

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Gambaran Umum PT. Bank Syariah Indonesia Tbk

a. Sejarah PT. Bank Syariah Indonesia Tbk

PT. Bank Syariah Indonesia merupakan bank hasil penggabungan (*merger*) antara PT. Bank Syariah Mandiri (BSM), PT. BNI Syariah (BNIS) ke dalam PT. Bank BRI Syariah (BRIS) yang mana BRIS mengubah nama menjadi PT Bank Syariah Indonesia (BSI). Proses merger ini mendapatkan persetujuan resmi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner OJK Nomor 4/KDK.02/2021, yang diterbitkan pada tanggal 27 Januari 2021. Persetujuan Dewan Komisioner OJK tersebut mulai berlaku sejak Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI telah memberikan persetujuan melalui Surat Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-0006268.AH.01.02 perihal Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar PT. Bank Syariah Indonesia Tbk.

Peresmian BSI dilakukan pada tanggal 1 Februari 2021 di Istana Negara, Jakarta, dan dihadiri langsung oleh Presiden Republik Indonesia Joko Widodo, bersama dengan sejumlah pejabat tinggi negara seperti Menteri BUMN Erick Thohir, serta Wakil Presiden Ma'ruf Amin yang selama ini dikenal sebagai tokoh penting dalam pengembangan ekonomi syariah di Indonesia. Dalam sambutannya, Presiden Jokowi menyampaikan harapannya agar BSI bisa tumbuh menjadi bank

syariah kelas dunia, yang tidak hanya kompetitif secara nasional tetapi juga mampu ekspansi ke pasar internasional.

Dari merger ketiga bank ini, terdapat komposisi kepemilikan saham dari PT. Bank Mandiri Tbk sebagai pemegang saham mayoritas dengan kepemilikan sebesar 51,47%, PT. Bank Negara Indonesia Tbk memiliki 23,24% saham, PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk menguasai 15,38% saham, dan sisanya adalah pihak lain yang memiliki saham masing-masing dibawah 5%.

Tujuan utama dari *merger* ketiga bank syariah ini adalah untuk menciptakan efisiensi pembiayaan dan memperkuat sistem tata kelola keuangan yang lebih efektif. Melalui proses *merger* tersebut, diharapkan industri perbankan syariah di Indonesia dapat terus tumbuh dan berperan sebagai pilar baru dalam mendukung perekonomian nasional. Penggabungan ini juga bertujuan untuk memaksimalkan potensi unggulan masing-masing lembaga, memperluas jangkauan layanan, menyediakan produk yang lebih lengkap, serta meningkatkan kekuatan permodalan. Dengan adanya sinergi dan komitmen kuat dari perusahaan induk (Bank Mandiri, BRI, dan BNI), serta dukungan penuh dari pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia diharapkan mampu bersaing di tingkat global.

Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai perusahaan publik akan terus berupaya menerapkan prinsip-prinsip untuk mengelola perusahaan yang baik dan menyesuaikan dengan ketentuan terkini. Penerapan untuk tata kelola berdasarkan dengan prinsip transparansi (*transparency*), akuntabilitas (*accountability*), pertanggungjawaban (*responsibility*), profesional (*professional*), dan kewajiban

(*fairness*). Bank Syariah Indonesia (BSI) menilai bahwa prinsip-prinsip tersebut telah sejalan dengan prinsip syariah sehingga penerapan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) telah menjadi hal yang harus dilakukan sebagai wujud komitmen perseroan terhadap POJK No. 8/POJK.03/2014 dan Surat Edaran OJK No.10/SEOJK.03/2014 tentang Penilaian tingkat Kesehatan Bank Umum Syariah dan Unis Usaha Syariah. Dalam melakukan hal ini, BSI senantiasa mengacu pada ketentuan regulator yang berlaku.

PT. Bank Syariah Indonesia Tbk sekarang telah beroperasi selama 4 tahun dan kantor cabang sekitar 1.110 sampai 1.200 yang menyebar di seluruh provinsi kota di Indonesia. Di Kalimantan Selatan terutama di kota Banjarmasin terdapat 3 Kantor Cabang, 9 Kantor Cabang Pembantu. Salah satu kantor cabang pembantu yang ada di Banjarmasin yaitu KCP Banjarmasin A.Yani yang terdapat Jl. Jend. Ahmad Yani Km. 4 No.27, Kecamatan Banjarmasin Timur.

b. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Indonesia Tbk

- 1) Visi BSI: “Menjadi Top 10 bank Syariah global berdasarkan kapitalisasi pasar dalam waktu 5 tahun”.
- 2) Misi BSI:
 - a) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia Melayani nasabah dengan produk dan layanan keuangan Syariah yang lengkap dengan mengedepankan keunikan produk Syariah yang berdaya saing tinggi.
 - b) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham Menjadi Top 5 bank dengan tingkat profitabilitas, valuasi dan kapitalisasi pasar yang tinggi.

- c) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik di Indonesia
- Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

Dalam mencapai visi dan misi BSI menjadi bank modern yang terbesar di Indonesia sekaligus memberikan kontribusi pada perekonomian bangsa dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Syariah, maka BSI berkomitmen untuk menghadirkan solusi keuangan Syariah yang lengkap kepada nasabah dan menjadi mitra finansial, mitra social serta mitra spiritual bagi masyarakat (*beyond banking*).

c. Nilai-nilai perusahaan (*Corporate Values*)

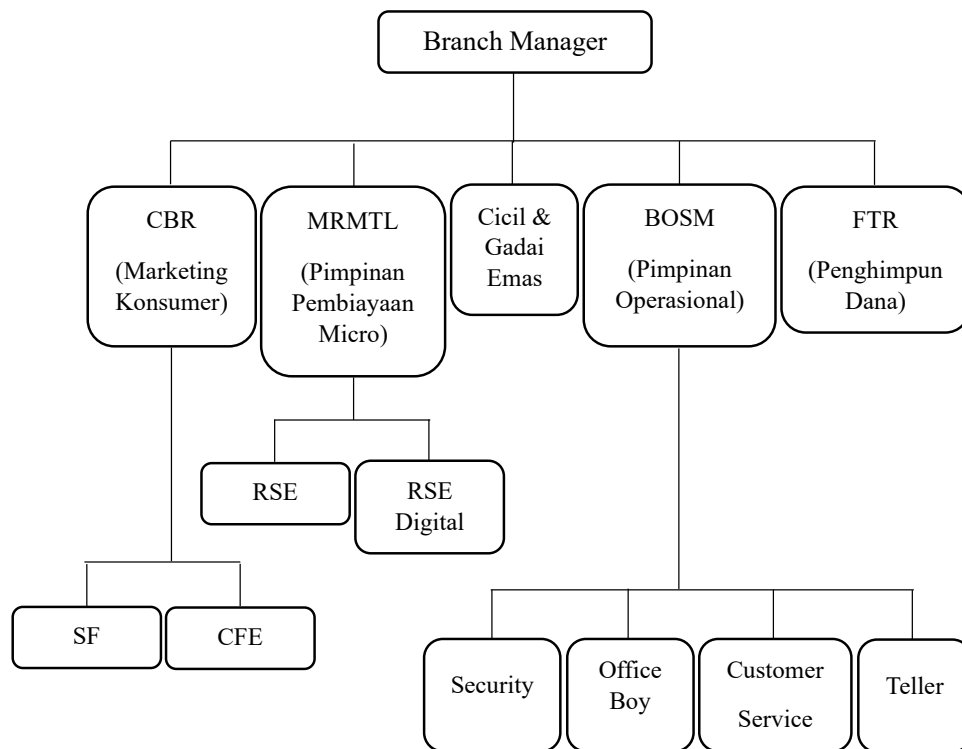
BSI Corporate Values BSI mencakup nilai dan budaya yang menjadi landasan cara berpikir, berperilaku dan bertindak, untuk kemudian ditanamkan sebagai Budaya Kerja yang diterjemahkan dalam AKHLAK, yaitu sebagai berikut;

- 1) Amanah: Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
- 2) Kompeten: Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
- 3) Harmonis: Saling peduli dan menghargai perbedaan.
- 4) Loyal: Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara.
- 5) Adaptif: Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.
- 6) Kolaboratif: Membangun kerjasama yang sinergis.

d. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banjarmasin

A.Yani

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi BSI KCP Banjarmasin A.Yani



e. Produk dan Layanan Pembiayaan

1) BSI Multiguna Hasanah

Salah satu produk pembiayaan konsumtif berbasis akad murabahah yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pribadi nasabah secara syariah, khususnya dalam hal pembelian barang atau jasa yang bersifat konsumtif dan memiliki underlying asset. Adapun ruang lingkup kebutuhan yang dapat dibiayai melalui BSI Multiguna Hasanah meliputi:

- a) Pembelian barang kebutuhan konsumtif, seperti pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian perlengkapan atau furniture rumah tangga, hingga barang-barang kebutuhan lainnya yang memiliki *underlying asset* (objek barang yang jelas).
- b) Pembiayaan jasa atau manfaat, seperti *wedding organizer*, jasa pendidikan (biaya sekolah atau kuliah), perawatan kesehatan (seperti pengobatan dan *medical check-up*), serta jasa dari agen perjalanan (*travel agent*) untuk kebutuhan wisata, umrah atau haji.
- c) Take over atau pemindahan pembiayaan konsumtif dari lembaga keuangan lain, khususnya pembiayaan yang memiliki *underlying asset*.

2) BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan Mitraguna Berkah merupakan salah satu produk pembiayaan konsumtif yang dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan finansial nasabah dengan skema pembayaran secara cicilan tetap. Produk ini termasuk dalam kategori pembiayaan tanpa agunan (*unsecured financing*) yang diberikan kepada nasabah dengan sumber pembayaran berasal dari gaji atau pendapatan tetap yang telah di-payroll-kan melalui Bank Syariah Indonesia. Fasilitas pembiayaan ini diperuntukkan kepada pegawai tetap, terutama Pegawai Negeri Sipil (PNS), dokter, maupun pegawai tetap perusahaan swasta yang telah menjalin kerja sama dengan BSI. Tujuan penggunaan pembiayaan Mitraguna Berkah sangat fleksibel, mencakup kebutuhan konsumtif seperti biaya renovasi rumah, perlengkapan rumah tangga, biaya pendidikan anak, perjalanan ibadah, maupun kebutuhan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Karena tanpa jaminan, produk ini sangat

diminati oleh segmen pegawai tetap yang membutuhkan pembiayaan cepat, mudah, dan sesuai prinsip keuangan Islam.

3) BSI OTO

BSI OTO merupakan salah satu produk pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) kepada nasabah individu yang ingin memiliki kendaraan secara cicilan namun tetap sesuai dengan prinsip syariah. Produk ini memberikan fasilitas pembiayaan untuk pembelian mobil baru, mobil bekas, dan motor baru, yang menggunakan skema akad murabahah. Melalui BSI OTO, nasabah tidak hanya dimudahkan dari sisi pembiayaan, tetapi juga diberikan fleksibilitas dalam proses pengajuan. Pengajuan pembiayaan ini dapat dilakukan melalui Kantor Cabang BSI di seluruh Indonesia, secara digital melalui aplikasi BSI Mobile, maupun secara online melalui landing page khusus di laman bsioto.muf.co.id yang merupakan hasil kolaborasi strategis antara BSI dan Mandiri Utama Finance (MUF) sebagai mitra penyedia layanan pembiayaan kendaraan.

4) BSI Griya Hasanah

BSI Griya merupakan salah satu produk pembiayaan unggulan dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal kepemilikan rumah maupun kebutuhan finansial lain yang berkaitan dengan properti. Produk ini dirancang berdasarkan prinsip syariah, dengan menggunakan akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah (MMQ) sesuai dengan jenis layanan yang diberikan. Berikut adalah ragam fasilitas pembiayaan dalam BSI Griya:

a) BSI Griya Pembelian

Fasilitas ini ditujukan untuk pembelian rumah tinggal, rumah toko (ruko), rumah kantor (rukan), atau apartemen baik dalam kondisi baru maupun bekas. Pada produk ini, BSI menggunakan akad murabahah.

b) BSI Griya Take Over

Fasilitas ini memungkinkan nasabah untuk melakukan pengalihan (take over) pembiayaan rumah dari bank lain ke BSI. Tujuan utama dari layanan ini adalah memberikan alternatif pembiayaan dengan angsuran yang lebih ringan dan sistem yang sesuai prinsip syariah.

c) BSI Griya Top Up

Fasilitas ini diperuntukkan bagi nasabah eksisting BSI Griya yang ingin menambah jumlah pembiayaan (top up) dengan tetap menggunakan properti yang telah diagunkan sebelumnya. Dalam layanan ini, BSI menggunakan akad musyarakah mutanaqisah.

d) BSI Griya Refinancing

BSI Griya Refinancing memberikan kemudahan bagi nasabah untuk memperoleh dana tunai dengan menjadikan rumah yang telah dimiliki sebagai objek penilaian pembiayaan. Dana hasil refinancing ini dapat digunakan untuk renovasi rumah, biaya pendidikan, biaya kesehatan, atau kebutuhan lain yang produktif dan halal. Dalam proses ini, rumah nasabah tetap menjadi agunan, dan pembiayaan dilakukan dengan mekanisme syariah yang telah ditetapkan oleh BSI.

2. Data Informan

Hasil penelitian yang akan dijelaskan dalam skripsi ini selain dari dokumen resmi PT. Bank Syariah Indonesia juga peneliti himpun dari wawancara untuk mendapatkan informasi yang mendalam dan relevan mengenai akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan konsumtif. Data yang diperoleh dari wawancara ini memberikan gambaran yang jelas serta memperkuat konteks dan arah analisis dalam penelitian, sehingga mendukung pemahaman terhadap fokus permasalahan yang dibahas. Adapun sumber data dari wawancara berasal dari:

a. Biodata Informan I:

Nama : Andrian Hermawan
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : CBR BSI KCP Banjarmasin A.Yani

b. Biodata Informan II:

Nama : Muhammad Syafei
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : BOSM BSI KCP Banjarmasin A.Yani

c. Biodata Informan III:

Nama : Muhammad Rizqi Perdana Putra
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : CBR BSI KC Banjarbaru A.Yani

3. Deskripsi Data Penelitian

Melalui proses wawancara langsung dengan staf Bank Syariah Indonesia (BSI), penulis berhasil menghimpun informasi yang mendalam dan relevan mengenai akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan konsumtif. Data yang diperoleh dari wawancara ini memberikan gambaran yang jelas serta memperkuat konteks dan arah analisis dalam penelitian, sehingga mendukung pemahaman terhadap fokus permasalahan yang dibahas. Setelah penelitian lapangan dilakukan, peneliti mendapatkan data-data seperti yang akan peneliti paparkan di bawah.

a. Latar belakang peluncuran akad

Untuk memperoleh pemahaman mengenai alasan atau pertimbangan pihak Bank Syariah Indonesia dalam memilih dan menerapkan akad murabahah maupun musyarakah mutanaqisah pada produk pembiayaan konsumtif, peneliti menanyakan kepada narasumber mengenai latar belakang peluncuran dan penggunaan kedua akad tersebut

“Akad-akad yang ada di pembiayaan Bank Syariah keluar secara bertahap, sesuai kebutuhan dan keperluan nasabah. Misalnya seperti akad murabahah yang merupakan akad pertama dalam pembiayaan bank syariah untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan masyarakat dengan berdasar prinsip syariah. Sebelum adanya merger, BNI syariah, BRI Syariah, dan Mandiri Syariah menggunakan akad yang berbeda-beda dan telah disamakan setelah terjadi merger. Semua akad yang ada di BSI pasti berdasarkan fatwa DSN-MUI, dan ada izin dari OJK. Pemilihan akad untuk produk-produk pembiayaan BSI ditetapkan pusat dan diikuti oleh kantor

cabang. Setiap bulannya, kita masing-masing memiliki kebijakan yang selalu di update. Produk-produk di BSI merupakan produk unggulan (dipilih dari bank terdahulu) dan menjadi penyempurna, misalnya produk unggulan di BNI Syariah adalah KUR, sedangkan di Mandiri Syariah pada saat itu tidak ada produk KUR, Mandiri Syariah mempunyai produk unggulan pembiayaan karyawan, sedangkan bank syariah lain belum ada, sehingga di BSI merupakan kumpulan-kumpulan produk unggulan dari Bank Syariah sebelumnya. Setelah merger, keluar aturan baru dari produk-produk yang ada, dan harus disahkan oleh DSN dan OJK". (Wawancara dengan Muhammad Syafei, Kamis 5 Juni 2025, BSI KCP Banjarmasin A.Yani)

b. Karakteristik akad

Dalam menggambarkan karakteristik masing-masing akad, peneliti mengajukan pertanyaan kepada informan mengenai struktur dasar dan bentuk hubungan hukum antara bank dan nasabah. Hal ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan mendasar antara akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah sebagaimana diterapkan di Bank Syariah Indonesia.

"Jadi biasanya untuk pembiayaan murabahah itu diawali dengan akad wakalah, jadi kami mewakilkan ke nasabah untuk melakukan pembelian objek, karena pihak kami tidak bisa membelikan karena keterbatasan waktu. Setelah akad wakalah, akad jual beli. Sementara untuk MMQ, terdiri dari akad musyarakah, sewa menyewa (ijarah) dan jual beli (ba'i). Jadi misalnya ada nasabah memiliki rumah yang bernilai 100 juta, dan nasabah tersebut sedang memerlukan dana 70 juta. Jadi jika objeknya tadi bernilai 100 juta, maka hishah nasabah 30 juta, dan hishah bank

70 juta”. (Wawancara dengan Muhammad Rizqi Perdana Putra, Kamis 22 Mei 2025, BSI KC Banjarbaru A.Yani)

c. Skema prosedur pembiayaan

Untuk memahami alur pelaksanaan pembiayaan sejak pengajuan hingga pencairan, peneliti mengidentifikasi skema prosedur pembiayaan pada masing-masing akad. Informasi ini diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak bank guna mengetahui tahapan dan dokumen yang dibutuhkan dalam implementasi akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah.

“Secara umum, skema untuk murabahah itu yang pertama nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dulu, lalu mengisi formulir permohonan pembiayaan. Setelah itu kami akan menyampaikan harga jual kepada nasabah yang terdiri dari harga barangnya dan keuntungan marginnya, serta jangka waktu pembiayaan. Ketika nasabah sudah deal dengan hitungan, maka setelah itu masuk ke proses. Selanjutnya nasabah mengumpulkan dokumen untuk proses pengajuan. Kami akan menyusun RAB di awal, sebelum dilakukan persetujuan pemutus. Jadi kita harus melampirkan RAB untuk dimasukkan dalam dokumen yang akan dianalisis. Setelah itu pihak bank akan menganalisis kemampuan nasabah dengan verifikasi silk OJK, dll. Setelah proses verifikasi dokumen dan analisis kelayakan nasabah dilakukan, pihak bank akan melanjutkan ke tahap persetujuan pemutus, yaitu proses di mana pejabat pembuat komitmen menilai dan menyetujui pembiayaan berdasarkan hasil analisis sebelumnya. Tahapan ini menjadi penentu akhir sebelum akad dilakukan. Jika hasil analisis dinyatakan layak, maka pembiayaan disetujui. Setelah itu terjadi akad yang terdiri dari akad wakalah, akad

wa'ad (statement pembelian objek), lalu akad murabahah. Adanya akad wakalah itu sebenarnya untuk mewakilkan bank kepada nasabah untuk memilih barangnya. Misalnya ada nasabah mau renovasi, yang barangnya adalah bahan bangunan, maka kami akan membuatkan RAB yang sudah disetujui nasabah sebelum keluarnya persetujuan pemutus. RAB memang disediakan di awal agar ketika sudah ada persetujuan pembiayaan, akad, maka pencairan dana ke nasabah. Berdasarkan akad wakalah tadi, kita sepenuhnya menyerahkan ke nasabah untuk pembelian barang sesuai RAB, setelah itu penandatanganan nota-nota dan administrasi segala macam. Biasanya nasabah nantinya akan menyerahkan bukti pembelian berupa nota, tetapi ada nasabah yang tidak mengirimkan nota juga tidak masalah. Nah, setelah akad, baru pembayaran cicilan oleh nasabah setiap bulannya.”

