BAB III

GAMBARAN UMUM AKAD *MURABAHAH* DAN AKAD *MUSYARAKAH MUTANAQISAH* PADA PEMBIAYAAN KPR MUAMALAT iB DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG SEMARANG

A. Gambaran Umum Bank Muamalat Indonesia

1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk merupakan bankan syariah pertama di Indonesia, yang dilandasi hukum Islam dalam operasionalnya. Awal mula berdirinya Bank Muamalat Indonesia berawal dari loka karya Bunga Bank dan Perbankan yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 di Cisarua, Bogor. Ide ini kemudian lebih dipertegas lagi dalam Musyawarah Nasional (MUNAS) ke IV MUI di Hotel Sahid Jaya Jakarta tanggal 22-25 Agustus 1990 yang mengamanahkan kepada Bapak K.H. Hasan Bahri yang terpilih kembali sebagai Ketua Umum MUI, untuk merealisasikan pendirian Bank Islam tersebut. Setelah itu, MUI membentuk suatu

Kelompok Kerja (POKJA) untuk mempersiapkan segala sesuatunya. Tim POKJA ini membentuk Tim Kecil “Penyiapan Buku Panduan Bank Tanpa Bunga”, yang diketuai oleh Bapak Dr. Ir. M. Amin Azis.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabius Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (d/h PT Bank Syariah Muamalat Indonesia Tbk) ("Bank”)

didirikan berdasarkan akta No. 1 tanggal 1 Nopember 1991 dari Yudo Paripurno, S.H., notaris di Jakarta. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C22413.HT.01.01.Th.92 tanggal 21 Maret 1992 dan telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 34 tanggal 28 April 1992, Tambahan No. 1919A. Bank telah mengalami perubahan nama yang semula PT Bank Syariah Muamalat Indonesia Tbk menjadi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk sesuai dengan akta No. 104 tanggal 12 Nopember 2008 dari notaris Arry Supratno, S.H., notaris di Jakarta. Akta pernyataan keputusan rapat itu telah disetujui oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan surat keputusan No. AHU98507.AH.01.02.TH.08 tanggal 22 Desember 2008 dan telah dicatat dalam tata usaha pengawasan Bank Indonesia sejak 4 September 2009.[1]

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil

[1] Bank Muamalat Indonesia, *Laporan Tahunan 2009*, Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 2009, h. 12

menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal. Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi.

Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang

penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni. Saat ini Bank Mumalat memberikan layanan bagi lebih dari 4,3 juta nasabah melalui 457 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 1996 ATM, serta 95.000 merchant debet. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesiBilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Selain itu Bank Muamalat memiliki produk shar-e gold dengan teknologi chip pertama di Indonesia yang dapat digunakan di 170 negara dan

bebas biaya diseluruh merchant berlogo visa. Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya *comply* terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesiBel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).[2]

2. Visi, Misi dan Motto Bank Mumalat Indonesia
   a. Visi Bank Muamalat Indonesia

      "The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence"

[2] Profil Muamalat dalam www.bankmuamalat.co.id diakses 22 Agustus 2016

b. Misi Bank Muamalat Indonesia

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada kewirausahaan berdasarkan prisip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif.[3]

