

BAB III

AKAD MUSYĀRAKAH MUTANĀQISAH DALAM PEMBIAYAAN HUNIAN SYARIAH (KPRS) DAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK MUAMALAT CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya

1. Sejarah berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul 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.⁵⁸

Pada perkembangan selanjutnya, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyaingi predikat Bank Devisa.

⁵⁸ Bank Muamalat Indonesia, *Annual Report*, 2007, 4.

Pengkuan ini semakin memperkokoh posisinya sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa dan produk yang terus dikembangkan.⁵⁹

Berdirinya Bank Muamalat Cabang Surabaya melalui proses dengan mengajukan proposal ke Bank Indonesia. Dalam proses pemberian izin, Bank Indonesia mempertimbangkan performa pihak yang mengajukan dan juga melihat kemampuan bank dalam melayani masyarakat baik dari segi jumlah produk, modal, maupun kualitas pelayanan. Setelah semua persyaratan terpenuhi, BI menganggap layak untuk didirikannya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Surabaya, dan diresmikan pada tanggal 16 Nopember 1994.⁶⁰

Bank Muamalat Indonesia memiliki 400 kantor cabang dan unit pelayanan, mulai dari cabang pembantu, kantor kas, dan gerai muamalat yang tersebar hampir diseluruh propinsi di Indonesia. Untuk kantor cabang diwilayah Jawa Timur sendiri terdapat empat kantor cabang,⁶¹ sedangkan untuk di daerah Surabaya sendiri terdapat dua kantor cabang yang berada di Jl. Raya Darmo dan Jl. Mayjend Sungkono, selain kantor cabang tersebut terdapat satu kantor cabang pembantu terletak di Jl. KH.

⁵⁹ Bank Muamalat Indonesia, "Profil tentang Muamalat" dalam <http://www.muamalatbank.com/home/about/profile> (28 Mei 2013)

⁶⁰ Bank Muamalat Indonesia, *Annual Report*, 2007, 13.

⁶¹ Di Jawa Timur terdapat empat kantor cabang, yaitu dua kantor cabang di Surabaya (Darmo dan Sungkono), Kediri, Malang dan Jember.

Mas Mansyur dan empat kantor kas yaitu kantor kas Dharmahusada, Wiyung, Manukan dan Rungkut.⁶²

2. Visi dan Misi

Suatu perusahaan atau organisasi yang baik dan bertanggungjawab, serta ingin memelihara kesinambungan bisnis dalam jangka panjang, harus sudah memikirkan kepeduliannya pada saat awal pendirian perusahaan, yaitu dengan cara menetapkan visi dan misi perusahaan. Visi dan misi diciptakan agar suatu perusahaan bisa terus berkembang dan tetap exis dalam dunia industri. Untuk mewujudkan cita-cita tersebut, Bank Muamalat membuat serangkain visi dan misi untuk terus menjadi bank syariah yang tetap unggul dan menjadi pioner di masyarakat Indonesia bahkan dunia. Visi dan misi itu adalah:

Visi:

Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.⁶³

Misi:

⁶² Brosur Bank Muamalat Tentang Pembiayaan Hunian Syariah

⁶³ Bank Muamalat Indonesia, *Annual Report*, 2010, 48.

“Menjadi *Role Model* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi stakeholder”.⁶⁴

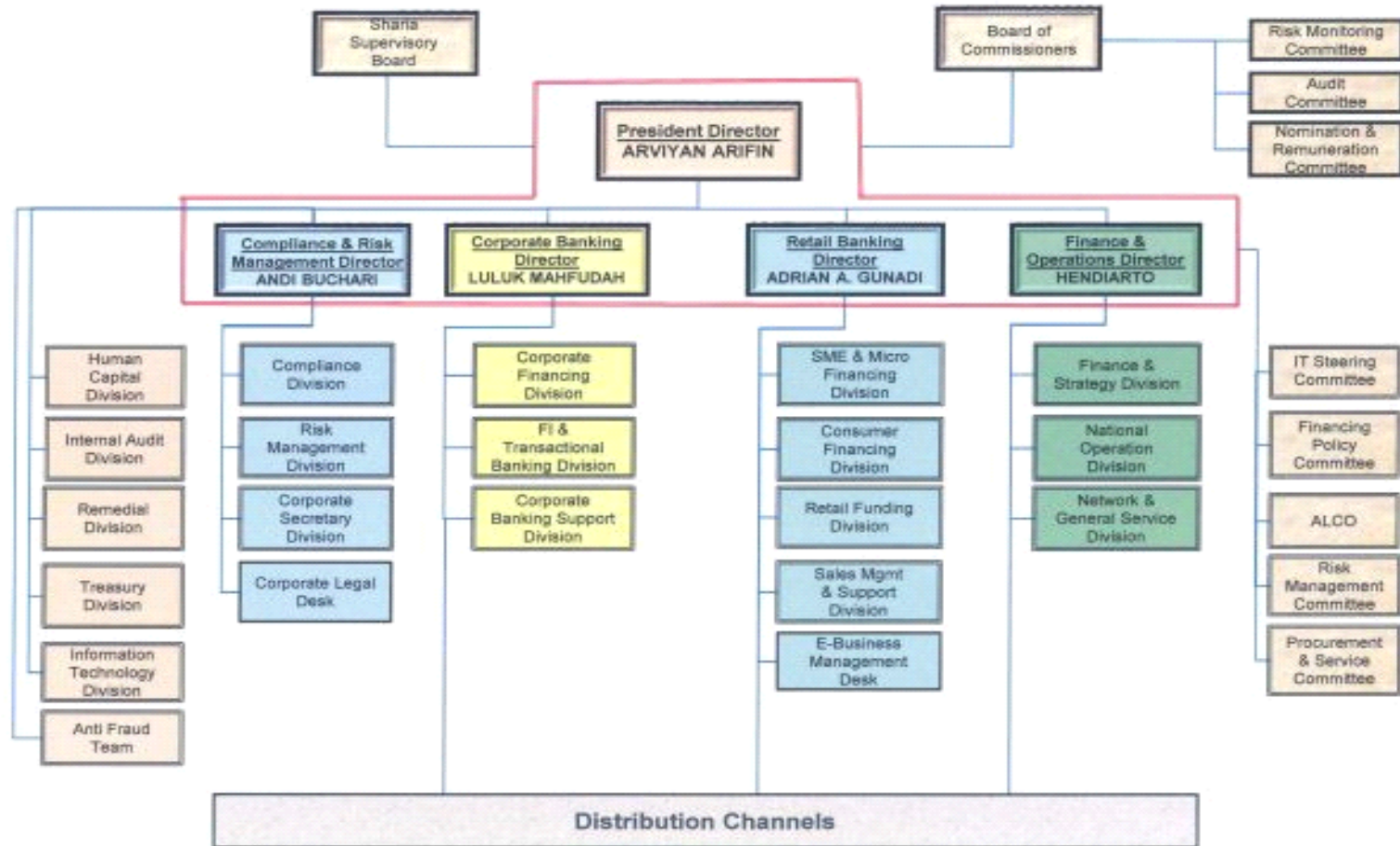
3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. pada prinsipnya memiliki ciri-ciri khusus di banding dengan struktur bank-bank konvensional. Ciri-ciri tersebut terletak pada adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang anggotanya terdiri dari ulama, cendekiawan dan praktisi perbankan. Fungsi pokok Dewan Pengawas Syariah ini antara lain adalah mengawasi semua produk, jasa dan kegiatan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. agar sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan untuk pengelolaan usaha sehari-hari dilakukan oleh dewan direksi dibantu oleh masing-masing divisi yang ada.

