

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berdirinya banyak bank-bank syariah di kota Banjarmasin di samping bank Unit pelayanan syaria`h merupakan bukti betapa kuatnya usaha syariah dalam perekonomian masyarakat Kalimantan Selatan dan secara khusus di Banjarmasin. Salah satu bank syaria`h yang berdiri di Banjarmasin adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang sekarang ini memiliki dua kantor. Yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin yang berpusat di Jl. Ahmad Yani Km. 5,2 Banjarmasin dan satu unit Bank Muamalat Indonesia (BMI) Unit Banjarmasin yang berkantor di Jalan Hasan Basri Banjarmasin.

Saat ini Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin telah menyalurkan kredit syariahnya ke berbagai sektor bisnis yang ada dalam masyarakat. Salah satu program andalannya adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan sebutan KPR iB. Slogan yang di iklankannya adalah cicilan tetap hingga 15 Tahun. Keberanian Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin untuk ikut bersaing menyalurkan kredit perumahan menunjukkan telah besarnya permodalan yang ada pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dan di sisi lain keberanian untuk menyalurkan kredit dalam masa waktu yang panjang bersaing dengan bank-bank konvensional yang terlebih dulu hadir di Banjarmasin.

Kredit Pemilikan Rumah merupakan program pemerintah sejak orde baru hingga orde reformasi sekarang. Zaman Pemerintahan Soeharto di kenal istilah Perumnas yaitu Perumahan Nasional. Istilah Perumnas kemudian berganti nama seiring dengan adanya berbagai regulasi tentang Perumahan Rakyat. Sebutan Perumnas berganti dengan Rumah Sangat Sederhana (RSS), kemudian dengan sebutan Rumah Sederhana Tapak Hunian (RSTH/RST) dan Terakhir dengan nama Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP). Maksud dari FLPP merupakan program subsidi pemerintah untuk menyediakan pembiayaan pemilikan rumah tinggal yang diperuntukan untuk Rakyat Indonesia.

Upaya Pemerintah untuk menjadikan semua penduduk Indonesia memiliki rumah dilakukan dengan berbagai regulasi berupa peraturan perundang-undangan tentang perumahan rakyat, sebagai berikut:

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1964 Tentang Penetapan Perpu Nomor 6 Tahun 1962 Tentang Pokok Pokok Perumahan.
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 1992 Tentang Perumahan dan Permukiman.
3. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman
4. Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun ¹

Selanjutnya Tugas dari kementerian Perumahan Rakyat adalah membuat kebijakan langsung soal perumahan rakyat dengan bekerjasama pada bank-bank yang ditunjuknya di Indonesia. Di antara kebijakan tersebut adalah kebijakan tentang suku bunga rendah dan cicilan ringan dan tetap sepanjang jangka waktu kredit untuk perumahan FLPP, di

¹ http://sesmen.kemenpera.go.id/regulasi/regulation_detail.php?id=7, 15 Oktober 2014

tetapkan bunga pertahun 7.25% dengan di batasi harga tertentu di setiap daerah. Misalnya di daerah Kalimantan Selatan ditetapkan paling mahal sebesar Rp. 115.000.000,- (seratus lima belas juta rupiah) dengan keringan pajak hanya 1% PPh. Sedangkan masa kredit antara 10 sampai dengan 20 tahun lamanya.

Sekarang ini selain KPR untuk Perumahan FLPP, Pemerintah juga memberikan kemudahan bagi semua bank untuk menyalurkan KPR pada rumah sejahtera dengan transaksi komersil yaitu bunga 11% sampai dengan 12% pertahun. Harga rumah harus di atas harga rumah FLPP. Sementara masa kredit antara 5 tahun hingga 20 tahun. Sementara pajak ditetapkan sebesar 5% PPh setiap transaksi.

Bantuan pemerintah dalam KPR terlihat dalam dua bagian, sebagai berikut:

1. Bunga rendah pertahun pada FLPP hanya dikenakan 7.25% dan 11% atau 12% pertahun pada rumah komersil. Sedangkan kredit selain perumahan berkisar dari 13% hingga 16%.
2. Masa Kredit yang lama yaitu maksimal 20 tahun. Sementara pada kredit selain rumah jangka waktu paling lama hanya 10 tahun.

Umumnya bank-bank Konvensional lebih dulu menyambut baik program kebijakan tersebut. Terutama pada perumahan komersil. Mereka berlomba menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Bisnis perbankan dalam perumahan komersil terus melonjak naik. Sementara pada program rumah FLPP untuk kalangan masyarakat menengah ke bawah kurang diminati. Kecuali selama ini Bank Tabungan

Negara (BTN) Konvensional melaksanakannya. Kemudian juga menindak lanjuti pada Unit Pelayanan Syariahnya yaitu pada BTN syariah.²

Sementara umumnya bank-bank Syariah di Indonesia mengikuti jejak bank Konvensional secara bertahap mulai menyalurkan kredit perumahannya pada bisnis perumahan komersil, tidak terkecuali pada Bank Muamalat di Indonesia. Uniknya, bank-bank syariah hingga sekarang masih belum mau menyalurkan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) dalam program FLPP kecuali BTN Syariah. Ini merupakan upaya kompetitif yang tajam. Salah satu alasan yang dapat mewakili dari bank-bank syariah yaitu bank adalah belum ada kerjasama dengan Kementerian Perumahan Rakyat.

Survei awal yang dilakukan peneliti pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin menunjukkan adanya keyakinan yang kuat bahwa Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dapat bersaing dengan bank konvensional maupun Bank Unit Pelayanan syariah. Padahal bank-bank konvensional menawarkan bunga komersil pada perumahan dengan angka persen yang pasti, proses yang cepat dan berpengalaman. Mereka juga gencar dengan pelayanan cepat, tim survei yang banyak dan kantor unit di daerah yang padat lalu lintas. Ini merupakan kompetitif yang tajam. Sementara Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin tidak pengalaman di bidang kredit perumahan komersil maupun segi pendanaan seperti pada umumnya bank-bank konvensional. Menarik untuk dicermati, KPR memang termasuk bisnis yang tidak pernah mati dan terus berkembang. Dunia property memang sangat menjanjikan dan memberi obsesi yang besar pada pendanaan yang kuat. Umumnya

² <http://blog.urbanindo.com/2013/10/kebijakan-baru-mengenai-kredit-kepemilikan-rumah-kpr-di-indonesia/>

nasabah mengambil jangka waktu maksimal pada pembiayaan kredit perumahan (*long run financing*).³

Secara umum, kepentingan bank selalu terfokus pada orientasi keuntungan (*profit*). Penyaluran kredit perumahan menjanjikan keuntungan besar pihak bank untuk memperoleh bunga dalam jangka waktu lama. Tak terkecuali pada Bank Muamalah yang mengharapkan keuntungan pada jangka waktu yang diperhitungkannya. Ascarya mengatakan bahwa produk bank syari'ah tidak lepas dari konsep keuntungan.⁴ Konsep keuntungan kemudian harus dibalut dengan prinsip-prinsip syari'ah. Pada bank konvensional memberlakukan akad tertentu demikian pula pada Bank Muamalat Indonesia (BMI). Perbedaannya adalah tentang bagaimana mengambil keuntungan. Pada Bank Konvensional adalah bunga sedangkan konsep Bank Muamalat Indonesia (BMI) adalah margin penjualan (*mark up harga barang*). Saat akad antara konsumen dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) terjadi kontrak di mana pihak Bank Muamalat Indonesia (BMI) akan mengambil keuntungan dalam jual rumah (*profit selling*) dengan harga tertentu yang bernilai lebih dari harga pembelian. Lazim disebut sebagai kontrak yang mengacu pada perjanjian jual beli di mana biaya-*plus-profit* telah dibuat diketahui klien dan disepakati oleh kedua belah pihak (*the contract refers to a sale and purchase*

³ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), h. 25

⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007), h. 28

*agreement where the cost-plus-profit has been made known to the client and it is agreed by both parties).*⁵

Konsep tersebut pada awalnya didasarkan pada konsep prinsip syari'ah yaitu *profit sharing (mudharabah dan musyarakah)* untuk menghindari ribawi (*compound interest*) yang selama ini dipraktikkan oleh bank konvensional (*simple interest*). Kemudian berkembang menjadi berbagai sistem transaksi di antaranya adalah *profit selling* yaitu adanya keuntungan pihak bank dalam menjual suatu barang kepada konsumennya. Sementara dalam transaksi jual belinya tidak menggunakan akad bunga tetapi lazimnya jual beli untuk mengambil untung (*profit taking*) yang kemudian menjadi istilah margin. Cara ini dikembangkan oleh ahli perbankan Islam untuk menghindari ribawi dalam jual beli seperti tersebut dalam Al Qur'an QS. Al-Baqarah/2: 278-280, sebagai berikut:

آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن يَأْتِيهَا الَّذِينَ
فَأَذِّنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا (٢٧٨) مُؤْمِنِينَ كُنْتُمْ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
فَنَظْرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَإِن كَانَ دُو عُسْرَةٍ (٢٧٩) تُظْلَمُونَ
تَعْلَمُونَ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.(278). Maka jika kamu tidak melaksanakannya maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya tetapi jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak berbuat zolim (merugikan) dan tidak dizolimi (dirugikan). (279) Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah

⁵ <http://www.bankrakyat.com.my/syariah-concept>. 17 Oktober 2014

tenggang waktu) sampai dia berkelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.(280).⁶

Bank Muamalat Indonesia (BMI) mempunyai sistem bagi hasil (*mudharabah*) yang menjadi asas utama dalam transaksi (*aqad*) dan dinilai oleh warga masyarakat cukup efektif untuk meminimalisir kerugian di kedua belah pihak (pihak bank dan nasabahnya). Kekuatan Bank Muamalat Indonesia (BMI) ternyata bukan terletak pada besarnya rasio kecukupan modal yang dimilikinya, melainkan justru terdapat pada sistem untung dan rugi bagi sama (*lose and profit sharing*).⁷

Menarik sekali untuk diteliti dalam masalah ini adalah ikut terjunnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di mana bukan hanya memerlukan permodalan yang kuat tetapi juga adanya persaingan yang tajam dan ketat dengan perbankan konvensional yang selama ini memiliki pengalaman dalam Kredit Pemilikan Rumah. Sisi lain juga konsumen pada umumnya lebih terbiasa pada sistem pembelian dengan perbedaan bunga. Dalam keadaan demikian, Bank Muamalah berani hadir dengan penawaran khususnya menggunakan sistem ekonomi syari'ah dengan prinsip non ribawi. Berdasarkan hasil survei bahwa di Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin disebut margin untung bank tertulis dalam brosurnya 13% dengan margin tetap 15 tahun, Seolah seperti bunga. Beranjak dari demikian, peneliti ingin meneliti lebih jauh bagaimana yang sesungguhnya dalam

⁶ Ibnu Katsir, *Al Qur'an Terjemah dan Tafsir Perkata, Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir dan Asbabun Nuzul Jalaluddin As Sayuthi*, (Bandung, PT. Yatim al-Hilal, 2010), h. 47

⁷ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta : PT. Sinar Grafika, 2008), h. 60

praktik Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul: “***Profit Selling* Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana *Profit Selling* atau keuntungan penjualan pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam mengambil untung pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) ?
2. Model transaksi akad apa yang digunakan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk menghindari riba?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui *Profit Selling* atau keuntungan penjualan pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam mengambil untung pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

2. Untuk mengetahui model transaksi akad yang digunakan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk menghindari riba.

D. Signifikansi Penelitian

Signifikansi Penelitian ini dapat dirincikan sebagai berikut :

1. Bahan Pengetahuan langsung tentang praktik *Profit Selling* atau keuntungan penjualan pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam mengambil untung pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
2. Pengetahuan tentang metode yang digunakan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk menghindari riba.

E. Definisi Operasional

Penelitian ini selalu akan berkuat pada term-term tertentu yang selalu berkait erat satu sama lain dan terfokus pada pengertian di bawah ini, sebagai berikut :

1. *Profit Selling* adalah laba penjualan. Maksudnya di sini adalah laba penjualan dari pihak bank dalam transaksi jual beli perumahan dalam sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR)..
2. KPR adalah Kredit Pemilikan Rumah. Maksudnya pihak bank menyalurkan kredit rumah kepada konsumen-nasabahnya dalam jangka waktu tahun tertentu yang keuntungannya ditetapkan masing-masing bank sesuai mekanisme pasar.

3. Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin adalah bank yang menjalankan usaha komersilnya berlandaskan pada ekonomi syari`ah dengan tiga prinsip operasional yaitu sistem bagi hasil, sistem jual beli dengan margin keuntungan dan sistem *fee* (jasa).⁸
4. Kredit adalah suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Jika seseorang menggunakan jasa kredit, maka ia akan dikenakan bunga tagihan.⁹

F. Kajian Pustaka

Beberapa hasil penelitian dijadikan dasar kajian pustaka dalam penelitian ini, antara lain :

Penelitian yang dilakukan oleh Hais Dama dalam Jurnal Inovasi Volume 7, No.3, September 2010 Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Garontalo, tentang “*Peran Bank Mualamat Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*”. Mengilustrasikan

⁸ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi`i Antonio, *Lok. Cit*, h. 88

⁹ [http://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_\(keuangan\)](http://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_(keuangan)), 17 Oktober 2014

Bank *Muamalat* diminati oleh masyarakat pada umumnya dengan berbagai aplikasi pembiayaan dan kredit pada masyarakat menjadi sumber pemberdayaan masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Ah. Azharuddin Lathif dalam Jurnal *Ahkam* Volume 7, No. 2, Juni 2012 tentang “*Konsep Dan Aplikasi Akad Murâbahah Pada Perbankan Syariah*”. Di Indonesia, penelitian ini menggambarkan bagaimana praktek yang selama ini terjadi pada bank syariah dalam mengembangkan konsep pembiayaan berdasar hukum Islam dengan istilah pembiayaan *murabahah*.

Penelitian yang dilakukan oleh Putri Kartika P. dan Djoko Kristianto di Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta dalam Jurnal *Ekonomi dan Kewirausahaan* Volume 13, No. 2, Oktober 2013 tentang “*Analisis Kinerja Keuangan Bank Indonesia Dengan Menggunakan Pendekatan Laba Rugi Dan Nilai Tambah (Survei Pada PT Bank Indonesia)*”. Memberikan gambaran bagaimana bisnis bank dalam mengambil untung terhadap berbagai produknya termasuk kredit perumahan.

Berdasarkan beberapa penelitian di atas, para peneliti sebelumnya meneliti mengenai peran dalam pemberdayaan ekonomi rakyat dan kinerja keuangan dengan menggunakan pendekatan laba rugi dan nilai tambah. Terdapat perbedaan yang jelas dalam penelitian yang akan penulis lakukan dalam pokok permasalahan, maka dapat disimpulkan bahwa belum ada penelitian yang membahas tentang *Profit Selling* Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini terdiri dari V (lima) bab yang apabila dirincikan, sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang suatu penelitian skripsi atau latar dari suatu permasalahan penelitian, kemudian tentang rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, mencakup tentang landasan teoritis yang akan digunakan untuk menganalisis hasil penelitian di lapangan. Kata lain adalah pendasaran pengetahuan yang dijadikan rujukan penulis seperti pengetahuan dasar tentang *profit selling* Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin, pengetahuan tentang teori jual beli dalam Islam, prinsip-prinsip syariah, maupun pengetahuan tentang cakupan upaya Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam menghindari ribawi pada transaksi akad atau kontrak-kontrak perjanjian dalam pengetahuan Perbankan Islam.

Bab III Metode Penelitian, sebagai yang memfasilitasi penelitian di lapangan dalam rangka mewujudkan tujuan dari penelitian skripsi ini. Bagian ini terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengelolaan data hingga analisis data.

Bab IV Laporan hasil penelitian dimasukkan dalam bab ini, diskripsi langsung penelitian hingga analisis terhadapnya disinkronkan dengan landasan teoritis yang termuat dalam tulisan Bab II.

Bab V berupa bagian Penutup yang berisikan kesimpulan dan saran. Kesimpulan akan memberikan pemahaman secara komprehensif hasil penelitian yang dilakukan peneliti skripsi. Kemudian atas dasar simpulan itu melahirkan saran pengetahuan dari hasil penelitian.

BAB II

TEORI-TEORI EKONOMI PERBANKAN DAN SYARIAH

A. Upaya Menghindari Ribawi Dalam Transaksi Perbankan Syariah

Riba merupakan salah satu kata kunci yang paling dominan dihindari dalam transaksi Islam terlebih khusus pada bank syariah. Menurut Muhammad Iqbal Siddiq, persoalan pokok dalam perbankan Islam (syariah) adalah larangan mutlak terhadap unsur-unsur riba, larangan bagi pemberi dan penerima riba ditentukan dengan tegas dalam al-Qur'an dan al-Hadis¹⁰. Adanya larangan tentang riba dalam ekonomi Islam, maka bank syariah selalu berupaya mendasarkan segala transaksinya berdasar prinsip-prinsip syariah yang bebas dari segala bentuk ribawi.¹¹

Di antara ini ayat Al- Qur'an yang melarang melakukan riba QS. Al-Baqarah/2: 275 dan 278, sebagai berikut, :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.¹²

آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن يَأْتِيهَا الَّذِينَ
مُؤْمِنِينَ كُنْتُمْ

¹⁰ Muhammad Iqbal Siddiq dalam Hirsanuddin, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia Pembiayaan Bisnis Dengan Prinsip Kemitraan*, (Yogyakarta: Genta Press, 2008), h. 70

¹¹ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 13

¹² Ibnu Katsir, *Al Qur'an Terjemah dan Tafsir Perkata, Lok.Cit.*, h. 47

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.¹³

Serta hadits dalam Shahih Al-Bukhari yang menjelaskan tentang riba, sebagai berikut :

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ حَدَّثَنَا الضَّحَّاكُ بْنُ مَخْلَدٍ حَدَّثَنَا
ابْنُ جُرَيْجٍ قَالَ أَخْبَرَنِي عَمْرُو بْنُ دِينَارٍ أَنَّ أَبَا صَالِحِ
الزِّيَّاتِ أَخْبَرَهُ أَنَّهُ سَمِعَ أَبَا سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ
عَنْهُ يَقُولُ الدِّينَارُ بِالدِّينَارِ وَالدِّرْهُمُ بِالدِّرْهِمِ فَقُلْتُ لَهُ
فَإِنَّ ابْنَ عَبَّاسٍ لَا يَقُولُهُ فَقَالَ أَبُو سَعِيدٍ سَأَلْتُهُ فَقُلْتُ
سَمِعْتُهُ مِنَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَوْ وَجَدْتُهُ فِي
كِتَابِ اللَّهِ قَالَ كُلُّ ذَلِكَ لَا أَقُولُ وَأَنْتُمْ أَعْلَمُ بِرَسُولِ اللَّهِ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنِّي وَلَكِنْ أَخْبَرَنِي أُسَامَةُ أَنَّ
النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا رَبًّا إِلَّا فِي النَّسِيبَةِ

¹⁴(رواه البخاري)

Telah menceritakan kepada kami 'Ali bin 'Abdullah telah menceritakan kepada kami Adh Dhahhak bin Makhlad telah menceritakan kepada kami Ibnu Juraij berkata, telah mengabarkan kepada saya 'Amru bin Dinar bahwa Abu Shalih Al Zayyat mengabarkan kepadanya bahwa dia mendengar Abu Sa'id Al Khudriy radliallahu 'anhu berkata: Dinar dengan dinar dan dirham dengan dirham. Aku berkata kepadanya bahwa Ibnu 'Abbas radliallahu 'anhuma tidak mengatakan seperti itu. Maka Abu Sa'id berkata: Aku pernah bertanya kepadanya dimana aku katakan apakah kamu mendengarnya dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam atau kamu mendapatkan keterangannya dari Kitab Allah?. Maka dia menjawab: Semuanya itu aku tidak pernah mengatakannya. Dan kalian lebih mengetahui Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam daripada aku namun Usamah mengabarkan kepadaku bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam berkata: Tidak

¹³ *Ibid.*, h. 47

¹⁴ Imam Bukhari, Jamiu al-Shahih, J. II, (Lebanon: Daar al-Kutub al-Ilmiyah, 2009) , h. 35

ada riba, kecuali riba' *nasi'ah* (riba dalam urusan pinjam meminjam dengan ada tambahan).¹⁵

حَدَّثَنَا أَبُو الْوَلِيدِ حَدَّثَنَا اللَّيْثُ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ عَنْ مَالِكِ
بْنِ أَوْسٍ سَمِعَ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبُرُّ بِالْبُرِّ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ
وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ رَبًّا
إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ (رواه البخاري)¹⁶

Telah menceritakan kepada saya Abu Al Walid telah menceritakan kepada kami Al Laits dari Ibnu Syihab dari Malik bin Aus bahwa dia mendengar 'Umar radliallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: Jual beli beras dengan beras adalah riba' kecuali begini-begini (*kontan, cash*), gandum dengan gandum adalah riba' kecuali begini-begini (*kontan, cash*), kurma dengan kurma adalah riba' kecuali begini-begini (*kontan, cash*).¹⁷

Riba secara bahasa berarti tambahan. Dalam istilah syara, riba didefinisikan sebagai tambahan pada barang-barang tertentu. Ini adalah definisi riba menurut ulama Hambali. Dalam kitab *Kanzu al-Ummaal*, sebuah kitab dalam madzhab Hanafi, riba diartikan sebagai tambahan tanpa imbalan dalam transaksi harta dengan harta.¹⁸

Umumnya dalam kajian studi ekonomi syari'ah, riba dikelompokkan dalam dua bagian. Pertama riba *Nasi'ah* dan kedua adalah riba *fadhal*. Pengertian riba *Nasi'ah* adalah tambahan pada utang-piutang berjangka waktu sebagai imbalan jangka waktu

¹⁵ Abu Ahmad as-Sidokare, *Terjemah Kitah Shahih Bukhari*, (ebook : Pustaka Pribadi, 2009), hadis No. 2032

¹⁶ Jamiu al-Shahih, J. II , *Op.Cit*, h. 33

¹⁷ Abu Ahmad as-Sidokare, *Op.Cit*. hadis No. 2025

¹⁸ Wahbah al- Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islamy wa adillatuhu, terjemah*, (Jakarta: Gema Insan, 2011), h. 307

tersebut.¹⁹ Dapat pula diartikan sebagai penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba *nasi`ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dengan yang diserahkan kemudian.²⁰ Sedangkan pengertian riba *fadhhal* adalah tambahan yang diperoleh seseorang sebagai pertukaran dua barang yang sejenis.²¹ Definisi tersebut menggambarkan bahwa riba *nasi`ah* terjadi pada transaksi pinjaman uang sedangkan riba *fadhhal* terjadi pada transaksi penukaran antar barang.

Berbagai transaksi dalam arti hubungan antar manusia satu dengan yang lainnya, baik dengan manusia perorangan maupun badan hukum dan antar badan hukum di mana pihak bank syari`ah sebagai kemitraan perantara jasa keuangan maupun jasa penyaluran pembiayaan dengan berbagai modelnya tak lepas kemungkinan terjadinya transaksi ribawi. Sementara pada umumnya yang terjadi di bank konvensional, persoalan ribawi bukanlah penghalang terjadinya transaksi finansial maupun dalam penyaluran pendanaan bagi masyarakat. Pembenaan dan kelaziman dalam transaksi pinjaman uang, permodalan dan lainnya selalu diukur dengan bunga (*interest*). Model transaksi ini dianggap lebih mudah, praktis dan pasti ukurannya sehingga nasabah dapat menghitung dan memperkirakan nilai suatu permodalan finansial yang dipinjam secara persentasi tertentu.

¹⁹ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 6

²⁰ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 92

²¹ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, *Op. Cit*, h. 6

Sementara dalam konsep ekonomi syari`ah, adanya bunga (*interest*) dianggap sebagai riba secara pasti tanpa pengecualian. Ekonomi syariah menawarkan konsep *mudharabah* dan *musyarakah* yang kemudian berkembang menjadi berbagai model transaksi di perbankan syariah. Produk bank syari`ah umumnya, sebagai berikut, :

1. Produk Tabungan seperti tabungan *mudharabah*, deposito *mudharabah*, giro *wadi`ah* dan tabungan *wadi`ah*.
2. Produk Pembiayaan seperti pembiayaan modal kerja, investasi dan aneka barang, perumahan. Model pembiayaannya dapat berupa pembiayaan *mudharabah*, *murabahah* melewati jual beli dan *ijarah* (sewa).
3. Produk Jasa Perbankan seperti transfer uang antar orang atau orang dengan badan hukum maupun antar badan hukum, penitipan barang berharga, surat berharga, dan lainnya.

