisa pembiayaan terhadap nasabah yang layak memperoleh pembiayaan, dengan menggunakan prinsip 5C:

1) *Character*

Pada prinsip ini dapat dilakukan penilaian dengan melihat data tentang kepribadian dari calon nasabah seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasannya, cara hidup, latar belakang keluarga maupun hobinya. Analisa *character* ini bertujuan untuk mengetahui kejujuran nasabah dalam membayar kewajibannya.

2) *Capacity*

Pada prinsip ini penilaian dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usaha (business record) nya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola, sehingga dapat diketahui kemampuan calon nasabah dalam membayar kewajibannya.

3) *Capital*

Dalam prinsip ini, penyelidikan dilakukan terhadap permodalan debitur tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal tersebut. Tetapi juga untuk mengetahui bagaimana usaha debitur dalam menempatkan distribusi permodalannya. Dari kondisi tersebut akan memperoleh gambaran berapa plafond pembiayaan yang dapat diberikan kepada calon nasabah.

4) *Collateral*

Penilaian terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan kedua atas pembiayaan yang diperoleh, dan jaminan yang dapat disita apabila calon nasabah benar-benar tidak mampu membayar kewajibannya. *Collateral* ini dapat diperhitungkan pada langkah paling akhir, artinya jika masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka dapat menilai harta yang mungkin bisa dijadikan sebagai jaminan.

5) *Condition*

Pada prinsip ini penilaian tertuju kepada kondisi perekonomian secara umum serta kondisi pada sektor usaha calon nasabah. Ada usaha yang sangat tergantung pada kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi secara umum dengan usaha calon nasabah.

- d. Langkah selanjutnya setelah prinsip 5C terpenuhi, maka dokumen-dokumen tersebut akan *diinput* dengan menggunakan EFO (*Electronic Financial Organizer*)*system*, kemudian data akan di olah oleh divisi processing.
- e. Dokumen-dokumen yang telah selesai *diinput* dengan menggunakan EFO system dan telah selesai di olah oleh divisi processing akan di analisis kembali oleh divisi sales, kemudian diserahkan kepada pimpinan dengan tujuan untuk memperoleh keputusan pembiayaan. Dalam keputusan pembiayaan terdapat dua keputusan, yaitu:

pembiayaan di tolak dan pembiayaan disetujui, ketika pembiayaan disetujui maka divisi operasional akan bertugas untuk membuat *foam* perjanjian akad.

f. Pelaksanaan Akad Pembiayaan

Pada tahap ini nasabah debitur akan bertemu dengan perwakilan dari divisi sales dan divisi operasional untuk melaksanakan akad.

g. Realisasi Pembiayaan

Pencairan pembiayaan akan di kreditkan ke rekening debitur, kemudian dilakukan pemindahan kembali dari rekening debitur ke rekening developer yang bertujuan untuk membuktikan secara hukum positif bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dari bank, serta nasabah telah mengetahui bahwa telah terjadi transaksi jual-beli antara bank dengan developer/ penjual/ supplier. Lain halnya dengan pembiayaan untuk tujuan renovasi, yaitu plafond pembiayaan dikreditkan secara langsung oleh bank ke rekening nasabah pembiayaan.<sup>11</sup>

Contoh Perhitungan Pembiayaan *Murabahah*

Harga Rumah	: Rp. 250.000.000,-
Uang Muka/ DP	: Rp. 50.000.000,-

---

<sup>11</sup>Wawancara dengan Aulia Rahma (Divisi Sales) 28/04/2014 Pukul: 13.00 WIB

Porsi Pembiayaan Bank	: Rp. 200.000.000,-
Margin yang disepakati	: 9,52% per tahun untuk pembiayaan dengan jangka waktu 15 tahun
	: Rp. 200.000.000,- x 9.52% = Rp. 19.040.000,- per tahun
	:Rp. 19.040.000,-
Hutang Nasabah	: Rp. 200.000.000,- + (Rp.19.040.000,-x 15 tahun)
	: Rp. 200.000.000,- + Rp. 285.600.000,-
	:Rp. 485.600.000,- /180 bulan
	: Rp.2.697.778,- per bulan.