Adapun struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. di pusat dan Kantor Cabang Surabaya adalah sebagai berikut:

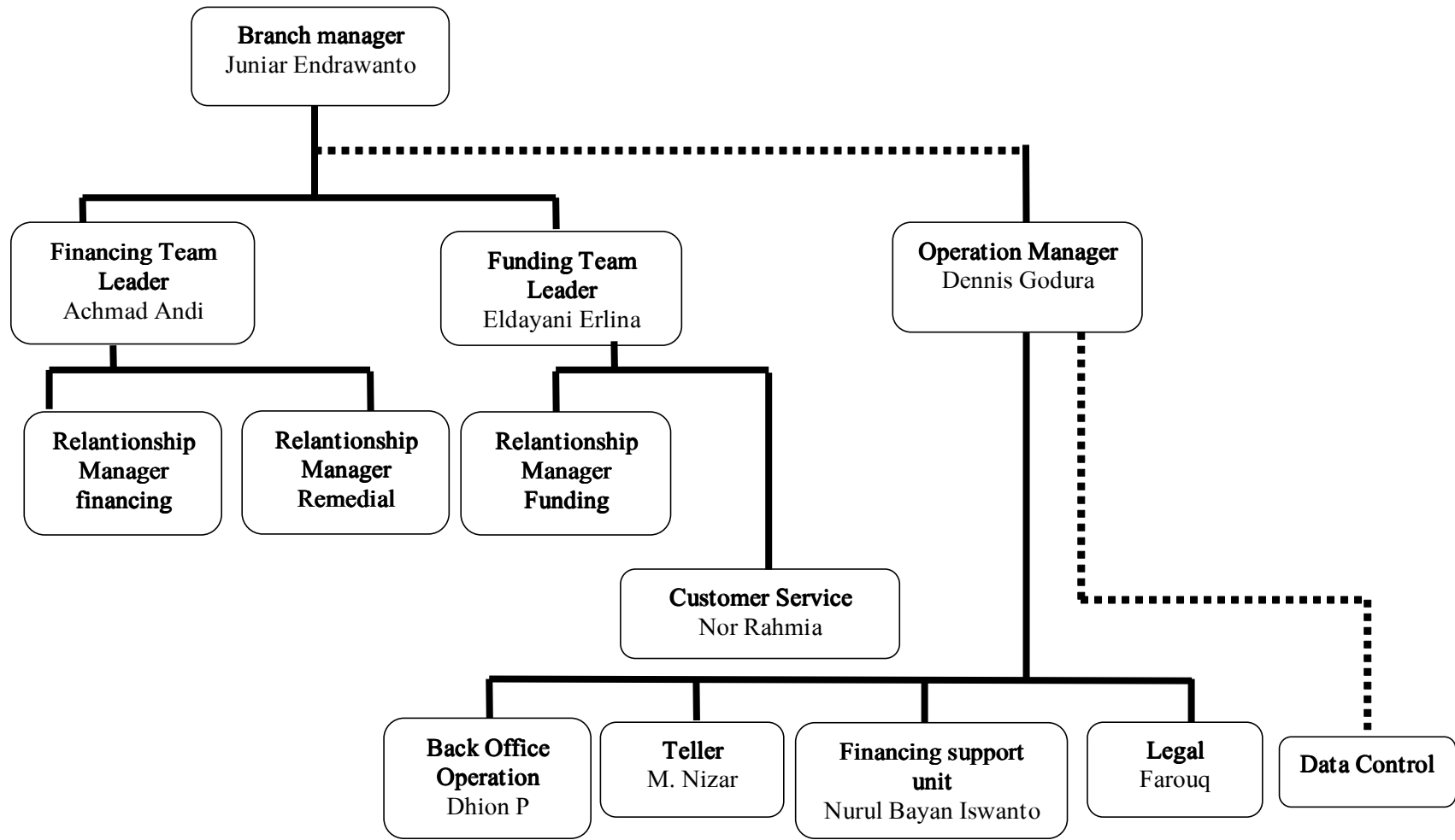
⁶⁴ *Ibid.*

Organizational Structure Of PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Jakarta Pusat



Sumber: *Annual Report* Bank Muamalat Indonesia tahun 2010.

**Organizational Structure of PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.
Kantor cabang Surabaya**



b. Job Description

Sesuai dengan struktur organisasi di atas, untuk lebih mengetahui dan memahami fungsi dan tugas dalam setiap lini di Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya, maka penulis uraikan sebagai berikut:

1) *Branch Manager:*

Mensupervisi, mengkoordinir dan memonitor serta mengarahkan seluruh kegiatan operasional cabang, pemasaran dan pengembangan cabang, guna menjamin tercapainya target anggaran cabang baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

2) *Financing Team Leader :*

Merumuskan strategi, merencanakan dan mengelola seluruh kegiatan pemasaran produk-produk pembiayaan nasabah, guna memastikan tercapainya target pembiayaan maupun kualitas portfolio yang telah ditetapkan, sesuai target market yang selaras dengan rencana dan strategi perusahaan.

