

BAB III

**IMPLEMENTASI AKAD *MUSHĀRAKAH MUTANĀQIṢAH*
SEBAGAI SOLUSI AKAD PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN
RUMAH (KPR) PADA BANK MUAMALAT INDONESIA
CABANG SURABAYA**

A. Tinjauan Umum Bank Muamalat Indonesia

1. Bank Muamalat Indonesia sebagai Pelopor Bank Syariah di Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. adalah bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya. Gagasan pendirian Bank Muamalat berawal dari lokakarya Bunga Bank dan Perbankan yang diselenggarakan Majelis *Ulama* Indonesia (MUI) pada 18-20 Agustus 1990 di Cisarua Bogor. Ide ini berlanjut dalam Musyawarah Nasional IV Majelis *Ulama* Indonesia di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, pada 22-25 Agustus 1990 yang diteruskan dengan pembentukan kelompok kerja untuk mendirikan bank murni syariah pertama di Indonesia.

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online atau SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. 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.

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 (lima) 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).¹

2. Tujuan Didirikannya Bank Muamalat Indonesia

Adapun didirikannya Bank Muamalat Indonesia diantaranya yaitu:

- a. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan nasional, antara lain:

¹Profil Bank Muamalat Indonesia dalam website resmi Bank Muamalat Indonesia, http://www.muamalatbank.com/home/about/profile_ diakses 13 Mei 2014.

- 1) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha.
 - 2) Meningkatkan kesempatan kerja.
 - 3) Meningkatkan penghasilan masyarakat banyak.
- b. Meningkatkan partisipasinya masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank karena masih menganggap bahwa bank itu riba.
 - c. Mengembangkan lembaga bank dan sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperjelas jaringan lembaga perbankan ke daerah-daerah terpencil.
 - d. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

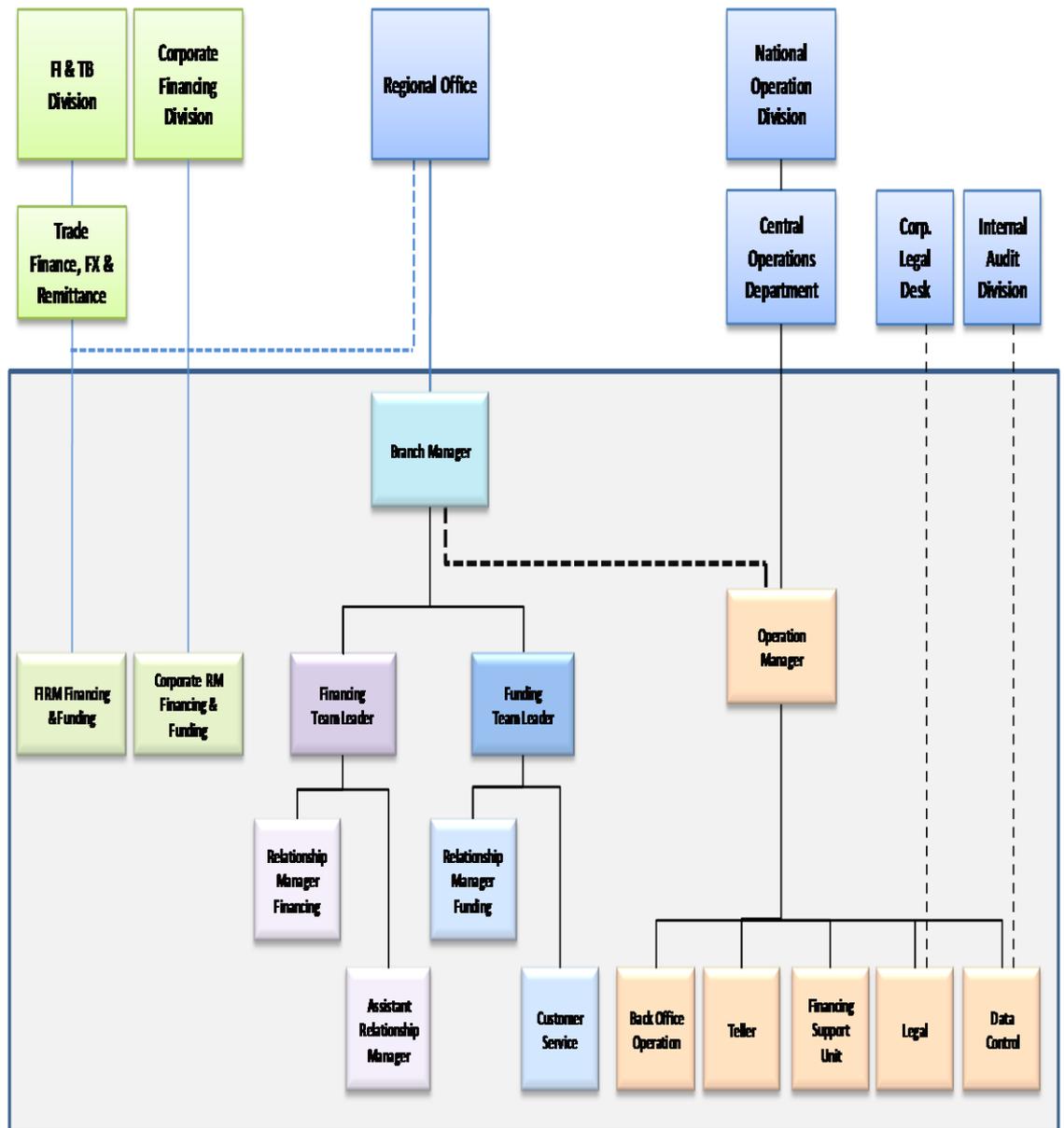
3. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

