

**BAB III**  
**PELAKSANAAN TAKE OVER PADA PERBANKAN SYARIAH**  
**(Studi Kasus *Take Over* (KPR) Dari BMI Ke BRI Syariah Cabang Serang**  
**Menggunakan Akad *Qardh* dan *Murabahah*)**

**A. Profil BRI Syariah**

1. Gambaran Umum Bank BRI Syariah

Bank Rakyat Syariah Kantor Cabang Serang berdiri pada tahun 2008 tepatnya tanggal 17 November yang berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk Unit Usaha Syariah (UUS). Awalnya pada Januari 2002 berdiri Unit Usaha Syariah (UUS) di kantor pusat bank. Dan pada tanggal 17 November 2008 berdiri Bank Umum Syariah (BUS) di BRI, kemudian pada awal 2009 ada peraturan baru dari pemerintah (Bumiarta) bahwasanya tidak ada Unit Usaha Syariah (UUS). Dengan demikian sejak saat itu Bank BRI Syariah terpisah dari UUS dan berdiri sendiri tidak berinduk pada BRI konvensional. Adapun saham yang dimiliki Bank BRI Syariah yaitu 99% sementara sisanya (1%) milik koperasi karyawan-karyawan Bank BRI Syariah.

Pada awalnya kantor kas BRI Syariah terletak di Jl. Sudirman Serang yang dikepalai oleh Deden Sudirman yang berdiri pada Januari tahun 2002, kemudian ada pergantian kepala yaitu oleh Asran pada tahun 2007. Selanjutnya pada tahun 2008 kantor kas dikepalai oleh Mulyana dan berpindah tempat ke Jl. Ahmad Yani No. 165 Serang Banten, pada awal 2008 kantor kas berpindah tempat ke Cilegon sehingga kantor

cabang berdiri di Cilegon (BRI Syariah) dan di Serang menjadi KCP (Kantor Cabang Pembantu) Serang dengan kepala cabang pembantu Sri Haryanto pada tanggal 17 November 2008.<sup>1</sup>

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset yang dimiliki PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk. Dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk. Sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.<sup>2</sup>

## 2. Visi dan Misi Bank BRI Syariah

Bank BRI Syariah Serang mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

Visi bank BRI Syariah yaitu menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan *finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Adapun misinya yaitu memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *finansial* nasabah. Di samping itu,

---

<sup>1</sup> Dokumen BRI Syariah Cabang Serang

<sup>2</sup> About BRI Syariah, <http://www.brisyariah.co.id/?=sejarah> (16 Desember 2012)

misinya adalah menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun. Melalui visi misi ini, diharapkan bahwa setiap individu dapat meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

### 3. Produk-produk BRI Syariah

Bank BRI Syariah juga menyediakan layanan produk-produk diantaranya sebagai berikut:

#### 1) Pembiayaan

1.1 KPR<sup>3</sup>

1.2 KKB (Kredit Kendaraan Bermotor)

1.3 Multi Guna.<sup>4</sup>

1.4 Mikro

1.5 Komersial

#### 2) Pendanaan

2.1 Giro

2.2 Tabungan

2.3 Deposito

#### 3) Jasa perbankan lainnya

3.1 Transfer/kliring

3.2 ATM

3.3 Inkaso

---

<sup>3</sup> Berupa pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan, tanah kavling, pembangunan serta renovasi.

<sup>4</sup> Multi guna disini berupa fasilitas dari *take over* atau dana tambahan pinjaman

### 3.4 *Mobile banking*/fasilitas Hp<sup>5</sup>

#### **B. Aplikasi Akad dalam Perbankan Syariah**

Al-Qur'an memberikan kebebasan berbisnis secara sempurna, baik yang bersifat *internal* maupun *eksternal*. Pembatasan dalam hal keuangan dan kontrol pertukaran juga dibebaskan, karena hal itu menyangkut kebebasan para pelaku bisnis. Kompetensi terbuka didasarkan pada hukum natural dan alami, yakni berdasarkan penawaran dan permintaan (*supply* dan *demand*).