3) *Funding Team Leader :*

Mengelola seluruh kegiatan pemasaran produk-produk pendanaan, kegiatan pelayanan dan penambahan jaringan, guna memastikan tercapainya target penghimpunan dana pihak ketiga, pelayanan yang maksimal dan tambahan jaringan, sesuai dengan target market yang selaras dengan rencana dan strategi perusahaan.

4) *Relationship Manager Financing:*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk pembiayaan BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon, guna memastikan calon nasabah mengerti tentang produk pembiayaan serta prosedur pengajuan permohonannya.

5) *Relationship Manager Remedial:*

Melakukan kegiatan penyelesaian pembiayaan bermasalah (yang tergolong ke dalam kolektibilitas 2, 3, 4, dan 5) yang meliputi *restructure*, *reschedule*, dan *reconditioning*, guna memastikan tercapainya perbaikan kualitas portofolio maupun target kesehatan bank yang ditetapkan, sesuai dengan rencana dan strategi perusahaan.

6) *Relationship Manager Funding:*

Memperkenalkan, menjelaskan dan menawarkan produk penanaman dana di BMI, mengenai keuntungan dan keistimewaannya serta persyaratan dari produk tersebut kepada calon nasabah maupun nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon, guna memastikan calon nasabah mengerti tentang produk tersebut dan prosedur pengajuan permohonannya.

7) *Customer Service:*

Memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk dan layanan BMI serta memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah terkait dengan produk dan layanan BMI

8) *Back Office :*

Membuat laporan keuangan, transaksi dengan Bank Indonesia diantara bank lainnya. Tugas-tugas pokok *back office* adalah Pelaksana dan penanggung jawab transaksi harian cabang non tunai, Pelaksanaan kliring dan transfer ke Bank Indonesia, Penyediaan data keuangan dan laporan perbankan dan Proses penyelesaian utang-piutang antara bank dalam satu wilayah kliring (wilayah yang menjalankan sistem kliring dalam satu wilayah tertentu).

9) *Teller:*

Melayani transaksi tunai maupun non tunai, dalam mata uang rupiah dan valas.

10) *Support dan Legal Pembiayaan*

Support dan legal pembiayaan, bersama dengan *account manager* penanaman dana, mengadakan penilaian permohonan pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. *Support dan legal* memproses calon debitur dalam kelayakan dan keabsahannya untuk mendapatkan pembiayaan, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun

penggunaan pembiayaan, taksasi jaminan, keabsahan jaminan dan lain-lain.⁶⁵

4. Produk Bank Muamalat Indonesia

Suatu bank tentunya mempunyai produk perbankan yang akan ditawarkan pada masyarakat. Bank Muamalat Indonesia sebagai bank yang memelopori lahirnya bank-bank syariah yang lain, telah mempunyai kebebasan untuk mengembangkan produknya dengan sangat variatif dan inovatif sesuai dengan akad-akad syariah. Adapun produk-produk BMI adalah:

- a. Produk Pendanaan (*Funding*)⁶⁶
 - a. Tabungan
 - b. iB Regular
 - c. Visa Gold
 - d. Tabungan-Ku
 - e. Tabungan Haji Arafah
 - f. Tabungan Wisata
 - g. Tabungan Syar'i Sahabat
 - h. Tabungan Prima

⁶⁵ Data diperoleh dari ibu deby (personalia) dalam bentuk file.

⁶⁶ Sinta, Relationship Manager Funding, *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013

b. Deposito

- Deposito mudharabah Rupiah
- Deposito mudharabah USD

c. Giro

- Giro Ultima
- Giro at-tijari

2. Produk pembiayaan (*Lending*)

Bank Muamalat dalam menyalurkan dana (*lending*) untuk produknya di bagi menjadi 2 yaitu pembiayaan *Corporate* dan pembiayaan *Ritel*.⁶⁷ Pembiayaan *Corporate* adalah pembiayaan untuk berbagai bidang usaha, antara lain energi kelistrikan, oil dan gas, pertambangan, telekomunikasi, infrastruktur, industri makanan, kesehatan, pendidikan, termasuk pembiayaan kepada perusahaan perdagangan dan perusahaan *multifinance* yang plafondnya diatas 25 Milyar. Sedangkan pembiayaan *Ritel* adalah pembiayaan yang terdiri dari pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan pembiayaan konsumen yang plafondnya dibawah 5 Milyar.⁶⁸

3. Jasa Layanan (*Services*)

⁶⁷ Hasil olah data dari wawancara dengan Bapak Eka, Relationship Manager Financing, *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013

⁶⁸ *Ibid.*

a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu Muamalat dapat diakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiri atas mesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, dan BCA/PRIMA, saat ini sudah dapat dilakukan transfer antar bank.

b. Sala Muamalat

Sala Muamalat merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam dan *call center* yang memberikan kemudahan bagi nasabah, setiap saat dan di manapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening, serta mengubah PIN.

c. Pembayaran Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik lembaga pengelola ZIS Bank Muamalat maupun ke lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan Bank Muamalat, melalui *Phone Banking* dan ATM Muamalat di seluruh cabang Bank Muamalat.

4. Jasa-Jasa Lain

Bank Muamalat juga menyediakan jasa-jasa perbankan lainnya kepada masyarakat luas atau di kenal dengan *e-Muamalat*, seperti⁶⁹:

- a. *Mobile Banking* adalah layanan opsional bagi nasabah ritel dalam bertransaksi non tunai secara realtime melalui mobile phone (*handphone*) berbasis GPRS.⁷⁰
- b. *Internet Banking* adalah layanan opsional bagi nasabah ritel Bank Muamalat dalam transaksi non tunai secara online, cepat dan mudah melalui jaringan online.
- c. *Mini Banking Muamalat* adalah mesin EDC (*Electronic Data Capture*) Bank Muamalat yang memiliki fitur selengkap ATM.
- d. CSM (*Cash Management Muamalat*) adalah layanan jasa penanganan keuangan perusahaan (*cash management*) yang diselenggarakan oleh Bank Muamalat antara lain meliputi layanan penerimaan/koleksi pemasukan dana (*collection*), pembayaran/pengeluaran dana, serta pengelolaan likuiditas keuangan perusahaan.⁷¹

⁶⁹ Sinta, Relationship Manager Funding, *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013

⁷⁰ Brosur Bank Muamalat tentang e-muamalat

⁷¹ *Ibid.*

- e. M-POM (*Muamalat Payment Online Mitra*) adalah layanan yang diberikan bank kepada mitra berupa layanan transaksi pembayaran tagihan yang dimiliki mitra kepada nasabahnya.