### **3.3 Analisis Perbandingan Penerapan Akad Murabahah Secara Praktik dan Teoritik**

#### 1. Bank bukan sebagai penjual murni

Posisi BNI Syariah bukanlah sebagai penjual murni yang memang memiliki persediaan barang (rumah) sebelum melakukan akad *murabahah* dengan nasabah. Bank BNI Syariah hanya akan melakukan pembelian rumah sebagai syarat untuk melakukan *murabahah* kepada nasabah jika ada nasabah yang sudah dipastikan akan membeli kembali (secara *murabahah*) rumah tersebut. Pada konteks inilah terlihat bahwa BNI Syariah memang merupakan *intermediary institution* dan/ lembaga pembiayaan, bukan sebagai penjual murni. Secara teoritik akad yang digunakan adalah *murabahah* dengan pesanan.

2. Terdapat penggunaan akad *wakalah*

Pada pembiayaan Griya iB Hasanah, Bank BNI Syariah melakukan pencairan plafond pembiayaan yang di kreditkan secara langsung ke rekening nasabah, kemudian dilakukan pemindahan kembali dari rekening nasabah ke rekening developer yang bertujuan untuk membuktikan secara hukum positif bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dari bank, serta nasabah telah mengetahui bahwa telah terjadi transaksi jual-beli antara bank dengan developer/ penjual/ supplier. Namun, dalam pembiayaan Griya iB Hasanah tidak terdapat keterangan yang jelas bahwa selain menggunakan akad *murabahah* BNI Syariah juga mempraktikkan adanya akad *wakalah*.

3. Pembayaran uang muka/ *Down payment*

Dalam konteks Griya iB Hasanah, sebelum dilakukan akad pembiayaan, nasabah wajib melakukan pembayaran uang muka langsung kepada developer. Secara teoritik dalam akad *murabahah* tidak ada kewajiban pembeli untuk membayar uang muka, jika *murabahah* dilakukan secara tangguh. Namun, jika penjual dan pembeli telah menyepakati adanya uang muka untuk transaksi *murabahah* maka secara syariah dibolehkan.

4. Surat *Accept* (Pengakuan hutang dan atau sanggup bayar )

Menurut salah satu karyawan divisi sales, bahwa surat pengakuan (*accept*) merupakan salah satu diantara beberapa langkah antisipasi bank kepada nasabah dalam hal pembuktian secara hukum positif bahwa

nasabah telah menerima pembiayaan dalam bentuk uang tunai maupun barang. Jika terjadi wanprestasi dikemudian hari maka akan terjadi peluang nasabah untuk mengingkari bahwa ia telah menerima sejumlah pembiayaan dari bank. Secara teoritik dalam akad *Murabahah* tidak dikenal adanya ketentuan bahwa pembeli wajib untuk mengakui hutangnya yang dibuat secara tertulis dalam lembar dokumen yang berbeda, yaitu surat pengakuan (*accept*). Jika pembeli telah menyepakati akad *murabahah* secara tangguh dengan penjual, maka pembeli secara otomatis sudah mempunyai kewajiban hutang kepada penjual.

5. Penyerahan agunan dari nasabah/ pembeli

Dalam konteks pembiayaan Griya iB Hasanah, rumah yang menjadi objek pembiayaan itu sendiri yang dijadikan sebagai agunan atas pembiayaan *murabahah* tersebut. Bank melakukan pengikatan secara Hak Tanggungan atas rumah tersebut. Secara teoritik dalam akad *murabahah* tidak ada kewajiban pembeli untuk menyediakan agunan dalam rangka pelaksanaan akad *murabahah*, jika *murabahah* dilakukan secara tangguh. Namun, jika pembeli telah menyepakati adanya agunan tersebut, baik agunan tambahan dan atau objek *murabahah* yang dijadikan sebagai agunan , maka secara syariah dibolehkan.