Akan tetapi perlu diingat bahwa legalitas dan kebebasan di atas, jangan diartikan dapat menghapuskan semua larangan tata aturan dan norma yang ada di dalam kehidupan berbisnis. Seorang Muslim diwajibkan melaksanakan secara penuh dan ketat semua etika bisnis yang ditata oleh al-Quran pada saat melakukan semua transaksi, yakni :

1. Adanya *ijab qabul* (tawaran dan penerimaan) antara dua pihak yang melakukan transaksi.
2. Kepemilikan barang yang ditransaksikan itu benar dan sah.
3. Komoditas yang ditransaksikan berbentuk harta yang bernilai.
4. Harga yang ditetapkan merupakan harga yang potensial dan wajar.
5. Adanya opsi bagi pembeli untuk membatalkan kontrak saat jika mendapatkan kerusakan pada komoditas yang akan diperjualbelikan (*Khiyar Ar-Ru'yah*).

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Kepala BRI Syariah Cabang Serang, Bapak Sri Haryanto (02 Januari 2013)

6. Adanya opsi bagi pembeli untuk membatalkan kontrak yang terjadi dalam jangka waktu tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak (*Khiyar Asy- Syarth*).

Salah satu ajaran Al-Qur'an yang paling penting dalam masalah pemenuhan janji dan kontrak adalah kewajiban menghormati semua kontrak dan janji, serta memenuhi semua kewajiban. Kepercayaan konsumen memainkan peranan yang vital dalam perkembangan dan kemajuan bisnis. Itulah sebabnya mengapa semua pelaku bisnis besar melakukan segala daya upaya untuk membangun kepercayaan konsumen.

Dalam membangun sebuah usaha, salah satu yang dibutuhkan adalah modal. Modal dalam pengertian ekonomi Syariah bukan hanya uang, tetapi meliputi materi baik berupa uang ataupun materi lainnya, serta kemampuan dan kesempatan. Berbagai macam bentuk akad muamalah terdapat dalam Ekonomi Syariah guna membangun sebuah usaha, yakni antara lain sebagaimana yang dipaparkan secara singkat berikut ini.<sup>6</sup>

1. *Musyarakah (Kerjasama Modal Usaha)*

*Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dan masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Musyarakah* dalam aplikasi lembaga keuangan Syariah dapat berbentuk :

---

<sup>6</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jogjakarta: Deskripsi dan Ilustrasi, Ekonisia Fak. Ekonomi UII Edisi 3, 2003, h. 68 – 74.

- a. Pembiayaan Proyek, yaitu pelaku usaha dan lembaga keuangan syariah (selaku pemodal) sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana yang digunakan beserta bagi hasil yang telah disepakati di awal perjanjian (*ijab-kabul*).
- b. Modal *Ventura*, yakni penanaman modal dilakukan oleh lembaga keuangan Syariah untuk jangka waktu tertentu, dan setelah itu lembaga keuangan tersebut melakukan divestasi atau menjual bagian sahamnya kepada pemegang saham perusahaan.

## 2. *Mudharabah* (Kerjasama Mitra Usaha dan Investasi)

*Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dengan ketentuan pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola, dan keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Aplikasi *mudharabah* dalam pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah berbentuk:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa;
- b. Investasi khusus, disebut juga “*mudharabah muqayyadah*”, adalah pembiayaan dengan sumber dana khusus, di luar dana nasabah penyimpan biasa, yang digunakan untuk proyek-proyek yang telah ditetapkan oleh nasabah investor (*shahibul maal*).

## 3. *Murabahah* (Jual Beli dengan Pembayaran Tangguh)

*Murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan ketentuan penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan (*margin*) sebagai tambahannya.

Dalam transaksi *murabahah* harus dipenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat atas barang setelah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Aplikasi *murabahah* pada lembaga keuangan syariah adalah untuk pembiayaan pembelian barang-barang investasi. *Murabahah* adalah kontrak untuk sekali akad (*one short deal*), sehingga kurang tepat jika digunakan untuk pembiayaan modal kerja.