“Sedangkan di MMQ itu, jika nasabah punya asset misalnya rumah bernilai 100 juta. Tapi nasabah membutuhkan dana misalnya 50 juta, maka mengajukanlah ke BSI. Lalu diproses BSI hingga persetujuan. Maka nasabah menyerahkan jaminan berupa asset rumah tadi diserahkan ke bank. Lalu akad Musyarakah, dimana bank akan membeli porsi asset nasabah sebesar 50 juta. Jadi setelah nasabah dan bank ber akad nusyarakah, maka porsi kepemilikan rumah tadi jadi 50 juta nilai asset bank, dan 50 juta nilai asset nasabah. Pada cicilan, ada porsi sewa (ijarah) dan porsi pengembalian modal bank. Anggap dari 50 juta tadi angsurannya sekitar 2 juta. Dari 2 juta tadi nasabah mengembalikan modal bank (yang 50 juta) sebesar 1,5 juta, dan sisanya adalah bayar sewa. Jadi pada akad MMQ ini nasabah membayar modal bank agar asset kepemilikan nasabah penuh kembali, dan rumah yang dijaminan tadi kita sewakan lagi ke nasabah, kita putar kembali dalam bentuk usaha, dimana

penyewanya adalah nasabah. Jadi selama angsuran berjalan, nasabah mengembalikan modal bank dan membayar sewa. Skema ini dipakai untuk produk pembiayaan Mitraguna dan KPR”.

“Untuk Top Up bisa menggunakan akad murabahah atau menggunakan akad MMQ. Kalau top up berarti nasabah sudah punya pembiayaan yang existing disini, sudah punya pinjaman misalnya 100 juta, dan mau menambah 50 juta. Bisa 50 juta top up murni, kita tambah lagi 50 juta. Atau bisa reschedule atau restruktur lagi, jadi kita cairkan 150 juta dimana 100 juta untuk pelunasan sebelumnya dan 50 juta untuk dia pakai lagi. Jadi Top up murni bisa memakai akad murabahah dan top up buka tutup memakai akad MMQ karena disitu ada dua tujuan pembiayaan, untuk pelunasan existing dan untuk pembelian kebutuhan nasabah”. (Wawancara dengan Andrian Hermawan, Jumat 9 Mei 2025, BSI KCP Banjarmasin A.Yani)

“Untuk dokumen pembiayaan secara umum hampir sama semua. Untuk produk mitraguna yang menggunakan akad murabahah memerlukan dokumen berupa KTP suami istri, buku nikah, kartu keluarga, NPWP, copy SK, slip gaji dan rekening koran. Sedangkan untuk pembiayaan MMQ seperti BSI griya, ada tambahan berupa copy sertifikat rumah, IMB dan PBB. Untuk analisis nasabah pasti akan dicek silk OJK nya, lancar atau tidak dalam mengangsur, lalu kemampuan mengangsurnya apakah sudah pas dengan yang dikendaki, lalu verifikasi ke instansi (apabila pembiayaan mitraguna) apakah benar nasabah tersebut bekerja disitu, dan bagaimana karakternya.” (Wawancara dengan Muhammad Rizqi Perdana Putra, Kamis 22 Mei 2025, BSI KC Banjarbaru A.Yani)

d. Ketentuan jaminan/agunan

“Dalam akad murabahah atau MMQ, jaminannya dapat berupa surat legalitas dari asset, seperti BPKB kendaraan, atau Sertifikat rumah. Pada MMQ, jaminannya dinilai atau disebut LPA (Laporan Penilai Agunan), jadi pada MMQ ini harus dinilai objek (rumah) yang akan dijadikan jaminan. Misalnya nilai rumahnya adalah 100 juta, maka yang bisa difasilitasi adalah 80 juta, karna pemberian pembiayaan pada MMQ maksimal 80% dari nilai objek.

Dalam pemberian margin juga berbeda dari jenis jaminan yang diberikan. Kalau pembiayaan murabahah dengan jaminan SK, maka marginnya ada di 10,25%. Kalau pembiayaan dengan jaminan asset maka marginnya bisa di 9,9%, karna ada jaminan yang kita ikat.

MMQ ada pembiayaan yang bisa menggunakan deposito sebagai jaminan, yang disebut ITSI (Investasi Terikat Syariah Indonesia). Misalnya nasabah memiliki dana sebesar 1 miliar di deposito dan dia ada rencana untuk membayar ke perusahaan nantinya, lalu daripada dia kehilangan 1 miliar, maka depositonya dijamin ke BSI dengan pembiayaan multiguna. Jika deposito yang menjadi jaminan, maka marginnya hanya 1%”. (Wawancara dengan Muhammad Rizqi Perdana Putra, Kamis 22 Mei 2025, BSI KC Banjarbaru A.Yani)

e. Cara penentuan margin/bagi hasil

Aspek ini menggambarkan bagaimana pihak bank menentukan besaran margin pada akad murabahah dan ujah atau bagi hasil pada akad musyarakah mutanaqisah. Informasi diperoleh dari narasumber untuk mengetahui perhitungan dan dasar kebijakan penetapan keuntungan bank dalam setiap akad.

“Untuk margin sudah sesuai dengan ketentuan kita, tidak bisa dinego lagi oleh nasabah. Margin per produk pun beda-beda karna ada produk yang *secure* dan *unsecure*. Produk yang *secure* itu nasabahnya menjaminkan aset, bisa berupa rumah, kendaraan, dll. Untuk produk *secure* ini marginnya lebih murah karena kita kan sudah pegang jaminan. Pembiayaan Griya dan OTO merupakan produk *secure*. Jaminannya bisa sertifikat hak milik, sertifikat hak guna bangunan, atau BPKB untuk kendaraan bermotor. Karena kita pegang aset, bisa kita tekan lebih murah untuk marginnya. Beda dengan pembiayaan *unsecure*, kita tidak pegang jaminan, contohnya pembiayaan mitraguna dan pensiun berkah. Pembiayaan mitraguna kan nasabah hanya menyerahkan SK saja sebagai jaminannya. Kalau pembiayaan pensiunan, ya SK pensiunan. Jadi kita kasih, marginnya lebih tinggi. Keuntungan bank murabahah berbentuk margin, sedangkan di MMQ ada porsi sewa. Kalau kita di perbankan kita pakai sistem anuitas, untuk pembagian margin, pokok, pengembalian modal, bayar sewa tidak flat karna sistemnya anuitas. Sistem anuitas itu seperti piramida terbalik, awal-awalnya bank akan mengambil margin lebih besar ketimbang pokok. Tetapi secara angsuran tetap, misal dari awal cicilannya satu juta hingga akhir cicilan. Hanya pemotongan margin dan pokoknya tadi saja yang sifatnya anuitas, dengan porsi sekitar 70, 30. Berbeda dengan bank konvensional bisa 90% up, misal satu juta maka bunganya 900 ribu dan pokoknya 100 ribu. Jadi ketika nasabah menjalankan bayar cicilan 1-2 tahun belum kerasa pengurangannya. Kalau dari BSI lebih menguntungkan pemotongannya.

Di BSI penentuan margin dan ujroh dari sewa tidak mengikuti suku bunga BI. Tapi tergantung pasar, misalnya tahun ini pasaran margin dari Bank adalah

sebesar 10%, maka kita juga mengikuti atau bahkan lebih rendah. Berarti nasabah akan membayar margin sebesar 10% sampai pelunasan, walaupun nantinya pasaran margin turun jadi 8%.” (Wawancara dengan Andrian Hermawan, Jumat 9 Mei 2025, BSI KCP Banjarmasin A.Yani)

f. Penanganan pembiayaan bermasalah

Dalam wawancara, peneliti juga menanyakan bagaimana strategi pencegahan serta penanganan yang dilakukan oleh BSI ketika terjadi pembiayaan bermasalah. Aspek ini penting untuk mengetahui langkah-langkah yang diambil oleh bank dalam menjaga keberlangsungan pembiayaan dan perlindungan terhadap asset.

“Langkah pertama yang dilakukan BSI ketika ada nasabah yang macet dalam pembayaran cicilan pastinya dengan kunjungan, lalu akan dikonfirmasi kenapa macet pembiayaan. Kalau nasabah tersebut payroll maka pasti aman karna pembayaran cicilan langsung dipotong dari gaji yang masuk. Tetapi apabila ada nasabah yang pindah payroll, itu yang berbahaya. Misalnya nasabah tersebut ternyata pindah dari kantor A ke kantor B, dan ternyata kantor B tersebut gajinya di bank lain maka, akan didatangi untuk ditanya itikad baiknya bagaimana, apakah akan transfer sendiri atau mau lewat bendahara potong gajinya. Restrukturisasi di BSI tergantung keadaan nasabah, misalnya terdapat pengurangan gaji.