c. Motto Bank Muamalat Indonesia

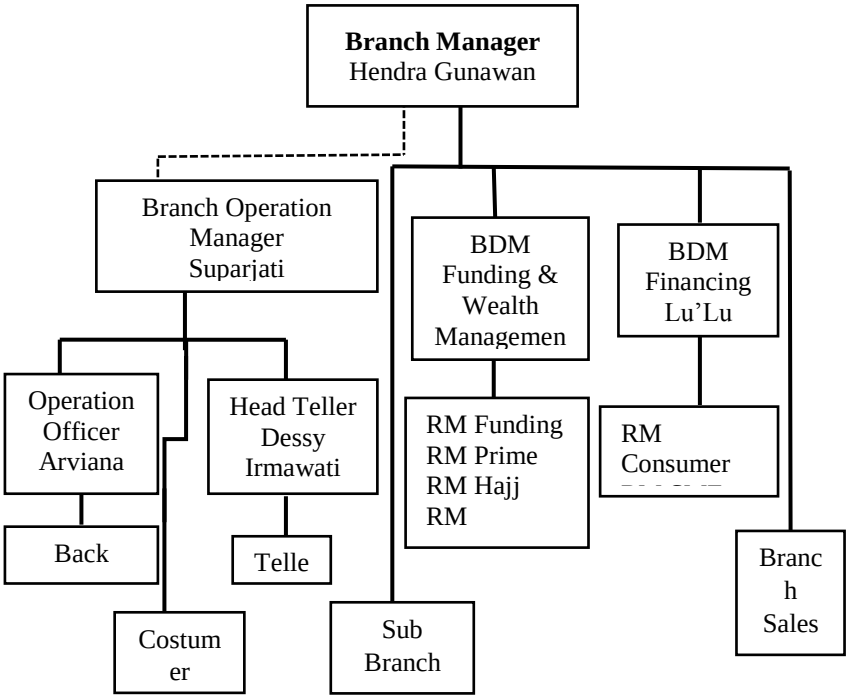
Motto Bank Muamalat Indonesia adalah "Pertama Murni Syari'ah

3. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

Dalam perusahaan yang baik haruslah mempunyai manajemen yang baik dalam pengelolaannya, berikut adalah struktur organisasi Bank Muamala Cabang Semarang.

[3] *Ibid.*

Gambar 3.1: Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang



Sumber: Data primer diolah

Berikut ini uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di Bank Muamalat Indonesia:

a. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

Pimpinan cabang adalah seorang pemimpin dan pengawasan kegiatan Bank Muamalat Indonesia sehari-hari sesuai dengan

kebijaksanaan umum yang telah disetujui dewan komisaris dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Tugas-tugas dan tanggung jawab pimpinan cabang :

1) Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional perkembangan cabang Bank Muamalat Indonesia.
2) Sebagai koordinator seluruh crew cabang Bank Muamalat Indonesia.
3) Sebagai pelaksana kebijakan-kebijakan direksi terkait dengan operasional cabang.
4) Mempunyai wewenang tertinggi di cabang.
5) Pemegang limit pengeluaran biaya dan pembiayaan

b. *Account Manager*

Fungsi *Account Manager* ialah sebagai pejabat manajemen yang ditugaskan membantu pimpinan cabang dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan di samping itu berfungsi sebagai supervisi dan pekerjaan

lain sesuai dengan ketentuan /*policy management*. Tugas-tugas pokok *Account Manager* :

1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dan pembiayaan dari unit/bagian yang berada di bawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah secara efektif dan efisien yang dapat merumuskan dan menguntungkan baik bagi nasabah maupun Bank Muamalat Indonesia.
2) Melakukan monitoring, evaluasi, *riview* dan supervisi terhadap pelaksana tugas dan fungsi marketing pada unit atau bagian yang ada di bawah supervisi.
3) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan.
4) Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diBerikan.
5) Melayani dan menerima calon nasabah atau nasabah secara aktif yang

memerlukan pelayanan jasa perbankan khususnya mengenai masalah pembiayaan.

6) Memelihara dan membina hubungan baik dengan pihak nasabah serta antara intern unit kerja yang ada di bawah serta lingkungan perusahaan.
7) Menyusun strategi planing selaku Accaunt Manager nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber dana maupun penanaman dana/pembiayaan secara efektif dan terarah.
8) BerkewajiBan untuk meningkatkan mutu pelayanan perbankan terhadap nasabah maupun calon nasabah.
9) BerkewajiBan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk membantu kelancaran tugas sehari-hari.

c. Penghimpun Dana (*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.

d. Penanaman Dana (*Lending*)

Penanaman Dana *(Lending)* bertugas memperoses calon nasabah permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur. Selanjutnya membina debitur tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya serta menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang perlu dilakukan penanggulan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dapat dihindari secara *preventif.*

e. *Customer Service*

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

1) Media penyampaian informasi dan penjualan produk-produk *funding.*

2) Memberikan layanan kepada nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening.
3) Media pemeliharaan hubungan dengan nasabah.
4) Menginput data nasabah *funding*.

f. *Teller*

Teller selaku bank untuk melaksanankan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang. Tugas-tugas pokok kas dan teller :

1) Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank.
2) Pelaksanaan taransaksi keuangan tunai : setoran dan pembayaran.
3) Pelaksana mutasi uang tunai antar *teller* kantor kas.
4) BerkewajiBan membuat laporan kas harian

g. *Back Office*

Back office bertugas dalam membuat laporan keuangan, transaksi dengan Bank

Indonesia diantara bank lainnya. Tugas-tugas pokok *back office* :

1) Pelaksana dan penangung jawab transaksi harian cabang non tunai.
2) Pelaksanan kliring dan transfer ke Bank Indonesia.
3) Penyediaan data keuangan dan laporan perbankan.
4) Proses penyelesaiaan utang-piutang antara bank dalam satu wilayah kliring (wilayah yang menjalankan sistem kliring dalam satu wilayah tertentu).

h. Bagian Umum

Fungsi bagian umum adalah sebagai karyawan bank yang bertugas untuk membantu penyediaan sarana kebutuhan karyawan atau perusahaan agar dapat menjalanakan tugasnya dengan baik. Di samping itu, bagian umum juga melaksanakan tugas-tugas terkait dengan urusan personalia/kepegawaian. Tugas-tugas pokok bagian umum :

1) Mengiventariskan persediaan gudang, ATK dan barang gerak untuk kebutuhan-

kebutuhan karyawan dan atau perusahaan yang berlaku.

2) Pembebanan biaya-biaya operasional, pencadangan dan amortisasi dengan cara melakukan pengadaan/ pembelian serta pembukaan dan melakukan penyusutan atas setiap harta/investasi kantor dengan memperhatikan pengendalian biaya.
3) Memelihara dan menjaga harta/investasi kantor agar tetap dalam kondisi yang baik dan bertanggung jawab atas keamanan harta/peralatan tersebut.
4) BerkewajiBan melakukan rekrutmen Sumber Daya Insani serta menyiapkan pembayaran gaji karyawan sesuai dengan ketentuan direksi.
5) BerkewajiBan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan baik untuk diri sendiri maupun penyiapan program peningkatan/pendidikan bagi karyawan lain.
6) Melakukan tugas lain seperti menjadi humas di perusahaan tersebut.

i. Operasional Pembiayaan

Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh *account manager* ataupun *support* dan *legal*. Di samping itu setelah pemohon menjadi debitur mulai dari pencarian dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran, debitur akan dilayani oleh operasi pembiayaan. Fungsi bagian operasi pembiayaan:

1) Melakukan pembukuan *dropping*.
2) Melakukan pendebetan rek nasabah sesuai dengan jadwal angsur atau sesuai dengan memo marketing.
3) Membuat dan memelihara kartu pembiayaan.
4) Pembukuan *offset* jaminan dan *write off* pembiayaan.
5) Laporan – laporan intern dan ekstern

j. *Unit Support* Pembiayaan

Unit Support Pembiayaan bersama dengan *account manager* penanaman dana 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:

1) Memnatu proses pembiayaan dalam hal pengadministrasian.
2) Fungsi hukum.
3) Memgumpulkan dan mengolah data pembiayaan dalam bentuk laporan kepada manajemen dan BI.
4) Administrasi dan filling dokumen pembiayaan dan menjaga kerahasian isi dokumen dan perjanjian antar nasabah dengan bank.
5) Penghubung antara unit kerja internal dan eksternal dalam pelaksanaan pembiayaan
6) Sekretaris komite pembiayaan

k. Bagian Keamanan dan Urusan Rumah Tangga Kantor *(Non Bank Staff)*

Non bank staff bertugas dalam mengamankan kekayaan kantor serta

pemeliharaan dan urusan rumah tanggal liannya. Bagian-bagian dan tugas-tugas pokok *non bank staff* :

1) Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, *menfull* (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*;
2) *Office boy* bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain.
3) *Driver* bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

Selain pengelolaan manajemen yang baik, suatu perusahaan haruslah mempunyai sarana prasarana yang mendukung aktifitas perusahaannya, dalam mewujudkan sarana yang memadahi bagi manajemen maupun nasabah

