

## BAB IV

### ANALISIS TERHADAP PROSES PEMBERIAN PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH PADA BANK JATIM SYARIAH CABANG DARMO SURABAYA DALAM PERSPEKTIF AKAD *MURĀBAḤAH*

*Murābahah* merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Salah satu aplikasi akad *murābahah* dalam dunia perbankan yaitu pembiayaan *murābahah* yang sekarang banyak diminati oleh masyarakat adalah pembiayaan kepemilikan rumah. Kebutuhan pokok manusia akan tempat tinggal menuntut setiap orang untuk memiliki tempat tinggal yang layak, untuk memenuhi kebutuhan tersebut masyarakat bisa mewujudkan impian memiliki rumah idaman dengan pembiayaan di Bank syariah dengan menggunakan akad *murābahah* tersebut.

Sesuai dengan pengertian Bank yang tercantum dalam pasal 1 angka 2 Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang perubahan perundang-undangan No.7 tahun 1992 tentang perbankan, menyebutkan: “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

#### A. Analisis Terhadap Prosedur Pelaksanaan Pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah dalam Perspektif Akad *Murābahah*

Dalam menyediakan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah atau biasa disebut dengan produk Griya iB Barokah, Bank Jatim Syariah

Cabang Darmo Surabaya banyak melakukan kerjasama dengan berbagai pengembang atau *developer*. Dimana pihak pengembang akan menawarkan kepada konsumennya atas berbagai kemudahan pembiayaan kepemilikan rumah dari Bank Jatim Syariah, jika konsumen tersebut memerlukan fasilitas pembiayaan. Pihak ketiga atau *developer* menjadi salah satu cara pihak marketing KPR bisa berhubungan dengan nasabah untuk melakukan akad pembiayaan kepemilikan rumah.

Cara yang lainnya ialah *follow up by phone* yang dilakukan oleh nasabah, saat ada *event* pameran atau pada acara yang lain, tim marketing KPR menyebarkan brosur Griya iB Barokah yang telah tertera no *handphone* marketing KPR, sehingga bagi para nasabah yang berminat untuk mengajukan pembiayaan bisa langsung menghubungi no yang sudah tertera, sehingga nasabah akan bisa berhubungan langsung dengan marketing KPR tanpa ada perantara, selain itu tim marketing KPR juga tidak segan untuk menghampiri nasabah ke tempat kerja atau di kediaman jika memang diperlukan, cara yang terakhir yaitu nasabah datang langsung ke kantor Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya dan langsung menanyakan tentang produk Griya iB Barokah kepada marketing KPR.

Dari ketiga cara diatas, cara yang paling efektif yaitu lewat pihak ketiga atau *developer*, karena nasabah yang sudah mendatangi *developer* sudah benar-benar memiliki niatan untuk membeli rumah, sudah

mengetahui rumah idaman yang akan di beli dan Bank Jatim Syariah yang akan membantu nasabah untuk memilikinya dengan cara melakukan pembelian rumah dengan akad *murābahah*. Cara yang kedua ini juga menguntungkan oleh pihak marketing KPR karena nasabah menghubungi langsung marketing untuk sekedar bertanya tentang info atau kelanjutan untuk mengajukan permohonan pembiayaan kepemilikan rumah namun dengan cara ini tidak menghasilkan banyak nasabah, berbeda lagi dengan cara yang terakhir yaitu nasabah datang langsung ke kantor, kebanyakan nasabah yang datang ke kantor ialah nasabah yang berniat untuk membandingkan margin/harga jual bank kepada nasabah dan tidak jarang nasabah yang datang langsung ke kantor ialah *Bad Debt* yang pengajuan pembiayaannya sudah ditolak oleh bank lain.

Dengan adanya data informasi tersebut bisa disimpulkan komunikasi antara tim marketing dengan nasabah lebih baik dilakukan melalui pihak ketiga/*developer* langsung karena dengan begitu banyak nasabah yang akan mengajukan pembiayaan karena memang tujuannya yaitu memiliki rumah. Kondisi tersebut bisa menguntungkan semua pihak, baik dari nasabah, *developer* maupun bank, sehingga tidak ada salahnya jika pihak bank lebih memperhatikan kondisi seperti ini. Menjalin kerjasama yang baik dan relasi yang meluas dengan *developer* untuk bisa mengarahkan calon pembelinya mengajukan pembiayaan pada Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya.

Selanjutnya yaitu nasabah mengajukan berkas permohonan pembiayaan kepemilikan rumah atau produk Griya iB Barokah, dengan bantuan dan arahan dari marketing KPR nasabah hanya tinggal mengisi form dan melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan untuk proses analisa pembiayaan. Prosedur pelaksanaannya sudah berjalan dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Jatim Syariah.

#### **B. Analisis Terhadap Proses Analisa Pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bagi Calon Nasabah yang Berpenghasilan Tetap dan Tidak Tetap di Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya**

Proses analisa pemberian kepemilikan rumah pada Bank Jatim Syariah memiliki prosedur dan ketentuan yang sama, yaitu dengan menggunakan Analisis Tool 5C yang terdiri dari *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Condition of Economy*, dan *Collateral*. Sama halnya dengan teori yang ada pada buku “Manajemen Perkreditan Bank Umum” menurut Rachmat dan Maya Ariyanti prinsip 5C tersebut menjadi alat analisa yang paling mendasar. Tergantung dengan tingkatan kategori manakah sebuah pembiayaan bisa di nyatakan layak.