Produk tabungan di bank syari`ah berbeda dengan produk tabungan di bank konvensional. Produk tabungan di bank syari`ah umumnya disebut dengan *wadi`ah* yaitu titipan. Perkembangan dalam perbankan Islam, tabungan *wadi`ah* yang sifatnya *wadi`ah yad amanah* sifatnya hanya simpanan semata, dimana pihak bank syari`ah tidak dapat mempergunakan uang simpanan *wadi`ah* untuk keperluan usaha bank syari`ah. Dikarenakan akad di dalamnya adalah *amanah* yaitu semata simpanan. Selanjutnya berkembang nama tabungannya menjadi tabungan *wadi`ah yad dhomanah*. Ini berarti pihak penyimpan telah diberi izin dari penitip uang untuk mempergunakan barang/asset yang dititipkan tersebut untuk aktivitas perekonomian tertentu dengan

catatan pihak penyimpan akan mengembalikan barang/asset yang dititipkan secara utuh pada saat penitip menghendakinya.²² Dengan adanya *wadi'ah yad dhomanah*, Pihak penitip (nasabah) beroleh pula keuntungan bagi hasil (*mudharabah*) dari pihak bank syari'ah atas kemitraannya memberi izin untuk mempergunakan uang titipannya tersebut. Dengan cara ini terkadang bagi mereka yang tidak mengetahui menganggap tambahan titipan pada tabungan di bank syari'ah sama dengan bunga (*interest*), padahal merupakan bagi hasil dari uang titipan penitip untuk diusahakan oleh pihak bank *syariah*.

Upaya pengembangan ekonomi syariah tersebut diakui dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 143 yang berbunyi, sebagai berikut :

1. Akad *wadi'ah* terdiri atas *akad wadi'ah amanah* dan *akad wadi'ah dhamanah*.
2. Akad *wadi'ah amanah*, *mustaudi'* tidak dapat menggunakan objek *wadi'ah*, kecuali atas izin *muwaddi'*.
3. Dalam akad *wadi'ah dhamanah*, *mustaudi'* dapat menggunakan objek *wadi'ah* tanpa seizing *muwaddi'*.

Pasal 144 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, berbunyi :

1. *Mustaudi'* dalam akad *wadi'ah dhamanah* dapat memberikan imbalan kepada *muwaddi'* atas dasar sukarela.
2. Imbalan yang diberikan sebagaimana pada ayat (1) tidak boleh dipersyaratkan di awal akad.²³

Produk tabungan *wadi'ah dhamanah* sekarang ini berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 143 menjadi acuan bank-bank syariah termasuk bank dalam melayani para nasabah dikarenakan dapat secara otomatis dipergunakan oleh

²² Ascarya, *Lok. Cit.*, h. 43-44

²³ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani PPHMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), h.113

pihak bank syari`ah sebagai tambahan modal roda perekonomian perbankan, baik untuk penyaluran pembiayaan maupun jasa lainnya oleh bank syari`ah.

Berdasarkan demikian, bank syariah dapat menghindarkan ribawi dalam penyimpanan uang maupun distribusi uang nasabah. Tidak dengan istilah maupun akad bunga (*interest*) seperti yang ada pada bank konvensional. Sisi yang lain, bank-bank syariah dapat bersaing dengan bank konvensional. Meskipun pada bank-bank konvensional setiap nasabah dapat memperkirakan uang bunga yang akan diperolehnya, yang tidak diketahui pada bank syariah, namun bank syariah juga mengembangkan model mudharabah (bagi hasil-*profit sharing*) tidak kalah dengan bank-bank konvensional melewati model margin yaitu keuntungan persentasi bagi hasil tertentu yang ditetapkan pertahun, harian dan bulanan. Cara ini dapat dijadikan ukuran yang dekat memahami pergerakan *mudharabah (profit sharing)* atas uang yang dititipkannya secara *wadi`ah dhomanah*.

Pengembangan selanjutnya pada bank syariah adalah produk Pembiayaan seperti pembiayaan modal kerja, investasi dan aneka barang, perumahan. Model pembiayaannya dapat berupa pembiayaan *mudharabah, murabahah* melewati jual beli dan *ijarah* (sewa). Sesuai dengan standar dalam pedoman Kompilasi Hukum Ekonomi *Syariah* maupun fatwa-fatwa DSN, yang harus tetap menghindari segala bentuk ribawi, baik riba *nasi`ah* maupun *fadhhal* ataupun cara haram lainnya termasuk yang sifatnya *gharar* (penipuan) maupun penzoliman. Termasuk dalam hal produk jasa perbankan seperti transfer uang antar orang atau orang dengan badan hukum maupun antar badan hukum, penitipan barang berharga, surat berharga, dan lainnya.

B. Produk Pembiayaan *Murabahah*, *Ijarah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* Pada Bank Syari`ah

Produk pembiayaan *musyarakah* dan *murabahah* pada bank syariah dapat berupa pembiayaan modal kerja, investasi dan aneka barang, perumahan. Model pembiayaannya dapat berupa pembiayaan *musyarakah* maupun *murabahah* melewati jual beli dan *ijarah* (sewa). Pembiayaan modal kerja pada bank syariah pada umumnya ada dua cara, yaitu :

1. Bagi hasil *mudharabah*, *musyarakah* dan
2. Jual beli *murabahah*, *salam*²⁴

Modal kerja di sini dapat berupa modal kerja usaha rumah makan, usaha bengkel, usaha toko kelontong, toko baju ataupun usaha pembuatan baju dan segala manufaktur lainnya. Pihak bank *syariah* sebagai pemilik modal memberikan modal terhadap *mudharib* yaitu yang menjalankan usahanya. Keuntungan (*profit*) dapat ditentukan secara jelas dan pasti antara pihak yaitu *shohibul mal* (bank syariah) dengan *mudharib* (pelaku usaha).²⁵ Segala resiko karena kesalahan *mudharib* ditanggung oleh *mudharib*.²⁶ *Mudharib* wajib mengembalikan modal dan keuntungan kepada pemilik modal yang menjadi haknya.²⁷

²⁴ Ascarya, *Op. Cit*, h.124

²⁵ Pasal 236 KHES

²⁶ Pasal 249 KHES

²⁷ Pasal 251 KHES

Menggunakan sistem *mudharabah* tersebut, baik pihak bank syari`ah sebagai pemilik modal maupun pelaku usaha dapat memperoleh keuntungan bersama. Perbedaannya antara *mudharabah* dengan *musyarakah* bahwa *mudharabah* adalah jenis kerjasama yang mana satu pihak memberikan modal dan satu pihak memberikan kerja, yaitu pengelolaan terhadap modal tersebut untuk tujuan menghasilkan keuntungan, dan pembagian keuntungan tersebut dibagi sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan *musyarakah* adalah jenis kerjasama yang antara dua pihak atau lebih sama-sama memberikan modal dan sama-sama memberikan kerja, modal dan kerja boleh tidak sama. Dalam kerja para pihak bisa memberikan kerja seperti sebagai pengelola atau pun manajemen dalam pengelolaan, sehingga pembagian keuntungan pun sesuai porsi modal dan kerja yang diberikan serta kesepakatan para pihak dalam *musyarakah*.

Praktik bank syari`ah dalam pembiayaan perdagangan (jual beli) atas dasar *murabahah* berarti pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun, dst). Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*). Pembiayaan *murabahah* mirip dengan kredit modal kerja yang biasa diberikan oleh bank-bank konvensional.²⁸ Praktek pada bank syariah dapat dicontohkan bahwa tuan A pengusaha toko alat-alat mainan anak-anak mengajukan pada Bank Muamalat untuk melakukan pembiayaan *murabahah* (modal kerja) guna pembelian barang-barang mainan anak-anak dengan nilai uang kertas sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Kemudian pihak bank *syariah* mengevaluasi kelayakan kemampuan dan market usaha

²⁸ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Lok. Cit*, h. 25

tuan A. Pihak bank *syariah* akhirnya menyetujui. Maka pihak bank syariah akan menunjuk tuan A sebagai wakil bank syariah untuk membeli dengan dana dan atas namanya kemudian menjual barang tersebut kepada tuan A senilai Rp. 120.000.000,- (seratus dua puluh juta rupiah) dengan jangka waktu 3 bulan dan dibayar lunas pada saat jatuh tempo. Asumsi penetapan harga jual tersebut telah dilakukan tawar menawar antara tuan A dengan pihak bank syariah. Kemudian harga yang disetujui tidak akan berubah selama dalam jangka waktu pembiayaan tersebut walaupun dalam masa itu terjadi devaluasi, inflasi maupun perubahan tingkat suku bunga yang terjadi pada bank konvensional umumnya.

Contoh lain adalah Tuan A mengajukan pembiayaan untuk membeli sebuah rumah sebesar Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) dengan pengajuan pembiayaan masa waktu 15 tahun. Pihak bank *syariah* mengevaluasi hingga menyetujuinya, kemudian menentukan harga selama 15 tahun dengan pembayaran cicilan. Pihak bank *syariah* memanggil developer rumah dan terjadi kesepakatan pembelian kepada developer rumah harga Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah). Kemudian pihak bank syariah menjualnya kepada Tuan A sebesar Rp. 400.000.000,- (empat ratus juta rupiah) dengan pembayaran selama 15 tahun dengan angsuran perbulan ditentukan bersama antara pihak. harga yang disetujui tidak akan berubah selama dalam jangka waktu pembiayaan tersebut walaupun dalam masa itu terjadi devaluasi, inflasi maupun perubahan tingkat suku bunga yang terjadi pada bank konvensional umumnya.

Dasar utama dari praktik jual beli murabahah (*profit selling*) adalah firman Allah SWT dalam QS An-Nisa/5 : 29, sebagai berikut :

آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا يَأْيُهَا الَّذِينَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ أَنْ تَكُونَ
بِكُمْ رَحِيمًا اللَّهُ كَانَ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁹

Pembayaran dalam pembiayaan jual beli secara cicilan dikenal dalam ilmu perbankan syariah dengan istilah *al-bai bitsaman ajil* yaitu pembelian barang dengan pembayaran cicilan.³⁰

Seiring dengan praktik pembiayaan murabahah tersebut, Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah* berbunyi, sebagai berikut :

Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

²⁹ Al-Qur'an Terjemah dan Tafsir Perkata, *Lok. Cit.* h. 83

³⁰ *Ibid*, h. 27

5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya,

karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*:

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam *Murabahah*:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.³¹

Praktik lain yang dilakukan bank syariah adalah pembiayaan melewati sewa. Fiqh al-Islam menyebutnya dengan istilah *ijarah*. Konsep *ijarah (pure leasing)* adalah pemberian kesempatan kepada penyewa untuk mengambil kemamfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama. Dapat berupa menyewa untuk suatu waktu tertentu ataupun menyewa untuk suatu proyek atau usaha tertentu. Bentuk pertama banyak diterapkan dalam sewa menyewa barang/asset sedangkan yang terakhir digunakan untuk para pekerja atau staf ahli untuk usaha tertentu.³²

Tuan A mengajukan pembiayaan membeli sebuah mobil. Bank syariah mengevaluasi dan kelayakan nasabah. Setelah dianggap layak dengan syarat tertentu, pihak bank membelikan mobil dimaksud yang disetujui Tuan A sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Kemudian bank menyewakan kepada Tuan A selama jangka waktu tertentu. Di sini hak kepemilikan mobil masih berada pada pihak bank syariah sekaligus sebagai jaminan pengambilan barang bila Tuan A tak dapat meneruskan sewanya. Tetapi bila Tuan A dapat melunasi maka barang/mobil tersebut

³¹ <http://mui.or.id/mui/category/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui>, 15 Nopember 2014

³² Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, h. 29

akan diserahkan kepada Tuan A. Perkembangan selanjutnya model *ijarah* (*leasing*) ini berkembang menjadi pemberian otomatis pada Tuan A bila telah dilunasinya selama dalam kontrak sewa. Sering disebut dengan perjanjian *hire purchase* (*bai takjiri*).