Bank Muamalat Indonesia di Semarang memiliki banyak Kantor Kas, Adapun alamat Kantor Cabang Bank Muamalat dan Kantor Kas di Semarang sebagai berikut:

a. Kantor Cabang Utama
   Alamat Jl. Soegijopranoto No 102 Semarang 50141 Jawa Tengah. (Seberang LP Wanita Semarang Bulu / Hotel Siliwangi), Telepon: (024) 3564134, 3564135-9, Nomor Fax 024 3565377.
b. Kantor Kas Muamalat Pandanaran
   Jl. Pandanaran No 126 Semarang 50241, Telepon : (024) 8445285
c. Kantor Kas Majapahit
   Jl Brigjen Sudiarto, Majapahit No 234D Semarang, Telepon 024 76747759
d. Kantor Kas Muamalat Banyumanik
   Jl. Sukun Raya No 57 Banyumanik, Semarang. Telepon: (024) 7478759
e. Kantor Pos Erlangga
   Jl. Iman Bardjo No 10 Semarang, Telepon: (024) 8311562

f. Kantor Kas Johar

Jl. Pemuda No 4, Johar Semarang, Telepon: (024) 3543283

4. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

a. Tabungan

1) 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/Debit yaitu Shar- E Regular dan Shar-E Gold.

2) Tabungan Simpel iB

Tabungan simpanan pelajar (SimPel) iB adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

3) Tabungan Muamalat Dollar

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar melayani kebutuhan

transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang meliBatkan mata uang USD dan SGD.

4) Tabungan Muamalat Pos

Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi Anda yang rutin bertransaksi di kantor pos.

5) 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, Insya Allah pelaksanaan iBadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa.

6) TabunganKu

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

7) Tabungan iB Muamalat Rencana

Rencana dan impian masa depan yang ingin kita wujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan hari tua, biaya perjalanan wisata/iBadah, biaya pernikahan, serta rencana ataupun impian lainnya.

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi yang tepat untuk keputusan keuangan yang harus dilakukan saat ini untuk mewujudkan rencan dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip

8) Tabungan iB Muamalat Prima

Sebagai bentuk dari komitmen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dengan produk-produk yang inovatif, maka pada

tanggal 13 Juli 2012 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Secara resmi meluncurkan Tabungan iB Muamalat Prima. Tabungan Prioritas yang di desain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan Bagi Hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

b. Deposito

1) Deposito *Mudharabah* iB

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksiBel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* (bagi hasil).

2) Deposito *full Invest*

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksiBel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi nasabah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* (bagi hasil).

c. Giro

1) Giro Muamalat *Attijary Corporate* iB

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalambertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuh kebutuhan bisnis Nasabah perorangan maupun non-perorangan yan didukun oleh fasilitas Cash Management.

2) Giro Muamalat *Ultima Corporate* iB

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.

d. Pembiayaan

1) Konsumen

a) Pembiayaan KPR Muamalat iB

Pembiayaan Hunian Syariah adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah (stock/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)

b) Auto Muamalat

Auto muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan Al- Ijarah Indonesia Finance (ALIF). Berdasakan prinsip syariah dengan akad *murabahah* (jual-beli).

c) Pembiayaan Anggota koperasi

Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/ guru/ PNS (selaku end user) melalui koperasi. Berdasarkan priinsip syariah dengan akad *mudharabah* (bagi-hasil) antara bank dengan koperasi atas pendapatan marjin pembiayaan

murabahah (jual-beli) dari yang disalurkan kepada anggota.

2) Modal kerja

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha Anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin.Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *musyarakah*, *mudharabah*, atau *murabahah* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja.

b) Pembiayaan Jangka Pendek BPRS iB

Pembiayaan Jangka Pendek BPRS iB adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk memenihi modal kerja BPRS yang bersifat sementara (jangka pendek) dan untuk memenuhi modal kerja yang akan

disalurkan oleh BPRS ke *end-user* dengan pola *executing*.

c) Pembiayaan LKM Syariah

Pembiayaan Modal Kerja Lembaga Keuangan Mikro (LKM) syariah adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM Syariah meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portfolio pembiayaannya kepada Nasabah atau anggotanya (*end-user*). Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.

d) Pembiayaan Rekening Koran Syariah

Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah produk pembiayaan *khusus* modal kerja yang akan meringankan usaha Anda dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *musyarakah* dan skema *revolving*.

