**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Pada saat ini dengan berkembangnya bisnis di Indonesia membuat lembaga perbankan bersaing dalam pemasaran produknya baik dalam bidang penghimpun dana, penyaluran dana dan jasa lainnya, sehingga bank pun berusaha agar produk yang dimiliki dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Lembaga Keuangan Syariah merupakan salah satu badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan (*financial asset*) ataupun *non-financial asset* atau *aset rill* berdasarkan prinsip syariah. Dengan kata lain, Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.

Jadi, Bank Syariah dapat diartikan sebagai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Quran dan hadist.

Kemudian bank juga beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan Syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.[[1]](#footnote-2) Bank Syariah memberikan layanan bebas bunga kepada nasabahnya. Bank Syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya Bank Syariah menyalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana. Investor yang akan mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam syariah Islam. Bank Syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana umumnya dalam akad jual beli ataupun kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dan bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam.[[2]](#footnote-3)

1

Dalam Islam penyaluran dana lebih sering disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi Bank Syariah, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang paling besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, Bank Syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam. Sifat pembiayaan bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.[[3]](#footnote-4)

Peranan PT. Bank BNI Syariah untuk mendukung pekenomian Indonesia semakin strategis dengan munculnya inisiatif untuk melayani seluruh lapisan masyarakat dari sabang sampai Merauke pada tahun 1960-an dengan memperkenalkan berbagai layanan perbankan misalnya Bank Terapung. Sebagai bank umum dengan nama Bank Negara Indonesia 1946, BNI bertugas memperbaiki ekonomi rakyat dan perpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional.

Berbagai jenis produk pembiayaan yang terdapat pada PT. BNI Syariah cabang Palembang salah satunya pembiayaan dengan akad murabahah yang cara dan prosedur telah ditentukan oleh bank tersebut. Bagi nasabah, murabahah merupakan model pembiayaan alternatif dalam pengadaan barang-barang kebutuhan.

 Melalui pembiayaan murabahah, nasabah akan mendapatkan kemudahan mengangsur pembayaran dengan jumlah yang sesuai berdasarkan kesepakatan jual beli dengan pihak bank. Bagi Bank Syariah, pembiayaan murabahah merupakan akad penyaluran dan yang cepat serta mudah. Melalui merabahah, Bank Syariah akan mendapat profit berupa margin dari selisih pembelian dan penjualan.

Dalam proses pembiayaan, Bank Syariah membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri sebelum menjual barang tersebut kepada nasabah sesuai harga jual, yaitu berupa harga pokok ditambah keuntungan. Dalam memperoleh barang yang dibutuhkan oleh nasabah, selama ini bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga dan atas nama nasabah.[[4]](#footnote-5)

Adapun produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah adalah Griya iB hasanah yang sangat berperan dalam menyalurkan dana kepada masyarakat yang sangat membutuhkan pembiayaan dalam bentuk tanah dan bangunan. Griya iB hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent,* yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing nasabah. Dalam perkembangan dunia bisnis yang semakin berkembang dengan pesat dan baik, pembiayaan merupakan salah satu bisnis yang bergerak dibidang penyaluran dana. Segmennya membantu masyarakat dalam menjalankan usaha.

Pembiayaan memberikan keringanan kepada masyarakat maupun badan dalam membantu membiayai kebutuhan. Seiring dengan majunya perkembangan produk syariah dalam penyaluran dana salah satu pembiayaan dalam kajian ini mengenai pembiayaan akad murabahah yang berupa KPR Griya iB Hasanah. Adapun yang dimaksud dengan KPR adalah Kredit Pemilikan Rumah yang membantu rakyat untuk melakukan dan meringankan proses pembangunannya.

Dengan tingginya kebutuhan akan bangunan yang berupa gedung atau perumahan saat ini, serta mahalnya biaya yang dikeluarkan dalam menyelesaikan proses pembangunan membuat para konsumen memilih Bank sebagai alternatif untuk membiayai pembangunan tersebut.

Peminat akan perumahan semakin meningkat bank membuat berbagai macam cara untuk mengembangkan produk-produknya agar mampu bersaing dengan bank lain, karena perumahan kebutuhan yang sangat penting bagi banyak orang. Akan tetapi, biaya yang diperlukan sangat besar dan yang terpenting bagi kalangan bisnis yang ingin membuat usaha perumahan. Namun, dalam prakteknya kadang apa yang dibutuhkan konsumen tidak sesuai dengan apa yang diinginkan, tidak sesuai dengan spesifikasi bahkan terjadi kerusakan pada barang tersebut akan tetapi belum tentu ini merupakan masalah *gharar* karena bisa terjadi kesalapahaman antara nasabah, bank maupun pihak *devleoper.* Hal ini jelas saja membuat nasabah kecewa atas pembiayaan yang telah diajukan kepada bank terhadap pembiayaan yang telah diajukan dan disepakati itu. Berdasarkan ketetapan akad hal tersebut bisa saja dibatalkan oleh nasabah. Namun, dalam hal ini penulis akan mengkaji dan meneliti penyelesaian oleh bank terhadap barang yang telah dipesan oleh konsumen pada bank dengan prinsip akad muarabahah karena barang yang telah pesan tersebut mengalami kerusakan dan tidak sesuai dengan spesifikasi.

Penyelesaian dalam kasus ini adalah tindakan yang dilakukan oleh bank untuk menyelesaikan cacatnya barang tersebut berdasarkan pasal-pasal akad murabahah ataupun ketentuan dari bank karena bank tidak ingin mengalami kerugian begitu juga nasabah dan pihak ketiga karena bisa saja pemesan membatalkan akadnya sesuai dengan jenis-jenis akad murabahah berdasarkan pesanan dan tanpa pesanan adapun sifatnya mengikat dan tidak mengikat apabila tidak terikat bisa saja pembeli membatalkan akadnya.[[5]](#footnote-6)

Jadi, berdasarkan uraian tersebut penulis akan meneliti lebih mendalam tentang penyelesaian kasus tersebut karena hal ini sangat penting mengingat penulis sangat tertarik mengkaji masalah ini dari berbagai sumber itulah penulis ingin mengembangkan alasan tersebut dalam hal ini akan mencantumkan masalah rumah indent atau dalam bentuk bangunan lain, penulis mencoba meneliti permasalahan penyelesaian tersebut dengan judul:

**“Penyelesaian terhadap cacatnya barang pada pembiayaan Griya iB Hasanah dalam akad Murabahah di PT. BNI Syariah Cabang Palembang”**

**B. Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang di atas menghasilkan beberapa rumusan masalah yaitu :

Bagaimana proses penyelesaian tehadap barang yang mengalami kerusakan dan tidak sesuai dengan spesifikasi nasabah dalam akad murabahah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Palembang?

1. **Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, memiliki batasan-batasan pembahasan pada penyelesaian terhadap terjadinya kerusakan dam tidak sesuai spesifikasi pada barang dalam pembiayaan Griya iB Hasanah dalam Akad murabahah.

1. **Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulis ini adalah :

Mengetahui penyelesaian yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah Palembang terhadap kerusakan dan tidak sesuai spesifikasi nasabah tersebut.

1. **Manfaat Penelitian**

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Untuk menambah ilmu pengetahuan, wawasan, dan pengalaman bagi penulis dan memenuhi tugas akhir.

1. Bagi pihak lain

Diharapkan bisa menjadi bahan informasi untuk menambah ilmu-ilmu tentang bank syariah dalam hal pembiayaan dan kajian islam dan bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti lain yang akan meneliti tentang produk pembiayaan syariah khususnya akad murabahah.

1. Bagi Perusahaan

Bisa dijadikan informasi bagi pihak Bank agar lebih berhati-hati dan lebih teliti terhadap keinginan konsumen.

1. **Metode Penelitian**
	* 1. Jenis Data

Dalam penggunaan data kualitatif terutama dalam penelitian yang dipergunakan untuk peminta informasi yang bersifat menerangkan dalam bentuk uraian, maka data tersebut tidak dapat diwujudkan dalam bentuk angka-angka, melainkan suatu penjelasan yang menggambarkan keadaaan, proses, peristiwa tertentu.