Sedangkan untuk eksekusi jaminan itu misalkan nasabah memiliki sisa hutang 200 juta, dan saat rumah itu dilelang hanya berhasil mencapai 180 juta, maka sisa dari 20 juta tersebut akan menjadi tagihan ke nasabah. Kecuali nasabah bisa menjual rumah tersebut di atas 200 juta dengan cara menjual sendiri. Misalnya

rumah tersebut terjual di harga 250 juta, maka 200 untuk pelunasan di bank, dan 50 jutanya untuk si nasabah. Jadi sebenarnya nasabah bisa memilih jual sukarela (jual sendiri) yang diberi waktu selama 6 bulan atau satu tahun, apabila telah lewat dari waktu yang ditentukan maka rumah tersebut akan kami lelang”. (Wawancara dengan Muhammad Rizqi Perdana Putra, Kamis 22 Mei 2025, BSI KC Banjarbaru A.Yani)

B. Pembahasan

Analisis perbandingan akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk berdasarkan aspek pembandingan berikut:

1. Analisis perbandingan dari aspek karakteristik akad

a. Persamaan

Akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah memiliki sejumlah persamaan yang mendasar. Pertama, kedua akad ini sama-sama tidak menggunakan sistem bunga (riba) sebagaimana praktik pada perbankan konvensional, melainkan menggunakan sistem keuntungan yang diperbolehkan secara syariah, yakni berupa margin tetap pada akad murabahah dan ujarah sewa serta penjualan porsi aset pada akad MMQ. Kedua, keduanya memiliki dasar hukum yang sah dalam praktik perbankan syariah di Indonesia. Akad murabahah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, sedangkan musyarakah mutanaqisah memiliki dasar pada Fatwa DSN-MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008, yang menegaskan keabsahan kombinasi antara akad musyarakah dan ijarah selama dilakukan secara terpisah dan

sesuai syarat syariah. Ketiga, kedua akad menerapkan prinsip transparansi dalam perolehan keuntungan bank, di mana sejak awal akad, baik margin murabahah maupun ujah MMQ dijelaskan secara terbuka kepada nasabah, termasuk jangka waktu, total pembiayaan, dan simulasi angsuran. Terakhir, baik murabahah maupun MMQ sama-sama bertujuan untuk memberikan kepemilikan penuh kepada nasabah di akhir masa pembiayaan. Pada akad murabahah, kepemilikan atas objek barang langsung berpindah kepada nasabah setelah akad jual beli dilakukan. Sedangkan pada akad MMQ, meskipun kepemilikan dimulai secara bertahap, pada akhirnya seluruh porsi aset yang semula dimiliki bank akan dibeli oleh nasabah hingga menjadi pemilik tunggal atas objek tersebut.

b. Perbedaan

Pada akad murabahah, struktur yang digunakan bersifat transaksional, yaitu akad jual beli antara bank dan nasabah, dengan margin keuntungan yang telah ditentukan di awal. Dalam praktiknya di BSI, akad murabahah selalu dikombinasikan dengan akad wakalah, di mana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk mewakilinya dalam pembelian barang dari pihak ketiga. Dalam hal ini, nasabah menjalankan dua peran sekaligus, yaitu sebagai wakil bank ketika melakukan pembelian barang, dan sebagai pembeli ketika melakukan transaksi dengan bank. Selain akad wakalah, dalam praktik pembiayaan murabahah juga disertai dengan akad wa'ad atau janji untuk membeli barang, yang dilakukan sebelum akad murabahah ditandatangani. Setelah itu maka dilakukan akad murabahah, dan secara hukum objek pembiayaan langsung menjadi milik penuh nasabah. Angsuran yang dibayarkan bersifat tetap (flat) dan terdiri atas harga pokok

ditambah margin yang telah disepakati. Hal ini sejalan dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, yang menyatakan bahwa akad murabahah sah dilakukan jika penjual telah memiliki barang secara hukum sebelum akad jual beli.

Sedangkan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) di BSI bersifat kemitraan. Bank dan nasabah secara bersama-sama menjadi pemilik atas suatu aset, biasanya berupa properti seperti rumah. Kepemilikan ini disebut dengan hishah, yang mencerminkan besaran kontribusi modal masing-masing pihak. Misalnya, jika rumah bernilai Rp100 juta dan bank membiayai Rp70 juta, maka hishah bank adalah 70% dan nasabah 30%. Karakteristik utama MMQ adalah terjadinya perpindahan kepemilikan secara bertahap dari bank kepada nasabah, melalui angsuran pembelian porsi kepemilikan bank. Dalam implementasinya di BSI, MMQ terdiri dari dua akad yang dilakukan secara terpisah namun saling terkait, yaitu akad musyarakah yang digunakan sebagai dasar kepemilikan bersama, akad ijarah digunakan untuk menyewakan porsi kepemilikan bank kepada nasabah, dan akad ba'i dilakukan secara bertahap saat nasabah membeli kembali porsi milik bank. Jadi, setiap bulannya nasabah membayar angsuran yang terdiri dari dua komponen, yaitu pembelian porsi aset (pengembalian modal bank) dan pembayaran ujarah (sewa atas bagian aset yang masih dimiliki oleh bank). Seiring waktu, hishah bank akan menyusut, sedangkan hishah nasabah akan bertambah hingga mencapai 100%. Kepemilikan penuh baru berada di tangan nasabah setelah seluruh porsi bank dibeli. Struktur ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008 yang membolehkan penggabungan akad musyarakah dan ijarah secara berurutan,

bukan dalam satu waktu, serta menekankan pada pembagian kepemilikan dan tanggung jawab secara adil.

Tabel 4. 1
Perbandingan karakteristik akad murabahah dengan akad MMQ

Karakteristik akad	
Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
Merupakan akad jual beli	Akad kemitraan kepemilikan porsi asset
Terdiri dari akad wakalah dan akad bai	Terdiri dari akad musyarakah, ijarah dan bai
Nasabah langsung menjadi pemilik sah atas objek setelah akad	Kepemilikan berpindah kepada nasabah secara bertahap

2. Analisis perbandingan dari aspek skema prosedur pembiayaan

a. Persamaan

Dalam hal skema prosedur pembiayaan, baik akad murabahah maupun akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) memiliki tahapan yang relatif serupa dalam praktiknya di Bank Syariah Indonesia (BSI). Persamaan pertama terletak pada tahapan awal, yaitu saat nasabah mengajukan permohonan pembiayaan. Pada tahap ini, nasabah wajib melengkapi dokumen administratif berupa KTP, NPWP, slip gaji, dan dokumen pendukung lain yang relevan. Dokumen tersebut menjadi bahan awal bagi pihak bank untuk menilai kelengkapan administratif dan identitas calon nasabah. Selanjutnya, baik pada pembiayaan murabahah maupun MMQ, BSI akan melakukan proses analisis kelayakan nasabah, yang mencakup pengecekan rekam jejak kredit melalui sistem SLIK OJK serta menilai kemampuan membayar cicilan. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah benar-benar layak diberikan pembiayaan dan tidak memiliki catatan buruk dalam riwayat pembiayaan sebelumnya. Prosedur ini merupakan implementasi prinsip kehati-hatian yang

berlaku di perbankan syariah. proses penutupan pembiayaan pada kedua akad juga menunjukkan kesamaan. Pada pembiayaan akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah proses akad hanya dilakukan setelah nasabah dinyatakan layak, dan didahului dengan penandatanganan dokumen administrasi. Setelah itu, baik dalam murabahah maupun MMQ, angsuran bulanan ditetapkan secara flat, sehingga nasabah memiliki kepastian nominal cicilan. Setelah angsuran lunas, BSI akan menerbitkan surat keterangan lunas atau surat bebas hutang sebagai bukti bahwa kewajiban pembiayaan nasabah telah selesai. Bersamaan dengan itu, jaminan atau agunan yang sebelumnya ditahan oleh bank akan dikembalikan sepenuhnya kepada nasabah. Proses ini menunjukkan adanya mekanisme penyelesaian pembiayaan yang transparan pada kedua jenis akad, serta mempertegas bahwa akad murabahah maupun MMQ sama-sama berorientasi pada pemenuhan hak dan kewajiban secara adil antara bank dan nasabah.

b. Perbedaan

Adapun untuk skema atau prosedur pembiayaan merupakan aspek penting yang membedakan implementasi akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah (MMQ) dalam praktik perbankan syariah, khususnya di Bank Syariah Indonesia (BSI). Pada pembiayaan konsumtif berbasis akad murabahah, prosedurnya tergolong lebih sederhana, cepat, dan efisien. Berdasarkan hasil wawancara, langkah-langkah yang umum dilakukan di BSI dimulai dari pengajuan pembiayaan oleh nasabah, nasabah harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan. Setelah itu pihak BSI akan membuatkan RAB (Rencana Anggaran Belanja) sebagai dasar penetapan harga jual dan tabel angsuran pembiayaan. Lalu BSI akan

menyampaikan harga jual kepada nasabah, yang terdiri dari harga barang ditambah margin keuntungan. Setelah nasabah menyetujui perhitungan harga jual, selanjutnya nasabah mengumpulkan dokumen untuk proses pengajuan, dengan menyertakan dokumen seperti KTP suami istri, buku nikah, kartu keluarga, NPWP, copy SK, slip gaji, rekening koran dan RAB yang telah dibuat. Setelah itu pihak bank akan menganalisis kemampuan nasabah dengan verifikasi silk OJK, verifikasi dokumen, validasi instansi, dan verifikasi kesanggupan mengangsur dengan plafond yang diajukan. Setelah proses verifikasi analisis kelayakan nasabah dilakukan, pihak bank akan melanjutkan ke tahap persetujuan pemutus, yaitu proses di mana pejabat pembuat komitmen menilai dan menyetujui pembiayaan berdasarkan hasil analisis sebelumnya. Tahapan ini menjadi penentu akhir sebelum akad dilakukan. Jika hasil analisis dinyatakan layak oleh pemutus maka pembiayaan disetujui. Setelah itu terjadilah akad. Terdapat tiga jenis akad yang ditandatangani, dan ini dilakukan secara bertahap. Pertama akad wakalah untuk melimpahkan pembelian barang kepada nasabah untuk pembelian barang. Kedua, akad wa'ad yaitu janji nasabah untuk membeli barang tersebut sesuai dengan RAB. Ketiga, Akad murabahah dimana bank akan menjual barang yang telah dibeli oleh nasabah dengan harga pokok ditambah margin dan sifatnya flat selama cicilan berjalan. Setelah itu proses pencairan dana ke rekening nasabah.