3) Investasi

a) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha Anda sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Anda susun. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad murabahah atau ijarah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan investasi

b) Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis

Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Anda untuk membeli, membangun ataupun merenovasi property maupun pengalihan take-over pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Anda. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilihan yaitu akad *murabahah.*

c) Jasa Bank Muamalat

1) *Internasional Banking*

a) *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.

b) *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 transaksi L/C maupun non L/C. Layanan produk Muamalat *Trade Finance* :

(1) Produk Ekspor
(2) Produk Impor
(3) Produk Ekspor - Impor Non LC *Financing*
(4) Produk SKBDN
(5) Produk Bank Garansi
(6) Produk *Letter of Credit*
(7) Produk *Stanby LC*

Bank Muamalat siap memberikan solusi terbaik dengan layanan prima untuk kemajuan bisnis Nasabah. Dalam memberikan layanan export/import. Bank Muamalat juga bekerja sama dengan bank dalam dan luar negeri serta

lembaga-lembaga multilateral lainnya.

2) Layanan 24 jam

a) Sala Muamalat

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.

b) *Internet Banking* Muamalat

Layanan transaksi perbankan elektronik melalui akses internet dengan menggunakan

SMS Token yang dapat beroperasi 24 Jam 7 hari seminggu dengan mudah, kapan saja dan dimana saja. Nasabah bisa melakukan monitoring atastransaksi keuangan pribadi maupun bisnis dari seluruh rekening Bank Muamalat dalam 1 CIF (*Customer Informastion File*).

c) Muamalat *Mobile*

Muamalat Mobile adalah layanan perbankan dengan menggunakan teknologi GPRS yang dilakukan dari ponsel. Nasabah dapat melakukan transakasi non-tunai seperti cek saldo, transfer maupun melihat histori transaksi secara Real time dengan biaya yang sangat murah.[4]

[4] http://www.muamalat.co.id/ diakses pada tanggal 12 Mei 2016.

B. Gambaran Umum Produk Pembiayaan KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

1. Sejarah Perkembangan Produk KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

Produk KPRS (Kredit Pemilikan Rumah Syariah) di Bank Muamalat Indonesia diluncurkan sejak Februari tahun 2007, awal mulanya Bank Muamalat Indonesia mengguanakan nama brand KPRS Baiti Janati dan sekarang dikenal dengan nama KPR Muamalat iB. KPR Muamalat iB merupakan salah satu jenis produk pembiayaan konsumer di Bank Mumalat Indonesia.

Produk pembiayaan KPR Muamalat iB memberikan dua alternatif transaksi bagi nasabah, yaitu secara kongsi (*musyarakah mutanaqisah*) ataupun pembelian (*murabahah*). Sistem kongsi ataupun pembelian dapat diterapkan untuk pemilikan properti baru/bekas, pembelian bahan material, renovasi maupun take *over* dari bank lain.

Pembiayaan KPR Mumalat iB dengan akad *murabahah* (pembelian) merupakan salah satu

alternatif bagi nasabah yang ingin membeli suatu aset kemudian bank membeli aset yang diinginkan nasabah dan bank menjual aset tersebut kepada nasabah dengan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati. Sedangkan pembiayaan KPR Mumalat iB dengan akad *musyarakah mutanaqisah* (kongsi) yaitu suatu akad dimana antara bank dan nasabah saling berkontribusi dana untuk pembelian suatu aset, dan nasabah mengangsur porsi kepemilikan bank secara bertahap sampai aset tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah. dalam hal ini bank dapat menyewakan (mengijarahkan) aset yang menjadi porsi kepemilikan bank kepada nasabah.

Dengan adanya pembiayaan KPR Syariah dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* ini menjadi penting dalam dunia perbankan sehingga menjadi bahan perbincangan bagi para pemikir-pemikir ekonomi perbankan syariah.