Visi : menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar modal

Misi : menjadi role model Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholder*.

4. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk.



5. Deskripsi Pekerjaan

a. *Area Manager*

Melaksanakan pengembangan jaringan dan bisnis-bisnis kantor cabang di bawah koordinasinya dengan melakukan supervisi dan monitoring serta berbagai inisiatif dalam rangka mencapai sasaran target finansial dan non finansial yang telah ditetapkan dalam rangka mencapai visi dan misi Bank Muamalat.

b. *Branch Manager*

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

c. *Operasional Manager*

Bertanggung jawab terhadap kelancaran rutinitas operasional cabang yang terkait dengan layanan yang diberikan oleh Teller kepada non-nasabah maupun nasabah, baik yang datang secara langsung maupun melalui telepon. Bertanggung jawab terhadap kelancaran rutinitas administrasi dan operasional Cabang yang terkait dengan aktivitas Back Office, Branch Office, Support pembiayaan, termasuk diantaranya pendokumentasian, melakukan analisa dan penyajian laporan-laporan pendukung.

d. *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.

e. *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.

f. *Assistant Relationship Manager Financing*

Membantu tugas Relational Manager Financing.

g. *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.

h. *Back Office*

Mengelola pelaksanaan kliring yang meliputi transfer kliring masuk atau keluar, transaksi setoran kliring atau tarikan kliring,

berikut pembuatan atau pengisian form-form kliring, ikut dalam proses kliring di BI bersama bank-bank peserta kliring lainnya untuk memastikan bahwa lalu lintas pembayaran giral antar bank berjalan lancar, efektif, efisien serta sesuai prosedur perusahaan dan prosedur BI yang berlaku.

i. *Teller*

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

j. *Financing Support Unit*

Melaksanakan pembukuan pembiayaan yang meliputi dropping, angsuran dan pelunasan pembiayaan nasabah untuk memastikan hak dan kewajiban nasabah telah dijalankan tepat waktu dan tepat jumlah.

k. *Legal*

Melakukan analisa ditinjau dari aspek hukum berupa analisa yuridis dan opini legal atas nasabah dan calon nasabah, termasuk analisa dokumen pembukaan rekening giro, guna menjamin aspek legalitas nasabah dan tindakan hukum yang akan dilakukan sesuai dengan persyaratan dan memenuhi ketentuan hukum yang berlaku.

l. *Data Control*

1) Memastikan bahwa kegiatan operasional bagian-bagian terkait telah dilakukan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur serta Instruksi Intern yang telah ditetapkan sehingga dapat dihasilkan informasi yang akurat tentang kondisi bank.

- 2) Sebagai “*financial management*” di cabang yang meliputi “*operational quality assurance, cost control dan reconcillation monitoring*”.
- 3) Menjalankan tugasnya sesuai dengan *job description*.

m. *BPC (Bill Processing Center)*

Menangani transaksi yang dilakukan oleh nasabah terkait dengan pembukaan L/C serta melakukan pengawasan terhadap pembukaan L/C.

6. Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia

Sebagai bank berskala nasional dan internasional, maka Bank Muamalat Indonesia memiliki beragam macam produk dan layanan yang ditawarkan kepada berbagai jenis nasabah, baik nasabah peminjam ataupun nasabah investor. Bank Muamalat Indonesia mambagi produk dan layanannya menjadi beberapa bagian besar, antara lain pendanaan, pembiayaan dan layanan. Adapun produk-produk di dalam bagian besar tersebut penulis sebutkan sebagai berikut.²

a. Produk Penghimpunan Dana

Bank Muamalat Indonesia sebagai lembaga *intermediary* memiliki fungsi menghimpun dana dari pos positif untuk kemudian disalurkan kembali ke sektor pos negatif. BMI dalam hal ini memiliki produk penghimpunan dana dengan akad *wadiah* (titipan) berupa Giro

²Website Resmi Bank Muamalat Indonesia, *Produk dan Layanan Muamalat*, http://www.muamalatbank.com/home/produk/giro-institusi_diakses 13 Mei 2014.

Wadiah yang terbagi menjadi Giro Perorangan dan Giro Institusi. Ada juga produk Tabungan Muamalat sebagai tabungan yang biasa, Tabungan Muamalat Dollar, Tabungan Muamalat Pos, serta Tabungan Haji Arafah dan Tabungan Haji Arafah Plus untuk mereka yang ingin menabung untuk menunaikan ibadah haji ke tanah suci. Tabungan Muamalat Umrah juga diperuntukkan bagi mereka yang ingin ke tanah suci, namun dengan niat untuk melaksanakan ibadah umrah. Bank Muamalat juga memiliki produk deposito dengan nama Deposito *Muḍarabah*. Ada pula Deposito Fullinves, yaitu deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar dengan akad *muḍarabah* atau bagi hasil yang disertai asuransi jiwa gratis senilai saldo deposito atau maksimal Rp 50.000.000.

b. Produk Pembiayaan

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan penghimpunan dana, Bank Muamalat Indonesia juga melakukan kegiatan penyaluran dana dengan istilah pembiayaan. Pembiayaan ini terbagi menjadi pembiayaan konsumen, modal kerja dan investasi. Pembiayaan Konsumen terdiri atas Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Muamalat iB sebagai solusi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional yang ribawi, Auto Muamalat untuk pembiayaan kendaraan, Dana Talangan Porsi Haji dan Pembiayaan Muamalat Umrah bagi yang ingin melakukan ibadah haji dan umrah ke tanah suci, serta Pembiayaan Anggota Koperasi.

Produk dalam Pembiayaan Modal Kerja antara lain Pembiayaan LKM Syariah, yang ditujukan untuk Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BPR, BMT atau Koperasi) yang hendak meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portofolio pembiayaan kepada nasabah. Ada pula Pembiayaan Rekening Koran Syariah, untuk membiayai kebutuhan bahan baku dan mencairkan serta melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan bahan baku dan mencairkan serta melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan nasabah.

Untuk Pembiayaan Investasi, Bank Muamalat memiliki produk bernama Pembiayaan Investasi, yang dapat digunakan untuk pembelian atau penyewaan tempat usaha, peralatan investasi (mesin, kendaraan, alat, berat dan lain sebagainya) serta pembangunan. Ada pula Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis, untuk pembelian dan pembangunan properti untuk bisnis. Misalnya rumah, ruko, kios dan gedung baru maupun bekas untuk kebutuhan bisnis.

c. Layanan

Bank Muamalat Indonesia juga memiliki produk yang bersifat jasa atau layanan, antara lain Internasional Banking, Transfer dan Layanan 24 jam oleh SalaMuamalat.

Itulah produk dan layanan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia, sebagai roda penggerak perekonomian syariah yang berperan penting dalam kemajuan dan akselerasi perbankan syariah di Indonesia. Mengingat bahasan penulis dalam skripsi ini adalah mengenai akad

musharakah mutanaqishah dalam produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), maka penulis akan lebih menekankan pendalaman materi pada akad *musharakah mutanaqishah*, untuk kemudian menjabarkan informasi terkait implementasi akad tersebut di Bank Muamalat Indonesia dalam produk pembiayaan properti yang diberi nama pembiayaan KPR iB Muamalat.

B. Tinjauan Umum Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

1. Sejarah Perkembangan Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia resmi meluncurkan produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan prinsip syariah sejak bulan Februari 2007. Pada awal peluncuran produk KPR, Bank Muamalat Indonesia menggunakan nama brand KPRS Baiti Jannati.³ Perlu diketahui, bahwa munculnya KPR iB Muamalat berdasarkan akad *musharakah mutanaqishah* ini menjadi penting bagi industri perbankan nasional khususnya dalam pembiayaan rumah, karena sistem pembiayaan dengan *musharakah mutanaqishah* selain lebih mudah, sekaligus dapat menghindarkan bank dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang selama ini menjadi konsekuensi dari penerapan akad *murabahah* atau jual beli dengan disertai pertambahan margin keuntungan.