B. Aplikasi Akad *Musyārakah Mutanāqisah* pada Pembiayaan Hunian Syariah (KPRS) di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Bank Muamalat Indonesia resmi meluncurkan produk KPRS (Kredit Pemilikan Rumah Syariah) sejak bulan Februari 2007. Pada awal peluncuran produk KPRS, Bank Muamalat Indonesia menggunakan nama brand KPRS *Baiti Jannātī*.⁷² Untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat luas dengan meningkatkan fitur-fitur dari produk KPRS-nya, pada Agustus 2010, Bank Muamalat Indonesia melakukan peluncuran kembali nama brand yang sebelumnya *Baiti Jannātī*, menjadi Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat (PHSM).⁷³ Dengan PHSM diharapkan dapat mewujudkan hunian impian sesuai kebutuhan masyarakat.

Pembiayaan Hunian Syariah Muamalat (PHSM) merupakan salah satu produk pembiayaan Bank Muamalat yang digunakan untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumtif) baik baru maupun bekas. Nasabah dan pihak bank dapat melakukan perjanjian akan hal

⁷² Bank Muamalat, “Perbankan Syariah Serius Garap Sektor Perumahan”, artikel dalam *Harian Seputar Indonesia* 17 Oktober 2010, dalam http://www.muamalatbank.com/index.php/home/news/media_expose/965 (29 Mei 2013)

⁷³ *Ibid.*

tersebut dan nasabah akan mengangsur dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Perlu diketahui bahwa, Sebelum muncul akad *musyārahah mutanāqisah*, Bank Muamalat Indonesia menggunakan akad *musyārahah syirkah amlik*,⁷⁴ baru setelah di keluarkannya fatwa Dewan Syariah Nasional tahun 2008 tentang akad *musyārahah mutanāqisah*, akad tersebut diganti menjadi akad *musyārahah mutanāqisah* dan diimplementasikan oleh Bank Muamalat Indonesia pada September 2010.⁷⁵ Munculnya pembiayaan hunian syariah dengan akad *musyārahah mutanāqisah* ini penting bagi industri perbankan nasional khususnya dalam pembiayaan rumah, karena sistem pembiayaan dengan *musyārahah mutanāqisah* ini, selain lebih mudah, sekaligus dapat menghindarkan bank dari pajak pertambahan nilai (PPN) yang selama ini menjadi konsekuensi dari penerapan akad *murābahah* atau jual beli dengan disertai pertambahan margin keuntungan. Dengan adanya *musyārahah mutanāqisah*, bank tidak lagi dikejar-kejar oleh PPN.⁷⁶ Pada waktu bank menggunakan akad *murābahah* sebagai metode pembiayaan, bank bertindak sebagai penjual terhadap barang yang dimohonkan

⁷⁴ Kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula dari keuntungan yang dihasilkan aset tersebut.

⁷⁵ Nurul Bayan Iswanto, Financing Support Unit, *Wawancara*, Surabaya, 29 Mei 2013

⁷⁶ Agisa Muttaqien dalam skripsinya yang berjudul *Pembiayaan Pemilikan Rumah dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah* pada Bank Muamalat Indonesia, Universitas Indonesia, 2012. Dimana saudara memperoleh sumber dari wawancara dengan Bpk. Irvan Lesmana, *Corporate Legal Division Head* Bank Muamalat Indonesia bertempat dikantor pusat (Jakarta pusat), *Wawancara*, tanggal 4 juni 2012.

pembiayaannya oleh nasabah, setelah barang didapat, bank akan menjual kembali kepada nasabah, dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Dari keuntungan ini bank akan dibebankan pajak sebesar 10% sebagai PPN, karena bank dianggap telah menjual barang.⁷⁷ Inilah yang tidak ada didalam penerapan akad *musyārahah mutanāqisah*.

1. Konsep *Musyārahah Mutanāqisah*

a. Pengertian *Musyārahah Mutanāqisah*

Musyārahah Mutanāqisah adalah akad antara dua pihak yang berserikat pada suatu barang, dimana salah satu pihak kemudian membeli bagian pihak yang lain secara bertahap.⁷⁸

b. Dasar Hukum

Adapun dasar hukum dari akad *Musyārahah Mutanāqisah* antara lain sebagai berikut:⁷⁹

1) QS. Shad ayat 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالٍ نَعَجْتُكَ إِلَىٰ نَعَا جِهٍ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ
الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ
وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 1999), 203.

⁷⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 91

Artinya:

Daud berkata: “Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.

2) Hadist riwayat Abu Daud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW

bersabda:⁸⁰

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (قَالَ اللَّهُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يُخْنِ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا) رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

“Allah swt berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, aku keluar dari mereka,” (HR. Abu Daud, yang disahihkan oleh Hakim, dari Abu Hurairah)

Konsep *musyārahah mutanāqisah* dapat diaplikasikan untuk pembiayaan pembelian property. Dalam skema ini pembelian property menggunakan konsep kongsi kepemilikan rumah antara nasabah dan

⁸⁰ *Ibid.*, 91.

bank. Pada awalnya, nasabah dan bank membeli rumah secara bekerjasama/bermitra dengan menggunakan akad *musyārahah mutanāqisah*. Atas property tersebut, kemudian nasabah sepakat untuk menyewa manfaat atas property tersebut dengan menggunakan akad *ijārah*.