Berbeda dengan murabahah, pembiayaan dengan akad MMQ memiliki prosedur yang lebih kompleks dan bertahap, karena melibatkan kepemilikan bersama dan pembayaran sewa. Langkah pertama adalah nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, umumnya untuk BSI Griya atau kebutuhan lainnya,

dengan menyertakan asset properti yang akan dijadikan objek kerja sama. Lalu Bank akan melakukan *appraisal* atau penilaian nilai wajar objek pembiayaan melalui Laporan Penilai Agunan (LPA). Analisis kelayakan nasabah juga dilakukan melalui pengecekan skor SLIK OJK, verifikasi instansi, serta validasi kemampuan membayar nasabah. Setelah aset dinilai, bank dan nasabah menyepakati besaran porsi masing-masing. Contoh: jika rumah bernilai Rp100 juta dan nasabah membutuhkan Rp70 juta, maka hishah bank adalah 70%, dan nasabah 30%. Jika nasabah telah menyepakati perhitungan besaran porsi, maka selanjutnya adalah penanda tangan akad. Pada MMQ ini terdapat dua akad utama, yaitu akad musyarakah dan akad ijarah. Akad musyarakah ini merupakan kerja sama kepemilikan aset antara bank dan nasabah, dimana bank harus mengangsur setiap bulannya untuk pembelian porsi asset sehingga setiap bulan ada perubahan kepemilikan, hishah bank berkurang sedangkan hishah nasabah bertambah. Selanjutnya ada akad ijarah, dimana nasabah harus membayar ujroh (sewa) atas porsi asset yang masih dimiliki oleh bank, karena nasabah tersebut mengambil manfaat dari asset dengan menempati rumah tersebut. Setelah semua porsi bank diambil alih oleh nasabah melalui cicilan bertahap, maka aset sepenuhnya menjadi milik nasabah. Kerja sama berakhir dan akad selesai.

Tabel 4. 2
Perbandingan skema pembiayaan akad murabahah dengan akad MMQ

Skema Prosedur Pembiayaan	
Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
Nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah	Nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan musyarakah mutanaqisah
Pengumpulan dokumen: KTP, NPWP, KK, slip gaji, rekening korang, SK pegawai, RAB	Pengumpulan dokumen: KTP, NPWP, KK, sertifikat/IMB/PBB

analisis kelayakan nasabah melalui verifikasi SLIK OJK, validasi instansi, verifikasi kemampuan bayar nasabah	- <i>Appraisal</i> aset properti (LPA) oleh tim penilai - Penentuan hishah dan plafond pembiayaan berdasarkan hasil LPA
Persetujuan oleh tim pemutus	Verifikasi & analisis kelayakan nasabah: verifikasi SLIK OJK dan kemampuan bayar nasabah.
	Persetujuan oleh tim pemutus pembiayaan
Penandatanganan tiga akad secara bertahap: akad wakalah, akad waad, dan akad murabahah	Penandatanganan akad secara berurutan: akad musyarakah, akad ijarah, dan akad bai
Pencairan dana ke rekening nasabah	Pencairan dana ke rekening nasabah
Nasabah membayar angsuran flat (margin + pokok)	Pembayaran angsuran flat (sewa + porsi kepemilikan) oleh nasabah

3. Analisis perbandingan dari aspek ketentuan agunan/jaminan

a. Persamaan

Pada pembiayaan akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah sama-sama mensyaratkan adanya jaminan atau agunan dalam pelaksanaan pembiayaan sebagai bentuk pengamanan risiko terhadap kemungkinan gagal bayar oleh nasabah. Jaminan berfungsi sebagai jaminan pembayaran utang (rahn), yang akan dieksekusi oleh bank apabila nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya. Ketentuan ini sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn, yang memperbolehkan penggunaan agunan dalam akad pembiayaan dengan syarat tidak mengambil keuntungan dari jaminan tersebut. Jaminan nantinya juga akan dikembalikan kepada nasabah setelah pembiayaan dinyatakan lunas. Setelah nasabah menyelesaikan seluruh kewajibannya, pihak bank akan menerbitkan surat keterangan lunas (bebas hutang) dan mengembalikan agunan yang telah diikat sebelumnya.

b. Perbedaan

Pada akad murabahah, jenis agunan yang diminta oleh pihak bank cenderung bersifat lebih fleksibel, seperti pada pembiayaan Mitraguna Berkah, agunan dapat berupa SK pegawai tetap, slip gaji, atau dokumen pendukung lainnya, tanpa memerlukan aset fisik. Oleh karena itu, skema ini digolongkan sebagai pembiayaan *unsecure*. Karena risiko bank lebih tinggi, maka margin pembiayaan pada akad murabahah cenderung lebih besar, seperti disampaikan dalam hasil wawancara, margin bisa mencapai 10,25% jika agunannya hanya berupa SK. Namun, apabila agunan berupa aset tetap seperti sertifikat rumah atau BPKB kendaraan, maka pembiayaan bisa dikategorikan lebih *secure*, dan margin pun dapat ditekan lebih rendah, misalnya 9,9%.

Sementara itu, dalam akad musyarakah mutanaqisah, agunan atau jaminan justru berasal dari objek pembiayaan itu sendiri, yang sekaligus menjadi aset milik bersama antara bank dan nasabah (*hishah*). Sebelum akad dijalankan, objek tersebut harus melalui proses *appraisal* atau penilaian independen yang dituangkan dalam Laporan Penilaian Agunan (LPA). Nilai yang tercantum dalam LPA menjadi dasar bagi bank dalam menentukan plafond pembiayaan, di mana BSI hanya memberikan pembiayaan maksimal sebesar 80% dari nilai objek tersebut. Hal ini mencerminkan bahwa akad MMQ merupakan pembiayaan yang bersifat *secure*, karena agunan berupa sertifikat rumah, IMB, dan PBB telah diikat secara hukum. Dalam agunan pembiayaan di BSI juga dapat menggunakan deposito milik nasabah sebagai jaminan, yang dikenal dengan skema ITSI (Investasi Terikat Syariah Indonesia). Dalam kasus ini, dana deposito tetap tersimpan di rekening, namun dijadikan dasar

agunan untuk pembiayaan multiguna dengan margin pembiayaan yang sangat rendah, bahkan bisa mencapai 1%, karena bank memperoleh jaminan yang sangat aman berupa dana tunai.

Tabel 4. 3
Perbandingan ketentuan jaminan pada akad murabahah dengan akad MMQ

Ketentuan Jaminan/agunan	
Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
Lebih fleksibel, bisa berupa SK pegawai, sertifikat rumah, atau BPKB kendaraan	Harus berasal dari objek pembiayaan itu sendiri, misalnya rumah yang akan dibiayai maka sertifikat rumah yang menjadi jaminan. Bisa menggunakan deposito (ITSI)
Tidak ada <i>appraisal</i> , cukup RAB sebagai perkiraan nilai	Wajib dilakukan <i>appraisal</i> atau LPA (laporan Penilaian Agunan)
• Jika jaminannya hanya SK maka margin tinggi (bisa 10,25%). • Jika jaminan berupa aset tetap maka margin lebih rendah (misal 9,9%).	• Jika jaminan berupa aset tetap maka margin lebih rendah (misal 9,9%). • Jika jaminan berupa deposito (skema ITSI) maka margin bisa hanya 1%.

4. Analisis perbandingan dari aspek cara penentuan margin/bagi hasil

a. Persamaan

Terdapat beberapa persamaan dalam aspek penentuan keuntungan bank, baik yang berbentuk margin pada murabahah maupun ujah (sewa) dan pengembalian modal pada MMQ. Pertama, baik pada akad murabahah maupun MMQ, BSI tidak menggunakan sistem bunga (*interest*) sebagaimana berlaku pada perbankan konvensional, melainkan menetapkan margin keuntungan tetap (murabahah) atau ujah sewa (MMQ) yang dihitung berdasarkan perjanjian dan analisis risiko di awal akad. Praktik ini selaras dengan prinsip syariah yang menekankan keadilan dan keterbukaan, serta sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah dan Fatwa No. 73/DSN-MUI/XI/2008

tentang Musyarakah Mutanaqisah. Kedua, angsuran yang dibayarkan oleh nasabah bersifat tetap (flat) setiap bulan pada kedua akad. Dalam wawancara bersama staf BSI, dijelaskan bahwa meskipun struktur perhitungan menggunakan sistem anuitas, namun jumlah angsuran yang dibayarkan nasabah tidak berubah dari bulan ke bulan. Artinya, baik dalam murabahah maupun MMQ, nasabah membayar jumlah yang sama tiap bulannya, meskipun komposisinya (antara margin/ujrah dan pokok) berubah secara proporsional sesuai sistem anuitas. Ketiga, dalam kedua akad, penentuan margin atau ujarah tidak mengikuti suku bunga acuan Bank Indonesia, melainkan berdasarkan harga pasar margin syariah, analisis risiko, jenis jaminan, dan kebijakan internal bank. BSI menetapkan margin secara independen tanpa mengikuti fluktuasi BI Rate, dan margin tersebut tidak berubah hingga akhir akad, sehingga memberikan kepastian bagi nasabah. Keempat, baik murabahah maupun MMQ, keuntungan bank sudah diketahui dan disepakati sejak awal akad, sebagai bentuk implementasi dari prinsip transparansi dan keadilan dalam akad. Penjelasan mengenai struktur cicilan, jumlah margin atau ujarah, serta rincian pokok pembiayaan telah dijelaskan secara terbuka kepada nasabah sebelum akad ditandatangani. Hal ini sejalan dengan prinsip *at-taradhi* (saling ridha) dalam akad syariah, dan merupakan syarat sahnya transaksi menurut hukum Islam.