Dalam *workshop* Nasional tentang *musyarakah muranaqisah* menyatakan bahwa akad murabahah tidaklah cocok untuk pembiayaan KPR

Syariah karena akan membuat pricing (harga) KPRS menjadi lebih mahal. akan tetapi dalam dunia perbankan akad murabahah juga banyak diminati oleh nasabah karena belum banyak nasabah yang mengenal bagaimana akad *musyarakah mutanaqisah*. Dana di bank muamalat ini sedang mengadakan promosi untuk pembiayaan KPR Muamalat iB dengan akad *murabahah* sehingga nasabah lebih banyak memilih dengan menggunakan akad *murabahah*.[5]

2. Ketentuan dan Persyaratan Pembiayaan KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

Pembiayaan KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan konsumer diBank muamalat indonesia yang menggunakan dua akad yaitu akad *murabahah* (pembelian) dan akad *musyarakah mutanaqisah* (kongsi). Ketentuan awal pembiayaan KPR Muamalat IB yaitu untuk pembelian properti siap huni (*no indent*) meliputi rumah baru maupun

[5] Data dari hasil wawancara dengan Ibu Lu'lu' Aliifah, BDM *Financing* Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang tanggal 1 Agustus 2016

bekas, renovasi, pembelian bahan matrial dan bisa untuk take over dari bank lain. Syarat rumah yang akan dibeli harus sesuai ketentuan bank yaitu jauh dari rawa, mudah diakses, tidak banjir dan lain sebagainya yang bisa menyebabkan kerugian bagi pihak bank ataupun nasabah. Adapun ketentuan proyeksi angsuran pembiayaan KPR Muamalat IB baik mengguanakan akad *murabahah* maupun akad *musyarakah mutanaqisah* sebagai berikut:

a. Proyeksi angsuran dengan menggunakan akad *murabahah*

Pembiayaan KPR Muamalat iB dengan akad *murabahah* (pembelian) nasabah harus memberikan uang muka (*Down Payment*/DP) minimal sebesar 20% dari jumalah transaksi dengan mengacu pada *Loan to Value* (LTV) atau *Finance to Value* (FTV) oleh Bank Indonesia.[6] Jumlah plafond yang bisa diambil

[6] Rasio Loan to Value yang selanjutnya disebut Rasio LTV adalah angka rasio antara nilai Kredit yang dapat diberikan oleh Bank terhadap nilai agunan berupa Properti pada saat pemberian Kredit berdasarkan hasil penilaian terkini. Rasio Financing to Value yang selanjutnya disebut Rasio FTV adalah angka rasio antara nilai Pembiayaan yang dapat diberikan oleh Bank terhadap nilai agunan berupa Properti pada saat pemberian Pembiayaan

oleh nasabah dengan akad *murabahah* dari mulai Rp. 50.000.000,- hingga Rp. 500.000.000,- bahkan sampai milyaran tergantung bagaimana persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah.

Tabel 3.1: Proyeksi Angsuran KPR Muamalat iB Pembelian/*Murabahah*

Plafond	Jangka Waktu					
	5 Tahun		10 Tahun		15 Tahun	
	2 th pertama	th ke-3-5	2 th pertama	th ke-3-5	2 th pertama	th ke-3-5
50.000.000	1.050.093	1.084.910	646.988	717.190	522.112	636.199
100.000.000	2.100.186	2.169.820	1.293.976	1.434.380	1.044.225	1.272.399
150.000.000	3.150.279	3.254.730	1.940.963	2.151.570	1.566.337	1.908.598
200.000.000	4.200.372	4.339.639	2.587.951	2.868.759	2.088.449	2.544.797
250.000.000	5.250.465	5.424.549	3.234.939	3.585.949	2.610.562	3.180.996
300.000.000	6.300.558	6.509.459	3.881.927	4.303.139	3.132.674	3.817.196
350.000.000	7.350.651	7.594.369	4.528.915	5.020.329	3.654.786	4.453.395
400.000.000	8.400.745	8.679.279	5.175.902	5.737.519	4.176.899	5.089.594
450.000.000	9.450.838	9.764.189	5.822.890	6.454.709	4.699.011	5.725.793
500.000.000	10.500.931	10.849.099	6.469.878	7.171.899	5.221.123	6.361.993

Sumber: Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

---

berdasarkan hasil penilaian terkini. Sumber dari http://www.bi.go.id/id/peraturan/ssk/Documents/PBI_181616.pdf

Dari tabel tersebut dapat dilihat besaran plafond yang bisa diambil nasabah dan besaran angsuran perbulan. Angsuran tersebut 2 tahun pertama mendapat diskon dengan margin 9,5% dan selanjutnya mengikuti program dan ketentuan yang berlaku yaitu 13%. Angsuran murabahah flat (tetap) selama masa akad berlangsung.