Data yang diperoleh tidak dapat diwujudkan dalam bentuk angka melainkan dalam bentuk suatu uraian yang berupa penjelasan, meskipun dalam bentuk penjelasan ini sendiri kadang-kadang dijumpai pula bentuk angka yang merupakan rangkaian dari penjelasannya. Misalnya, seperti masalah personil yang bertugas dalam suatu malam, hal ini dapat dijawab 3 atau 4 orang.[[6]](#footnote-7)

Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, atau observasi. Bentuk lain data kualitatif adalah gambar yang diperoleh melalui pemotretan atau rekaman video. Data kualitatif berfungsi untuk mengetahui  kualitas dari sebuah objek yang akan diteliti. Data ini bersifat abstrak sehingga peneliti harus benar-benar memahami kualitas dari objek  yang akan diteliti.

Menurut teori Kirk dan Miller penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya.[[7]](#footnote-8)

Jadi, dalam penelitian ini penulis akan menggunakan jenis data kualitatif.

2. Sumber Data

Data yang diperoleh secara langsung dari masyarakat baik yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan alat lainnya merupakan data primer dan sekunder. Data primer diperolehnya sendiri secara mentah dari masyarakat dan masih membutuhkan analisa lebih lanjut.

Data yang didapat dari responden yang masih sangat polos, tidak menutup-nutupi atau mengganti dengan jalan pikirannya, diceritakan sesuai yang di dapat atau di lihat sendiri sesuai dengan keadaan senyatanya merupakan data murni. Disamping itu ada data yang tidak murni dimana informasinya sudah disesuaikan dengan jalan pikirannya sehingga informasinya lebih bersifat deplomatis. Kedua informasi dalam data primer ini tidak mempengaruhi dalam penelitian karena dikembalikan bahwa kapanpun hasil pembicaraan dengan responden, tetap sebagai sumber. [[8]](#footnote-9)

Menurut Lofland dan Lofland sumber data pertama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Berkaitan dengan hal itu pada bagian datanya dibagi dalam kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto dan statistik.[[9]](#footnote-10)

Sumber primer ini adalah suatu objek ataupun dokumen asli yang berupa material mentah dari pelaku utamanya yang disebut sebagai first-hand information. Data-data yang dikumpulkan di sumber primer ini berasal dari situasi langsung yang aktual ketika suatu peristiwa itu terjadi. Sumber data primer itu sendiri bisa berasal dari individu, kelompok fokus ataupun satu. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi terhadap para pekerja ataupun pengurus serikat pekerja sebagai anggota pegawai perusahaan dan informasi lainnnya.

Data sekunder merupakan data yang sudah tersedia sehingga kita tinggal mencari dan mengumpulkan, data sekunder dapat diperoleh dengan lebih mudah dan cepat karena sudah tersedia, misalnya di perpustakaan, perisahaan-perusahaan, organisasi-organisasi, perdagangan, biro pusat statistik dan kantor-kantor pemerintah. Data sekunder didapatkan dalam bentuk arsip dan dokumen tertulis lainnya yang menunjang penelitian ini[[10]](#footnote-11)

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan sumber data primer yang mewawancarai langsung kepada pihak bank.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data melalui :

a. Wawancara

Salah satu metode pengumpul data dilakukan melalui wawancara, yaitu suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada responden. Wawancara adalah percakapan tertentu yang dilakukan oleh kedua pihak, yaitu pewawancara dan yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan terebut.[[11]](#footnote-12) Wawancara bermakna berhadapan langsung antara interview dengan responden, kegiatannya dilakukan secara lisan.

Posisi sebagai responden dalam wawancara dapat berbentuk Satu orang tunggal atau dua orang atau lebih yang disebut kelompok.[[12]](#footnote-13)

Wawancara menanyakan langsung kepada objek yang diteliti dalam hal ini pada karyawan PT. BNI syariah Cabang Palembang, bernama Ferdian Syafri salah satu karyawan pada bagian pembiayaan KPR Griya iB Hasanah. Wawancara ni meliputi bidang yang diamati dan sesuai dengan rumusan masalah proses penyelesaian cacatnya barang pada pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Palembang.

b. Observasi

Pengamatan yang dilakukan secara langsung terhadap masalah yang dilakukan dan mencatat langsung hasil observasi dari sumber. Bentuk alat pengumpul data yang lain dilakukan dengan cara observasi atau pengamatan. Observasi dilakukan sesuai dengan kebutuhan penelitian menggunakan alat pengumpulan data demikian.

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala pikis untuk kemudian dilakukan pencatatan.[[13]](#footnote-14) Observasi yang dilakukan adalah mengamati kasus rumah yang mengalami kerusakan.

1. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini teknik analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Melalui tekhnik ini penulis akan membahas secara langsung cara apa saja yang harus dilakukan oleh bank dalam menyelesaikan kasus ini pada PT. BNI Syariah Cabang Palembang.

 Data harus obyektif, artinya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Dengan data yang obyektif diharapkan mampu menghasilkan perhitungan yang akurat, data tidak boleh dimanipulasi. Representatif (harus bisa mewakili). Data yang diambil harus benar-benar mewakili semua kondisi. Mempunyai tingkat kesalahan yang kecil.

Data yang baik diharapkan mengandung banyak kebenaran dan seminimal mungkin mengandung kesalahan, tepat waktu sangat penting untuk data yang akan dipergunakan untuk melakukan pengendalian atau evaluasi sebab, agar dapat dilakukan penyesuaian atau koreksi secepatnya jika terjadi kesalahan atau penyimpangan dalam suatu perencanaan. Data haus relevan artinya data yang dikumpulkan harus ada hubungannya dengan masalah akan dipecahkan.

**BAB II**

**LANDASAN TEORI**

1. **Pengertian Pembiayaan**

Dalam lembaga perbankan baik itu perbankan konvensional ataupun syariah dalam operasionalnya meliputi 3 aspek pokok, yaitu penghimpunan dana *(funding),* pembiayaan *(financing)* dan jasa *(service).* Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank umum syariah dalam usaha untuk menghimpun dana dapat melakukan usaha dalam bentuk simpanan berupa tabungan, giro atau bentuk lainnya baik berdasarkan akad wadi’ah, mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam penyaluran dana kepada pihak lain berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada pengguna dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. [[14]](#footnote-15)

Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai jangka waktu yang diperjanjikan dalam akad pembiayaan didalam perbankan syariah, istilah kredit tidak dikenal karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensiaonal dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan.[[15]](#footnote-16)

13222

Sedangkan dari sisi pembiayaan, perbankan syariah dapat menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, istishna, qardh, atau akad lain yang sesuai dengan syariah. Sedangkan kegiatan jasa yang dapat dilakukan oleh bank umum syariah berdasarkan Undang-Undang tersebut diantaranya berupa akad hiwalah, kafalah, ijarah, dan lain-lain.Pada dasarnya fungsi utama Bank Syariah tidak jauh beda dengan bank konvensional yaitu menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkannya kembali atau lebih dikenal sebagai fungsi intermediasi.

Dalam prakteknya bank syariah menyalurkan dana yang diperolehnya dalam bentuk pemberian pembiayaan, baik itu pembiayaan modal usaha maupun untuk komsumsi.Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.[[16]](#footnote-17)

Pembiayaan secara luas diartikan sebagai pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik  dilakukan sendiri maupun dijalankan  oleh orang lain.[[17]](#footnote-18)

Menurut Undang-Undang perbankan NO. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan prinsip syariah aturan yang digunakan sesuai dengan hukum Islam.

Berdasarkan pengertian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan 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.[[18]](#footnote-19)sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

Produk Kredit Pemilikan rumah (KPR) pada 2015 dipandang masih menarik bagi perbankan syariah meskipun pangsa pasarnya belum sebesar perbankan konvensional. Adapun produk pembiayaan PT. BNI Syariah cabang palembang salah satunya adalah produk Griya iB Hasanah.

Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Adapun bagian-bagian dari pembiayaan sebagai berikut:[[19]](#footnote-20)

1. Unsur-unsur Pembiayaan
2. Bank Syariah

Badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

1. Mitra Usaha

Pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

1. Kepercayaan

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

1. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah.