Bai takjiri adalah sewa beli yaitu suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian dari padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.³³

Upaya bank syariah tersebut di dasarkan pada Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Ijarah*, sebagai berikut:

Menimbang :

- a. Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu barang sering memerlukan pihak lain melalui akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ijarah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri;
- b. bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad *ijarah* dengan pembayaran upah (*ujrah/fee*);
- c. bahwa kebutuhan akan *ijarah* kini dapat dilayani oleh lembaga keuangan syari'ah (LKS) melalui akad pembiayaan *ijarah*;
- d. bahwa agar akad tersebut sesuai dengan ajaran Islam, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang akad *ijarah* untuk dijadikan pedoman oleh LKS.

Pertama : Rukun dan Syarat *Ijarah*:

³³ *Ibid*, h.32

1. Sighat *Ijarah*, yaitu ijab dan qabul berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berakad (berkontrak), baik secara verbal atau dalam bentuk lain.
2. Pihak-pihak yang berakad: terdiri atas pemberi sewa/pemberi jasa dan penyewa/pengguna jasa.
3. Obyek akad *ijarah* adalah :
 - a. manfaat barang dan sewa; atau
 - b. manfaat jasa dan upah.

Kedua : Ketentuan Obyek *Ijarah*:

1. Obyek *ijarah* adalah manfaat dari penggunaan barang dan jasa.
2. Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.
3. Manfaat barang atau jasa harus yang bersifat dibolehkan (tidak diharamkan).
4. Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syari'ah.
5. Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan *jahalah* (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.
6. Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau identifikasi fisik.
7. Sewa atau upah adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa atau upah dalam *Ijarah*.
8. Pembayaran sewa atau upah boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan obyek kontrak.

9. Kelenturan (*flexibility*) dalam menentukan sewa atau upah dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat dan jarak.

Ketiga : Kewajiban LKS dan Nasabah dalam Pembiayaan *Ijarah*

1. Kewajiban LKS sebagai pemberi manfaat barang atau jasa:
 - a. Menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan
 - b. Menanggung biaya pemeliharaan barang.
 - c. Menjamin bila terdapat cacat pada barang yang disewakan.
2. Kewajiban nasabah sebagai penerima manfaat barang atau jasa:
 - a. Membayar sewa atau upah dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai kontrak.
 - b. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan (tidak materiil).
 - c. Jika barang yang disewa rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga bukan karena kelalaian pihak penerima manfaat dalam menjaganya, ia tidak bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.

Keempat :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.³⁴

³⁴ <http://mui.or.id/mui/category/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui>, 17 Nopember 2014

Selain itu ada istilah lain yang terkenal di perbankan Islam adalah *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ), berdasar Fatwa DSN MUI NO: 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musyarakah Mutanaqisah*.

Menetapkan : Fatwa *Musyarakah Mutanaqisah*

Pertama : Ketentuan Umum

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan :

- a. *Musyarakah Mutanaqisah* adalah *Musyarakah* atau *Syirkah* yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya;
- b. *Syarik* adalah mitra, yakni pihak yang melakukan akad *syirkah* (*musyarakah*).
- c. *Hishshah* adalah porsi atau bagian syarik dalam kekayaan *musyarakah* yang bersifat *musya'*.
- d. *Musya'* adalah porsi atau bagian syarik dalam kekayaan *musyarakah* (milik bersama) secara nilai dan tidak dapat ditentukan batas-batasnya secara fisik.

Kedua : Ketentuan Hukum : Hukum *Musyarakah Mutanaqisah* adalah boleh.

Ketiga : Ketentuan Akad

1. Akad *Musyarakah Mutanaqisah* terdiri dari akad *Musyarakah/ Syirkah* dan *Bai'* (jual-beli).
2. Dalam *Musyarakah Mutanaqisah* berlaku hukum sebagaimana yang diatur dalam Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyarakah*, yang para mitranya memiliki hak dan kewajiban, di antaranya:

- a. Memberikan modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad.
 - b. Memperoleh keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati pada saat akad.
 - c. Menanggung kerugian sesuai proporsi modal.
3. Dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah*, pihak pertama (*syarik*) wajib berjanji untuk menjual seluruh *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua (*syarik*) wajib membelinya.
 4. Jual beli sebagaimana dimaksud dalam angka 3 dilaksanakan sesuai kesepakatan.
 5. Setelah selesai pelunasan penjualan, seluruh *hishshah* LKS beralih kepada *syarik* lainnya (nasabah).

Keempat : Ketentuan Khusus

1. Aset *Musyarakah Mutanaqisah* dapat di-*ijarah*-kan kepada *syarik* atau pihak lain.
2. Apabila aset *Musyarakah* menjadi obyek *Ijarah*, maka *syarik* (nasabah) dapat menyewa aset tersebut dengan nilai *ujrah* yang disepakati.
3. Keuntungan yang diperoleh dari *ujrah* tersebut dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dalam akad, sedangkan kerugian harus berdasarkan proporsi kepemilikan. Nisbah keuntungan dapat mengikuti perubahan proporsi kepemilikan sesuai kesepakatan para *syarik*.
4. Kadar/Ukuran bagian/porsi kepemilikan asset *Musyarakah syarik* (LKS) yang berkurang akibat pembayaran oleh *syarik* (nasabah), harus jelas dan disepakati dalam akad;

5. Biaya perolehan aset *Musyarakah* menjadi beban bersama sedangkan biaya peralihan kepemilikan menjadi beban pembeli;

Akad *musyarakah mutanaqisah* membolehkan aset *Musyarakah Mutanaqisah* dapat di-*ijarah*-kan nasabah. Maka *syarik* (nasabah) dapat menyewa aset tersebut dengan nilai *ujrah* yang disepakati. Dengan demikian, *model ijarah bai takjiri* ataupun *ijarah muntahia bit tamlik* dapat digabung dalam akad *musyarakah mutanaqisah*.

C. Profit Selling Dalam Pembiayaan *Murabahah*. Sewa (*ijarah*) dan *Musyarakah Mutanaqisah* Di Perbankan *Syari'ah*

Terbentuknya Bank sebagai lembaga *economic oriented* yang mengejar pada dimensi keuntungan ekonomi pada setiap transaksi menjadikan lembaga ini di dunia modern sebagai lembaga inti dari sistem keuangan dari setiap Negara. Pengertian Bank dalam konteks demikian adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang perseorangan, badan-badan usaha swasta dan badan-badan usaha milik Negara.³⁵ Sebagai lembaga keuangan, baik sebagai lembaga penyimpanan uang maupun sebagai lembaga kegiatan perkreditan, pembiayaan, jasa keuangan lainnya, otomatis bank menjadi lembaga sentral ekonomi seluruh lapisan masyarakat. Keadaan ini menjadikan

³⁵ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 7

bank beroleh keuntungan *finansial* yang besar dari semua transaksi ekonomi masyarakat, baik sebagai jasa sistem pembayaran maupun permodalan masyarakat.

Menurut G.M. Verryn Stuart, Bank adalah badan usaha yang wujudnya memuaskan keperluan orang lain, dengan memberikan kredit berupa uang yang diterimanya dari orang lain sekalipun dengan jalan mengeluarkan uang baru. (*Bank is a company who satisfied other people by giving a credit wit the money they accept as a gamble to the other, eventhought they should supply the new money*).³⁶

Besarnya keuntungan *finansial* perbankan dan begitu pentingnya dunia perbankan, sehingga ada anggapan bahwa bank merupakan nyawa untuk menggerakkan roda perekonomian suatu Negara. Anggapan ini tentunya tidak salah karena fungsi bank sebagai lembaga keuangan sangatlah vital misalnya untuk menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.³⁷

Supaya Bank tidak hanya mengejar keuntungan semata (*profit*), di Indonesia diberlakukan pengaturan terhadap perbankan agar lebih pada pro rakyat dan peningkatan taraf hidup orang banyak dengan diberlakukan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Pengertian Bank dalam Pasal 1 ayat 2 UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

³⁶ Melayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2002), h. 2

³⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta:Raja, 2002), h. 2

Berdasar demikian, bank dikehendaki dalam UU No. 10 Tahun 1998 adalah sebagai lembaga yang memiliki tujuan untuk meningkatkan taraf hidup orang banyak. Upaya peningkatan taraf hidup orang banyak dimaksud tidak menutup kemungkinan bank untuk mengejar keuntungan (*profit*) dalam setiap transaksi di lembaga tersebut seperti pada sektor jasa pembiayaan, perkreditan dan jasa keuangan lainnya.

Profit atau keuntungan dalam dunia perbankan terjadi di semua sektor usaha perbankan. Seperti transaksi finansial antar orang ke orang, antara orang ke badan hukum ataupun antar badan hukum. Dengan menggunakan tarif tertentu, pihak bank beroleh *profit* jasa transfer uang. *Profit* pada selisih mata uang maupun *profit* bank pada penyaluran kredit kepada masyarakat dengan sistem bunga pada bank konvensional dan sistem margin pada bank-bank yang berhaluan syariah di Indonesia.

Profit pembiayaan pada bank konvensional selalu mendasarkan pada konfirmasi bunga tertentu sesuai kebijakan masing-masing bank konvensional selama tidak melebihi batas yang di tentukan oleh Bank Indonesia (*BI rate*). Sebagai contoh di bawah ini promosi yang disampaikan oleh Bank Tabungan Negara (BTN) untuk para calon nasabahnya, sebagai berikut :

Suku Bunga Dasar Kredit per 30 September 2014				
Kredit Korporasi (%)	Kredit Ritel (%)	Kredit Mikro (%)	Kredit Konsumsi	
			KPR (%)	Non KPR (%)
10,85	12,25	18,75	11,50	12,00

Sumber data BTN.³⁸

Sementara pada bank-bank Syariah, *profit* tidak mendasarkan pada sistem bunga tetapi menggunakan istilah *profit sharing* (bagi untung) atau sering mengemukakan dengan istilah *profit sharing and loss sharing* (bagi untung dan bagi hasil) sebagai terjemahan dari konsep *mudharabah*. Sistem konsep konvensional ekonomi Islam ini bermakna pemilik modal (*surplus spending unit*) bekerjasama dengan pengusaha (*deficit spending unit*) untuk melakukan kegiatan usaha. Apabila kegiatan usaha menderita kerugian, kerugian ditanggung bersama. Sistem bagi hasil menjamin keadilan dan tidak adanya pihak yang tereksploitasi (*dizalim*). Sistem bagi hasil dapat berbentuk *musyarakah* atau *mudharabah* dengan berbagai variasinya.³⁹

Perkembangan modern ekonomi Islam ketika konsep *mudharabah* dan *musyarakah* diterapkan dalam perbankan Islam (bank syariah), terjadi variasi baru di mana pihak bank Islam tidak mau menanggung kerugian dalam bisnis mereka. Hal ini dimaklumi karena pihak bank sebagai pemilik modal (*surplus spending unit*) tak dapat

³⁸ <http://www.btn.co.id/>, 17 Nopember 2014

³⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007), h. 26

mengawasi secara terus menerus terhadap pengusaha (*deficit spending unit*) dalam melakukan kegiatan usaha di samping biaya yang mahal berupa waktu dan karyawan khusus terhadapnya hingga menambah resiko lain berupa penggelapan modal dan pertikaian antar pihak. Konsep *mudharabah* dan *musyarakah* akhirnya dimulai diterapkan dalam bentuk uang simpanan para nasabah bank yang kemudian dikembangkan pula untuk mengambil untung. Tabungan *mudharabah*, para nasabah dianggap sebagai pemilik modal (*surplus spending unit*) di mana pihak bank syariah menjadi pihak yang menjalankan modal tersebut dalam berbagai usahanya (*deficit spending unit*). Lazim pula ditemukan dengan istilah tabungan *mudharabah* dan tabungan deposito *mudharabah*.

Sementara dalam upaya mengambil untung terhadap pembiayaan (*profit taking*) lazimnya menggunakan sistem *murabahah* (mengambil untung) terhadap suatu transaksi. Pihak bank syaria`h tidak mengambil resiko kerugian atas usaha yang dibiayainya terhadap pengusaha. Kerugian sepenuhnya ditanggung pengusaha (*deficit spending unit*). Pihak bank menggunakan akad jual beli terhadap barang yang dikehendaki pengusaha. Kebiasaan bank dalam sistem *murabahah* dengan varian jual beli maupun pembiayaan *murabahah* dapat pula diketahui melewati metode margin.