Sesuai data yang didapatkan untuk bisa dinyatakan layak untuk mendapatkan pembiayaan kepemilikan rumah, calon nasabah harus lolos dalam penilaian 5C tersebut tanpa terkecuali. Namun ada juga dimana saat permohonan pembiayaan nasabah sudah lolos 5C namun tidak bisa

direalisasikan itu karena seorang *Account Officer* masih memiliki prinsip kehati-hatian, yaitu prinsip kepercayaan akan kelancaran pembayaran pembiayaan. Sehingga sebagian besar hasil analisa di pengaruhi oleh kinerja seorang AO.

Adanya kenyataan data yang menjelaskan bahwa sekitar  $\pm 70\%$  pembiayaan yang direalisasikan ialah nasabah dengan status pegawai/berpenghasilan tetap, tentu hal ini tidak dibenarkan dalam hal proses analisa pembiayaan. Proses analisa pembiayaan kepemilikan rumah pada nasabah yang berpenghasilan tetap dan tidak tetap ternyata ada perbedaan yang sangat jauh, yang pertama yaitu waktu yang dibutuhkan lebih banyak, yang kedua lebih banyak melakukan analisa usaha nasabah dan risiko juga lebih besar.

Sehingga, terjadi kesenjangan pemberian pembiayaan kepemilikan rumah terhadap nasabah yang berpenghasilan tetap dan tidak tetap. Bukan berarti permohonan pembiayaan nasabah yang berpenghasilan tidak tetap, tidak layak, namun proses analisa keuangan usaha nasabah yang dibutuhkan haruslah akurat dan membutuhkan banyak waktu. Hal tersebut yang membuat nasabah yang berpenghasilan tidak tetap jarang lolos saat proses analisa, selain itu pengusaha juga tidak bisa dipastikan akan kelancaran usahanya yang nanti akan berdampak pada kelancaran pembayaran pembiayaan. Seorang *Account Officer* pun juga tidak ingin ambil risiko dengan berlama-lama menganalisa permohonan pembiayaan yang menghabiskan tenaga dan waktu sedangkan jika menganalisa

pembiayaan nasabah yang berpenghasilan tetap akan lebih mudah dan cepat.

Adanya kesenjangan realisasi pemberian pembiayaan kepemilikan yang berkaitan dengan proses analisa nya dibenarkan adanya oleh Account Officer Bank Jatim Syariah, dengan prosentase 70%:30% antara nasabah yang berpenghasilan tetap dan tidak tetap. Karena berdasarkan pengalaman nasabah yang berstatus wirausaha masih banyak yang mempunyai kewajiban di bank lain, laporan keuangan yang tidak lengkap, *Bad Debt*, dsb. Seorang AO pun juga tidak mau mengambil risiko dengan mempertaruhkan pembiayaan yang dikerjakannya. Dibandingkan dengan nasabah yang berpenghasilan tetap, kelayakan pembiayaan dan kelancaran pembayaran bisa lebih dipastikan.

Terlebih saat ini Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya hanya melayani pembiayaan kepemilikan rumah dengan plafond diatas Rp. 100.000.000 sehingga dengan jumlah pembiayaan yang semakin besar maka seorang AO harus lebih berhati-hati dan teliti dalam menganalisa pembiayaan kepemilikan rumah. Namun sejauh ini, dengan proporsi realisasi pembiayaan terhadap nasabah yang berpenghasilan tetap dan tidak tetap, pembiayaan kepemilikan rumah di Bank Jatim Syariah tidak pernah mengalami kerugian/kredit macet.

### **C. Analisis Terhadap Kesesuaian Proses Pelaksanaan Pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah pada Bank Jatim Syariah dengan Akad *Murābahah***

Ada beberapa prosedur yang dilakukan nasabah untuk mengajukan permohonan pembiayaan kepemilikan rumah pada Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya, yakni sebagai berikut: nasabah memberikan data-data kelengkapan permohonan pembiayaan dan dimulailah kesepakatan antara nasabah dan Bank, dimana nasabah sebagai pembeli dan Bank sebagai penjual. Nasabah yang bisa mengajukan pembiayaan yaitu nasabah yang sudah dewasa, rumah yang diperjual belikan sudah ada (belum dalam proses pembangunan), bank memberitahukan harga beli dan harga jual rumah kepada nasabah, pembelian rumah bersifat permanen/tidak berjangka. Setelah selesai proses analisa dan pembiayaan disetujui oleh pimpinan Bank maka akan dilakukan akad *murābahah* yang mana nasabah diwajibkan untuk membayar uang muka/urbun sebagai tanda jadi pembiayaan kepemilikan rumah tersebut.

Hal ini sesuai dengan teori dari Ahmad Wardi Muslich dalam bukunya Fiqh Muamalah bahwasanya dalam rukun jual beli harus terpenuhi beberapa syarat yaitu adanya penjual, pembeli, shigat dan objek akad (barang yang diperjual belikan). Sehingga dalam pelaksanaan pembiayaan kepemilikan rumah dalam perspektif akad *murābahah* sudah terpenuhi. Selain itu, menurut Syafi'i Antonio dalam buku Bank Syariah dari Teori ke Praktik, ada beberapa syarat agar *murābahah* bisa dilakukan, yaitu: penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah, harga dan keuntungan, tidak membatasi waktu kekepemilikan, penjual