Dengan menyewa manfaat property tersebut, selanjutnya nasabah membayar kewajiban sewa atas property tersebut setiap bulannya sesuai dengan nilai sewa yang telah ditentukan. Dari pembayaran sewa tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dan bank sebagai pihak yang melakukan kongsi kerjasama (*syirkah*) sesuai dengan nisbah bagi hasil masing-masing pihak. Bagi hasil untuk bank diakui sebagai pendapatan bank sedangkan bagi hasil yang diterima oleh nasabah digunakan oleh nasabah untuk mengambil alih porsi kepemilikan bank secara bertahap setiap bulannya, sehingga dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama pada akhirnya saat jauh tempo sewa maka kepemilikan rumah telah sepenuhnya (100%) menjadi milik nasabah.⁸¹

2. Syarat Mengajukan Pembiayaan Hunian Syariah Akad *Musyārahah Mutanāqisah*

Untuk memperoleh atau mendapatkan pembiayaan dari bank, seorang calon nasabah harus memenuhi syarat-syarat yang diperlukan

⁸¹ Bank Muamalat, *Panduan dan SOP Produk Pembiayaan dan Pendanaan: Pembiayaan iB Hunian Syariah Muamalat (Kongsi)*, Product Development Division, 2010, 5.

oleh Bank Muamalat Cabang Surabaya, sebagaimana yang terlampir dalam tabel berikut⁸²:

No.	Jenis Dokumen	Syarat Pengajuan		
		Pegawai	Pekerja/ Profesi	Wiraswata
1.	Asli formulir aplikasi diisi lengkap dan benar	√	√	√
2.	Fotocopy KTP calon nasabah dan suami/istri	√	√	√
3.	Fotocopy kartu keluarga (KK)	√	√	√
4.	Fotocopy surat nikah	√	√	√
5.	Fotocopy sertipikat tanah obyek bangunan	√	√	√
6.	IMB/PMB/ijin pendahuluan mendirikan bangunan/surat ijin sejenis dari instansi setempat yang berwenang	√	√	√
7.	Pajak Bumi dan Bangunan Thn terakhir	√	√	√
8.	Fotocopy Rekening tabungan/Giro pribadi 3 bln terakhir	√	√	√
9.	Laporan keuangan perusahaan (neraca dan L/R) dan/atau Fotocopy bukti/catatan transaksi bisnis ⁸³		√	√
10.	Asli slip Gaji terakhir dan/atau surat keterangan penghasilan	√		
11.	Fotocopy ijin-ijin praktek profesi		√	√
12.	Fotocopy akte pendirian perusahaan beserta perusahaan dan ijin-ijin usaha TDP dan SIUP		√	√
13.	Fotocopy NPWP pribadi ⁸⁴	√	√	√
14.	Asli Surat Keterangan Jabatan	√		

3. Prosedur Pembiayaan Hunian Syariah akad *Musyārahah Mutanāqisah*

⁸² Brosur Bank Muamalat tentang Pembiayaan Hunian Syariah

⁸³ Bukti/catatan transaksi bisnis hanya diminta apabila diperlukan oleh anggota komite cabang ataupun *Financing Risk Officer* untuk mendukung proses analisa.

⁸⁴ NPWP pribadi hanya untuk permohonan pembiayaan di atas Rp.50 jt (kecuali ditentukan lain secara tertulis oleh kantor Bank Indonesia setempat). Bagi calon nasabah yang tidak memiliki NPWP pribadi harus menyerahkan dokumen sebagai berikut: copy NPWP perusahaan, dan surat pernyataan bahwa yang bersangkutan bersedia menyerahkan NPWP pribadi jika suatu saat diminta oleh Bank. apabila pembiayaan diatas 100jt wajib menyerahkan NPWP.

- a. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) kepada Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) yang telah disediakan dengan melengkapi persyaratan seperti yang disebutkan di atas.
- b. Setelah kelengkapan administrasi sudah selesai, maka pihak bank akan menganalisa kelengkapan berkas yang dibutuhkan dibagian analisa, untuk mengecek apakah nasabah memiliki tanggungan pembiayaan dibank lain apa tidak, untuk mengetahui latar belakang yuridis secara hukum apakah nasabah layak dan mampu untuk menandatangani akad pembiayaan KPRS selanjutnya bagian analisa mengadakan proyeksi penilaian rumah, rumah toko (Ruko), rumah kantor (Rukan), kios maupun pengalihan *take over* KPR dari bank lain.
- c. Jika dibagian analisa sudah clear, selanjutnya bagian marketing membuat surat proposal permohonan pembiayaan kepada komite pembiayaan yang berwenang menentukan apakah pembiayaan itu layak apa tidak untuk direalisasikan setelah itu pihak bank dan nasabah mengadakan akad perjanjian pembiayaan.
- d. Selanjutnya bank dan nasabah sebelum menandatangani berkas akad perjanjian pembiayaan KPRS dan surat-surat lainnya melakukan kesepakatan mengenai isi perjanjian yang pada pokoknya terdiri dari

dua akad yaitu akad pembiayaan *musyārakah* dan *ijārah* serta surat-surat dan dokumen lain yang terkait dengan akad tersebut. Kemudian isi perjanjian itu ditandatangani oleh kedua belah pihak dihadapan notaris yang telah disiapkan oleh pihak bank.

- e. Bank kemudian mencairkan pembiayaan KPR syariah tersebut kepada nasabah, dalam hal pengadaan barang dapat dilakukan oleh bank dengan membeli rumah yang diinginkan dan sudah dipilih oleh nasabah, untuk kemudian nasabah menyewa rumah tersebut dari bank. Setelah masa sewa selesai dan nasabah telah membayar atau melunasi seluruh porsi kepemilikan rumah tersebut tepat pada waktunya atau sebelum masa sewa berakhir, maka bank dengan segera akan memindahkan kepemilikan sepenuhnya ketangan nasabah dengan syarat nasabah membawa surat bukti pelunasan pembayaran perjanjian KPRS.⁸⁵

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Tujuan utama bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada debitur adalah debitur dapat mengembalikan seluruh kewajibannya (penggunaan dana) sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan memberikan imbalan berupa bagi hasil. Namun

⁸⁵ Hasil olah data penulis dari Buku Panduan dan SOP Produk Pembiayaan dan Pendanaan Bank Muamalat Indonesia.

demikian, hampir tidak ada bank yang semuanya lancar. Salah satu risiko yang dihadapi oleh perbankan syariah adalah adanya default nasabah atau ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi perjanjian dengan bank syariah. Default nasabah ini akan mengakibatkan adanya pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing*.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan, dimana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan potensial loss.⁸⁶ Atau dengan kata lain, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang berada pada *Collectibility* (kualitas) Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.⁸⁷

2. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Ada tiga penyebab utama munculnya pembiayaan bermasalah:

- a. Lemahnya aspek yuridis dalam memproses permintaan pembiayaan /kredit dari para calon nasabah. Hal ini menyangkut pengikatan barang jaminan sebagai agunan pembiayaan/kredit. Adanya cacat hukum karena kurang jelinjanya petugas bank dalam melakukan analisis.