#### 4. *Bai' As-Salam* (Pesanan Barang dengan Pembayaran di Muka)

*Bai' as-salam* berarti pemesanan barang dengan persyaratan yang telah ditentukan dan diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan sebelum barang diterima. Dalam transaksi *bai' as salam* harus memenuhi 5 (lima) rukun yang mensyaratkan harus ada pembeli, penjual, modal (uang), barang, dan ucapan (*sighat*). *Bai' as-salam* berbeda dengan

*ijon*, sebab pada *ijon*, barang yang dibeli tidak diukur dan ditimbang secara jelas dan spesifik, dan penetapan harga beli sangat tergantung kepada keputusan si tengkulak yang mempunyai posisi lebih kuat. Aplikasi *bai' as-salam* pada lembaga keuangan syariah biasanya dipergunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. Lembaga keuangan dapat menjual kembali barang yang dibeli kepada pembeli kedua, misalnya kepada bulog, pedagang pasar induk, atau grosir. Penjualan kembali kepada pembeli kedua ini dikenal dengan istilah “Salam Paralel”.

#### 5. *Bai' Al-Istishna'* (Jual Beli Berdasarkan Pesanan)

Transaksi *bai' al-istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang melalui pesanan, pembuat barang berkewajiban memenuhi pesanan pembeli sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati. Pembayaran dapat dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai batas waktu yang telah ditentukan.

Dalam sebuah kontrak *bai' al-istishna*, pembeli dapat mengizinkan pembuat barang menggunakan sub kontraktor untuk melaksanakan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat barang dapat membuat kontrak *istishna* kedua untuk memenuhi kewajibannya pada kontrak pertama. Kontrak seperti ini dikenal sebagai “*istishna'* paralel”

#### 6. *Al-Ijarah* (Sewa/ *Leasing*)

*Al-ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan

kepemilikan (*Ownership*) atas barang itu sendiri. Dalam perkembangannya kontrak *al-ijarah* dapat pula dipadukan dengan kontrak jual-beli yang dikenal dengan istilah “sewa-beli” yang artinya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang oleh si penyewa pada akhir periode penyewaan.

Dalam aplikasi *al-ijarah* dapat dioperasikan dalam bentuk *operating lease* maupun *financial lease*, namun pada umumnya lembaga keuangan biasanya menggunakan *al-ijarah* dalam bentuk sewa-beli karena lebih sederhana dari sisi pembukuan, dan Lembaga Keuangan tidak *direpotkan untuk pemeliharaan asset, baik saat leasing ataupun sesudahnya.*

#### 7. *Qardh Al-Hasan* (Pinjaman Kebajikan)

*Qardh* adalah akad yang dikhususkan pada pinjaman dari harta yang terukur dan dapat ditagih kembali serta merupakan akad saling Bantu-membantu dan bukan merupakan transaksi bisnis secara komersial. Salah satu fungsi Lembaga Keuangan Syariah adalah ikut serta dalam kegiatan sosial, yang diaplikasikan dengan menyalurkan dana dalam bentuk *qard* dari dana yang dihimpun dari hasil zakat, infaq, dan sadaqah.

*Qardh al-hasan* adalah produk perbankan syariah untuk nasabah yang membutuhkan dana untuk keperluan mendesak dengan kriteria tertentu dan bukan untuk tujuan konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu dan dapat dikembalikan sekaligus atau diangsur tanpa tambahan atas dana yang dipinjam.

Dengan demikian, dapat kita lihat, bahwa dalam sistem ekonomi syariah mempunyai produk yang jauh lebih lengkap dari Lembaga Keuangan yang berdasarkan ekonomi konvensional, karena semata-mata hanya menggunakan akad pinjam meminjam dan mengandalkan pendapatannya dari nilai waktu atas uang yang dipinjamkannya kepada nasabah (debitur) bank tersebut.