1. Risiko

Setiap dana yang disalurkan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidakkembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugianyang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

1. Jangka waktu

Periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

1. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membentu mayarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Adapun fungsi pembiayaan sebagai berikut:[[20]](#footnote-21)

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.
2. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.
3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.
4. Pembiayaaan dapat mengaktifkan dan meningkatakan manfaat ekonomi yang ada.
5. Manfaat Pembiayaan

Adapun manfaat pembiayaan di bagi atas: [[21]](#footnote-22)

1. Manfaat pembiayaan bagi bank: pembiayaan yang diberikan oleh bank akan mendapat balas jaa berupa bagi hasil, margin keuntungan dan pendapatan sewa, tergantung pada akad yang diperjanjikan antara bank syariah dan mitra. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.
2. Manfaat pembiayaan bagi Debitur: meningkatkankan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.
3. Manfaat pembiayaan bagi pemerintah: pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha, pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat mennciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan negara, misalnya pajak pendapatan dari bank syariah dan pajak pendapatan dari nasabah.
4. Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas: dapat mengurangi tingkat pengangguran, melibatkan mayarakat yang memiliki profeei tertentu, misalnya akuntan dan notaris.

**B. Akad Pembiayaan Murabahah**

Setiap melakukan transaksi pada bank syariah haru menggunakan akad yang telah ditentukan oleh bank. Dalam pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Palembang menggunakan akad murabahah.

Menurut Abdullah Saeed akad murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margn keuntungan.[[22]](#footnote-23)

Dalam buku Daeng Naja akad Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagi penjual , sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jualadalah harga beli bank dari pemaok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam praktik transaksi ini barang diserahkan segea setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh.[[23]](#footnote-24)

Kontrak murabahah salah satu kontrak penjualan paling populer untuk membeli komoditas dan produk lain secara angsuran. Konsepnya adalah penyandang dana membeli produk,misalnya komoditas, bahan mentah, dan sebagainya, untuk menyulap pengusaha yang tidak memiliki modal sendiri untuk melakukan pembelian itu.

Pada awalnya murabahah merupakan transaksi penjualan dimana pedagang membeli barang yang diinginkan oleh pengguna akhir dan kemudian akan menjualnya kepada pengguna tersebut harga dikalkulasikan dengan menggunakan margin keuntungan yang telah disepakati di luar biaya yang ditanggung oleh pedagang. Dengan adanya lembaga intermediasi seperti bank, peran pedagang sebagai penyandang dana telah diambil alih oleh bank.

Adapun aplikasi pembiayaan murabahah dalam bank syariah sebagai berikut:

1. Penggunaan akad murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplilkasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan untuk transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu. Kemiudian, jenis pembiayaan murabahah lebih sesuai untuk investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad murabahah sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasikan oleh nasabah atau akan ada barang yang akan menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.

1. Barang yang digunakan sebagai objek jual beli

Rumah, kendaraan bermotor alat transportasi, pembelian alat-alat industri, pembelian pabrik, gudang serta pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah islam.

1. Bank

Bank berhak menentukan dan memilih *supplier* dalam pembelian barang. Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah dengan mentransfer langsung ke rekening *supplier*/penjual.

1. Nasabah

Nasabah harus cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi dan nasabah juga memiliki kemampuan dalam melakukan pembayaran.

1. *Supplier*/penjual

Penjual adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah. *Supplier*menjual barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjualnya kepada nasabah. Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberikan kuasa tertentu kepada nasabah untuk membeli barang membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad.

1. Harga

Harga jual barang telah ditetapkan dalam akad jual beli antara bank syariah dan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian, harga jual barang bank syariah merupakan harga jual jual yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Transaksi murabahah umum sebagaimana yang dipraktikan saat ini terjadi antara tiga pihak, penyandang dana atau bank islam, vendor atau penjual asal produk, pengguna produk yang meminta bank membeli dan membiayai atas nama pengguna produk yang meminta bank membeli dan membiayai atas nama pengguna tersebut.

Untuk mengetahui kontrak Transaksi akad murabahah dalam KPR Griya iB Hasanah dijelaskan secara mendatail dalam langkah-langkah berikut:[[24]](#footnote-25)

Tahap 1: pertama, klien bank yang sedang mencari pendanaan mendeskripsikan barang yang mereka inginkan kepada vendor dan meminta vendor untuk menyebutkan harga barang yang dideskripsikan tersebut.

 Mecari tahu harga

vendor

klien

 Menyebutkan harga

Tahap 2: Setelah mendapatkan besarnya harga dari vendor, klien bank tersebut mengontrak bank dengan janji akan membeli barang tersebut dari bank apabila bank bersedia membeli barang yang sama dari vendor tersebut menjualnya kembali kepada klien itu dengan harga yang disebutkan vendor, ditambahkan keuntingan yang telah disepakati kedua belah pihak (bank dan klien). Pada tahap ini, bank akan mempertimbangkan untuk masuk kedalam kontrak murabahah, dan akan menetapkan persyaratan serta jaminan.

vendor

klien

 Harga disebutkan vendor

 Janji membeli dengan biaya plus profit

Tahap 3: pada tahap selanjutnya, bank membeli produk dari vendor dengan memberikan pembayara. Agar tidak terlibat dalam penerimaan kiriman barang dan tida perlu repot menyimpan produk itu, seringkali bank menunjukkan sebagai agen untuk menerima atas nama bank. Karena bank masih merupakan pemilik dari produk tersebut, kontrak murabahah yang dilakukan antara bank dan klien menyebutkan keuntungan atau profit yang dibebankan serta beberapa detail relevan lain. Kontrak tersebut diakhiri dengan kesepakatan cara pembayaran, yaitu tunai atau melalui cicilan. Selain kontrak murabahah, bank juga menerima komoditas atau aset lain sebagai jaminan atas resiko kredit atau risiko gagal bayar oleh klien.

 Kontrak biaya pembayaran

vendor

Bank islam

Klien

 Item penjualan item penjualan

Tahap 4: pada waktu pembayaran, klien mennaikan pembayaran kepada bank, pembayaran ini mencakup biaya produk ke bank plus margin profit untuk bank.

 Pembayaran(tunai/cicilan)

Bank islam

klien

Untuk penyelesaian terhadap barang yang mengalami kerusakan akad murabahah kembali pada hukumnya diselesaikan dengan cara musyawarah dan diatasi sebaik mungkin agar terhindar dari unsur penipuan.

**C. Pengertian Cacatnya Barang**

kekurangan yang menyebabkan nilai atau mutunya kurang baik atau kurang sempurna (yang terdapat pada badan, benda, batin, atau akhlak).

Dalam peneitian ini penulis akan meneliti mengenai cacatnya barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi nasabah atau objek tersebut mengalami kerusakan dalam akad murabahah yang difokuskan terhadap penyelesaian KPR.

Dalam hal ini, penggunaan akad dikatakan identik dengan menjual barang yang tidak dimiliki, juga tidak tepat. Transaksi awal yang dilakukan antara bank dan nasabah bukanlah transaksi jual beli, akan tetapi merupakan proses persetujuan dan perjanjian. Dalam tahapan ini, keduanya melakukan persetujuan kriteria barang, harga ataupun proses pembayaran. Cacat yang bisa ditolak dengan hak pilih ini adalah cacat yang bisa mengurangi nilai barang itu di kalangan para pedagang.

Prof. DR Syaikh Shalih bin Fauzan Alu Fauzan – hafizhahullâh –lebih jelas menyatakan: Khiyâr aib adalah hak pilih yang diberikan kepada pembeli dengan sebab aib atau cacat pada barang yang tidak diberitahukan oleh penjual atau penjual belum mengetahuinya dan ada indikasi yang menunjukkan bahwa cacat itu ada sejak sebelum dijual. Khiyâr 'aib (hak pilih karena cacat) ini memberikan hak kepada orang yang bertransaksi untuk melanjutkan transaksi atau membatalkannya selama masih mungkin. Kalau transaksi itu sudah tidak mungkin lagi dibatalkan karena objek transaksinya sudah bertambah atau berkurang sebelum diketahui cacatnya, maka pihak yang dirugikan berhak mendapatkan kompensasi atau ganti rugi senilai dengan pengurangan harga barang akibat cacat itu.[[25]](#footnote-26)

Cacat dalam penjelasan disini berarti apabila terjadi kerusakan dan tidak memenuhi syarat dan bagaimana juga ketentuan dalam akad murabahah.