Dengan angsuran tetap sehingga menjadikan nasabah lebih banyak yang memilih dengan megguankan akad murabahah.

b. Proyeksi angsuran dengan menggunakan akad musyarakah *mutanqishah* (kongsi)

Pembiayaan KPR Muamalat IB dengan akad *musyarakah mutanaqisah* (kongsi) merupakan suatu akad dimana nasabah dan bank saling mengkontribusikan dana untuk pembelian suatu aset dengan pembayaran secara bertahap oleh nasabah. KPR Muamalat IB dengan akad *musyarakah mutanaqisah* (kongsi) nasabah memberikan kontribusi dana minimal 10% dari jumlah transaksi. Jumlah plafond yang bisa diambil oleh nasabah dengan akad *musyarakah*

mutanaqisah yaitu dari mulai Rp 1.000.000 hingga Rp 270.000.0000 bahkan bisa sampai milyaran tergantung bagaimana persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Pembiayaan KPR Muamalat Ib dengan akad *musyarakah mutanaqisah* ini jika dibandingkan dengan akad murabahah memang angsurannya lebih mahal sehingga nasabah lebih banyak memilih pembiayaan dengan akad *murabahah.*

Tabel 3.2: Proyeksi Angsuran KPR Muamalat iB Kongsi/*Musyarakah Mutanaqisah*

Plafond Dalam (Rp)	Jangka Waktu				
	5 tahun	8 tahun	10 tahun	12 tahun	13 tahun
1.000.000	33.454	16.529	14.638	13.439	12.998
50.000.000	1.672.681	826.440	731.881	671.929	649.883
100.000.000	2.249.794	1.652.881	1.463.762	1.343.857	1.299.766
110.000.000	2.474.773	1.818.169	1.610.138	1.478.243	1.429.743
120.000.000	2.699.753	1.983.457	1.756.514	1.612.629	1.559.719
130.000.000	2.924.732	2.148.745	1.902.890	1.747.014	1.689.696
140.000.000	3.149.711	2.314.033	2.049.266	1.881.400	1.819.673
150.000.000	3.374.691	2.479.321	2.195.643	2.015.786	1.949.649

160.000.000	3.599.670	2.644.609	2.342.019	1.150.172	2.079.626
170.000.000	3.824.649	2.809.987	2.488.395	2.284.557	2.209.602
180.000.000	4.049.629	2.975.186	2.634.771	2.418.943	2.339.579
190.000.000	4.274.608	3.140.474	2.781.147	2.553.329	2.469.556
200.000.000	4.499.588	3.305.762	2.927.523	2.687.715	2.599.532
210.000.000	4.724.567	3.471.050	3.073.900	2.822.100	2.729.509
220.000.000	4.949.564	3.636.338	3.220.276	2.956.486	2.859.485
230.000.000	5.174.526	3.801.626	3.366.652	3.090.872	2.989.462
240.000.000	5.399.505	3.996.914	3.513.028	3.225.257	3.119.439
250.000.000	5.624.485	4.132.202	3.659.404	3.359.643	3.249.415
260.000.000	5.849.464	4.297.490	3.805.780	3.494.029	3.379.392
270.000.000	6.074.443	4.462.778	3.952.157	3.628.415	3.509.368

Sumber: Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang

Dari tabel tersebut dapat dilihat besaran plafond yang bisa diambil oleh nasabah dan besaran angsuran setiap bulannya. Dari jumlah angsuran yang bayarkan oleh nasabah tersebut juga sudah termasuk dari sewa atas porsi kepemilikan bank.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Lu'lu Aliifah selaku BDM *Financing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang bahwa angsuran

yang digunakan dalam pembiayaan KPR Muamalat iB dilihat dari besarnya gaji nasabah, nilai jaminan dan nilai harga rumah.

Nasabah KPR Muamalat iB baik yang menggunakan akad *murabahah* maupun *musyarkah mutanaqisah* juga dikenakan ketentuan dari pembiayaan dengan dibebani 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.

Ketentuan mengenai jaminan yang harus di penuhi oleh nasabah yaitu berupa sertifikat. Sertifikat yang menjadi agunan harus atas nama calon nasabah yang merupakah hak milik atas nasabah (SHM). Objek pembiayaan dalam hal ini wajib dijadikan agunan.