⁸⁶ Chairul Anwar, Remedial Devison, *Wawancara*, Surabaya, 02 Mei 2013

⁸⁷ Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), 599.

- b. Lemahnya pengawasan sejak dini, yaitu sejak pembiayaan/kredit diberi putusan oleh pejabat bank yang berwenang. Padahal pengawasan adalah mutlak dilakukan, terutama disaat kredit sudah berada di tangan nasabah, maka monitoring harus dilaksanakan secara rutin.
- c. Lemahnya pembinaan nasabah oleh bank di lapangan. Hal ini guna mempersempit peluang debitur yang nakal melakukan I'tikat tidak baiknya.⁸⁸

3. Kasus Pembiayaan Bermasalah Hunian Syariah (KPRS) akad *Musyārakah Mutanāqisah* di Bank Muamalat Cabang Surabaya

Di dalam industri perbankan, mustahil tidak terjadi pembiayaan bermasalah, karena setiap bentuk usaha apapun pasti mengandung risiko. Disisi lain, pembiayaan bermasalah jika tidak segera diselesaikan, akan merugikan pihak bank karena bank sebagai lembaga perantara keuangan dituntut untuk mengembalikan dana masyarakat yang diamanahkan kepadanya.

Berikut penulis paparkan data pembiayaan dan pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia dari tahun 2010 s/d 2012.⁸⁹

⁸⁸ Chairul Anwar, *Wawancara*, Surabaya, 02 Mei 2013

⁸⁹ Laporan Tahunan Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya.

Keterangan	2010	2011	2012
Jumlah Pembiayaan	410.463.161.687,35	647.472.483.303,03	924.990.352.745,68
Jumlah Nasabah Pembiayaan	2845	2604	2275
Keterangan	2010	2011	2012
Jumlah Pembiayaan Bermasalah	1.888.853.992,71	5.414.631.642,50	5.383.021.927,50
Jumlah Nasabah Pembiayaan Bermasalah	58	60	94
NPF Gross	0,90%	0,84%	0,58%

Dari data tersebut bisa kita lihat bahwa pertumbuhan jumlah pembiayaan di Bank Muamalat dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cepat, dan untuk pembiayaan bermasalah, mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Kondisi ini masih terbilang sehat karena NPF Grossnya (*Non Performing Financing*) kurang dari 1%.⁹⁰ Dimana NPF gross bisa diketahui dari jumlah pembiayaan bermasalah di bagi dengan jumlah pembiayaan dikalikan 100%. Data di atas adalah data dari keseluruhan pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya. Sebagai ilustrasi, maka penulis paparkan kasus nasabah pembiayaan bermasalah hunian syariah akad *musyārakah mutanāqisah*, sebagai berikut:

a. Penyelesaian dengan *reconditioning*

Bapak “X” adalah seorang karyawan di sebuah perusahaan swasta dengan gaji perbulan Rp.3.500.000,- Selain itu, dia juga mempunyai

⁹⁰ Choirul Anwar, Remedial Devison, *Wawancara*, Surabaya, 30 Mei 2013

usaha kecil-kecilan dibidang makanan (kue) dengan pendapatan rata-rata perbulan Rp.1.600.000,-. Bapak “X” berniat untuk membeli rumah dengan harga Rp.120.000.000,- Akan tetapi, bapak “X” tidak mempunyai dana yang cukup, oleh karena itu, bapak “X” mengajak Bank Muamalat untuk bersama-sama atau bermitra membeli rumah tersebut dengan porsi/share masing-masing sebesar Rp.15.000.000,- dari bapak “X” dan Rp.105.000.000,- dari Bank Muamalat. Maka dibuatlah akad *musyarakah (syirkatul milk)* atas rumah tersebut dengan porsi kepemilikan antara Bank Muamalat dan bapak “X” adalah 88% : 12% dan pengambilalihan porsi kepemilikan Bank Muamalat oleh bapak “X” secara bertahap.

Setelah rumah dibeli maka bapak “X” menggunakan rumah tersebut sebagai tempat tinggalnya dan bapak “X” membuat akad *ijarah (menyewa)* rumah tersebut dengan Bank Muamalat dengan jangka waktu 180 bulan (15 tahun).

Dari akad tersebut diatas, maka dibuatlah jadwal angsuran sebagai berikut:

Porsi Bank Muamalat	= Rp.105.000.000,-
Jangka waktu	= 180 bulan (15 tahun)
Pricing ⁹¹	= 11% (pricing sudah menjadi ketentuan bank, lihat lampiran)

⁹¹ *Pricing* adalah harga jual yang ditetapkan oleh Asset Liability Committee (ALCO) untuk pembiayaan di Bank Muamalat.