### **C. Pelaksanaan *Take Over* Pada Pembiayaan KPR dengan Akad *Qardh* dan *Murabahah* di BRI Syariah Cabang Serang**

Dalam dunia bisnis perbankan kepuasan nasabah menjadi salah satu yang diutamakan, karena hal itu yang menentukan berhasil atau gagalnya suatu usaha perbankan. Nasabah yang tidak puas tentu tidak akan mengulangi lagi untuk memilih jasa perbankan yang sama, apalagi didukung dengan banyaknya pilihan jasa perbankan lain (pesaing), sehingga membuat nasabah memiliki banyak perbandingan untuk memilih bank mana yang lebih sesuai dengan selera dan keinginannya.<sup>7</sup> Adanya persaingan antar bank syariah dalam menarik minat nasabah dan berlomba-lomba dalam memberikan keringanan di dalam pembayaran atau angsurannya, sehingga ada kasus pada pembiayaan KPR yang mana ditemukan adanya perbedaan yang terkait dengan jumlah angsuran dan beban nisbah yang harus diterima oleh nasabah yang kecil, sehingga nasabah akhirnya memilih mengajukan *take over* atau

---

<sup>7</sup>Abdul Warits, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Penerapan Prinsip-prinsip Syariah Terhadap Minat Konsumen Hotel Syariah*, Skripsi S1, Semarang: IAIN WS, 2009.

dengan sebutan pengalihan hutang. Hal ini dilakukan guna mendapatkan keringanan dalam pembayaran atau angsurannya.

Tujuan dari setiap perjanjian adalah untuk dapat dipenuhinya prestasi oleh pihak yang berjanji. Akan tetapi adakalanya pemenuhan prestasi tersebut tidak dapat terlaksana. Ada dua kemungkinan nasabah tidak dapat melakukan prestasinya, yaitu:

1. Nasabah melakukan *wanprestasi*, yaitu nasabah lalai, alpa, atau cidera janji atau melakukan kesalahan sehingga nasabah tidak melaksanakan prestasi sama sekali.
2. Prestasi tidak terlaksana bukan karena kesalahan nasabah, tetapi karena suatu keadaan atau peristiwa yang tidak dapat diduga sebelumnya.<sup>8</sup>

Untuk lebih jelas terkait pelaksanaan *take over* yang akan dianalisis dalam skripsi ini, penulis akan memberikan *deskriptif* tentang suatu peristiwa *take over* seorang nasabah dari bank syariah ke bank syariah lainnya.

Pada tahun 2008, Bapak Yudia Wahyudi mengajukan pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada BMI Cabang Serang. Tujuannya adalah berkeinginan untuk memiliki rumah pribadi. Dalam prosesnya, menurut penuturan Bapak Yudian Wahyudi<sup>9</sup>, pihak BMI sebelumnya melakukan *survey* terhadap rumah yang diminati yang beralamat di Komplek Griya Permata Asri Kelurahan Dalung Kota Serang milik perusahaan *develeloper* PT. Atap Mas Potensa. Setelah disepakati maka terjadilah akad KPR Syariah BMI ini dengan skema berikut.

---

<sup>8</sup> Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Jakarta : PT. Intermasa, cet-15, 1980, h. 146

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Yudia pada tanggal 12 November 2012

## Al-Musyarakah KPRS:

Plafond	: Rp 100.000.000,
Harga rumah	: Rp. 114.045.500,
Kegunaan	: Pembelian rumah
Porsi syirkah	: BMI : Nsb= 87.68%:12.32%
Porsi nisbah	: BMI : Nsb =90.78%: 09.22%
Obyek bagi hasil	: Ujrah (biaya sewa)
Jangka waktu	: 180 bulan
Biaya administrasi	: Rp. 2.000.000,-
Pelunasan	: Sesuai proyeksi pembayaran bagi hasil
Media penarikan	: SPRP, TTUN
Pengikatan	: Notariel <sup>10</sup>

Adapun rincian kewajiban angsuran bulanan pembiayaan KPR pada BMI sesuai tabel berikut :