Selain menggunakan cara akad jual beli, bank syaria`h juga mengeluarkan produknya berupa *ijarah* (sewa). Konsep *ijarah* berkembang menjadi *Bai takjiri* adalah sewa beli yaitu suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Mirip dengannya adalah *ijarah muntahia bit tamlik* yaitu sewa yang diakhiri dengan kepemilikan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian

dari padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur. Perhitungan sedemikian rupa adalah dengan memperhitungkan resiko dan waktu yang ditentukan agar tidak terjadi kerugian pada pihak bank syariah. Melewati perhitungan margin dapat diketahui nilai volume suatu keuntungan. Selanjutnya *ijarah muntahia bit tamlik* dengan istilah *Musyarakah Mutanaaqisah* yaitu akad *musyarakah* dan *bai* (jual beli secara bertahap) sekaligus penyewaan asset (*ijarah*). Bank mengambil untung dari penyewaan asset dimaksud setiap bulannya sambil nasabah mencicil membeli asset *musyarakah* pada bank.

Baik pada *murabahah* maupun *musyarakah mutanaqisah* yang di dalamnya mengandung *ijarah*, pihak bank selalu memperhitungkan *profitnya* secara margin. Istilah margin adalah keuntungan persentasi tertentu yang ditetapkan pertahun, perhitungan margin harian, maka jumlah hari dalam setahun adalah 360 hari, perhitungan margin secara bulanan maka setahun ditetapkan 12 bulan.⁴⁰ Metode ini diterapkan oleh bank syariah terhadap ambil untung terhadap jual beli barang (*profit selling*) maupun terhadap pembiayaan.

Profit selling atau keuntungan dari penjualan barang merupakan cara mudah pihak bank syari`ah dalam transaksi penyaluran uang kepada para nasabah. Dengan metode analisis margin pada *profit* mekanisme pasar, bank akan menentukan persentasi keuntungan saat ia melakukan akad jual kepada para nasabah. Selisih antara harga beli dan jual merupakan *profit selling* bank syari`ah. Menurut Ahmad Gozali, margin

⁴⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajagrafindo, 2006), h. 280

merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang. Margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat dirubah di tengah jalan.⁴¹

Berdasar demikian, *profit selling* merupakan upaya pihak bank syariah untuk mengambil untung dalam penjualan suatu barang atau produk sendiri atau orang lain dengan menerapkan keuntungan berdasar metode margin yang kemudian margin tersebut tidak boleh dirubah selamanya. Akad yang digunakan adalah akad jual beli dan sewa. Pihak bank syaria`h sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli suatu barang. Sementara pada bank umum konvensional, mereka secara langsung menyalurkan kreditnya dengan persentasi bunga yang mereka tetapkan. Cara ini dianggap riba sehingga oleh bank syariah dialihkan menjadi transaksi jual beli dengan ambil untung di dalamnya atas jual beli (*profit selling*).

D. Margin Dalam Pembiayaan *Profit Selling* Syaria`h

Menurut Adiwarman A. Karim, margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Jika perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan sebanyak 360 hari. Jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.⁴² Lebih lanjut, menurutnya, margin bank syariah berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari

⁴¹ Ahmad Gozali, *Serba-Serbi Kredit Syariah ; Jangan ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta: PT. Elex Komputindo, 2005), h. 28

⁴²Adiwarman A. Karim, *Lok.Cit*, h. 280

rapat Tim ALCO (*Asset/Liability Management Committee*) bank syariah dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

1. Direct Competitor's Market Rate (DCMR)
2. Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)
3. External Competitive Return For Investors (ECRI)
4. Acquiring Cost
5. Overhead cost ⁴³

Berdasar Tim ALCO tersebut akan menjadi acuan masing-masing bank syariah untuk semua produk yang mereka tawarkan. Sekilas mirip dengan bunga. Tetapi jelas berbeda. Karena pada produk bank-bank syaria`h selalu mendasarkan pada akad yang akan ditawarkannya kepada nasabahnya. Misalnya pada bank konvensional menawarkan bunga kredit atas suatu pinjaman maka pada bank-bank syariah akan menawarkan produk pembiayaan *murabahah* dengan margin tetap dan akad *murabahah*.

Bank syaria`h beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Termasuk dalam pembiayaan *profit selling* terhadap berbagai barang yang mereka perdagangkan ataupun sewakan (*ijarah*) atau sewa beli (*bai takjiri*). Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty*). Dalam *profit selling* diperhitungkan atas suatu jual barang. Nasabah terkadang diberi tahu nilai margin yang terjadi atas transaksinya dengan bank syariah atau bila nasabah ingin mengetahuinya.

⁴³ Nurul Qomariah, *Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank Indonesia Cabang Malang*, (Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Brawijaya, Malang, 2014), h.7

Nilai keuntungan dari suatu *profit selling* atas suatu barang diperhitungkan dengan cara *mark - up* dalam murabahah ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank yang berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah. Cara ini dikenal dengan istilah *Mark - up Pricing* untuk Pembiayaan Syari'ah.

Menurut Youdhi Prayogo, cara yang dilakukan oleh Rasulullah sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut: ⁴⁴

$$\text{Harga jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \text{Proyeksi Biaya Operasi} / \text{Target Volume Pembiayaan}$$

$$\text{Margin} = (\text{cost recovery} + \text{keuntungan} / \text{harga beli bank}) \times 100\%.$$

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murabahah* di bank syariah. Angka - angka tersebut dapat diperoleh dari rancangan kerja dan anggaran perusahaan. Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. Margin dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambah dengan keuntungan bank. Apabila margin ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%.

⁴⁴Youdhi Prayogo, *Murabahah Produk Unggulan Bank Syariah Konsep, Prosedur, Penetapan Margin Dan Penerapan Pada Perbankan Syariah*, Nalar Fiqh Vol 4, No 2, (2011), h.

Rumusan di atas tidaklah selalu sama antar bank-bank syariah-. Menurut Nurul Qomariah, untuk menarik minat nasabahnya untuk melakukan pembiayaan di bank, tingkat margin murabahah di bank syariah ini dapat dinegosiasikan dengan nasabahnya. Sehingga tingkat margin ini akan menjadi tingkat margin yang menguntungkan kedua belah pihak. Di sisi nasabah, tingkat margin dapat disesuaikan dengan kemampuannya dan di sisi yang lain, tingkat margin tersebut dapat memberi keuntungan untuk bank. Jika margin yang telah disepakati oleh nasabah dan bank lebih tinggi dibandingkan dengan margin yang ditetapkan oleh ALCO, maka kelebihan ini akan menjadi keuntungan bagi bank .⁴⁵

Berdasar demikian, margin pada bank-bank syari`ah mungkin berbeda satu sama lainnya, tergantung kebijakan masing-masing bank syari`ah dengan tetap berpedoman tidak mengurangi ketetapan ALCO dan tetap bersaing di kisaran bunga pada bank-bank konvensional untuk jangka waktu tertentu dengan kelebihan bahwa selama dalam tempo cicilan, besarnya nilai margin tidak berubah selamanya hingga lunas. Ini merupakan kelebihan bank-bank syari`ah. Sementara pada bank konvensional, suku bunga dapat naik secara tiba-tiba atau mengikuti mekanisme pasar dan BI *rate*.

E. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dan Uang Muka Kredit

Secara etimologi kredit berasal dari bahasa Latin “*credere*” yang berarti kepercayaan. Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 angka butir

⁴⁵ Nurul Qomariah, *Lok. Cit*, h. 13

11 menyebutkan pengertian kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Istilah kredit merupakan istilah yang lazim dalam perbankan Nasional karena produk kredit merupakan produk utama suatu bank. Kredit tersebut selalu dikaitkan dengan adanya bunga (*interest*) di setiap transaksinya. Berbeda dengan bank syariah yang tidak menawarkan bunga pada transaksinya. Bank syariah menawarkan produk pembiayaan dengan asumsi bagi hasil. Hal ini juga ditegaskan dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 angka butir 12 dan 13, sebagai berikut, :

Pasal 1 angka butir 12 :

Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil ;

Pasal 1 angka butir 13 :

Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*)

Ada tiga jenis kredit umumnya pada bank konvensional dikenal yaitu kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit konsumsi.⁴⁶ Sedangkan pada bank syariah dikenal dengan pembiayaan murabahah pembiayaan modal kerja, investasi dan aneka barang. Melewati akad *murabahah*, terjadi nisbah *profit selling* bagi bank syariah.

Bank-bank konvensional selama ini mengeluarkan salah satu produk mereka adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Lazimnya KPR (Kredit Pemilikan Rumah) adalah kredit yang digunakan untuk membeli rumah atau untuk kebutuhan konsumtif lainnya dengan jaminan/agunan berupa Rumah. Walaupun penggunaannya mirip, KPR berbeda dengan kredit konstruksi dan renovasi. Agunan yang diperlukan untuk KPR adalah rumah yang akan dibeli itu sendiri untuk KPR Pembelian. Sedangkan untuk KPR Multiguna atau KPR *Refinancing* yang menjadi Agunan adalah Rumah yang sudah dimiliki.⁴⁷ Kebijakan bank konvensional dalam masalah ini masuk dalam kategori kredit konsumtif maka peruntukan KPR haruslah untuk kegiatan yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah, furniture, kendaraan bermotor dan tidak diperbolehkan untuk kegiatan yang bersifat produktif seperti pembelian stok barang dagangan, modal kerja dan lain sebagainya.

Penyaluran kredit oleh bank umum konvensional maupun bank syariah akan melewati prosedur panjang untuk studi kelayakan para nasabah mereka guna memenuhi ketentuan peraturan Bank Indonesia. Melewati simulasi KPR (analisis pihak bank pada nasabah), suatu proses mengenai kredit sebuah rumah yang wajib dilakukan oleh setiap

⁴⁶ Hermansyah, *Lok. Cit*, h. 60

⁴⁷ http://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_pemilikan_rumah, 20 Nopember 2014

nasabah yang hendak membeli rumah. Proses simulasi kredit tersebut akan dilakukan oleh pihak kreditur atau pemberi kredit (biasanya dari pihak bank) dengan pihak nasabah yang hendak mengajukan permohonan pembelian rumah secara kredit KPR. Dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 8 angka butir 1 dan 2 disebutkan, sebagai berikut :

1. Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, Bank Umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atau itikad baik dan kemampuan serta kesanggupan Nasabah Debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang diperjanjikan.
2. Bank Umum wajib memiliki dan menerapkan pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia

Simulasi kredit rumah ini akan dibuat oleh pihak bank. Dan biasanya akan berbeda-beda tergantung bank mana yang dipilih sebagai penyedia layanan kredit. Sehingga bukan hal yang mengherankan apabila kebijakan dan jangka waktu kredit akan berbeda antara bank yang satu dengan yang lain. Tidak hanya itu, beberapa yang akan membedakan di antaranya adalah uang muka yang harus dibayarkan, dan juga berapa bunga (atau lebih tepat metode penerapan bunga macam apa yang akan ditetapkan). Ini merupakan sebuah informasi penting yang akan dijelaskan dalam simulasi kredit dan bisa menjadi sebuah gambaran untuk setiap nasabah yang hendak melakukan kredit rumah.

Menurut Hermansyah, ada beberapa langkah Penilaian Kelayakan Kredit (PKK) antara lain mengkaji aspek hukum, pasar dan pemasaran, aspek keuangan nasabah,

teknis operasional, manajemen maupun sosial ekonomi.⁴⁸ Secara praktis, wujudnya pada nasabah biasanya akan diberikan daftar isian tentang diri nasabah yang telah disediakan oleh bank. Di bawah ini merupakan contoh praktis yang terjadi pada bank di seluruh Indonesia, terhadap para nasabahnya yang ingin mengajukan KPR, sebagai berikut :

Persyaratan Administratif untuk Pengajuan KPR bank :

1. Formulir permohonan pembiayaan untuk individu.
2. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
3. Fotocopy NPWP untuk plafond pembiayaan di atas Rp 100 juta.
4. Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah).
5. Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan).
6. Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir.
7. Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.
8. Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta dan profesional).
9. Fotocopy dokumen bangunan yang akan dibeli: SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan

Sementara terhadap perumahan umum, biasanya bank telah kerjasama dengan pihak developer rumah. Bank akan melakukan survei langsung ke lapangan-lokasi rumah, membuat perjanjian antara mereka maupun meminta syarat-syarat khusus kepada developer. Seperti SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan maupun hasil studi Tim penilai independent terhadap setiap rumah.