**D. Pengertian Penyelesaian**

Penyelesaian atau pemecahan masalah adalah bagian dari proses [berpikir](http://id.wikipedia.org/wiki/Berpikir). Sering dianggap merupakan proses paling kompleks di antara semua fungsi [kecerdasan](http://id.wikipedia.org/wiki/Kecerdasan), pemecahan masalah telah didefinisikan sebagai proses [kognitif](http://id.wikipedia.org/wiki/Kognitif) tingkat tinggi yang memerlukan modulasi dan kontrol lebih dari keterampilan-keterampilan rutin atau dasar. Proses ini terjadi jika suatu [organisme](http://id.wikipedia.org/wiki/Organisme) atau sistem [kecerdasan buatan](http://id.wikipedia.org/wiki/Kecerdasan_buatan) tidak mengetahui bagaimana untuk bergerak dari suatu kondisi awal menuju kondisi yang diinginkan.[[26]](#footnote-27)

Istilah pemecahan masalah digunakan dalam banyak disiplin, kadang-kadang dengan perspektif yang berbeda, dan sering dengan istilah yang berbeda. Sebagai contoh, itu adalah proses mental dalam psikologi dan proses komputerisasi dalam ilmu komputer. Masalah juga dapat diklasifikasikan menjadi dua jenis yang berbeda (tidak jelas dan terdefinisi dengan baik) dari mana solusi yang tepat harus dibuat.[[27]](#footnote-28)

Masalah tidak jelas adalah mereka yang tidak memiliki tujuan yang jelas, jalur solusi, atau solusi yang diharapkan. Masalah yang terdefinisi dengan baik memiliki tujuan tertentu, jalur solusi yang jelas, dan solusi yang diharapkan jelas.[[28]](#footnote-29)

Permasalahan juga memungkinkan untuk perencanaan awal lebih dari masalah tidak jelas. Mampu memecahkan masalah kadang-kadang melibatkan berurusan dengan pragmatik (logika) dan semantik (interpretasi dari masalah). Kemampuan untuk memahami apa tujuan dari masalahnya dan aturan apa yang bisa diterapkan merupakan kunci untuk memecahkan masalah. Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan kompleks melahirkan berbagai macam bentuk kerjasama bisnis, yang meningkat dari hari ke hari. Semakin meningkatnya kerjasama bisnis, menyebabkan semakin tinggi pula tingkat sengketa diantara para pihak yang terlibat didalamnya. Kadang-kadang masalah memerlukan beberapa pemikiran abstrak dan datang dengan solusi kreatif.

## Tahapan penyelesaian masalah:[[29]](#footnote-30)

1. kenali masalah secara umum/mendefinisikan masalah,
2. temukan bukti dari permasalahan,
3. carilah penyebab munculnya masalah,
4. pertimbangkan berbagai kemungkinan untuk menemukan jalan keluar dari masalah,
5. pilihlah jalan keluar yang dengan mudah,
6. laksanakan penyelasaian,
7. periksa kembali dengan penyelesaian yang dilakukan.
	* + 1. **Penelitian Terdahulu**

Nurul Islamiyah, (2013). Mengkaji tentang Sistem pengendalian intern dalam pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah pada PT. BRI Syariah Cabang Induk Palembang. Berdasarkan hasil penelitian sistem pengendalian intern Pembiayaan Kepemilikan Rumah pada PT. BRI Syariah diantaranya pendidikan karyawan sesuai dengan posisi masing-masing dan memiliki keahlian yang sesuai dengan kulifikasi khusus, adanya pemisahan tugas yang diwujudkan secara tertulis dalam struktur organisasi, setiap dokumen dan formulir yang akan diajukan mendapatkan pengesahan dan persetujuan yang diwujudkan dengan penandatanganan dari pejabat yang berwenang, serta dokumen dan formulir penting disusun dan disimpan dengan baik.

Dalam beberapa kasus namun dalam penelitian ini sangat menjelaskan mengenai pengoperasian terhadap Kredit Pemlikan Rumah di suatu wilayah yang membutuhkan. Sistem pengendalian intern dalam pemberian KPR pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Induk Palembang telah beroperasi dengan baik. Hal ini dapat disimpulkan dari hasil wawancara penulis kepada jabatan atasan langsung masing-masing karyawan.[[30]](#footnote-31)

Toha Maksun, (2010). Mengkaji tentang Implementasi Prinsip-prinsip Perjanjian dalam akad Pembiayaan Murabahah pada BMT Foskopis. Masalah utama penelitian ini adalah berangkat dari adanya perbedaan antara teori, aplikasi dan implementasi dalam pemberian pembiayaan murabahah pada lembaga keuangan syariah. Pada penelitian ini menjelaskan mengenai aplikasi implementasi prinsip-prinsip perjanjian dalam akad pembiayaan murabahah pada BMT FOSKOPIS dan sistem pengawasan sistem pengawasan terhadap implementasi prinsip-prinsip perjanjian yang dilakukan Bank Muamalat, Tbk. Cabang Palembang selaku donatur terhadap BMT Fokopis, Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Jenis data adalah data primer dan sekunder.

Melihat dari penelitian penulis mengambil kesimpulan bahwa implementasi prinsip-prinsip perjanjian yang ada dalam prosedur pembiayaan murabahah pada pembiayaan BMT. FOSKOPIS sudah dilakukan namun dalam praktek pembiayaannya belum sesuai dengan teori dan prinsip syariat islam karena BMT menggunakan skema dua pihak dan mewakilkan hal pembelian barang kepada nasabah yang berarti BMT memberikan utang kepada nasabah dan belum sesuai dengan yang diharapkan dimana yang pelaksanaannya belum sesuai dengan teori dan aplikasi dari pembiayaan murabahah yaitu jual beli barang atau benda dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahukan harga produk yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Namun, yang terjadi dilapangan BMT hutang kepada nasabah.[[31]](#footnote-32)

Hayati, (2014). Mengkaji tentang Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT Muawanah Plaju. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi BMT Muawanah Plaju dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah khusunya pembiayaan murabahah. Jenis penelitian lapangan ini adalah mengumpulkan data langsung pada lokai penelitian yaitu BMT Muawanah Plaju. Teknik pngumpulan data yang digunakan meliputi wawancara dan dokumentasi, sedangkan teknik analisa deskriptif kualitatif yaitu menganalisis dan menguraikan data yang diperoleh dilapangan dengan konsep dan teori tentang pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahah berdasarkan hasil wawancara.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa strategi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah diselesaikan melalui musyawarah antara pihak BMT Muawanah dengan pihak nasabah tanpa lembaga hukum lain, dengan menggunakan cara-cara yang bersifat kekeluargaan, seperti mengadakan silaturahim atau pendekatan, penjadwalan kembali, penataan kembali, memberi peringatan, kemudian sita jaminan dan barang jaminan akan dilelang apabia nasabah benar-benar tidak bisa membayar kewajibannya.[[32]](#footnote-33)

Ayu Ariani, (2013). Mengkaji tentang Pembiayaan renovasi Rumah Unit Usaha Bank CIMB Niaga Syariah Palembang dari hasil pnelitian ini mengenai mekanisme penyaluran dan pengawasan dana pembiayaan Renovasi Rumah pada Unit Usaha Bank CIMB Niaga Syariah Palembang kepada nasabah telah mengikuti prosedur jual beli secara syariah sesuai dengan kebijakan yang ditentukan oleh bank, dimana para karyawan bank dituntut untuk melaksanakan Standar Operasional Prosedur Pembiayaan secararinci dan tepat.

Adapun hal-hal yang dilakukan oleh bank CIMB Niaga Syariah cabang Palembang untuk meminimalkan risiko pembiayaan macet serta penyelewengan dana telah maksimal karena, dengan mengumpulkan informasi yang diperlukan seperti data pribadi, data pekerjaan, atau dengan menggali informasi dari pihak lain yang dianggap mengetahui kondisi nasabah hal tersebut dapat meminimalisir risiko macet dan penyelewengan dana. Setidaknya paham bagaimana nasabah lebih mendalam atau sering disebut dengan KYC (Know Your Customer). Selain itu pihak bank melakukan analisis 5 C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collacteral*, serta *Condition*.[[33]](#footnote-34)

Melisa, (2015). Mengkaji tentang Minat Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan Perumahan di Bank BTN Syariah Cabang Pembantu Palembang. Berdasarkan hasil penelitian tentang minat masyarakat terhadap produk pembiayaan KPR di bank BTN Syariah Cabang Pembantu Palembang secara umum dioeroleh hasil bahwa minat masyarakat terhadap pembiayaan perumahan dalam kondisi baik rata-rata mencapai 73,53%. Minat didasri faktor ketertarikan didasari oleh faktor ketertarikan dengan presentase 81,49% (rasa senang 90,83%, keingintahuan 78.49%). Diikuti faktor perhatian dengan preentase 70,69% (pemahaman 70,83% perangsangan 70,28%), dan kebutuhan dengan presentase 70,52% (keinginan akan sesuatu 73,39%, fasilitas 73,61%, keinginan mengerjakan sesuatu 71,57%, fisiologi 60,28%). Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa produk pembiayaan perumahan sebagai salah satu produk pembiayaan dengan pinsip murabahah yang diminati karena menjadi faktor ketertarikan serta mempunyai cukup perhatian dan kebutuhan terhadap produk tersebut.[[34]](#footnote-35)

Indra Nuryanti, (2009). Mengkaji tentang Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus. Skripsi yang berjudul Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus ini secara umum bertujuan untuk mengetahui Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus. Berdasarkan kegunaan secara teoritis maka diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan ilmu hukum khususnya Hukum Perbankan Syariah, terutama di dalam hal Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah.