Tabel 1  
Rincian Penawaran KPR Syariah Bank Muamalat Indonesia Cabang Serang

Maksimum Plafon Pinjaman	Nilai Angsuran per Bulan Sesuai Jangka Waktu				
	5 Tahun	7 Tahun	9 Tahun	11 Tahun	15 Tahun
75.000.000	1.706.480	1.405.500	1.225.030	1.163.190	1.049.690
90.000.000	2.047.780	1.686.600	1.470.030	1.395.820	1.259.630
100.000.000	2.275.310	1.874.000	1.633.370	1.550.910	1.399.590
120.000.000	2.730.370	2.248.800	1.960.040	1.861.100	1.679.500
130.000.000	2.957.900	2.436.200	2.123.380	2.016.190	1.819.460
150.000.000	3.412.960	2.811.000	2.450.060	2.326.370	2.099.380
175.000.000	3.981.790	3.279.500	2.858.400	2.714.100	2.449.280
200.000.000	4.550.610	3.748.000	3.266.740	3.101.830	2.799.170
300.000.000	6.825.920	5.622.000	4.900.110	4.652.740	4.198.760

Sumber : BMI Cabang Serang.

<sup>10</sup> Dokumen BMI 2008

Dari skema akad tersebut di atas bahwa, Bapak Yudia Wahyudi sebagai nasabah menyetujui akad KPR Syariah ini dengan mengambil masa angsuran 15 tahun atau 180 bulan. Harga rumah yang ditaksir oleh pihak BMI sebesar 114.045.500,- Sehingga untuk mengawali akad ini berarti nasabah dan pihak BMI sepakat untuk melakukan akad *musyarakah* atas pembelian rumah dengan porsi BMI= 87.68% : Nasabah 12.32%. Artinya BMI dan nasabah sepakat untuk melunasi rumah tersebut kepada pihak *developer* dengan porsi BMI = Rp. 100.0000.0000,- dan Nasabah = Rp. 14.045.0500,-. Nasabah menilai, uang sebesar itu adalah sebagai uang muka atas kepemilikan rumah, sedangkan sisanya akan dibayar melalui BMI dengan angsuran selama 15 tahun atau 180 bulan dengan rincian tiap bulan sesuai tabel yaitu sebesar 1.399.590.

Setelah melakukan angsuran selama dua tahun, nasabah melakukan pengalihan hutang kepada bank lain karena merasa keberatan dengan angsuran yang dibebankan setiap bulan dan dalam jangka waktu yang cukup lama dan jika dikalkulasi maka harga cukup mahal. Bank yang akan menerima pengalihan lain tersebut yaitu BRI Syariah.

Nasabah kemudian mengajukan *take over* atas KPR Syariah di BMI ke Bank Syariah lain, yaitu BRI Syariah. Setelah Persyaratan yang diajukan ke bank BRI Syariah dipenuhi berupa KTP dan dokumen KPR dari BMI, pihak bank kemudian memeriksa semua dokumen nasabah, pihak bank menyetujuinya dengan ketentuan di atas yaitu berupa akad

*qardh* dan *murabahah*, setelah itu terjadilah *take over*, sehingga nasabah sudah terikat janji dengan BRI Syariah.

Proses pengajuan *take over* ini dibenarkan oleh bagian marketing BMI yang mensyaratkan bahwa, sebelum pengalihan hutang ini berpindah ke Bank BRI Syariah terlebih dahulu diawali dengan diajukannya permohonan oleh nasabah kepada pihak BMI, atas tujuan nasabah untuk melakukan *take over* ke bank lain. Adapun nasabah yang akan mengalihkan hutangnya ke bank lain maka semua pembiayaan harus diketahui oleh BMI, dalam arti nasabah harus memberitahukan pembiayaan *take over* yang diberikan bank lain kepada BMI. Selain itu nasabah juga disyaratkan membawa surat permohonan/perizinan dari bank lain yang menerangkan bahwa nasabah sudah melakukan akad di bank tersebut. Setelah BMI menyetujui hal tersebut maka akan dilakukan pelunasan kepada BMI oleh bank lain, karena mendapat *discount* maka yang dilunasi hanya hutang pokoknya saja.<sup>11</sup>