b. Perbedaan

Pada sisi penentuan keuntungan bank, dalam pembiayaan konsumtif di Bank Syariah Indonesia (BSI) dilakukan berdasarkan prinsip transparansi dan keadilan. Meskipun akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah (MMQ) memiliki struktur akad yang berbeda, keduanya menggunakan sistem angsuran yang dihitung dengan

metode anuitas, namun bersifat flat dalam pembayaran oleh nasabah. Dalam akad murabahah, keuntungan bank diperoleh dari margin tetap yang ditambahkan pada harga pokok barang. Margin tersebut ditetapkan di awal dan tidak berubah selama masa pembiayaan. Penentuan margin ini tergantung pada jenis produk dan jaminan yang diberikan. Untuk produk dengan jaminan aset seperti rumah atau kendaraan (*secure*), margin cenderung lebih rendah (9,9%). Sebaliknya, untuk produk tanpa jaminan fisik seperti pembiayaan Mitraguna (*unsecure loan*) yang hanya menggunakan SK sebagai jaminan, maka marginnya cenderung lebih tinggi (10,25%). Dalam praktiknya, BSI menggunakan perhitungan sistem anuitas untuk menyusun skema angsuran, namun angsuran yang dibayarkan nasabah setiap bulan bersifat tetap (flat). Artinya, jika sejak awal cicilan ditetapkan sebesar Rp2.000.000 per bulan, maka jumlah tersebut akan berlaku hingga akhir masa pembiayaan. Sistem anuitas digunakan hanya untuk penghitungan internal, yaitu dalam membagi porsi pokok dan margin di dalam angsuran tersebut. Di awal masa angsuran, porsi margin lebih besar dibanding pokok, kemudian proporsinya akan berbalik di akhir periode. Namun, dari sisi nasabah, total cicilan tetap sama setiap bulan.

Sedangkan dalam akad MMQ, keuntungan bank diperoleh dari dua sumber, yaitu dari ujah (sewa) dan dari pengembalian modal (pokok) dari porsi aset yang secara bertahap dibeli oleh nasabah. Meski struktur akad berbeda dengan murabahah, namun perhitungan angsuran MMQ juga menggunakan sistem anuitas. Artinya, angsuran nasabah disusun agar jumlahnya tetap (flat) selama masa pembiayaan, sementara porsi sewa dan pokok akan berubah-ubah di belakang layar. Di awal, porsi sewa lebih besar, dan seiring waktu, porsi pengembalian pokok lebih

dominan. Hal ini menciptakan keadilan dalam pengambilan manfaat, tanpa membebani nasabah dengan perubahan cicilan yang tidak terduga.

Tabel 4. 4
Perbandingan cara penentuan keuntungan bagi bank

Cara Penentuan Keuntungan Bank	
Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
Keuntungan bank berupa margin yang ditentukan di awal dan tidak akan berubah sampai akhir pembiayaan	Keuntungan bank berupa ujarah (sewa) atas porsi asset bank dan berupa pembelian porsi asset oleh nasabah
Dasar perhitungan margin berdasarkan analisis kemampuan bayar nasabah, jenis jaminan, dan pasar margin syariah. Tidak mengikuti BI Rate.	Sama seperti murabahah: berdasarkan analisis kemampuan bayar nasabah, jenis jaminan, dan pasar margin syariah. Tidak mengikuti BI Rate
Sistem perhitungan margin menggunakan sistem anuitas untuk perhitungan internal (pembagian pokok dan margin), tetapi nominal angsuran flat tiap bulan.	Juga menggunakan sistem anuitas, namun model angsuran flat. Di awal, komponen ujarah lebih besar. Di akhir, porsi pengembalian modal lebih besar
• Jaminannya hanya SK maka margin tinggi (bisa 10,25%).	• Menggunakan jaminan properti maka margin lebih rendah (misal 9,9%). • Jika menggunakan deposito (skema ITSI) maka margin bisa sangat rendah (1%)

5. Analisis perbandingan dari aspek upaya pencegahan dan penanganan pembiayaan bermasalah

a. Persamaan

Terdapat sejumlah persamaan dalam strategi pencegahan dan penanganan pembiayaan bermasalah yang mencerminkan prinsip kehati-hatian dan tanggung jawab sosial bank syariah.

Pertama, kedua akad sama-sama menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) sejak tahap awal, yaitu melalui proses analisis kelayakan

nasabah yang ketat. Hal ini meliputi pengecekan rekam jejak kredit melalui SLIK OJK, analisis kemampuan bayar, dan verifikasi ke instansi tempat nasabah bekerja. Langkah ini bertujuan untuk meminimalkan risiko pembiayaan macet sejak awal. Prinsip ini sejalan dengan POJK No. 16/POJK.03/2014 tentang Produk dan Aktivitas Bank Syariah, yang menekankan pentingnya uji kelayakan sebelum pembiayaan diberikan. Kedua, ketika pembiayaan terdapat indikasi masalah, bank akan segera melakukan pendekatan kepada nasabah, berupa kunjungan langsung, komunikasi personal, dan penelusuran sebab keterlambatan. Hal ini sebagaimana disebutkan dalam wawancara, bahwa langkah pertama yang dilakukan adalah kunjungan dan konfirmasi niat baik nasabah untuk tetap menyelesaikan kewajibannya. Ketiga, jika nasabah menghadapi kesulitan keuangan, maka bank dapat menawarkan solusi berupa restrukturisasi pembiayaan. Langkah ini berlaku untuk kedua akad, dan disesuaikan dengan kondisi nasabah. Restrukturisasi bisa berupa penjadwalan ulang (*rescheduling*), penurunan angsuran, atau perpanjangan tenor. Praktik ini didasarkan pada prinsip ta'awun (tolong menolong) dan masalah (kemaslahatan nasabah) yang menjadi dasar etika bank syariah. Keempat, jika seluruh upaya persuasif dan restrukturisasi tidak berhasil, maka bank memiliki kewenangan untuk melakukan eksekusi terhadap agunan, baik dalam murabahah maupun MMQ. Meskipun begitu, sesuai hasil wawancara, BSI memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menjual aset secara sukarela terlebih dahulu, dalam jangka waktu tertentu (misalnya 6 bulan atau 1 tahun), agar dapat memperoleh nilai jual yang optimal dan menghindari kerugian besar. Jika dalam

waktu tersebut aset tidak dijual, maka barulah dilakukan proses lelang melalui mekanisme yang sah.

b. Perbedaan

Adapun upaya pencegahan dan penanganan pembiayaan bermasalah, dalam murabahah risiko pembiayaan bermasalah diminimalkan sejak awal melalui proses seleksi dan analisis kelayakan yang ketat. Strategi pencegahan yang dilakukan oleh BSI antara lain dengan cara analisis kelayakan nasabah, dimana sebelum akad dilakukan, bank melakukan verifikasi data nasabah melalui SLIK OJK untuk melihat histori pembiayaan. Selain itu, dilakukan analisis terhadap penghasilan, beban keuangan, dan validasi tempat kerja nasabah. Dokumen pendukung seperti SK pengangkatan dan slip gaji menjadi dasar utama kelayakan. Margin murabahah ditetapkan berdasarkan tingkat risiko pembiayaan. Produk *unsecure* seperti Mitraguna yang hanya dijamin dengan SK akan dikenakan margin yang lebih tinggi dibandingkan produk *secure* seperti BSI Griya atau OTO yang dijamin aset tetap (rumah, kendaraan). Jika meskipun telah dicegah tetap terjadi pembiayaan bermasalah, maka BSI menempuh beberapa tahapan penanganan, yang pertama dengan pendekatan personal kepada nasabah. Ketika nasabah menunggak pembayaran cicilan, pihak bank akan menghubungi atau mendatangi nasabah secara langsung. Bagi nasabah *payroll* (gaji otomatis masuk ke BSI), risiko biasanya kecil. Namun, bila nasabah pindah payroll ke bank lain tanpa pemberitahuan, maka bank akan melakukan konfirmasi dan negosiasi untuk mencari solusi pembayaran, misalnya melalui potongan bendahara atau pembayaran secara mandiri oleh nasabah. Bila keterlambatan disebabkan oleh

kondisi finansial nasabah (seperti pengurangan gaji atau PHK), bank dapat memberikan restrukturisasi pembiayaan berupa: *Rescheduling* atau perubahan jadwal angsuran, *reconditioning* untuk perpanjangan tenor dan *rearrangement* untuk penggabungan pembiayaan (misalnya top up). Jika tidak ada itikad baik dari nasabah, BSI akan memberikan waktu kepada nasabah untuk menjual jaminan secara sukarela dalam waktu 6 bulan sampai 1 tahun. Jika gagal, maka bank akan melakukan lelang aset. Apabila hasil lelang melebihi utang, selisihnya akan dikembalikan kepada nasabah. Sebaliknya, bila kurang, maka sisa kewajiban tetap ditagihkan kepada nasabah.