Bagi nasabah yang belum mempunyai buku rekening Bank Muamalat diwajibkan melakukan pembukaan rekening (tidak berlaku bagi yang sudah memiliki rekening Bank Muamalat), mengisi formulir pembiayaan BMI dan surat pernyataan dari Bank Indonesia.

Syarat pengajuan untuk nasabah harus dalam usia produktif, mempunyai penghasilan (bekerja/wiraswasta) diBuktikan dengan slip gaji bagi karyawan dan NPWP bagi wiraswasta. Untuk syarat administrasi calon nasabah harus menyerahkan dokumen sebagai berikut:

1. Data Pribadi
   a) KTP Pemohon & Suami/Istri
   b) Kartu Keluarga
   c) Akte Nikah/Cerai (bagi yang sudah menikah/cerai)
   d) NPWP Pribadi/Perusahaan
   e) Foto Ukuran 4x6 1 Lembar
   f) Surat Persetujuan Suami/Istri

ii. Data Penghasilan
   a. Slip gaji 3 bulan terakhir/surat keterangan penghasilan
   b. Surat keterangan lamanya bekerja dan jabatan terakhir dari perusahaan/Copy SK Pengankatan Pegawai
   c. Rencana Anggaran Belanja (untuk pembangunan/renovasi rumah)

d. Rekening koran/tabungan 6 bulan terakhir
e. Akte pendirian dan perubahannya
f. Neraca dan laba rugi/Informasi keuangan terakhir

iii. Data Jaminan
a. Sertifikat HGB/SHM
b. IMB
c. PBB
d. Surat penwaran dari penjual

iv. Penjual
a. Foto Copy KTP
b. Foto Copy Kartu Keluarga
c. Foto Copy NPWP (transaksi >100 Juta
d. Foto Copy Surat Nikah[7]

Semua ketentuan dan syarat harus dipenuhi oleh calon nasabah yang mengambil pembiayaan KPR Muamalat iB.

3. Proses Pengajuan Pembiayaan KPR Muamalat iB di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang
   a. Persiapan Pembiayaan

[7] Data dari Brosur pembiayaan KPR Muamalat iB, Bank Muamalat Indonesia Cabanag Semarang

Dalam proses persiapan, nasabah mengumpulkan semua dokumen persyaratan kepada *Accaunt Manager* dan mengisi formulir aplikasi PHSK. Selanjutkan *Accaunt Manager* akan memverifikasi dokumen, apabila ada kekurangan dokumen, *Accaunt Manager* meminta calon nasabah untuk melengkapi dokumen.

b. Analisis Peembiayaan

Setelah proses persiapan selesai dan pengumpulan dokumen yang disyaratkan sudah lengkap selanjutnya *Accaunt Manager* akan melakukan verifikasi dokumen mengenai kecocokan nama dan alamat yang tercantum dalam KTP, Surat Nikah, Kartu Keluarga dan keaslian dokumen. *Accaunt Manager* juga harus mencari informasi apakah calon nasabah pernah melakukan pembiayaan bermasalah atau tidak. *Accaunt Manager* juga dapat melakukan kunjungan setempat / *On The Spot* (OTS) jika dirasa perlu untuk bahan pertimbangan. Dengan diverifikasi dokumen-dokumen dari nasabah diharapkan bank mampu memberi

kesimpulan apakah calon nasabah ini *bankable* atau tidak, serta diterima atau tidaknya permohonan pembiayaan dari nasabah.

c. Realisasi Pembiayaan

Dalam tahap realisasi pembiayaan ini, *Financing Risk Officer* melakukan analisis resiko bagi pembiayaan dengan limit tertentu. Setelah dilakukannya analisis resiko selanjutnya *Financing Risk Officer* memberi rekomendasi untuk dilakukan proses lebih lanjut sesuai dengan SOP yang berlaku di devisi manajemen resiko. Proses pengambilan keputusan pembiayaan dan kewenangan memutuskan ditetapkan oleh *Coordinator of Financing*.[8]

[8] Buku Panduan Pembiayaan KPR Muamalat iB Bank Muamalat Indonesia