Sebelum BRI Syariah menyetujui pengalihan tersebut terlebih dahulu menanyakan isi akad dari perjanjian pihak bank lama, setelah semua berkas-berkas diberikan dan diketahui isi dari akad perjanjian tersebut berbeda dengan akad yang ada di BRI Syariah maka BRI Syariah menyetujuinya untuk di *take over* di BRI Syariah.<sup>12</sup>

Setelah segala prosedur dan prasyarat telah dipenuhi oleh nasabah dan pihak bank, maka terjadilah akad *take over* oleh BRI Syariah

---

<sup>11</sup> Wawancara bagian *Marketing* dengan Acuk Prabowo, pada tanggal 16-01-2013

<sup>12</sup> Wawancara dengan kepala BRI Syariah Cabang Serang bapak Sri Haryanto, pada tanggal 02 Januari 2013.

pada BMI. Adapun skema *take over* ini dibuat dalam dua akad. Akad pertama untuk pelunasan ke pihak BMI, BRI Syariah menggunakan akad *qardh*. Adapun kewajiban nasabah yang mengajukan *take over* ke BRI Syariah menggunakan skema pelunasan *qardh* dengan akad *murabahah*.

Rincian pembiayaan pengalihan hutang (*take over*) tersebut dengan persyaratan sebagai berikut :

- |    |                              |                               |
|----|------------------------------|-------------------------------|
| a. | Struktur fasilitas           | : <i>Qardh</i>                |
|    | Tujuan penggunaan            | : <i>Take over</i> pembiayaan |
|    | <i>Take over</i> dari bank   | : Muamalat ( <i>ijarah</i> )  |
|    | Jumlah <i>qardh</i>          | : Rp. 98.000.000,-            |
|    | Jangka waktu                 | : 2 hari                      |
|    | Biaya administrasi           | : Rp. 0,-                     |
|    | Biaya asuransi               | : Rp. 0,-                     |
|    | Pengikatan                   | : di bawah tangan             |
| b. | Sumber pelunasan             | : <i>Murabahah</i>            |
|    | Tujuan penggunaan            | : Pelunasan <i>qardh</i>      |
|    | Harga beli                   | : Rp. 98.000.000,-            |
|    | Margin Bank                  | : Rp. 62.709.940,-            |
|    | Harga jual awal              | : Rp. 160.709.490,-           |
|    | Uang muka                    | : Rp. 0,-                     |
|    | Harga jual setelah uang muka | : Rp. 160.709.940,-           |
|    | Porsi pembiayaan bank        | : Rp. 98.000.000,-            |
|    | Angsuran                     | : Rp. 1.488.055,-             |

Jangka waktu : 108 bulan.<sup>13</sup>

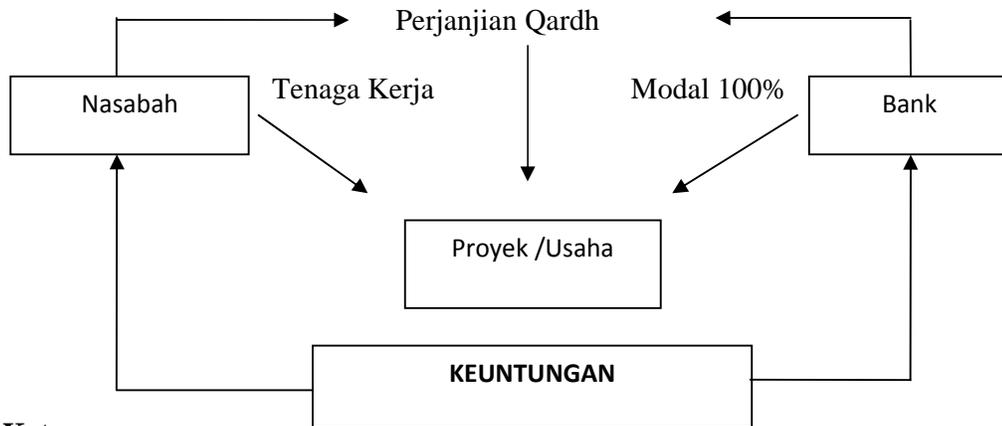
Setelah Bank BRI Syariah memberikan persyaratan mengenai fasilitas *take over*, maka nasabah pun menyetujui fasilitas *take over* yang diberikan BRI Syariah Cabang Serang yang mana isi dari akad tersebut terdapat akad *qardh* dan *murabahah*. Pada akad *take over*, BRI Syariah menggunakan akad *qardh* kepada BMI. Yaitu, pihak BRI Syariah meminjamkan sejumlah dana kepada Nasabah (Bapak Yudi) untuk melunasi sisa pembayaran pokok KPR dan administrasi kepada BMI. Sehingga, Nasabah punya beban pengembalian kepada pihak BRI Syariah. Beban piutang ini kemudian dibuatlah akad *murabahah*. Sebagai jaminan, segala hal yang berhubungan dengan objek KPR ini yaitu sertifikat rumah menjadi jaminan bagi Bank. Setelah nasabah melunasi segala kewajiban yang ada di BRI Syariah, maka rumah menjadi hak nasabah sepenuhnya.