Sedangkan pada pembiayaan MMQ, strategi pencegahan pembiayaan bermasalah dilakukan melalui analisis yang lebih mendalam terhadap aset yang menjadi objek kerja sama. Karena sifatnya adalah kepemilikan bersama, BSI lebih selektif dalam menentukan nilai pembiayaan dan kontribusi modal. BSI akan melakukan penilaian agunan dengan ketat. Jika aset yang dibiayai seperti rumah, harus melalui proses *appraisal* dan dinilai melalui Laporan Penilai Agunan (LPA). Pembiayaan maksimal yang diberikan hanya 80% dari nilai objek, untuk menjaga cadangan risiko dan menghindari *over financing*. Setelah proses *appraisal*, sama seperti murabahah, dilakukan pengecekan kemampuan bayar melalui dokumen penghasilan, histori SLIK OJK, serta verifikasi ke tempat kerja. Namun karena pembiayaan MMQ bersifat jangka panjang dan nilainya besar, penilaian dilakukan lebih hati-hati. Jika nasabah mengalami kesulitan pembayaran, BSI menempuh langkah penanganan yang pertama dengan pendekatan dan komunikasi, bank akan melakukan pendekatan kepada nasabah secara persuasif. Karena bank masih

memiliki porsi kepemilikan atas aset, posisi bank relatif lebih kuat untuk menyusun solusi. Kedua, restrukturisasi dengan pengaturan hishah, tidak hanya jadwal angsuran yang dapat disesuaikan, tetapi juga pengaturan ulang porsi kepemilikan (hishah) antara bank dan nasabah, termasuk nilai sewa yang dibayarkan. Dan yang terakhir adalah pengelolaan aset dan eksekusi. Jika tidak ditemukan solusi, bank dapat memutus akad dan menjual aset tersebut karena bank masih memiliki bagian kepemilikan. Proses penjualan dapat dilakukan secara sukarela oleh nasabah atau melalui lelang oleh bank. Karena bank secara hukum masih memiliki bagian dari aset, proses ini cenderung lebih terjamin secara legal dan syariah.

Tabel 4. 5
Perbandingan pencegahan & penanganan pembiayaan bermasalah

Pencegahan & Penanganan Pembiayaan Bermasalah	
Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
• Untuk nasabah payroll, risiko macet lebih kecil karena cicilan langsung dipotong dari gaji. • Untuk nasabah <i>non-payroll</i>, bank perlu pendekatan ekstra jika terjadi tunggakan.	• Umumnya nasabah MMQ memiliki properti dan nilai pembiayaan besar (contoh: BSI Griya), maka analisis lebih hati-hati. • Risiko macet diminimalkan sejak awal melalui pembatasan plafond max 80% nilai aset.
Restrukturisasi dapat dilakukan dengan: • <i>Rescheduling</i> (atur ulang jadwal) • <i>Reconditioning</i> (perpanjang tenor) • <i>Rearrangement</i> (penggabungan pembiayaan/top up)	Restrukturisasi dapat dilakukan dengan: • Pengaturan ulang Hishah (porsi aset) • Penyesuaian nilai sewa (ujrah) • Perpanjangan masa angsuran

Jika gagal bayar dan tidak dapat ditangani maka eksekusi jaminan dengan: Diberikan waktu 6–12 bulan untuk jual sukarela (jual aset secara mandiri) Jika gagal, bank lelang aset. Sisa hasil lelang dikembalikan, atau kekurangan ditagih ke nasabah.	Jika gagal bayar dan tidak dapat ditangani maka eksekusi jaminan dengan: • Bank dapat menjual langsung aset karena masih punya porsi kepemilikan. • Proses legal lebih kuat karena aset milik bersama. • Tetap diutamakan penjualan sukarela terlebih dahulu
--	---

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan perbandingan antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan konsumtif di Bank Syariah Indonesia sebagai berikut:

- 1) Dari aspek karakteristik akad, akad murabahah bersifat jual beli, di mana bank menjual barang kepada nasabah dengan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang ditambah margin keuntungan. Sedangkan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) bersifat kemitraan, di mana bank dan nasabah bersama-sama memiliki suatu aset, dan nasabah secara bertahap membeli porsi kepemilikan bank sekaligus membayar sewa (ujrah) atas bagian yang belum dimiliki.
 - a. Akad murabahah terdiri dari kombinasi akad *wakalah* (pelimpahan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang) dan akad *bai'* (jual beli).
 - b. Akad MMQ terdiri dari tiga struktur, yaitu *akad musyarakah* (kerja sama modal untuk memiliki aset), akad *ijarah* (sewa atas porsi milik bank), dan *akad bai'* (pembelian bertahap porsi bank oleh nasabah).
 - c. Kepemilikan pada murabahah langsung berpindah ke nasabah sejak akad ditandatangani, sedangkan pada MMQ kepemilikan bersifat bertahap sesuai porsi hisyah yang dibeli nasabah.

- 2) Dari aspek skema prosedur pembiayaan, pelaksanaan akad murabahah lebih sederhana dan cepat. Nasabah cukup melengkapi dokumen pribadi seperti KTP, NPWP, slip gaji, dan SK pegawai, serta RAB. Analisis kelayakan mencakup verifikasi SLIK OJK dan pengecekan kemampuan bayar. Sedangkan pada MMQ, prosedurnya lebih kompleks karena nasabah wajib menyertakan aset properti sebagai objek kerja sama. Bank akan menilai nilai wajar aset melalui Laporan Penilai Agunan (LPA), kemudian menentukan porsi pembiayaan. Selanjutnya, dilakukan akad musyarakah, akad ijarah, dan pembelian porsi secara bertahap.
- 3) Dari aspek jaminan atau agunan, akad murabahah lebih fleksibel karena agunan bisa berupa SK pegawai atau dokumen pribadi lainnya. Jenis jaminan memengaruhi margin; semakin kuat jaminan, margin cenderung lebih rendah. Sementara pada MMQ, objek pembiayaan itu sendiri menjadi agunan utama dan wajib dinilai secara independen (LPA). Plafond pembiayaan maksimal sebesar 80% dari nilai aset. MMQ juga memungkinkan penggunaan deposito sebagai jaminan melalui skema ITSI, yang bisa menekan margin hingga 1%.
- 4) Dari aspek penentuan keuntungan bank, baik murabahah maupun MMQ menggunakan sistem anuitas dalam perhitungan internal. Meskipun demikian, cicilan bulanan bersifat tetap (flat) selama tenor berlangsung. Pada murabahah, keuntungan bank berasal dari margin tetap atas harga pokok barang. Sedangkan pada MMQ, keuntungan berasal dari kombinasi sewa (ujrah) dan pengembalian porsi modal secara bertahap. Margin pembiayaan juga dipengaruhi oleh jenis agunan; MMQ dengan jaminan properti cenderung

memiliki margin lebih rendah (sekitar 9,9%), sementara murabahah tanpa agunan properti seperti mitraguna bisa mencapai 10,25%.

- 5) Dari aspek upaya pencegahan dan penanganan pembiayaan bermasalah, kedua akad menerapkan prinsip kehati-hatian melalui proses analisis kelayakan nasabah yang ketat serta pemantauan berkala. Ketika nasabah mengalami kendala, BSI menawarkan solusi berbasis musyawarah, seperti restrukturisasi pembiayaan. Pada murabahah, penanganan lebih fokus pada negosiasi pembayaran dan eksekusi agunan. Sedangkan pada MMQ, bank memiliki fleksibilitas karena masih memegang sebagian kepemilikan aset, sehingga solusi dapat diambil melalui penyesuaian hishah, sewa, atau penjualan aset secara sukarela/lelang.

6. Analisis Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan Akad Murabahah dan Pembiayaan Akad Musyarakah Mutanaqisah

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh melalui wawancara dengan staff PT.Bank Syariah Indonesia Tbk, serta analisis terhadap aspek-aspek pembanding yang telah ditetapkan, akad murabahah menunjukkan sejumlah keunggulan dalam implementasinya pada pembiayaan konsumtif, yaitu sebagai berikut:

- 1) Kepemilikan langsung berpindah kepada nasabah sejak akad ditandatangani.
- 2) Struktur akad lebih mudah dipahami dan dimengerti oleh masyarakat.
- 3) Proses transaksi lebih cepat dan sederhana, karena tidak memerlukan *appraisal* asset.

- 4) Jaminan/agunan lebih fleksibel karna bisa menggunakan SK pegawai tetap, tidak harus asset properti.
- 5) Bisa ditujukan kepada nasabah yang belum memiliki asset, seperti pegawai Aparatur Sipil Negara (ASN), dokter, maupun pegawai tetap perusahaan swasta yang telah menjalin kerja sama (*payroll*) dengan BSI dan memiliki SK.
- 6) Margin ditetapkan sejak awal dan struktur angsuran *flat*, memberikan kepastian cicilan dan kemudahan dalam merencanakan keuangan.
- 7) Produk dengan *payroll* gaji otomatis (nasabah BSI yang gaji bulanannya masuk langsung ke rekening bank) relatif minim risiko macet.
- 8) Jika terjadi pembiayaan bermasalah, nasabah tetap diberi ruang untuk restrukturisasi atau top up.

Meskipun akad murabahah merupakan salah satu akad pembiayaan yang paling umum dan banyak digunakan di PT. Bank Syariah Indonesia dan memiliki banyak keunggulan, namun dalam praktik implementasinya tetap terdapat sejumlah kelemahan yang perlu diperhatikan secara kritis, antara lain:

- 1) Dalam praktiknya terdapat potensi risiko terjadinya *ba'i al-ma'dum* (jual beli atas barang yang belum dimiliki), karena bank menetapkan harga jual murabahah sebelum barang benar-benar tersedia.
- 2) Pelimpahan kuasa (wakalah) kepada nasabah untuk membeli barang menimbulkan potensi ketidaksesuaian antara barang yang dibeli dengan RAB jika tidak dibuktikan dengan nota pembelian.