Apabila dilihat dari kegunaan praktis diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada para nasabah bank yang menggunakan pembiayaan murabahah pada institusi bank pada umumnya. Dalam hal teknik pengumpulan data, penulis menggunakan data primer dan data sekunder yaitu selain menggunakan data yang diperoleh dari lapangan digunakan juga data kepusatakaan dari literatur yang berisi tentang teori-teori, pendapat para ahli dan lain-lain yang berhubungan dengan pokok permasalahan, yang digunakan sebagai landasan pemikiran yang bersifat teoritis. Setelah data diperoleh, maka disusun secara sistematis dan selanjutnya dianalisa secara kualitatif, sehingga diperoleh kejelasan mengenai permasalahan yang dibahas dan selanjutnya disusun sebagai skripsi yang bersifat ilmiah.

Dari hasil penelitian dapat ditunjukkan bahwa dalam pelaksanaan akad pembiayaan murabahah di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus, bank menerapkan faktor kehati-hatian (ikhtiyat) mengingat bahwa pembiayaan yang diberikan kepada debitur mengandung resiko tidak terbayar. Hal ini terlihat pada pra akad pembiayaan, akad pembiayaan dan paska pembiayaan. Dalam penyelesaian sengketa pembiayaan murabahah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus dilakukan pendekatan baik memalui perdamaian, Arbitrase maupun malalui penyelesaian Peradilan Agama. Permasalahan yang timbul dalam penyelesaian sengketa pembiayaan murabahah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus dari hasil penelitian terhadap nasabah bermasalah, permasalahan timbul karena internal baik karena wanprestasi maupun eksternal karena karena perhitungan ekonomi yang salah.[[35]](#footnote-36)

Berikut akan dijelaskan mengenai persamaan dan perbedaan dari teori-teori yang telah dikaji dari penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penyelesaian terhadap cacatnya barang dalam akad murabahah.

Tabel. 1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | Nama dan Judul | Persamaan | Perbedaan |
| 1.2. | Nurul Islamiyah, (2013). Mengkaji tentang Sistem pengendalian intern pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah pada PT. BRI Syariah Cabang Induk Palembang.Toha Maksun, (2010). Mengkaji tentang Implementasi Prinsip-prinsip Perjanjian dalam akad Pembiayaan Murabahah pada BMT Foskopis. | Pengoperasian KPR disuatu wilayah yang membutuhkan berjalan dengan baikMenggunakan Prinsip akad Murabahah  | Lebih mengkaji pada Penilaian terhadap pengoperasian KPR Mengkaji mengenai sistem perolehan dalam akad murabahah |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 3.4.5. | Hayati, (2014). Mengkaji tentang Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT Muawanah Plaju.Melisa, (2015). Mengkaji tentang Minat Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan Perumahan di Bank BTN Syariah Cabang Pembantu Palembang.Indra Nuryanti, (2009). Mengkaji tentang Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus. | Penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan murabahahMeneliti tentang KPRPenyelesaian terhadap sengketa pembiayaan murabahah | Produk pembiayaanMengkaji minat mengenai produk KPRLebih mengkaji tentang hukum akad murabahah |

Dari berbagai penelitian terdahulu belum ada yang membahas mengenai juduk Penyelesaian terhadap cacatnya barang pada pembiayaan Griya Ib Hasanah dengan akad Murabahahdi PT. BNI Syariah Cabang Palembang, maka dari itu penulis tertarik untuk mengkaji judul ini agar dapat bermanfaat bagi pihak lain karena menjelaskan mengenai cacatnya barang dalam pembiayaan tersebut.

**BAB III**

**GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

**A. Sejarah PT. BNI Syariah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 april 2000 didirikan unit usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Kemudian disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor cabang BNI konvensional *(office channelling)* dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma’ruf Amin, semua produk PT. BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memnuhi aturan Syariah.[[36]](#footnote-37)

Di dalam *corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 juni 2010 dengan beroperasinya PT. Bank BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu komitmen pemerintahan terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

34

Pada Juni 2014 cabang PT. Bank BNI Syariah mencapai 65 kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 kantor kas, 22 mobil layanan gerak dan 20` Payment Point.

PT. Bank BNI Syariah sebagai bank umum syariah lahir pada 19 juni 2010 untuk menunjang kinerja dan layanan yang terbaik kepada para stakeholdernya, SDM PT. Bank BNI Syariah aktif mencari sumber daya manusia yang handal dan mampu bekerja secara profesional dan tetap patuh pada azas ekonomi syariah dan perbankan yang berlaku.

Dalam meningkatkan kompetensi dan mendorong kinerja pegawai, selain diberikan pelatihan pegawai juga diberikan kesempatan untuk On the job training yang lebih banyak memberikan kesempatan pengembangan secara menyeluruh. Komposisi demografi pegawai PT. Bank BNI Syariah saat ini 95% adalah tenaga-tenaga muda yang sangat produktif.[[37]](#footnote-38)

1. **Visi, Misi, Struktur Organisasi, dan Produk PT. Bank BNI Syariah Cabang Palembang**

Didirikan BNI Syariah ini tentu saja berkaitan langsung dengan tujuan untuk berjalannya suatu organisasi diantaranya visi dan misi. Adapun Visi dan Misi PT. BNI Syariah sebagai berikut:[[38]](#footnote-39)

* 1. **Visi**

“menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

* 1. **Misi**
1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada pelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.
	1. **Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Cabang Palembang**

Untuk melaksanakan operasional secara efektif dan efisien, suatu perusahaan atau badan usaha harus mempunyai struktur organisasi yang jelas. Untuk itu PT. Bank BNI Syari’ah Cabang Palembang menyusun struktur organisasinya sebagai berikut :[[39]](#footnote-40)

Bagan 1. Stuktur Organisasi PT. BNI Syariah Cabang Palembang

1. Branch Manager

Pemimpin kantor cabang memiliki tugas sebagai berikut:

a. Memimpin segala kegiatan cabang Syari’ah

b. Menyusun arahan kerja bagi aparat cabang bank Syarah

c. Menentukan kebijakan umum BNI syariah sesuai dengan tujuan bank

d. Mengendalikan dan mengawasi proses harian dan manajemen bank

2. Unit Branch Internal Control,

Mempunyai tugas sebagai berikut:

a. Membantu pimpinan cabang mengendalikan dan mengawasi proses

kegiatan harian dan manajemen bank.

b. Mendistribusikan surat masuk yang berkaitan dengan ketentuan tentang

pelaksanaan suatu transaksi (aktivitas perbankan)

3. Unit customer service head :

Mempunyai tugas sebagai berikut:

a. Melayani informasi mengenai produk jasa dalam negeri dan luar negeri

b. Melayani semua jenis transaksi kas/tunai dan pemindahan

c. Mengelola kas besar

d. Melayani kegiatan eksternal payment point, kontrol kas, kas mobil dan

CAPEM (Cabang Pembantu)

e. Mengelola transaksi giro, tabungan, deposito dan lain-lain

f. Melayani nasabah inti dan nasabah yang menggunakan jasa-jasa bank

yang hanya pada waktu transaksi saja atau pada waktu jatuh tempo sesuai

kesepakatan dengan artian hanya satu kali transaksi saja selebihnya habis

sesuai dengan kontrak atau kesepakatan yang ada.

Unit Pelayanan terbagi menjadi dua yaitu:

* 1. *Customer Service*

 mempunyai tugas sebagai berikut:

a) Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah walk in dan

cross/up selling kepada nasabah dana existing.

b) Memproses pembukaan dan penutupan rekening Giro/Tabungan/Deposito.

c) Memproses permohonan gadai/kepemilikan emas dan CCF.

d) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

*b. Teller*

 mempunyai tugas sebagai berikut:

a) Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait16

rekening dana yang dilakukan melakukan melalui Cabang.

 b) Mengelolah kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas.

c) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

4. Unit Sales,

terbagi atas tiga sbb :

a.*Unit Customer Sales Head,*

mempunyai tugas sebagai berikut:

1) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan Institus/kerjasama

lembaga.