³http://www.muamalatbank.com/index.php/home/news/media_expose/965, diakses 17 Mei 2014.

Dengan adanya *mushārahah mutanaqīshah*, bank tidak lagi dikejar-kejar oleh PPN. Pada saat dahulu perbankan syariah menggunakan akad *murābahah* sebagai metode pembiayaan, bank bertindak sebagai penjual terhadap barang yang dimohonkan pembiayaannya oleh nasabah. Berbeda dengan kredit konvensional dimana nasabah akan diberikan uang secara mentah oleh bank untuk keperluan konsumsinya, akad *murābahah* justru membantu nasabah untuk sekaligus membeli barang yang dimohonkan pembiayaannya. Setelah barang didapat, bank akan menjual kembali kepada nasabah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

Dari penjualan kembali tersebut, bank akan menerima sejumlah margin keuntungan dari penjualan objek pembiayaan kepada nasabah. Dari keuntungan ini, bank akan dibebankan pajak sebesar 10% sebagai PPN, karena bank dianggap telah menjual barang.⁴ Inilah yang tidak ada di dalam penerapan akad *mushārahah mutanaqīshah*.

Sejak Agustus 2010, Bank Muamalat Indonesia berusaha terus meningkatkan pelayanan kepada masyarakat luas dengan meningkatkan fitur-fitur dari produk KPR nya dengan melakukan peluncuran kembali nama brand yang sebelumnya Baiti Jannati, menjadi Pembiayaan Hunian Syariah (PHS), dan pada tahun 2012 berubah menjadi pembiayaan KPR iB Muamalat.

Produk pembiayaan KPR iB Muamalat memberikan dua alternatif transaksi bagi nasabah, yaitu secara kongsi (*mushārahah mutanaqīshah*)

⁴Nurul Bayan Iswanto, *wawancara*, Surabaya, 28 April 2014.

ataupun jual beli (*murābahah*).⁵ Sistem kongsi dapat diterapkan untuk pemilikan properti baru (*non indent*), *second*, maupun *take over*. Adapun sistem jual beli, memiliki *spectrum* yang lebih luas. Sistem ini juga dapat diterapkan untuk pembelian properti *indent*, renovasi serta pembelian renovasi. Pembiayaan KPR iB Muamalat memiliki plafond maksimal hingga Rp 25 milyar. Plafond minimalnya senilai Rp 50 juta untuk wilayah DKI Jakarta dan Rp 25 juta untuk wilayah di luar DKI Jakarta.

Pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi kalangan individu ini memiliki jangka waktu pengembalian hingga 15 tahun, terkecuali untuk kepentingan renovasi dengan plafond di bawah Rp 25 juta yang hanya 5 tahun. Produk pembiayaan ini tidak hanya *comply* dengan syariah, namun juga kompetitif dengan jangka waktu pengembalian yang panjang, nilai angsuran yang tidak fluktuatif seperti menggunakan sistem bunga, serta tidak adanya penalti bagi yang melunasi lebih awal.

Per triwulan III 2014 pembiayaan KPR iB Muamalat telah berkontribusi sebesar 28% atau senilai Rp 3.36 triliun dari total angka pembiayaan ritel Bank Muamalat sebesar Rp 11.94 triliun. Adapun total pembiayaan pionir perbankan syariah di Indonesia ini tercatat Rp 20.79 triliun.⁶

⁵http://www.muamalatbank.com/index.php/home/news/siaran_pers/1756, diakses 18 Mei 2014.

⁶Ibid.

2. Ketentuan dan Persyaratan Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

a. Ketentuan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

Ketentuan penggunaan pembiayaan untuk pembelian properti baru adalah berupa rumah tinggal, rumah susun, apartemen, rumah kantor dan rumah toko. Pembelian kios dimungkinkan, namun hanya diperkenankan untuk kios dengan status agunan strata title saja. Selain untuk pembelian properti baru, pembiayaan ini juga diperuntukkan bagi properti lama (*second*) berupa rumah tinggal, rumah susun, apartemen, rumah kantor, rumah toko dan kios.