- 3) Sistem anuitas yang digunakan untuk menghitung angsuran justru membuat porsi margin lebih besar di awal, sehingga jika nasabah melunasi di tahun-tahun awal, beban marginnya terasa berat.

Selain akad murabahah, Bank Syariah Indonesia juga mengimplementasikan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) dalam pembiayaan konsumtif, khususnya untuk produk yang melibatkan kepemilikan aset secara bertahap. Berdasarkan hasil wawancara dan analisis terhadap aspek-aspek pembandingan, MMQ memiliki sejumlah keunggulan yang mencerminkan prinsip kemitraan, keadilan, dan fleksibilitas yang lebih tinggi dibandingkan akad jual beli. Keunggulan-keunggulan tersebut diuraikan sebagai berikut:”

- 1) Prosedur MMQ menerapkan analisis menyeluruh terhadap objek pembiayaan melalui proses appraisal atau penilaian profesional
- 2) Laporan Penilai Agunan (LPA) membuat pembiayaan ini menjadi lebih akurat, terukur, dan berbasis pada nilai riil aset.
- 3) Jaminan dapat berasal dari asset pembiayaan itu sendiri, dan berada di bawah kepemilikan bersama.
- 4) Deposito nasabah dapat digunakan sebagai jaminan, melalui skema Investasi Terikat Syariah Indonesia (ITSI), yang dapat menekan margin pembiayaan hingga serendah 1%.
- 5) Sistem anuitas digunakan hanya sebagai dasar perhitungan, namun angsuran tetap (flat), memberikan kenyamanan bagi nasabah dalam merencanakan keuangan.

- 6) Jika nasabah mengalami kesusahan dalam proses pembayaran angsuran, maka bank dapat menawarkan restrukturisasi dengan pendekatan pengaturan ulang hishah atau nilai sewa.
- 7) Jika nasabah tidak dapat menyelesaikan kewajibannya, maka bank memiliki legalitas yang lebih kuat untuk menjual aset.

Meskipun akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) dikenal sebagai salah satu inovasi pembiayaan syariah yang lebih adil dan mencerminkan prinsip kemitraan, namun dalam praktiknya di Bank Syariah Indonesia (BSI), akad ini tetap memiliki sejumlah kelemahan yang perlu diperhatikan secara cermat, antara lain:

- 1) Akad MMQ memiliki struktur yang kompleks, karena terdiri dari tiga jenis akad (musyarakah, ijarah, dan ba'i) yang harus dilakukan secara terpisah namun berurutan. Jika pelaksanaannya tidak dilakukan dengan ketat, berisiko tercampur menjadi satu akad, yang bertentangan dengan Fatwa DSN-MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008 yang melarang *tadakhul al-uqud* (pencampuran akad dalam satu waktu).
- 2) MMQ memerlukan proses yang lebih panjang dan teknis, karena mensyaratkan penilaian objek aset (*appraisal*) melalui Laporan Penilai Agunan (LPA), serta kalkulasi hishah (porsi kepemilikan) yang mendetail.
- 3) Pembiayaan MMQ umumnya hanya ditujukan untuk nasabah yang memiliki aset properti dengan legalitas lengkap, sehingga kurang inklusif bagi nasabah yang belum memiliki aset.
- 4) Agunan dalam MMQ harus berasal dari objek pembiayaan itu sendiri (misalnya rumah), yang kemudian menjadi aset bersama. Jika nasabah tidak memiliki aset

atau belum melengkapi dokumen seperti sertifikat, IMB, dan PBB, maka tidak dapat mengakses pembiayaan MMQ.

- 5) Pada penanganan pembiayaan bermasalah, meskipun bank masih memiliki sebagian kepemilikan aset, namun jika nasabah tidak kooperatif, maka proses eksekusi aset tetap membutuhkan waktu, termasuk jika harus dijual melalui lelang atau dengan persetujuan kedua belah pihak.

Untuk memberikan gambaran yang lebih sistematis dan terstruktur terhadap hasil penelitian yang telah dianalisis, pada bagian ini disajikan matriks perbandingan antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) dalam implementasinya pada pembiayaan konsumtif di Bank Syariah Indonesia. Matriks ini disusun berdasarkan aspek-aspek pembanding yang telah ditetapkan sebelumnya, yaitu meliputi karakteristik akad, skema prosedur pembiayaan, ketentuan jaminan atau agunan, cara penentuan margin atau bagi hasil, serta upaya pencegahan dan penanganan pembiayaan bermasalah. Tidak hanya itu, dalam matriks ini juga dicantumkan keunggulan dan kelemahan dari masing-masing akad, yang diperoleh melalui data hasil wawancara dan didukung oleh analisis yang mendalam. Penyusunan dalam bentuk matriks bertujuan untuk menyajikan informasi secara ringkas, komprehensif, dan memudahkan dalam memahami perbandingan dari kedua akad,

Tabel 4. 6
Perbandingan pada perbedaan, keunggulan, dan kelemahan

Aspek Pemandangan	Perbedaan		Keunggulan	Kelemahan
	Akad Murabahah	Akad Musyarakah Mutanaqisah		
Karakteristik Akad	• Akad jual beli antara bank dan nasabah. • Terdiri dari akad wakalah + akad ba'i. • Kepemilikan langsung atas nama nasabah sejak akad.	• Akad kemitraan atas kepemilikan porsi asset. • Terdiri dari akad musyarakah + ijarah + ba'i. • Kepemilikan berpindah secara bertahap kepada nasabah.	Murabahah: 1. Akad lebih sederhana dan mudah dipahami 2. Kepemilikan langsung berpindah ke nasabah. 3. Cocok untuk nasabah yang tidak memiliki asset MMQ: 1. Akad berbasis kemitraan dan lebih adil 2. Mengedepankan prinsip berbagi risiko.	Murabahah: 1. Risiko ba'i al-ma'dum karna barang belum tersedia. 2. Wakalah berpotensi ketidaksesuaian objek. MMQ: 1. Struktur akad lebih kompleks. 2. Risiko tadakhul al-uqud jika tidak hati-hati.
Skema Prosedur Pembiayaan	1. Pengajuan permohonan dengan mengisi formulir pengajuan 2. Pihak bank Menyusun RAB 3. Nasabah menyerahkan dokumen (KTP, NPWP, SK, Slip gaji, rekening koran, RAB, dll)	1. Pengajuan permohonan dengan mengisi formulir pengajuan pembiayaan 2. Nasabah menyerahkan dokumen (KTP, NPWP, Slip gaji, rekening koran, dll), serta menyerahkan dokumen properti	Murabahah: 1. Proses cepat dan efisien. 2. Tidak memerlukan appraisal asset 3. Cocok untuk nasabah yang belum memiliki asset MMQ:	Murabahah: 1. Hanya untuk nasabah yang memiliki SK dan payyrol BSI MMQ: 1. Proses teknis lebih lama

	4. Analisis Kelayakan: • Verifikasi slik OJK & validasi instansi • Verifikasi kesanggupan bayar dengan plafond yang diajukan 5. Persetujuan pemutus untuk pemberian pembiayaan 6. Tahapan Akad: • Akad wakalah • Akad waad • Akad murabahah 7. Pencairan dana 8. Angsuran	(sertifikat rumah/IMB/PBB) 3. Proses appraisal untuk menilai nilai asset berdasarkan harga pasar 4. Hasil appraisal dituangkan dalam LPA (Laporan Penilaian Agunan) 5. Penentuan hishah bank dan nasabah, serta plafond pembiayaan (berdasarkan LPA) 6. Analisis Kelayakan: • Verifikasi slik OJK • Verifikasi kemampuan membayar 7. Persetujuan pemutus untuk pemberian pembiayaan 8. Tahapan Akad dan penandatanganan: • Akad musyarakah • Akad ijarah • Akad bai 9. Pencairan dana 10. Angsuran	1. Perhitungan hishah objektif	
Ketentuan Jaminan/ Agunan	- Lebih fleksibel: bisa SK, BPKB, sertifikat rumah. - Nasabah membayar angsuran flat (margin + pokok)	- Agunan dari objek pembiayaan itu sendiri. - Nilai asset ditentukan melalui appraisal - Plafond maksimal 80% dari nilai aset.	Murabahah: 1. Agunan dapat berupa SK 2. Memberi peluang bagi nasabah tanpa aset MMQ:	Murabahah: 1. Margin lebih tinggi daripada mmq MMQ: 2. Hanya untuk nasabah yang memiliki asset

		- Bisa pakai deposito (ITSI), margin bisa 1%.	1. Margin bisa ditekan sangat rendah karna jaminan berasal dari asset yang dibiayai 2. Bisa menggunakan deposito (ITSI) sebagai jaminan	lengkap dan memiliki dokumen legal
Penentuan Margin / Bagi Hasil	Margin tetap sejak awal, dihitung dengan sistem anuitas (angsuran flat).	Ujrah (sewa) dan pembelian porsi aset, dihitung dengan sistem anuitas (angsuran flat).	Murabahah: 1. Margin tetap memberi kepastian cicilan MMQ: 1. Bisa negosiasi ulang nilai sewa (ujrah).	Murabahah: 1. Di awal cicilan, porsi margin besar. MMQ: 1. Perhitungan hishah dan ujarah lebih rumit
Pencegahan dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah	Diberikan ruang restrukturisasi atau top up. Jaminan bisa dijual sukarela.	Analisis aset dan appraisal lebih rinci. Dapat dilakukan restrukturisasi hishah atau nilai sewa.	Murabahah: 1. Risiko lebih kecil jika payroll langsung ke BSI. 2. Mudah ditangani dengan skema top-up. MMQ: 1. Proses eksekusi aset lebih terstruktur.	Murabahah: 1. Risiko tinggi jika nasabah pindah payroll. MMQ: 1. Proses eksekusi tetap butuh waktu