⁴⁸ Hermansyah, *Op. Cit*, h.70

Kemudian setiap bank biasanya mensyaratkan adanya uang muka/ DP (*dawn payment*). Biaya pembelian rumah akan difasilitasi oleh pihak perbankan diluar *Down Payment* (DP) yang menjadi tanggungan si pembeli. Keuntungan membeli rumah melalui KPR bagi nasabah adalah tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah, nasabah cukup menyediakan uang muka saja. Bank Indonesia memberlakukan aturan kenaikan uang muka dan *Loan to Value* (LTV) untuk tahun 2013 paling tinggi sebesar 70% dari nilai total kredit, sehingga pemohon harus menyiapkan DP minimal sebesar 20 % s.d 30% untuk mengajukan KPR. DP merupakan bukti kesungguhan, keseriusan dan kemampuan awal seorang nasabah dalam pengajuan kredit kepemilikan rumah.

Sedemikian pula pada pembiayaan KPR oleh bank-bank syariah, mereka juga mensyaratkan DP untuk pembiayaan rumah. Dalam hal ini disebut dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*

Pertama : Ketentuan Umum Uang Muka:

- a. Dalam akad pembiayaan *murabahah*, Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c. Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- d. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.

e. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

Kedua : Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Ketiga : Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Prakteknya, bank hanya meminta bukti tertentu dari developer atau pemilik rumah bahwa nasabah yang ingin membeli rumah telah membayar uang muka kepada developer atau pemilik rumah. Dengan demikian, bank akan melunasi sisa dari uang muka sebesar maksimal 80% atau kurang dari itu.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini dari segi tempatnya adalah *field research* (penelitian lapangan).⁴⁹ Yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti langsung ke lokasi penelitian untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.⁵⁰

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian adalah deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti sekelompok manusia atau suatu objek dengan cara menggambarkan atau melukiskan secara sistematis mengenai fakta-fakta serta menganalisa dan menetapkan hubungan antara fenomena yang diselidiki sekarang.⁵¹ Adapun hubungannya dengan studi-studi teoritis akan hal tersebut. Penelitian kualitatif juga berarti memperdalam suatu persoalan sehingga dapat diketahui apa yang sesungguhnya terjadi pada fenomena dengan menganalisis untuk mengambil kesimpulan.

3. Lokasi Penelitian

⁴⁹ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif - Kuantitatif*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2010), h. 53

⁵⁰ Supardi, *Metedologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 14

⁵¹ M. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2008), cet. VI, h. 63

Lokasi penelitian di Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin yang terletak di Jl. Ahmad Yani Km. 5,2 Banjarmasin.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian dalam karya tulis ini adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin yang terletak di Jl. Ahmad Yani Km. 5,2 Banjarmasin. Objek penelitiannya adalah *Profit Selling* Dalam Menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

C. Data dan Sumber Data

1. Data

Jenis data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya melalui wawancara dengan responden yang bersangkutan yang dianggap representatif atau yang berkompeten dalam memberikan informasi yang berkaitan dengan permasalahan penelitian yaitu kepala kantor dan staff pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin. Sedangkan data sekunder adalah data-data pendukung (penunjang) yang telah dikumpulkan. Data ini penulis gunakan untuk melengkapi data pokok (primer) yang diperoleh dari bagian umum bank atau dari buku-buku yang berkaitan dengan data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan penelitian ini adalah untuk data primer teknik pengumpulan datanya adalah dengan teknik wawancara. Sedangkan teknik pengumpulan data sekunder yang digunakan sebagai pendukung

dalam menganalisa suatu permasalahan berasal dari buku, jurnal undang-undang serta peraturan-peraturan, karya-karya tulis dan bahan-bahan hukum lain yang didapat dari mengakses internet yang digunakan untuk memperjelas, memberikan petunjuk maupun penjelasan konsep-konsep dan teori hukum yang terdapat pada bahan hukum primer secara mendalam.⁵²

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Responden, yaitu pimpinan dan karyawan pada Bank .
- b. Informan, yaitu orang yang mengetahui atau yang dapat memberikan informasi dan keterangan-keterangan yang berhubungan dengan penelitian yang penulis lakukan, sehingga data penelitian ini menjadi lengkap.
- c. Dokumen, yaitu seluruh data yang berkaitan dengan penelitian guna sebagai pelengkap dalam penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Tinjauan Kepustakaan (*Library Research*)

Metode ini dilakukan dengan mempelajari teori-teori dan konsep-konsep yang sehubungan dengan masalah yang diteliti penulis pada buku-buku,

⁵² Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004), h. 192.

makalah, dan jurnal guna memperoleh landasan teoritis yang memadai untuk melakukan pembahasan.

2. Wawancara

Yaitu kegiatan yang dilakukan melalui percakapan langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan kepada responden atau informan untuk mendapatkan keterangan masalah yang diteliti.

3. Mengakses web dan situs-situs terkait

4. Metode ini digunakan untuk mencari data-data atau informasi terkait pada website maupun situs-situs yang menyediakan informasi sehubungan dengan masalah dalam penelitian ini berupa, profil Bank Muamalat Banjarmasin.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan data dalam penelitian ini meliputi:

a. Editing

Meneliti kembali catatan atau data yang diperoleh untuk mengetahui apakah data-data tersebut cukup baik dan akurat dapat segera disiapkan untuk keperluan proses berikutnya.

b. Kategorisasi

Penulis mengelompokkan data penelitian berdasarkan jenis permasalahannya sehingga tersusun secara sistematis.

c. Interpretasi

Penulis memberikan penafsiran atau pemahaman terhadap data yang telah dikumpulkan dalam rangka memperoleh kandungan makna yang telah disajikan.

2. Analisis Data

Setelah data disajikan dan diinterpretasikan kemudian diadakan analisis data. Dengan ini pokok permasalahan yang dibahas dapat digambarkan dengan jelas dan akan terlihat pula hubungan antara dua data yang satu dengan lainnya.

F. Tahapan Penelitian

Menyelesaikan penyusunan skripsi ini hingga dimunaqasahkan, maka ditempuh tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Tahapan Pendahuluan

Tahap ini penulis mempelajari dengan seksama permasalahan yang akan diteliti, kemudian hasilnya dituangkan dalam sebuah proposal penelitian yang membahas mengenai *profit selling* dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Untuk kesempurnaannya maka dikonsultasikan kepada dosen penasehat dan meminta persetujuan untuk dimasukkan ke biro skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Setelah penetapan judul serta penetapan dosen pembimbing I

dan pembimbing II, maka dikonsultasikan kembali untuk diadakan perbaikan seperlunya, lalu kemudian diseminarkan.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan (Pengumpulan Data)

Tahap ini penulis langsung melakukan penelitian lapangan dengan melakukan *survei* atau bertransaksi langsung dengan para karyawan yang menangani masalah pelelangan, sehingga dapat diperoleh data yang diperlukan.

3. Tahap Pengolahan dan Analisis Data

Tahap ini penulis mengolah secara intensif terhadap data yang diperoleh dengan menggunakan teknik *Editing*, Kategorisasi dan interpretasi, yang kesemuanya dituangkan dalam laporan hasil penelitian. Selanjutnya dilakukan analisis secara kualitatif berdasarkan landasan teoritis yang telah disusun, sehingga diperoleh kesimpulan sebagaimana pada bab IV.

4. Tahap penyusunan

Tahap ini penulis menyusun secara sistematis terhadap data yang telah diperoleh berdasarkan kepada sistematika penulisannya. Untuk kesempurnaannya, maka dikonsultasikan secara intensif kepada dosen pembimbing I dan II, hingga dianggap sempurna dan menjadi sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi dan siap untuk di munaqasyahkan.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum

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

53

Tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.⁵⁴

⁵³ Karnaen Perwataatmadja dan M. Syafii Antonio, *Lok.Cit*, h. 84

⁵⁴ <http://www.bank.co.id/produk/kpr--ib>, 02 Desember 2014

Akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporak porandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.⁵⁵

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap

⁵⁵ *Ibid*

sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja menjadi agenda utama di tahun kedua, dan (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

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/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 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).⁵⁶

2. Produk Bank Muamalat (BMI)

Produk yang ditawarkan oleh BMI sangatlah banyak dapat diklasifikasikan dua bagian besar. Bagian yang pertama berupa Pendanaan dan bagian yang kedua Pembiayaan. Produk pendanaan meliputi, sebagai berikut :

1. Giro terbagi dua bagian
 - a. Giro *Attijary* IB
 - b. Giro ULTIMA IB
2. Tabungan, meliputi :
 - a. Tabungan
 - b. Tabungan Dollar
 - c. Tabungan Haji Arafah
 - d. Tabungan Umrah
 - e. Tabunganku
 - f. Tabungan IB Rencana
 - g. Tabungan IB Prima
3. Deposito meliputi :
 - a. Deposito *Mudharabah*

⁵⁶ *Ibid*

b. Deposito FULINVES

Kemudian produk kedua yaitu produk pembiayaan, terbagi, sebagai berikut :

1. Pembiayaan konsumen, meliputi
 - a. Pembiayaan KPR IB
 - b. Auto
 - c. Pembiayaan Umrah
 - d. Pembiayaan Anggota Koperasi
2. Pembiayaan Modal Kerja, meliputi :
 - a. Pembiayaan Modal Kerja
 - b. Pembiayaan LKM Syariah
 - c. Pembiayaan Rekening Koran Syariah
3. Pembiayaan Investasi, meliputi
 - a. Pembiayaan Investasi
 - b. Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis
4. Sindikasi.⁵⁷

3. KPR iB Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin

Produk unggulan Bank Muamalat Indonesia (BMI) adalah KPR iB atau dikenal dengan Kredit Pemilikan Rumah iB. KPR iB adalah produk pembiayaan bagi setiap orang yang ingin memiliki rumah (*ready stock/bekas*), apartemen, ruko, rukan, kios

⁵⁷ Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin, 16 Nopember 2014

maupun pengalihan take-over KPR dari bank lain. Pembiayaan Rumah Indent, Pembangunan dan Renovasi.

Beberapa syarat Peruntukkan adalah Perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan.

Keutamaan dan keunggulan KPR iB yang ditawarkan BMI cabang Banjarmasin kepada nasabah adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan hingga jangka waktu 15 tahun.
2. Uang muka ringan minimal 10%
3. Margin dalam kisaran 12.50 % s.d 13%
4. Adanya pilihan angsuran tetap hingga lunas atau kesempatan angsuran yang lebih ringan.
5. Plafond hingga Rp 25 miliar.
6. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.
7. Dapat digunakan untuk :
 - a. Pembelian rumah/ruko/rukan/kios/apartemen baru maupun bekas.
 - b. Take over kpr/pembiayaan sejenis dari bank lain.
 - c. Nilai pembiayaan yang tinggi hingga 90% dari nilai rumah (dari harga perolehan yang diakui Bank).

Persyaratan Administratif untuk Pengajuan KPR bank Banjarmasin, :

10. Formulir permohonan pembiayaan untuk individu.
11. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.

12. Fotocopy NPWP untuk plafond pembiayaan di atas Rp 100 juta.
13. Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah).
14. Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan).
15. Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir.
16. Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.
17. Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta dan profesional).
18. Fotocopy dokumen bangunan yang akan dibeli: SHM/SHGB, IMB dan denah bangunan.⁵⁸

4. Akad KPR iB Di Bank Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin

Wawancara langsung kepada management Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin diketahui KPR iB yang ditawarkan oleh BMI cabang Banjarmasin adalah akad *musyarakah mutanaqisah* dan akad *murabahah*. Kedua produk ini sengaja ditawarkan oleh BMI cabang Banjarmasin kepada nasabah karena keduanya dianggap memiliki keunggulan masing-masing.

Seorang nasabah calon pembeli rumah datang ke BMI cabang Banjarmasin mengajukan diri untuk membeli sebuah rumah (baik rumah baru ataupun bekas). Nasabah diminta untuk memenuhi seluruh persyaratan KPR iB. bila telah terpenuhi, BMI cabang Banjarmasin akan memproses kelayakan nasabah dan meminta kesediaannya untuk menyediakan uang muka minimum (*down payment*) 10% DP dari harga rumah yang ditentukan kepada pihak penjual rumah atau depeloper rumah.