2) Membina hubungan, memantau perkembangan dan melakukan

cross/up selling kepada nasabah exiting. Khususnya nasabah Institusi dan

kerjasama lembaga.

3) Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat

permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.

4) Mengelolah aktivias pemasaran yang dilakukan petugas Direct Sales.

b*. Sales Assistant*

1) Memasarkan produk dan jasa konsumen dan Institusi dan kerjasama

lembaga

2) Memasarkan produk pembiayaan konsumen

3) Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen17

4) Memproses permohonan pembiayaan Talangan Haji.

*c. SME Financing Head*

1) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.

2) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.

3) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan

pembiayaan produktif ritel.

4) Mengelolah pemantauan, melakukan collection dan memproses usulan

penyelematan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1

dan 2.

5) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif

kepada Recovery and Remedial Head sesuai ketentuan berlaku

5. Customer Processing Head

*a. Customer Processing Assistant*

1) Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan

pembiayaan konsumen

2) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan

pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas sentrasaksi

3) Memproses permohonan pembiayaaan konsumen melalui aplikasi proses

pembiayaan dan mengelola validitas datanya

4) Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses

5) Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan

produktif dan konsumen

*b. Collection Assistant*

1) Melakukan collection dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan

konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2, termasuk data nasabah

non skoring agunan likuid

2) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen

kepada Recovery and Remedial Head sesuai ketentuan berlaku

1. Unit Operasional,

terbagi atas dua bagian :

*a. Operasional Head*

1) Financing Support Assistant

2) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP,

Ceklist, asuransi, dokumen to be obtained,dll)

3) Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebetan angsuran,

pelunasan

4) Mengelola rekening pembiayaan termasuk perubahan data rekening dan

jaminan

5) Mengelolah penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan

pembiyaan

6) Mengelolah laporan kepada Regulator terkait debitur

7) Mengelolah hubungan dengan notaris

*b. Operasional Assistant*

1) Melakukan pembukuan transaksi Cabang

2) Memproses transaksi kliring

3) Mengelolah daftar hitam nasabah

4) Bertagung jawab terhadap penyelesaian daftar pos terbuka, Memproses

pembukuan garansi Bank, L/C (letter of credit) dan SKBDN (surat

berdokumen dalam negeri)

5) Melaksanakan fungsi financing support assistant apabila dibutuhkan

7. Recovery & Remedial Head (RRM)

*a. Recovery & Remedial Officer*

1) Melakukan colection kepada nasabah pembiayaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5, dan hapus buku (HB)

2) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiyaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,520

3) Memproses usulan hapus buku nasabah pembiyaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5

*b. Recovery & Remedial Assistant*

1) Melakukan collection kepada nasabah pembiyaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB)

2) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5

3) Memproses usulan dan eksekusi penyeleksian nasabah dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB)

4) Memproses usulan hapus buku nasbah pembiayaan dengan kategori

kolekbilitas 3,4,5

8. General Affair Head

Mempunyai tugas sebagau berikut :

a. Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksicabang

b. Mengelola administrasi dan kepegawaian cabang

c. Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya

d. Mengelola kepegawaian penunjang (satuan pengamatan, supir, pelayanan, jagamalam, dll) cabang

Di bawah unit operasional terdapat satpam, sopir dan office boy/pelayan yang bertanggung jawab langsung kepada unit operasional. Semua staff personaliamendapat pembekalan Syariah sebelum menjalankan tugasnya. Dengan adanya pembekalan Syariah tersebut diharapkan benar- benar menjadi karyawan yang terampil, cekatan dan fungsional dalam segala hal yang berkaitan dengan BNI Syariah sehingga penampilan maupun perbuatan sesuai dengan cara Islami sebagai media dakwah di bidang Syariah Muamalah.

* 1. **Produk-Produk PT. BNI Syariah**

BNI Syariah menjalankan operasional Bank berdasarkan prinsip Syariah, seperti jual beli dan bagi hasil serta memiliki beragam produk dan jasa perbankan yang mampu memenuhi berbagai kebutuhan nasabah. BNI Syariah menyadari bahwah masyarakat menghendaki layanan Syariah tidak terbatas pada masyarakat muslim namun juga dibutuhkan oleh seluruh kalangan masyarakat yang menghendaki layanan dan fasilitas perbankan yang nyaman, adil, dan modern. Untuk itulah BNI Syariah senantiasa melakukan peningkatan kualitas produk, baik produk dana maupun pembiayaan serta jasa yang diberikan kepada nasabah, BNI Syariah terus menerus melakukan penyempurnaan pada fitur-fiturnya. Dibawah ini akan dijelaskan mengenai poduk-produk PT. BNI Syariah:

* + 1. Produk-Produk Pendanaan di Bank PT. BNI Syariah

Untuk melakukan transaksi dan memberikan pendapatan bagi bank sebagai lembaga keuangan yang berperan dalam membantu masyarakat bank memberikan layanan pendanaan berupa tabungan kepada masyarakat yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Tabungan iB Hasanah

Bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah atau simpanan dana yang menggunakan akad Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah dalam mata uang Rupiah. Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan. Adapun nisbah tabunagan iB Hasanah 22:78 (nasabah:bank).

1. Tabungan iB THI Hasanah

BNI Syariah Tabungan Haji ialah bentuk investasi dana untuk perencanaah haji yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah dengan sistem setoran bebas atau bulanan, bermanfaat sebagai sarana pembayaran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH).

1. BNI Syariah Tabungan Anak

BNI Syariah Tabungan Anak ialah produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasrkan akad wadiah yang diperuntukkan bagi anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun.

1. BNI Syariah Tabungan Rencana

Tabungan iB Tapenas Hasanah ialah bentuk investasi dana untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

1. BNI Syariah Giro

Giro iB Hasanah ialah titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan cek, Biliyet Giro, sarana perintah bayaran lainnya atau pemindahbukuan.

1. BNI Syariah Deposit

iB Hasanah Deposito yang digunakan untuk mengatur pendapatan investasi masa depan dengan prinsip syariah untuk individu dan perusahaan dengan prinsip Mudharabah.

* + 1. Produk-produk pembiayaan di PT. BNI Syariah

PT. BNI Syariah merupakan sebuah perusahaan perbankan nasional yang 60% sahamnya dipegang oleh pemerintah. Berpredikat sebagai bank komersial pertama di Indonesia tetunya menjadi motivasi tersendiri bagi PT. BNI Syariah untuk terus berinovasi mengembangkan layanan untuk mensejahterkan kehidupan masyarakat di Indonesia. Hal ini diwujudkan dengan berbagai kredit pinjaman yang diberikan oleh pihak PT. BNI kepada para pengusaha kecil menengah untuk mengembangkan usaha yang dijalankannya.

1. BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha kecil iB Hasanah ialah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif kepada pengusaha keil berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

1. BNI Syariah Pembiayaan Haji

Pembiayaan THI iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan kementerian agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji dengan menggunakan akad ijarah.

1. BNI Syariah Kepemilikan Emas

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah.

1. BNI Syariah Multijasa

Multijasa iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixet asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

1. BNI Syariah Otomotif

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

1. BNI Syariah Pembiayaan Jaminan Cash

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

1. BNI Syariah Multiguna

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai materia) dan atau *fixet asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

1. BNI Syariah KPR Syariah

BNI Syariah KPR (Griya iB Hasanah) ialah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untu membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah *kavling*  serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing nasabah.

Keunggulan dari produk Griya iB Hasanah ini yaitu:

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah

2.  Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 5 milyar

3. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan degan kemampuan pembayaran

4. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan

5.  Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas

6. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

**Persyaratan untuk mengajukan**[KPR Bank](http://www.gajahkreatif.com/2014/201501/finance/mengajukan-permohonan-kpr-syariah-bank-muamalat.html)**BNI Syariah :**

1. sebagai Warga Negara Indonesia
2. Usia minimal 21 tahun atau 45 tahun pada umur 60 tahun pembiayaan selesai.
3. Berpenghasilan tetap , memiliki pegalaman masa kerja minimal 2 tahun.
4. Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

Ketentuan Biaya:

1. Biaya Administrasi : 1% dari maksimum pembiayaan
2. Asuransi : Jiwa dan Kerugian Notaris, Meterai, dll :
3. Sesuai ketentuan yang berlaku
4. \*Biaya sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu

Memesan rumah melalui Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang dikaji dalam penelitian ini salah satunya adalah Rumah *Indent* atau dalam artian peneliti berfokus pada pemesan rumah indent.