Angsuran per bulan :

$$\text{Jumlah dropping dana} \times \frac{(\text{pricing}/12)}{1-1/(1+\text{pricing}/12)^{\text{jangka waktu}}}$$

$$105.000.000,- \times \frac{(11\%/12)}{1-1/(1+11\%/12)^{180}}$$

$$105.000.000,- \times \frac{0.009166}{1-1/(1+0.009166)^{180}}$$

$$105.000.000,- \times \frac{0.009166}{1-1/(1.009166)^{180}}$$

$$105.000.000,- \times \frac{0.009166}{1-1/(5,16737328)}$$

$$105.000.000,- \times \frac{0.009166}{1-0,1935219203}$$

$$105.000.000,- \times \frac{0.009166}{0,80647808}$$

$$\frac{9.624,300}{0,80647808} = \mathbf{Rp\ 1.193.374,-/bulan}$$

Nisbah

$$\begin{aligned} \text{- Porsi BMI} &= (\text{Rp } 105.000.000 \times 11\% / 12) / \text{Rp } 1.193.374,- \\ &= 80,65 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Porsi Nasabah} &= 100\% - 80,65 \% (\text{Porsi BMI}) \\ &= 19,35 \% \end{aligned}$$

Analisa kemampuan bayar:

Pendapatan:

Gaji Kotor

Rp. 3.500.000,-

Hasil Usaha

Rp. 1.600.000,-

Total Pendapatan	<u>Rp. 5.100.000,-</u>
Pengeluaran:	
- Biaya Hidup	Rp. 1.500.000,-
- Biaya Lainnya	Rp. 500.000,-
- Angsuran di bank lain	<u>Rp. 1.000.000,-</u>
Total pengeluaran	<u>Rp. 3.000.000,-</u>
Sisa pendapatan	Rp. 2.100.000,-
Angsuran di BMI	<u>Rp. 1.193.374,-</u>
Pendapatan bersih	<u>Rp. 906.626,-</u>

Di Bank Muamalat, suatu pembiayaan dikatakan layak apabila ratio terhadap pendapatan kotor tidak lebih dari 40% dan ratio terhadap pendapatan bersih tidak lebih dari 60%. Untuk mengetahui ratio-ratio tersebut dalam kelayakan kemampuan bayar suatu pembiayaan, maka penulis uraikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Ratio terhadap pendapatan kotor} &= \frac{\text{Angsuran BMI}}{\text{Pendapatan kotor}} \times 100\% \\
 &= \frac{1.193.374,-}{5.100.000,-} \times 100\% \\
 &= 23,39 \% \text{ (kurang dari 40\%)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Ratio Terhadap Pendapatan Bersih} &= \frac{\text{Angsuran BMI}}{\text{Sisa pendapatan}} \times 100\% \\
 &= \frac{1.193.374,-}{2.100.000,-} \times 100\% \\
 &= 56,82 \% \text{ (kurang dari 60\%)}
 \end{aligned}$$

Setelah dilakukan analisa seperti tersebut diatas, maka nasabah masih mempunyai kelebihan pendapatan sebesar Rp. 906.626,- dan nasabah tersebut “layak” untuk mendapatkan

pembiayaan hunian syariah (KPRS) dengan akad *musyārahah mutānaqisah*.

Setelah berjalan beberapa bulan nasabah “X” mengalami penunggakan pembayaran angsuran, dan nasabah “X” konfirmasi kepada Bank Muamalat terkait permasalahan pembiayaannya untuk dilakukan restrukturisasi (permohonan nasabah). Setelah dilakukan analisa oleh Bank Muamalat, nasabah “X” mengalami penurunan pendapatan sedang pengeluaran hidup nasabah lebih besar. Hal itulah yang menjadi penyebab nasabah mengalami pembiayaan bermasalah.

Menanggapi hal tersebut, Bank Muamalat Indonesia melakukan restrukturisasi dengan *reconditioning* (persyaratan kembali), dimana *reconditioning* ini dilakukan dengan melihat kemampuan bayar nasabah (kondisi keuangan) setelah dilakukan analisa keuangan nasabah oleh pihak bank. misalnya nasabah mampu mengangsur Rp. 750.000,-/bulan selama 24 bulan. maka Bank Muamalat akan menata kembali pembayaran bagi hasil (angsuran) selama periode tersebut dengan kemampuan nasabah tanpa merubah nisbah bagi hasil, jangka waktu dan tanpa menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank (lihat lampiran-Jadwal angsuran nasabah “X” sebelum dan sesudah dilakukan *reconditioning*).

Dimana dengan dilakukan *reconditioning* ini keuangan nasabah menjadi lancar artinya kewajiban di Bank Muamalat tetap berjalan dan kebutuhan-kebutuhan nasabah yang lain juga tidak terhambat.

b. Penyelesaian dengan *rescheduling*

Bapak “Y” adalah seorang pegawai negeri yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya dengan harga rumah sebesar Rp. 250.000.000,- dengan porsi dari bank Rp. 210.000.000,- dan Rp. 40.000.000,- dari nasabah (84% : 16%). setelah dilakukan proses analisa pembiayaan dengan segala ketentuan yang ada di BMI, di ketahui angsuran per bulan Rp. 2.386.749,-. Pendapatan nasabah per bulan Rp. 7.000.000,- dengan biaya pengeluaran 3.000.000,- (sisa pendapatan $4.000.000 - 2.386.749 = 1.613.251,-$).

Setelah berjalan 30 bulan nasabah tersebut mengalami penurunan kemampuan bayar dan setelah dilakukan analisa oleh bank, nasabah “Y” di PHK dari kerjanya.

Mengetahui hal tersebut, Bank Muamalat Indonesia melakukan restrukturisasi dengan penjadwalan kembali (*reschedule*), yaitu dengan melakukan perpanjangan jangka waktu jatuh tempo. Yang perhitungannya dilakukan secara manual. Maksimal jangka

waktu yang diberikan untuk pembiayaan hunian syariah (KPRS) adalah 180 bulan.

Dari ilustrasi di atas, diketahui sisa angsuran jatuh tempo nasabah adalah 150 bulan, dengan perpanjangan jangka waktu (*reschedule*) 30 bulan (150 bln+30 bln = 180 bln). Dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Sisa angsuran}}{\text{jangka waktu}} = \frac{358.012.350}{180} = \mathbf{Rp. 1.988.957,-}$$

(Sisa angsuran bisa dilihat pada jadwal angsuran di lampiran)

Dari sini bisa di ketahui setelah dilakukan *rescheduling* yang awalnya angsurannya adalah Rp. 2.386.749,-. Menjadi Rp. 1.988.957,-.(selisih Rp. 397.792,-)

c. Penyelesaian dengan litigasi

Ibu “XY” adalah seorang wiraswasta yang ingin membeli rumah dengan harga Rp. 110.000.000,-. Dengan modal 12.000.000,- dari kekurangan modal tersebut, ibu “XY” mengajak bank BMI untuk ikut berkontribusi dalam pengadaan rumah tersebut dengan modal dari BMI Rp. 98.000.000,- (porsi kepemilikan 89% : 11%) dengan angsuran per bulan Rp. 1.113.816,-. diketahui Penghasilan ibu “XY” per bulan Rp. 4.000.000,-. Setelah dilakukan analisa kemampuan bayar oleh bank, ibu “XY” mempunyai sisa pendapatan sebesar Rp. 786.185,- (setelah dikurangi angsuran).