⁵⁸ Brosur Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin

Sementara BMI cabang Banjarmasin juga meminta bukti-bukti surat tanah dan rumah seperti SHM/SHGB, IMB dan denah rumah untuk diperiksa langsung ke lapangan. Apabila semua sesuai rencana, baik dari kelayakan nasabah mampu untuk memenuhi syarat sesuai kesepakatan maupun segi keadaan rumah adalah baik untuk di perjual belikan, maka pihak BMI cabang Banjarmasin akan memanggil antar pihak secara segitiga untuk melakukan akad.

Akad kepada penjual rumah atau depeloper adalah akad jual beli yang di beli BMI cabang Banjarmasin. Sedangkan kepada nasabah atau calon pembeli rumah akadnya dapat berupa akad *musyarakah* dengan istilah Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ). Pembiayaan jenis ini berdasarkan atas kerja sama bagi hasil. bank dan nasabah sama-sama membeli rumah dengan porsi masing-masing. Kemudian rumah itu disewakan kepada nasabah, hasil sewanya dibagi hasilkan kepada nasabah dan bank. Nasabah yang berniat menempati rumah itu, menjadi penyewa sekaligus. Karena nasabah ingin memiliki rumah tersebut, maka porsi kepemilikan bank menjadi di beli secara bertahap yang akhir masa yang disepakati akan menjadi milik nasabah.

Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) dapat dicontohkan dalam praktiknya, sebagai berikut, :

Harga rumah Rp.200.000.000, (dua ratus juta rupiah)., Bank menyetorkan porsi 80% atau sebesar Rp.160.000.000,- (seratus enam puluh juta rupiah). dan konsumen calon pembeli rumah yang kemudian diwajibkan menjadi nasabah menyetor porsi 20% atau sebesar Rp.40,000.000,- (empat puluh juta rupiah). Terkumpul uang sebanyak Rp.200.000.000, (dua ratus juta rupiah). uang tersebut dibelikan rumah. Rumah itu

kemudian disewa oleh nasabah dengan jangka waktu 10 tahun. Dengan harga sewa Rp.1.320.000,- (sejuta tiga ratus dua puluh ribu rupiah) per bulan. Karena rumah ini menjadi milik berdua antara nasabah dan Bank, maka hasil sewa itu dibagi antara nasabah dan Bank. Dengan porsi bagi hasil disepakati dimuka. Karena nasabah ingin memiliki rumah tersebut, maka nasabah setiap bulan membeli bagian yang dimiliki oleh bank. Jadi setiap bulan nasabah membayar ke bank, misalkan, sebesar Rp.2.400.000,- (dua juta empat ratus ribu rupiah) itu sudah termasuk biaya sewa yang menjadi bagian Bank dan biaya untuk membeli porsi bank. Sehingga di akhir periode atau di akhir tahun ke 10, porsi kepemilikan nasabah menjadi 100% dan porsi kepemilikan Bank menjadi 0%. Pada saat itulah maka nasabah menjadi pemilik tunggal rumah tersebut. Karena konsepnya adalah sewa, maka harga sewa bisa berubah dari waktu ke waktu. Jadi cicilan nasabah bisa berubah sesuai evaluasi setiap dua tahun sekali.⁵⁹

Skema akad *Musyarakah Mutanaqisah*



⁵⁹ Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin

Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin akan menetapkan besaran untuk cicilannya sesuai dengan tabel yang memungkinkan lagi terjadi nego pembiayaan sewa beli.

Tabel: 4.1 Simulasi Angsuran Sewa pada *Akad Musyarakah Mutanaqisah*

N0	Plafond	4 tahun	5 tahun	7 tahun	10 tahun	15 tahun
1	50,000,000	1,316,690	1,112,220	882,640	717,350	600,080
2	75,000,000	1,975,040	1,668,330	1,323,950	1,076,030	900,130
3	100,000,000	2,633,380	2,224,440	1,765,270	1,434,710	1,200,170
4	110,000,000	2,896,720	2,446,890	1,941,800	1,578,180	1,320,180
5	120,000,000	3,160,060	2,669,330	2,118,330	1,721,650	1,440,200
6	130,000,000	3,423,400	2,891,780	2,294,860	1,865,120	1,560,220
7	140,000,000	3,686,740	3,114,220	2,471,380	2,008,590	1,680,240
8	150,000,000	3,950,080	3,336,670	2,647,910	2,152,060	1,800,250
9	170,000,000	4,476,750	3,781,560	3,000,960	2,439,010	2,040,290
10	200,000,000	5,266,770	4,448,890	3,530,550	2,869,420	2,400,340

Sumber BMI Cab. Banjarmasin

Cara pertama yaitu *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) dapat di sepakati setiap dua tahun sekali untuk melakukan perubahan cicilan sesuai kemampuan nasabah. Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam hal ini menawarkan apa yang mereka sebut dengan fitur *Baiti Jannati* (rumahku surgaku) yaitu *benefit Baiti Jannati* sewa manfaat beli rumah impian dengan masa angsuran maksimal 15 tahun dengan uang muka minimum (*down payment*) sebesar 10 % dari harga beli rumah yang

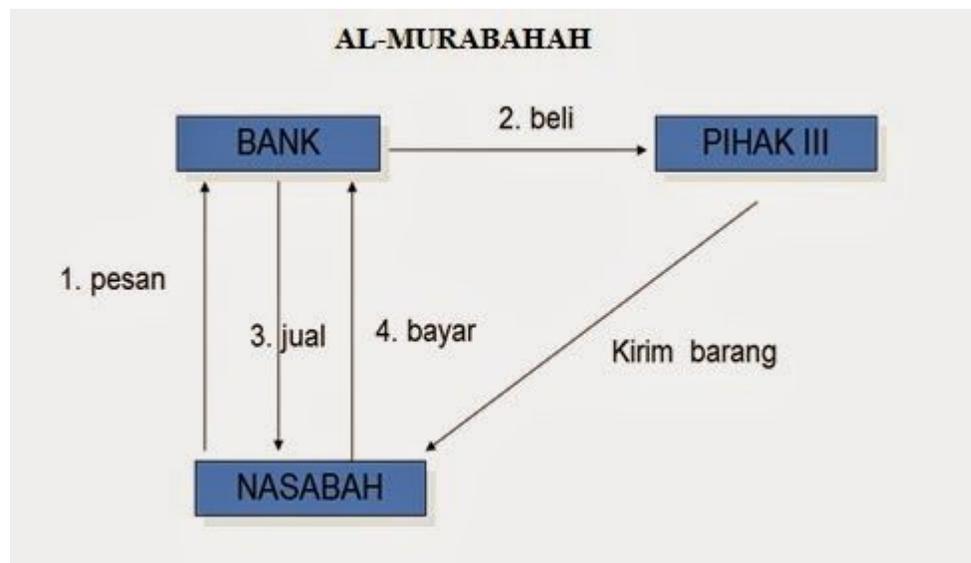
dijadikan porsi kepemilikan bersama bank. Kemudian nasabah menyewa manfaat rumah tersebut hingga hak kepemilikan bank beralih kepada nasabah pada akhir periode pembiayaan.

Model cara kedua adalah akad *murabahah* yaitu jual beli dengan ambil untung secara margin yaitu berkisar antara 12.50% s.d 13% per tahun dengan margin tetap selama masa cicilan. Contohnya, harga rumah Rp.200.000.000, (dua ratus juta rupiah). Maka Bank beli rumah itu dari developer dengan harga Rp. Rp.200.000.000, (dua ratus juta rupiah) lalu dijual kepada nasabah dengan harga Rp.330.000.000,- (tiga ratus tiga puluh juta rupiah) membeli rumah itu dengan uang muka sebesar Rp.40.000.000,- (empat puluh juta rupiah) dan sisanya dicicil selama 10 tahun. Sehingga tiap bulan nasabah mencicil sebesar Rp.2.416.666,- (dua juta empat ratus enam belas ribu enam ratus enam puluh enam rupiah) selama 10 tahun. Besaran cicilan itu akan tetap dan tidak berubah sepanjang jangka waktunya.⁶⁰

Profit selling Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin di atas adalah Rp. 289.999.920,- - Rp. 160.000.000,- = 129.999.920,- (seratus dua puluh sembilan juta sembilan ratus sembilan puluh sembilan ribu sembilan ratus dua puluh rupiah) selama 10 tahun dengan profit selling per-bulan sebesar Rp. 1.083.332,-

Cara *murabahah*, tidak memungkinkan adanya perubahan dalam tahap tertentu melainkan secara tetap angsuran cicilan selama yang diperjanjikan dalam akad dengan maksimal 15 tahun dengan uang muka minimum (*down payment*) sebesar 10 %. Termasuk tetapnya margin yang tidak boleh berubah sesuai dengan fatwa DSN MUI.

⁶⁰ Wawancara dengan karyawan Bank Muamamalt Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin

Skema akad *Murabahah*

Murabahah merupakan pembiayaan untuk pembelian barang dengan spesifikasi tertentu yang menggunakan akad jual beli dalam hal ini rumah impian yang dikehendaki nasabah. Bank akan membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya dengan margin keuntungan yang telah ditetapkan sebelum transaksi. Sedangkan pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur sesuai jangka waktu yang disepakati. Jangka waktu maksimal untuk pembiayaan *murabahah* pada kepemilikan rumah (KPR iB) adalah 15 Tahun.

Tabel: 4.2 Simulasi Angsuran pada *akad Murabahah*

NO	Harga Beli	4 tahun	5 tahun	7 tahun	10 tahun	15 tahun
1	50,000,000	1,366,320	1,163,410	964,840	806,670	734,350
2	75,000,000	2,049,490	1,745,120	1,447,260	1,210,010	1,101,530
3	100,000,000	2,732,650	2,326,830	1,929,680	1,613,350	1,468,700

4	110,000,000	3,005,910	2,559,510	2,122,640	1,774,680	1,615,570
5	120,000,000	3,279,180	2,792,190	2,315,610	1,936,020	1,762,440
6	130,000,000	3,552,440	3,024,870	2,508,580	2,097,350	1,909,310
7	140,000,000	3,825,710	3,257,560	2,701,550	2,258,690	2,056,180
8	150,000,000	4,098,970	3,490,240	2,894,510	2,420,020	2,203,050
9	170,000,000	4,645,500	3,955,600	3,280,450	2,742,690	2,496,790
10	200,000,000	5,465,300	4,653,650	3,859,350	3,226,700	2,937,400

Sumber BMI Cab. Banjarmasin

Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin mendapatkan keuntungan dari dua cara tersebut dari margin pembiayaan *benefit* (sewa beli) dan *murabahah* (jual beli). Cara ini membedakan Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank syariah dengan bank konvensional yang menitik beratkan pada bunga (*interest*).

B. Analisis Data

Berdasarkan penelitian di lapangan terhadap Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam prakteknya pada produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR- iB) bahwa ada dua transaksi pembiayaan yang dilakukan yaitu Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) dan kedua adalah akad *murabahah* yaitu jual beli dengan mengambil untung (*profit*) atas margin tertentu yang kemudian pembayarannya secara cicil. Lazim pula disebut dengan *al-bai bitsaman ajil* yaitu pembelian barang dengan pembayaran cicilan.

Kedua cara ini sebenarnya hampir sama sebagai produk pembiayaan maupun peruntukannya untuk dimiliki oleh nasabah. Pada bank konvensional, model yang terjadi hanya bersifat akad kredit bunga (*interest*). Terjadi ketidakjelasan, apakah kredit dimaksud berarti jual beli ataukah sewa beli. Bila sudah lunas, nasabah langsung memiliki rumah.

Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) memiliki kemiripan dengan sewa beli (*ijarah muntahia bit tamlik*) ataupun *bai takjiri*. Perbedaannya di sini *Musyarakah Mutanaqishah* merupakan pengembangan dari *musyarakah* yang kemudian antar pihak *syarik* (pemegang saham kongsi) menyewa objek *musyarakah* sekaligus juga ia ingin membelinya untuk dimilikinya, dalam hal ini adalah nasabah bank. Bank syariah sendiri mendasarkan praktiknya ini dengan Fatwa DSN NO: 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musyarakah Mutanaqishah* yang membolehkan praktik tersebut. Di antara dasar hukum fatwa tersebut disebutkan pendapat Wahbah al-Zuhaili dalam kitab *al-Muamalah al-Maliyah al-Muasirah*, hal. 436-437 menyebutkan :

“*Musyarakah mutanaqishah* ini dibenarkan dalam syariah, karena – sebagaimana *Ijarah Muntahiyah bi-al-Tamlik* bersandar pada janji dari Bank kepada mitra (nasabah)-nya bahwa Bank akan menjual kepada mitra porsi kepemilikannya dalam *Syirkah* apabila mitra telah membayar kepada Bank harga porsi Bank tersebut. Di saat berlangsung, *Musyarakah mutanaqishah* tersebut dipandang sebagai *Syirkah ‘Inan*, karena kedua belah pihak menyerahkan kontribusi ra’sul mal, dan Bank mendelegasikan kepada nasabah-mitranya untuk mengelola kegiatan usaha. Setelah selesai *Syirkah* Bank menjual seluruh atau sebagian porsinya kepada mitra, dengan ketentuan akad penjualan ini dilakukan secara terpisah yang tidak terkait dengan *akad Syirkah*.”