Membeli rumah dengan sistem *indent* yaitu memesan rumah di muka / awal artinya dapat memiliki rumah yang dikehendaki namun rumah tersebut belum selesai dibangun. Keuntungannya, akan memiliki rumah dengan lokasi yang strategis karena sudah memesan di awal.

Untuk itu berikut ini beberapa tahap yang harus diperhatikan ketika membeli rumah dengan *indent* melalui KPR :

1. Membayar uang tanda jadi yang besarnya bervariasi, tergantung kebijaksanaan dari masing-masing pengembang.
2. Membayar uang muka *(down payment),* yang besarnya sekitar 10% - 20% dari total harga transaksi kepada pengembang. Hal tersebut berkaitan dengan ketentuan dari Bank pemberi kredit yang hanya bersedia memberikan pinjaman maksimal 80% dari total harga transaksi.
3. Penandatanganan PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli) antara pembeli dengan pengembang. Biasanya standar PPJB telah disiapkan oleh pengembang. Namun dalam praktik, tidak semua pengembang mempersiapkan PPJB. Sebagai gantinya, pembeli akan memperoleh surat pemesanan.
4. Setelah persyaratan yang ditentukan oleh Bank, baik kepada pengembang maupun pembeli dapat terpenuhi, maka dapat dilaksanakan penandatanganan Perjanjian Kredit / Akad Kredit antara Bank dengan pembeli secara Notariil.
5. Penandatanganan Akta Jual Beli di depan Notaris, yang diikuti dengan penandatanganan APHT (Akta Pembebanan Hak Tanggungan) bila sudah bersertifikat atau SKMHT (Surat Kuasa Membebankan Hak Tanggungan) bila belum bersertifikat. Kedua hal tersebut dilaksanakan di depan Notaris yang ditunjuk oleh Bank.
6. Setelah proses di atas, timbul mata rantai antara pembeli, Bank, dan pengembang. Dalam hal ini pembeli wajib memenuhi pembayaran cicilannya kepada bank yang bersangkutan. Sedangkan Bank wajib menyalurkan sejumlah dana kepada pengembang untuk pelaksanaan pembangunan sebagaimana yang sudah disepakati antara mereka. Pengembang mempunyai kewajiban untuk menyelesaikan pembangunan dan menyelesaikan sertifikasi, yang akan dipertanggungjawabkan baik kepada pembeli maupun pihak bank.

Kemudian pada saat yang telah dijanjikan, pengembang akan menyelesaikan pembangunan dan menyelesaikan proses sertifikasi. Sertifikat atas nama pembeli tersebut akan langsung diserahkan kepada bank untuk dibebani Hak Tanggungan. Hak itu akan muncul sampai pembeli dapat melunasi pembayaran cicilan kreditnya. Kewajiban dimulai Setelah tahapan di atas selesai, sejatinya, mata rantai antara pembeli, bank, dan pengembang sudah terjalin. Pembeli sudah wajib memenuhi pembayaran cicilannya kepada bank yang bersangkutan. Bank pun wajib mulai menyalurkan sejumlah dana kepada pengembang untuk pelaksanaan pembangunan sebagaimana yang sudah disepakati antara mereka, dan pengembang juga mulai berkewajiban menyelesaikan pembangunan dan menyelesaikan sertifikasi yang akan dipertanggungjawabkannya, baik kepada pembeli, maupun pihak bank. Ketetapan akad murabahah juga digunakan sebagai prinsip syariah yaitu menjauhkan dari unsur penipuan.

**BAB IV
PEMBAHASAN**

**Proses Penyelesaian terhadap barang yang mengalami kerusakan dan tidak sesuai dengan spesifikasi nasabah**

Membeli sebuah rumah melalui sistem *indent* yang berarti memesan rumah di awal atau di muka artinya yaitu sudah bisa memiliki sebuah rumah yang diinginkan tetapi rumah itu belum kelar atau selesai dibangun. Keuntungannya adalah mempunyai rumah dengan letak atau lokasi yang memang strategis dikarenakan sudah memesan rumah tersebut dari awal sebelum dibangun.

Maka dari itu berikut ini merupakan tahapan-tahapan dalam sistem KPR rumah *indent* yang memang harus diperhatikan oleh pada saat memutuskan membeli melalui sistem ini yaitu sebagai berikut;[[40]](#footnote-41)

*Pertama* adalah dengan membayar uang tanda jadi yang biasanya memang sangat bervariasi dan tergantung dari kebijaksanaan setiap pengembang. Membayar uang muka atau *down payment* yang biasanya besarnya sekitar 10% sampai 20% dari semua total harga transaksi kepada pengembangnya. Hal tersebut juga berkaitan pada ketentuan dari pihak Bank si pemberi kredit yang memang hanya mampu bersedia dalam memberikan pinjaman sebanyak maksimal 80% dari semua total harga transaksi.

53

*Kedua* adalah masalah penandatanganan PPJB atau Perjanjian Pengikatan Jual Beli yang terjadi di antara pembeli dan pengembang. Biasanya juga standar dari PPJB ini juga telah disiapkan sebelumnya oleh para pengembang. Tetapi dalam praktiknya, tidaklah semua pengembang bisa mempersiapkan dari PPJB ini. Sebagai gantinya, si pembeli nantinya akan mendapatkan surat pemesanan.

*Ketiga* dalam persyaratan KPR rumah *indent* adalah setelah persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak Bank, baik itu kepada para pengembang ataupun pembeli yang dapat terpenuhi, maka sudah dapat dilaksanakan sebuah penandatanganan dari Perjanjian Kredit tersebut atau Akad Kredit di antara Bank dengan seorang pembeli secara Notariil.

*Keempat* adalah penandatanganan dari Akta Jual Beli ini di depan Notaris yang juga diikuti oleh penandatanganan APHT atau Akta Pembebanan Hak Tanggungan yang jika sudah bersertifikat ataupun dari Surat Kuasa Membebankan Hak Tanggungan SKMHT jika belum mempunyai sertifikat. Dari hal tersebut nantinya dilaksanakan di hadapan depan Notaris yang sudah ditunjuk oleh pihak Bank. Lalu setelah tahapan-tahapan itu terlaksana, timbulah sebuah mata rantai yang ada di antara seorang pembeli, pihak Bank, dan juga si pengembang KPR rumah *indent*. Dalam hal seperti ini si pembeli wajib untuk memenuhi dari pembayaran cicilannya kepada pihak bank yang memang berkaitan dengan si pembeli. Sedangkan pihak Bank ini wajib untuk menyalurkan dari sejumlah dananya kepada si pengembang dalam masalah pembangunan sebagaimana memang yang sudah disetujui dan juga disepakati di keduanya.

Jadi, untuk melakukan penyelesaian terhadap barang yang terjadi kerusakan dan tidak sesuai dengan spesifikasi nasabah

berdasarkan wawancara yang dilakukan secara langsung kepada Ferdian Syafri[[41]](#footnote-42) mengenai kerusakan pada barang bank pernah mengalami kejadian seperti kerusakan bahkan kendala atau masalah yang mengganggu dalam proses pembangunan rumah seperti adanya kerusakan misal pada pintu dan lantai, dan sebagainya. Akan tetapi, jika terjadi hal tersebut itu merupakan tanggung jawab bank untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dan meminta kepada pihak *developer,* karena dalam hal ini ada pihak *developer* yang menangani atau memperbaikinya jika terjadi kendala terhadap pembangunan rumah terdapat suatu hubungan yang besar antara pihak bank, *developer,* dan nasabah. Jadi, pihak bank meminta kepada *developer* untuk memperbaikinya.

Untuk menjauhi unsur penipuan penyelesain dilakukan secara langsung kepada pihak pengembang karena yang lebih bertanggung jawab atas bangunan yang dtugaskan oleh bank dan ketetapan waktu bank hanya menyalurkan dana saja.