*Qardh* di sini berupa pinjaman tanpa imbalan, bagi *muqtaridh* yang mampu membayar hutang akan tetapi menunda-nunda pembayaran hutangnya maka itu adalah suatu kedzoliman. Demikian sebaliknya jika *muqtaridh* belum mampu membayar hutangnya, dianjurkan bagi pihak *muqridh* untuk memberikan tangguhan hingga *muqtaridh* mampu melunasinya.

Setelah itu terjadi kesepakatan antara *muqridh* dan *muqtaridh* mengenai perjanjian diatas dengan akad *qardh* dan *murabahah* yang telah disediakan dalam fasilitas *take over*.

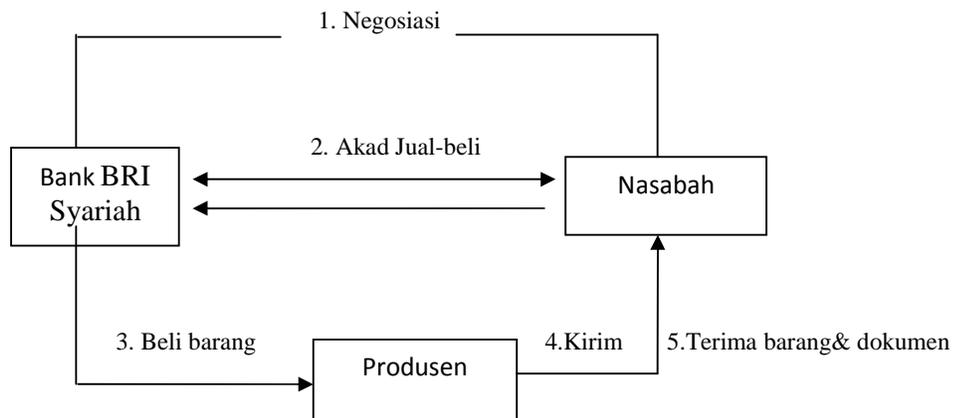
---

<sup>13</sup> Dokumen akad KPR Syariah Bapak Yudia Wahyudi dengan BRI Syariah Cabang Serang

Tabel 1 : Skema *Qardh***Keterangan :**

Dalam skema di atas, pihak *muqridh* memberikan pinjaman sebesar 100 % atas proyek/usaha kepemilikan rumah kepada *muqhtaridh*. Sehingga atas transaksi ini pihak *muqridh*/bank maupun *muqhtaridh*/nasabah sama-sama mendapatkan keuntungan.

Adapun skema akad *murabahah* yang merupakan lanjutan dari kegiatan *take over* ini tertera dalam skema berikut :

Tabel 2 Skema *Murabahah*

**Keterangan :**

Langkah pertama adalah negosiasi antara pihak bank dengan nasabah dalam menentukan barang dan harga yang disepakati. Setelah ada kesepakatan, antara pihak bank dan nasabah maka dibuatlah akad *murabahah*. Pihak BRI Syariah pembayar aset nasabah di BMI. Kemudian BRI Syariah menjual asetnya ke nasabah ditambah *margin* keuntungan dengan pembayaran diangsur.