Ibnu Qudamah, *al-Mughni*, (Bayrut: Dar al-Fikr, t.th), juz 5, hal. 173:

Apabila salah satu dari dua yang bermitra (*syarik*) membeli porsi (bagian, *hishshah*) dari *syarik* lainnya, maka hukumnya boleh, karena (sebenarnya) ia membeli milik pihak lain.”

Pendapat-pendapat di atas mendasarkan pada firman Allah SWT dalam Q.S Shad/38: 24, sebagai berikut :

الَّذِينَ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا
آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

“...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang yang bersyarikat itu sebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh; dan amat sedikitlah mereka ini...”⁶¹

Kemudian Q.S al-Maidah/5: 1, sebagai berikut :

آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu....”⁶²

Cara lain yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Banjarmasin adalah model pembiayaan *murabahah* yang lazim dikenal dengan jual beli ambil untung melewati mark up harga hingga 100% tetapi melewati pembayaran secara cicilan. Jenis pembiayaan *murabahah* ini sekaligus dengan akad *murabahah* sifatnya dengan istilah *al-bai bitsaman ajil* yaitu pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Hal ini dibenarkan secara syariah sebagaimana fatwa Dewan Syari’ah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah* mendasarkan pada firman Allah Q.S. al-Nisaa/4: 29:

⁶¹ Ibnu Katsir, Al Qur’an Terjemah dan Tafsir Perkata, *Lok.Cit.*, h. 455

⁶² *Ibid*, h. 106

آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ يَأْتِيَهَا الَّذِينَ
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ تَجَارَةً تَكُونُ
بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁶³

Produk KPR iB Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin sangatlah jelas, baik ditinjau dari segi ekonomi, segi perbankan maupun segi hukumnya. Perihal demikian dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Segi ekonomi, pihak nasabah dapat memilih apakah dengan cara *musyarakah mutanaqisah* (MMQ) ataukah *murabahah*. Cara pertama nasabah akan sangat jelas posisinya sebagai pemegang saham kongsi sekaligus penyewa, dan akan memperoleh keuntungan bila lunas dapat memiliki rumah sebagai *profit* langsung. Bahkan dapat mengajukan perbaikan pembaharuan kontrak (akad) baru menyangkut sewa untuk dilakukan perhitungan berdasar kemampuan. Cara tersebut secara ekonomi dapat menyesuaikan dengan kemampuan budget ekonomi pribadi nasabah. Selanjutnya cara kedua melewati *murabahah* sebagai pilihan, dimana cicilan tetap selama waktu yang diperjanjikan dalam akad (tidak berubah-ubah seperti dinamika bunga berdasar BI *rate* dan pasar pada bank konvensional). Cara ini dapat memberikan keyakinan pada nasabah untuk mempersiapkan dirinya sesuai kemampuan untuk mencicil rumah sebagai utang yang harus dibayarnya.

⁶³ *Ibid.*, h. 83

2. Segi perbankan syariah, pembiayaan dengan dua cara yaitu *musyarakah mutanaqisah* (MMQ) ataukah *murabahah* keduanya menguntungkan bank untuk memperoleh *profitnya* dari pembiayaan yang dikeluarkannya. Cara pertama maupun kedua tetap memperoleh *profit selling* berupa margin yang jelas dalam usaha bank. Dengan kedua cara itu pula, Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dapat bersaing dengan bank-bank konvensional dalam hal antara nisbah dan perbandingan bunga (*interest*) dengan margin pada bank Islam. Pada margin persentasi bersifat tetap dan nilai persentasi tidak kalah pada bank konvensional. Kedua cara tersebut juga terbukti bagaimana upaya Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin menghindari transaksi riba yang umumnya terjadi pada bank konvensional.
3. Segi Hukum, akad *musyarakah mutanaqisah* (MMQ) ataukah *murabahah* adalah akad yang telah dibenarkan oleh fatwa DSN MUI akad mana diperbolehkan untuk memperoleh profit selling bagi bank dan menjadi jelas kedudukan hukumnya bagi bank maupun nasabah. Melewati sewa beli (*ijarah muntahia bit tamlik*), pihak bank sangat jelas berkedudukan sebagai pemilik rumah sedangkan nasabah sebagai penyewa. Bila dalam jangka waktu yang ditentukan bersama nasabah dapat terus menyewa maka nasabah akan beroleh bonus memperoleh rumah yang disewanya. Jika ia tak dapat meneruskan sewa pada masa yang ditentukan maka rumah dikembalikan kepada pemilik tanpa persoalan hukum terhadapnya. Selanjutnya cara *murabahah* maka posisi bank sebagai penjual sedang nasabah sebagai pembeli. Bila di tengah jalan ia tak dapat membayar cicilan berarti sisa pembayaran

dianggap sebagai hutang nasabah dan rumah dijadikan sitaan jaminan bank sesuai dengan akad kebebasan kontrak dalam hukum. Kedua cara tersebut sangat jelas hukumnya dan tidak memerlukan penafsiran hukum serta jelas kepastian hukumnya.

Berdasar demikian, baik model *musyarakah mutanaqisah* (MMQ) maupun *murabahah* yang di praktikkan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin terhadap produknya KPR iB bagi nasabah sangatlah jelas *profit selling* yang diperoleh bank yaitu margin berkisar 12 % hingga 13 % selama dalam jangka waktu tertentu hingga 15 Tahun maksimum dari nilai pembiayaan yang dikeluarkan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin. Sepintas seperti bunga (*interest*) tetapi sebenarnya tidak merupakan cara ribawi. Karena yang membedakannya adalah pada akad transaksi antar bank dengan nasabah yaitu akad *musyarakah mutanaqisah* (MMQ) dan akad *murabahah*. Pada akad inilah yang membedakan halal dan haramnya transaksi. Dari akad pula ada riba dan tidak.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. *Profit selling* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin adalah dengan menggunakan perhitungan margin sebagai dasar pedoman. Margin sendiri ditetapkan secara nasional oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) pusat melewati rapat Tim ALCO (*Asset/Liability Management Committee*) Bank Indonesia berdasar pertimbangan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*, *External Competitive Return For Investors (ECRI)*, *Acquiring Cost*, *Overhead cost*. Di sini ditetapkan angka margin persentasi *profit* pembiayaan, misalnya minimum 12%, sebagai dasar margin pembiayaan bagi setiap cabang-cabang BMI. Kemudian pada tingkat pelaksana, cabang BMI menentukan pembiayaannya dengan *profit* perhitungan, sebagai berikut:

$$\text{Harga jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \text{Proyeksi Biaya Operasi} / \text{Target Volume} \quad \text{Pembiayaan}$$

$$\text{Margin} = (\text{cost recovery} + \text{keuntungan} / \text{harga beli bank}) \times 100\%.$$

Tujuannya agar Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin tidak merugi dalam menjalankan bisnis pembiayaan dan tetap dapat bersaing dengan bank konvensional dalam mengejar *profit* usaha BMI.

2. Model transaksi akad pembiayaan Bank Muamalah Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin dalam transaksi Kredit Pemilikan Rumah IB untuk menghindari riba adalah dengan dua cara, sebagai berikut :

- a. Pembiayaan melewati akad *musyarakah mutanaqisah* yaitu antara pihak bank dengan nasabah berkongsi (*musyarakah*) untuk membeli rumah. Kemudian nasabah menyewa rumah tersebut kepada bank dengan cara sewa beli yang akhir periode menjadi miliknya (*ijarah muntahia bit tamlik*). Melewati teori margin minimum 12% per tahun, bank beroleh *profit sellingnya* dalam akad *musyarakah mutanaqisah*.
- b. Pembiayaan melewati akad *Murabahah* yaitu pihak bank membeli sebuah rumah kemudian rumah tersebut di jualnya kepada nasabah secara cicilan/angsuran (*al bai bitsaman ajil*) dengan cara penentuan harga ambil untung (*profit selling*) dengan margin tidak kurang dari 12% per tahun (tidak boleh berubah selama dalam jangka waktu yang disepakati bersama).

Kedua cara tersebut telah dibenarkan dan dibenarkan oleh fatwa DSN NO: 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musyarakah Mutanaqisah* dan fatwa DSN NO : 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.

B. Saran-Saran

1. Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin harus selalu memperkenalkan dan menjelaskan pembiayaan KPR iB nya kepada masyarakat bahwa pembiayaan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* dan akad *murabahah* adalah untuk menghindari bunga karena

ribawi. Sekilar mirip antara bunga dengan margin. Namun yang membedakannya adalah pada akadnya.

2. Keterbukaan diri dari management Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Banjarmasin untuk diteliti oleh para peneliti dalam setiap produknya merupakan bagian dari ajang promosi bank itu sendiri agar masyarakat lebih mengetahui faidah dan manfaat serta perbedaannya dengan bank konvensional di setiap transaksinya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ali, Zainuddin, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta : PT. Sinar Grafika, 2008
- , *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: PT. Sinar Grafika, 2008
- Al-Bukhari, al-Imam, *Jamiu al-Shahih, J. II* , Lebanon: Daar al-Kutub al-Ilmiyah, 2009
- Al-Zuhaili Wahbah, *Al-Fiqh Al-Islamy Wa Adillatuhu, Terjemah*, Jakarta: Gema Insan, 2011
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007
- Gozali, Ahmad, *Serba-Serbi Kredit Syariah ; Jangan ada Bunga Diantara Kita*, PT. Elex Komputindo, 2005
- Hasibuan, Melayu S.P. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006
- Hirsanuddin, *Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia, Pembiayaan Bisnis Dengan Prinsip Kemitraan*, Yogyakarta: Genta Press, 2008
- Karim, Adiwarmanto A, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajagrafindo, 2006
- Kasiram, Moh., *Metodologi Penelitian Kualitatif – Kuantitatif*, Malang: UIN-Maliki Press, 2010
- Kasim, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajagrafindo, 2002
- Katsir, Ibnu., *Al Qur`an Terjemah dan Tafsir Perkata, Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir dan Asbabun Nuzul Jalaluddin As Sayuthi*, (Bandung, PT. Yatim al-Hilal, 2010)
- Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011
- Muhammad, Abdulkadir, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004

Nazir, Muhammad, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2008.

Perwataatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani PPHMM, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group , 2009

Supardi, *Metedologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: UII Press, 2005.

B. Jurnal

Azharuddin Lathif, Ah., *Konsep Dan Aplikasi Akad Murâbahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, Jurnal Ahkam Volume 7, No. 2, Juni 2012.

Dama, Hais., *Peran Bank Mualamat Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*. Jurnal Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo Inovasi Volume 7, No.3, September 2010.

Kartika P, Putri., dan Djoko Kristianto, *Analisis Kinerja Keuangan Bank Indonesia Dengan Menggunakan Pendekatan Laba Rugi Dan Nilai Tambah (Survei Pada PT Bank Indonesia)*, Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Volume 13, No. 2, Oktober 2013

Prayogo, Youdhi., *Murabahah Produk Unggulan Bank Syariah Konsep, Prosedur, Penetapan Margin Dan Penerapan Pada Perbankan Syariah*, Jurnal Nalar Fiqh Vol 4, No 2 (2011)

Qomariah, Nurul., *Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*, Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Brawijaya, Malang, 2014

C. Ebook + Website

Abu Ahmad as-Sidokare, terjemah Kitah Shahih Bukhari., (ebook : Pustaka Pribadi, 2009)

[http://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_\(keuangan\).http://www.bankrakyat.com.my/syariah-concept](http://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_(keuangan).http://www.bankrakyat.com.my/syariah-concept).

<http://mui.or.id/mui/category/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui>

http://sesmen.kemenpera.go.id/regulasi/regulation_detail.php?id=7

<http://www.bankrakyat.com.my/syariah-concept>.

<http://www.btn.co.id/>