Plafond pembiayaan bagi properti ini yang berada di wilayah Jabodetabek minimum Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan maksimum Rp 25.000.000.000 (dua puluh lima milyar). Bagi properti yang berada di luar wilayah Jabodetabek minimum Rp 25.000.000 (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimum Rp 25.000.000.000 (dua puluh lima milyar).

Pengaturan *shirkah* untuk porsi nasabah, bagi properti baru yang dibeli dari developer, pembiayaan sendiri minimum sebesar 10% dari harga perolehan properti, untuk properti baru yang dibeli dari non developer atau properti lama, pembiayaan sendiri minimum sebesar 10% dari harga perolehan properti. Untuk aplikasinya, porsi nasabah dapat disetor ke rekening nasabah di BMI atau dapat disetor langsung

ke developer atau penjual dengan memberikan bukti asli pembayaran ke bank.

Biaya administrasi, notaris atau PPAT, pengikatan agunan (termasuk pengecekan keabsahan sertifikat), biaya balik nama, biaya premi asuransi jiwa dan asuransi kebakaran, biaya taksasi agunan (yang dilakukan oleh appraisal) merupakan beban nasabah sepenuhnya dan pembayaran harus dilaksanakan sebelum realisasi pembiayaan. Maksimum jangka waktu pembiayaan adalah 15 (lima belas) tahun. Jangka waktu pembiayaan tidak boleh melebihi umur nasabah seperti yang ditentukan dalam persyaratan. Besarnya *yield* ditetapkan oleh *Asset Liabilitas Committee* (ALCO) dan perhitungan *yield* berdasarkan metode efektif.

Bank Muamalat Indonesia juga memberikan pengaturan jaminan atau agunan bagi pembiayaan KPR nya, antara lain jenis agunan yang diberikan adalah rumah tinggal, rumah susun, apartemen, rumah kantor, rumah toko dan kios. Agunan harus di atas namakan calon nasabah. Pada pembiayaan KPR, objek pembiayaan wajib dijadikan objek agunan.

Untuk agunan berupa bangunan rumah tinggal atau rumah susun (apartemen), rumah kantor, rumah toko atau kios harus sudah selesai dibangun dan dapat dibuktikan dengan berita acara serah terima properti (siap huni). Status kepemilikan sudah per unit rumah tinggal atau rumah susun (apartemen), rumah kantor, rumah toko atau kios

(sertifikat induk sudah pecah) atas nama developer. Status dari agunan tersebut haruslah Hak Milik, Hak Guna Bangunan dengan sisa masa berlaku HGB saat pembiayaan jatuh tempo minimum 1 (satu) tahun, atau Hak Milik atas Satuan Rumah Susun atau *Strata Title* yang didirikan di atas tanah Hak Milik atau HGB (untuk ketentuan ini tidak dapat diperkenankan untuk kios).

Adapun kondisi agunan haruslah memiliki Ijin Mendirikan Bangunan (IMB). Bagi daerah yang belum mewajibkan adanya IMB, maka harus dilengkapi dengan surat pernyataan dari Pemda (minimal Camat) atau Dinas Tata Kota setempat bahwa di lokasi agunan tidak atau belum diwajibkan adanya IMB. Bangunan juga harus memiliki bukti setoran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) tahun terakhir. Untuk rumah tinggal, lebar jalan dimuka minimum 3 (tiga) meter. Bangunan tidak berada di bawah jalur tegangan tinggi (berjarak minimal 20 meter), tidak berada di daerah yang terkena banjir dalam 2 (dua) tahun terakhir, tidak berlokasi di jalur hijau (*green belt*), bantaran sungai dan bantaran rel kereta api, dan tidak sedang dalam sengketa.

Bagi kriteria agunan yang tidak memenuhi persyaratan masih dimungkinkan untuk diterima sebagai agunan dengan syarat:

- 1) Terletak di daerah dengan tingkat penjualan kembali yang relatif tinggi.
- 2) Kondisi agunan dalam keadaan baik.
- 3) Terletak di daerah yang *marketable*.

4) Terletak di dalam lingkungan *real estate* dengan kondisi baik.

b. Persyaratan Calon Nasabah Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia menentukan syarat-syarat calon bagi nasabahnya antara lain usia calon nasabah harus dalam usia produktif yaitu usia minimum 21 tahun dan pada saat pembiayaan jatuh tempo maksimum berumur 55 tahun untuk pegawai dan 60 tahun untuk wiraswasta. Calon nasabah harus Warga Negara Indonesia (WNI) yang berdomisili di Indonesia dan tidak cacat hukum.