Setelah berjalan beberapa bulan nasabah “XY” mengalami ketidaklancaran dalam memenuhi kewajibannya (angsuran) karena tanpa sepengetahuan bank, nasabah melakukan kredit kendaraan bermotor (sepeda motor) sehingga angsuran yang awalnya di gunakan untuk Bank Muamalat, digunakan oleh nasabah untuk membayar uang muka sepeda motor.

Melihat kondisi tersebut, dengan segala upaya penanganan yang dilakukan Bank Muamalat, tidak menunjukkan hasil yang baik artinya nasabah masih tetap menunggak. Disini nasabah mempunyai i'tikad yang tidak baik (tidak jujur) sehingga upaya terakhir yang dilakukan Bank Muamalat adalah dengan litigasi. Sebelum dilakukan litigasi, bank melakukan upaya dengan non litigasi, dimana upaya ini, dilakukan di luar proses lembaga peradilan dengan melakukan penekanan kepada nasabah atau pemilik jaminan baik melalui surat pemberitahuan atau surat peringatan dan pendekatan-pendekatan yang bisa mengungah hati nasabah agar bisa melunasi kewajibannya. Ternyata upaya tersebut tidak berpengaruh sedikitpun di hati nasabah untuk segera melunasi kewajibannya. Selanjutnya, pihak bank menggunakan upaya litigasi (penyerahan jaminan secara sukarela) yang dilakukan dengan menjual jaminan yang diagunkan nasabah dengan kuasa dari nasabah. Penjualan jaminan tersebut di sesuaikan dengan nilai pasar.

4. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Di perbankan syariah, Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi lima golongan yaitu Lancar, dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet. yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang mulai masuk dalam golongan perhatian khusus sampai golongan Macet. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat, maka langkah dan/atau kebijakan yang dilakukan adalah melalui restrukturisasi, penyelesaian melalui jaminan, *collection agency*⁹² dan *write off final* (hapus tagih).

Restrukturisasi dilakukan, apabila nasabah masih mempunyai i'tikad baik dalam arti masih mau diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah. Apabila penanganan dengan restrukturisasi ini, tidak mendapat hasil yang maksimal artinya setelah dilakukan kebijakan ini, nasabah masih bermasalah maka kebijakan selanjutnya dengan penyelesaian melalui jaminan. Penyelesaian melalui jaminan ini, dilakukan oleh bank, apabila berdasarkan evaluasi ulang pembiayaan, prospek usaha nasabah tidak menunjukkan kondisi yang baik dan atau nasabah tidak kooperatif untuk menyelesaikan

⁹²*Collection agency* adalah agen yang ditunjuk Bank Muamalat dalam penagihan pembiayaannya. Dalam hal ini Bank Muamalat bekerjasama dengan lembaga tertentu (birokrasi atau *lawyer* (pengacara).

pembiayaan.⁹³ Penyelesaian melalui jaminan ini, bisa dilakukan melalui jalur litigasi, *write off* sementara dan non litigasi. Sedangkan *Collection agency* dilakukan pihak bank apabila dirasa pihak bank membutuhkan bantuan dari pihak lain (agen), misalnya bekerjasama dengan *lawyer*. Disini fungsi *collection agency* adalah sebagai mediasi antara bank dengan nasabahnya yang bermasalah agar kewajibannya bisa segera diselesaikan (di lunasi). Dimana *lawyer* disini menggunakan upaya-upaya sesuai bidang hukum yang sangat berbeda dengan upaya yang dilakukan oleh Bank Muamalat.

Apabila upaya-upaya penyelesaian tersebut di atas tidak berhasil, Langkah terakhir yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah *write off final* (hapus tagih) yaitu bank menghapus kewajiban nasabah yang tidak dapat diselesaikan, dalam arti kewajiban nasabah dihapuskan tanpa menagih kembali kewajiban tersebut.

5. Alur penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan restrukturisasi

Penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan restrukturisasi di Bank Muamalat Cabang Surabaya dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Nasabah konfirmasi kepada pihak bank terkait permasalahan yang dihadapi (kendala nasabah mengalami ketidاكلancaran pembayaran angsuran) dan/atau pihak bank konfirmasi kepada nasabah berkenaan

⁹³ Hasil olah data penulis melalui wawancara dengan bapak Choirul Anwar, *Wawancara*, Surabaya, 02 Mei 2013.

dengan tunggakan kewajiban yang harus dibayar kepada bank via phone.

- b. Selanjutnya bank melakukan analisa penyebab ketidaklancaran tersebut (kondisi keuangannya atau potensi usahanya). Jika sudah diketahui diagnosanya oleh pihak bank, misalnya karena usahanya tidak lancar yang mengabatkan kondisi keuangna nasabah memburuk dan sebagainya, maka bank akan membantu mencari solusi terkait permasalahan tersebut.
- c. Jika bank sudah melakukan evaluasi tentang potensi usaha nasabah dan dimungkinkan untuk dilakukan resrtrukturisasi dengan *rescheduling* dan/atau *reconditioning* maka pihak bank membuat rekomendasi atas hal tersebut untuk di ajukan ke komite penyelesaian pembiayaan bermasalah. Jika hal tersebut diterima oleh komite penyelesaian pembiayaan bermasalah, selanjutnya akan dilakukan pengikatan-pengikatan yang berhubungan dengan penyelesaian melalui *rescheduling* dan/atau *reconditioning*. Dan *remidial devision* (unit yang khusus menangani pembiayaan bermasalah) akan membuat simulasi baru untuk bagi hasil, jadwal angsur dan sebagainya.
- d. Setelah semua hal tersebut selesai, maka dilakukan proses administrasi.