Untuk pegawai instansi atau perusahaan dengan ketentuan umur pensiun di bawah 55 tahun, maka pada saat pembiayaan jatuh tempo tidak boleh melebihi umur pensiun yang berlaku pada instansi atau perusahaan yang bersangkutan. Untuk pegawai instansi atau perusahaan, umur calon nasabah pada saat pembiayaan jatuh tempo dapat melebihi umur maksimum yang ditetapkan di atas apabila yang bersangkutan menyerahkan bukti bahwa akan tetap bekerja di instansi atau perusahaan yang sama atau dikaryakan di tempat lain dan bukti tersebut harus dapat diverifikasi kebenarannya, dengan kewenangan pemutusan ada pada pejabat pemegang kewenangan memutuskan pembiayaan sesuai limit kewenangan yang dimiliki.⁷

⁷Buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan (PUPP) KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Indonesia.

Calon nasabah harus memiliki pekerjaan dan penghasilan.⁸ Pengaturan calon nasabah dengan pekerjaan pegawai tetap dan pekerja kontrak adalah berbeda. Pegawai tetap harus memenuhi masa kerja minimum 1 (satu) tahun termasuk masa kerja sebelum diangkat menjadi pegawai tetap di perusahaan saat ini, atau minimum 1 (satu) tahun di perusahaan saat ini dengan memiliki pengalaman 2 (dua) tahun di perusahaan saat ini, atau minimum 1 (satu) tahun di perusahaan saat ini dengan memiliki pengalaman 2 (dua) tahun sebagai pegawai kontrak atau tetap di perusahaan terakhir sebelumnya.

Terdapat pula persyaratan administrasi yang ditentukan oleh Bank Muamalat Indonesia, antara lain calon nasabah harus bersedia membuka rekening tabungan di Bank Muamalat Indonesia atas nama bersangkutan. Calon nasabah harus menyerahkan dokumen sebagai berikut:

- 1) Asli formulir aplikasi diisi lengkap dan benar.
- 2) Fotocopy KTP calon nasabah dan suami atau istri.
- 3) Fotocopy kartu keluarga (KK).
- 4) Fotocopy surat nikah.
- 5) Fotocopy sertifikat tanah objek agunan.
- 6) IMB atau IPMB (Ijin Pendahuluan Mendirikan Bangunan) atau surat ijin sejenis dari instansi setempat yang berwenang.

⁸Ibid.

- 7) PBB tahun terakhir.
- 8) Fotocopy rekening tabungan atau giro pribadi 3 (tiga) bulan terakhir.
- 9) Laporan keuangan perusahaan (neraca dan L/R) dan atau fotocopy bukti atau catatan transaksi bisnis bagi pekerja profesi dan wiraswasta.
- 10) Asli slip gaji terakhir dan atau surat keterangan penghasilan bagi pegawai.
- 11) Fotocopy ijin-ijin praktek profesi bagi pekerja profesi dan wiraswasta.
- 12) Fotocopy akte pendirian perusahaan beserta perubahan dan ijin-ijin usaha, seperti TDIP dan SIUP bagi pekerja profesi dan wiraswasta.
- 13) Fotocopy NPWP pribadi atau SPT pribadi.
- 14) Asli surat keterangan jabatan bagi pegawai.

3. Proses Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

Dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah, banyak hal perlu diperhitungkan oleh bank. Salah satu faktor terpenting adalah keadaan dari nasabah itu sendiri. Bank Indonesia bahkan telah memberikan perintah melalui SK Dirjen Bank Indonesi No. 27/162/KEP/DIR tanggal 31 Maret 1995 untuk memiliki kebijakan perkreditan bank secara tertulis yang disetujui oleh dewan komisaris bank

dengan sekurang-kurangnya memuat dan mengatur prinsip kehati-hatian dalam perkreditan, organisasi dan manajemen perkreditan, kebijakan persetujuan kredit, dokumentasi dan administrasi kredit, pengawasan kredit dan penyelesaian kredit bermasalah. Hal ini untuk memenuhi persyaratan 5 (lima) C yaitu:⁹

- 1) *Character* yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
- 2) *Capacity* yaitu penilaian secara *subjektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.
- 3) *Capital* yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.
- 4) *Condition of Economy* yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa

⁹Munir Fuady, *Hukum Perbankan Modern Berdasarkan Undang-undang No. 10 Tahun 1998*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1999), 23.

jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

- 5) *Collateral* yaitu bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

Bank Muamalat Indonesia mematuhi perintah Bank Indonesia tersebut dengan membuat pedoman buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan (PUPP) PT Bank Muamalat Indonesia Tbk., buku Kebijakan Umum Pembiayaan Bermasalah (KUPB) PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. dan buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan Bermasalah (PUPPB) PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Sehingga segala proses pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia berpedoman pada buku-buku tersebut. Proses pembiayaan KPR di Bank Muamalat Indonesia terdiri dari beberapa langkah yaitu:¹⁰

1) **Persiapan Pembiayaan**

Dalam proses ini calon nasabah mengisi formulir aplikasi Pembiayaan KPR disertai dokumen yang dipersyaratkan, dan diterima *Account Manager* untuk diperiksa kelengkapannya. Bila

¹⁰Buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan (PUPP) KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Indonesia.

dokumen belum lengkap, maka *Account Manager* meminta kelengkapan kepada nasabah. Jika sudah lengkap, maka *Account Manager* akan melakukan verifikasi dalam proses selanjutnya.

2) Analisis Pembiayaan

Proses analisis pembiayaan ini merupakan proses yang penting dalam rangka memberikan pembiayaan bagi calon nasabah. Dalam proses ini, calon nasabah akan dimintakan segala data dan bank akan melakukan verifikasi terhadap data-data tersebut. Dengan berbekal dan verifikasi oleh bank, maka calon nasabah akan diputuskan sebagai calon nasabah yang *bankable* atau tidak, dan hal ini mempengaruhi diterimanya proposal pembiayaan oleh bank, dan seberapa besar bank akan memberikan pembiayaan.

3) Risk Assesment, Realisasi Pembiayaan dan Dropping

Dalam tahap ini, *Financing Risk Officer* atau *Financing Risk Staff* wajib melakukan *Independent Financing* bagi proposal pembiayaan dengan limit tertentu, sebelum masuk ke level komite. Selanjutnya *Financing Risk Officer* atau *Financing Risk Staff* memberikan rekomendasi untuk dilakukan proses lebih lanjut sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku di *Risk Management Division*. Setelah itu, dilanjutkan kepada proses keputusan pembiayaan. Proses keputusan pembiayaan dan kewenangan memutuskan dilakukan berdasarkan ketentuan yang ditetapkan oleh *Financing Risk Officer* atau *Risk Management Division*.

Setelah dipenuhinya semua persyaratan oleh calon nasabah dan dibantu oleh *Account Manager* serta dilakukannya *Risk Assesment*, maka keputusan pembiayaan dikeluarkan dan ditindak lanjuti dengan adanya realisasi pembiayaan dan pencairan dana (dropping).

4) Proses Melalui Financing Origination System (FOS)

Financing Origination System (FOS) merupakan suatu sistem atau mekanisme untuk melakukan penilaian (*scoring*) terhadap nasabah. FOS berguna untuk menilai kekayaan dari nasabah, apakah *bankable* dan dapat direkomendasikan untuk menerima pembiayaan atau tidak. FOS ini merupakan alat atau tools yang dikeluarkan oleh *Financing Support Division* Bank Muamalat Indonesia untuk memudahkan divisi marketing dalam melakukan penilaian terhadap nasabah. Adapun ketentuan penggunaan FOS merujuk pada ketentuan berikut ini, antara lain:

- a) Pembiayaan yang dilakukan melalui aplikasi FOS hanya untuk plafond pembiayaan dan cabang tertentu yang ditentukan oleh RPDD, merujuk kepada SOP dan *User Manual* FOS untuk pembiayaan KPR iB Muamalat.
- b) *Legal opinion*, lembar *scoring form* pemeringkatan nasabah ritel, individual, usulan penanaman dana dan memorandum pembiayaan tidak lagi diperlukan bagi proses yang dilakukan melalui FOS.
- c) Tahapan dalam proses penghimpunan dalam FOS secara singkat yaitu:

- (1) Aplikasi baru.
- (2) Seleksi awal.
- (3) Scan dokumen.
- (4) *Financing Investigator*.
- (5) Proses verifikasi oleh OM.
- (6) Analisa kelayakan nasabah melalui scoring sistem.
- (7) Persetujuan pemegang limit.
- (8) Jika disetujui, maka pembiayaan di atas Rp 150 juta akan dibuatkan memorandum persetujuan, jika tidak maka langsung dibuat *Offering Letter*.
- (9) *Offering Letter* yang dicetak melalui aplikasi FOS tetap harus direview oleh USP. Jika ditolak, maka *Account Manager* melakukan pencetakan *Rejection Letter* dan diserahkan kepada nasabah.
- (10) Tahap *confirmation* dilakukan oleh *Account Manager*.
Account Manager memberitahu nasabah bahwa pembiayaan yang diajukan diterima Bank Muamalat Indonesia.
- (11) Cek keaslian dokumen.
- (12) Penjadwalan pengikatan.
- (13) Cetak file pembiayaan.
- (14) Cek list sebelum dropping.
- (15) Persetujuan pencairan.

4. *Ijārah* (sewa) dalam Akad *Mushārahah Mutanāqīshah* pada Produk Pembiayaan KPR di Bank Muamalat Indonesia

Ijārah merupakan salah satu unsur dari pelaksanaan produk perbankan dengan menggunakan akad *mushārahah mutanāqīshah*. Sehingga perlu dipaparkan lebih lanjut dalam produk pembiayaan KPR di Bank Muamalat Indonesia ini, antara lain tentang ketentuan pembayaran angsuran yang berupa sewa, realisasi pembayaran sewa dan evaluasi *pricing*.

1) Pembayaran Angsuran (sewa)

Dalam produk pembiayaan KPR, pembelian porsi bank dilakukan nasabah dengan melakukan angsuran pembiayaan (sewa) untuk setiap bulan yang besarnya tetap sepanjang sewa yang dikenakan sesuai dengan periode evaluasi *pricing*. Besarnya angsuran pembiayaan setiap periode (bulan) dihitung berdasarkan:

- a) Porsi kongsi kepemilikan bank (plafond) dan porsi kongsi kepemilikan nasabah (porsi nasabah).
- b) *Yield* yang diharapkan atas sewa.
- c) Lamanya jangka waktu pembiayaan.
- d) Pembayaran angsuran pembiayaan pertama kali dilakukan pada bulan berikutnya (sebulan) sejak tanggal pencairan pembiayaan melalui rekening nasabah di bank.

2) Realisasi, Pengembalian Pembiayaan dan Evaluasi Pricing

- a) Realisasi pembiayaan (porsi bank) dilakukan secara langsung dengan melakukan pemindahan atau transfer ke rekening developer atau penjual dengan sebelumnya masuk ke rekening nasabah terlebih dahulu (sebagai bukti hukum positif bahwa nasabah berhutang).
- b) Sebelum ditransfer ke penjual atau developer, rekening wajib di *hold* sebesar pembiayaan yang diberikan.
- c) Transfer kerekening penjual atau developer harus berdasarkan instruksi nasabah yang disetujui *Account Manager*.
- d) Pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran yang dibayar setiap bulan sampai dengan pembiayaan lunas.
- e) Periode evaluasi *pricing* harga sewa ditentukan berdasarkan periode evaluasi sewa yang ditetapkan oleh ALCO.

5. Status Kepemilikan Objek Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia

Pada pembiayaan KPR dengan akad *mushārah mutanaqīshah* di Bank Muamalat Indonesia, sebelum *hişşah* dibeli oleh nasabah, status asset masih menjadi milik bersama antara Bank Muamalat Indonesia dengan nasabah. Hanya saja untuk sertifikatnya diatas namakan nasabah, walaupun sesungguhnya itu adalah milik bersama.¹¹ Hal ini dimaksudkan agar pendaftaran kepada Badan Pertanahan Nasional dapat dilakukan, dan

¹¹Nurul Bayan Iswanto, *wawancara*, 19 Mei 2014.

juga sebagai langkah untuk mempermudah proses perbuatan hukum selanjutnya terhadap objek pembiayaan, misalnya sewa menyewa, jual beli dan lain sebagainya. Namun dengan adanya nama nasabah selama dalam sertifikat, tidak menjadi keseluruhan objek pembiayaan secara *de facto* dimiliki oleh nasabah. Melainkan masih milik bersama antara bank dan nasabah berdasarkan akad *musharakah* yang disepakati terlebih dahulu.

Dengan dibuatnya sertifikat hanya atas nama nasabah saja, maka terdapat ketentuan yang wajib dipatuhi oleh nasabah, salah satunya adalah menandatangani surat pernyataan di atas materai bahwa objek pembiayaan tersebut adalah murni milik bersama antara nasabah dan bank, sehingga tidak ada hak bagi nasabah untuk memindahkan hak milik atas tanah dan bangunan, dan atau melakukan perbuatan hukum lain yang dapat merugikan bank.