Adapun yang memperkuat pendapat ini menurut sumber buku H.R Daeng Naja mengenai transaksi pemesanan murabahah transaksi ini mempunyai banyak keuntungan, biasanya tidak ada bank yang terlibat langsung pada perdagangan barang selain karena hal tersebut bukan usaha bank juga menganggap usaha ini terlalu beresiko dan menyita banyak perhatian. Namun, murabahah dengan pemesanan lebih dahulu ini memungkinkan bank untuk menghindari kerugian perdagangan, bank tidak pernah membeli, kecuali telah ada pembeli yang pasti, yang juga memberitahu bank bagaimana mendapatkan barang yang diinginkan tersebut.[[42]](#footnote-43)

Selama pembangunan rumah belum selesai bank akan meanggung resiko bahwa jika barang tersebut haancur, rusak atau cacat dan pengembang sebagai pihak yang melakukan perbaikan, adapun resiko yang juga harus ditanggung bank bahwa pembeli akan menolak barang tersebut karena tidak sesuai dengan pesanan. Namun, hal tersebut tidak ditemukan dalam akad murabahah karena dapat penyelesaian yang telah disepakati.[[43]](#footnote-44)

Dalam hal ini karena Bank Syariah sering menggunakan berbagai strategi untuk mengurangi dan menihilkan resiko murabahahnya. Pada transaki riil, bank dan nasabah lebih dahulu menyetujui bahwa transaksi jual beli dilakukan saat bank masih memegang kepemilikan barangnya dibawah transaksi jual beli pertama (pengembang). Dengan demikian resiko bank dari kerusakan barang tersebut sangat kecil. Selain itu, bank juga meminta nasabah sebagai wakilnya untuk mengawasi, yang mengurangi setiap kemungkinan kesalahan pada barang yang dibeli dan menghapuskan beban biaya apapun berkaitan dengan pembelian barang. Nasabah juga dapat mengadakan kontrak untuk membeli barang dari penyedia sebelum akad murabahah ditandatangani. Kesimpulannya hubungan bank dengan barang hanya teoretis.[[44]](#footnote-45)

 Kemudian mengenai spesifikasi nasabah terhadap rumah yang telah dipesan yang tidak sesuai dengan spesifikai nasabah:

Menurut Ferdian Syafri[[45]](#footnote-46), jika barang yang telah dipesan tersebut tidak sesuai dengan spesifikai nasabah akan tetapi hal ini belum pernah terjadi dalam pembangunan dan pesanan nasabah karena bank telah memverifikasi kepada nasabah terhadap barang tersebut dan mengusahakan agar sesuai dengan keinginan nasabah karena peran Bank Syariah sangat besar salah satunya menghindari *gharar* karena praktik *indent* tidak di larang, tapi begitu debitor minta kredit dari bank, bahwa itu kredit hanya boleh untuk fasilitas (pembiayaan) pertama (rumah pertama) karena bank berasumsi bahwa rumah pertama atau fasilitas pertama itu untuk kebutuhan primer atau kebutuhan dihuni.

Bank juga diarahkan memberikan kredit *indent* secara selektif jika memang terjadi dan rumah telah selesai dibangun terdapat garansi selama 6 bulan terhadap rumah tersebut namun, selama pembangunan yang telah dilakukan oleh *developer* terhadap pesanan nasabah telah sesuai dengan spesifikasi nasabah karena dalam hal ini telah direncanakan dengan baik. Manajemen yang baik serta pengawasan yang benar terhadap pembangunan rumah tersebut, karena berdasarkan kekhawatiran nasabah kepada pihak *developer* yang curang, tetapi bank telah mengatasi masalah tersebut karena telah bekerjasama dengan pihak *developer*.

Bank juga mengaplikasikan prinsip murabahah untuk pelaksanaan transaksi pembiayaan yang telah disepakati masing-masing pihak.

Berdasarkan wawancara untuk ketentuan akad murabahah yang telah disepakati menurut Ferdian Syafri[[46]](#footnote-47), pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah menggunakan akad murabahah dimana penyelesaiannya masih berdasarkan ketentuan akad akan tetapi jika untuk mengatasi permasalahan apabila cacat terjadi karena fisik itu masih diatasi dengan prosedur bank dan tanggung jawab bank, tapi apabila barang yang telah dikerjakan terjadi kerusakan tidak memenuhi keabsahan akad itu termasuk akad murabahah dalam kategori akad fasid. Namun, dalam penyelesaian kasus tersebut masih dapat diatasi dan belum pernah terjadi dalam kasus maka akad tidak batal karena jika terjadi kerusakan dan dapat diperbaiki itu telah menjadi tanggung jawab bank dan pihak nasabah masih mempunyai ikatan terhadap transaksi akad dan masih sesuai dengan rukun atau kontrak akad.

Menurut H.R Daeng Naja akad Fasid adalah akad yang telah memenuhi rukun dan syarat pembentukan akad, tidak memenuhi syarat keabsahan akad dalam hal ini terjadi kerusakan pada objek akad. [[47]](#footnote-48)

Adapun yang perlu dilakukan bank untuk meminimalisir resiko terhadap kerusakan dan sesuai dengan spesifikasi nasabah menurut Ferdian Syafri sebagai berikut:[[48]](#footnote-49)

1. Bank mengawali dan mengawasi proses pembangunan dalam hal ini bank mengupayakan pengawalan dan pengawasan terhadap rumah yang sedang dibangun oleh *developer* agar sesuai dan berjalan dengan baik dalam proses pembangunan tersebut.
2. Dana disalurkan bertahap berdasarkan proses pinjaman dan ketentuan bank untuk menghindari resiko dan kerugian maka bank untuk menetapkan penyaluran dana yang dipinjam oleh nasabah untuk pembangunan rumah bank tidak menyalurkan seluruh dana kepada pihak *developer* hanya berkisar 20% saja.
3. Tahapan berdasarkan manajemen perencanaan dan manajemen yang baik berdasarkan tehapan yang telh disusun harus dgn manajemen yang benar agar nasabah tidak kecewa terhadap pesanan rumah yang diinginkan manajemen yang baik menentukan hasil yang baik.
4. Komitmen dan ketetapan sesuai dengan verifikasi dan konfirmasi, komitmen dan ketetapan adalah kesepakatan antara bank dan nasabah termasuk verifikasi dan konfirmasi. Kemudian antara bank dan *developer* terhadap penyelesaian rumah yang telah dibangun harus bertanggung jawab atas ketetapan waktu dan kerusakan rumah selama proses pembangunan yang telah disepakati.

Jadi, dalam proses penyelesaian apabila terjadi kerusakan terhadap rumah yang telah dipesan oleh nasabah maka bank bertanggung jawab dan meminta kepada pihak *developer* untuk mengatasi terhadap kerusakan yang terjadi, dalam penggunaan akad murabahah untuk pnyelesaian masalah terebut kembali pada pihak bank yang bertanggung jawab.

Bank sebagai penyalur dana kepada pihak *developer* yang menjalankan pembangunan terhadap rumah yang telah dipesan oleh nasabah kepada bank, jika terjadi cacat terhadap barang yang telah dipesan oleh nasabah resiko tersebut telah terilimir. Misalnya, terjadi kerusakan pada pintu, bank meminta kepada pihak *developer* untuk memperbaiki kerusakan tersebut. Lihat pada Gambar 2 terlampir.

**BAB V**

**PENUTUP**

**1. Kesimpulan**

Proses penyelesaian terhadap kerusakan pada barang yang telah dipesan oleh nasabah bank jika terjadi cacat barang hanya sedikit bank meminta pada pihak *developor* untuk memperbaiki kerusakan tersebut. Akan tetapi jika barang yang dipesan oleh nasabah tidak sesuai dengan spesifikasi nasabah bank memberikan garansi kepada pihak nasabah. Akan tetapi, permasalahan mengenai spesifikasi nasabah apabila tidak sama dengan keinginan nasabah belum pernah terjadi pada PT. BNI Syariah Cabang Palembang karena pihak bank benar-benar teliti dan melakukan pengawasan serta pengawalan sehingga untuk resiko tersebut telah telimirisasi ketentuan dalam akad murabahah mengenai penyelesaian terhadap kasus ini segera mengatasi kerusakan tersebut yang kembali pada *developer* karena lebih bertanggung jawab untuk mengatasi penyelesaian tersebut.

**2. Saran**

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada PT. BNI Syariah Cabang Palembang adalah meskipun penyelesaian KPR Griya iB Hasanah telah dijalankan dengan baik tetap harus hati-hati dengan dan pemberian pembiayaan kepemilikan rumah yang telah diterapkan selama ini dengan selalu menjalin kerja sama yang baik dalam menjalankan masing-masing tugas. Harus berdasarkan perencanaan dan manajemen yang baik agar tercapai segala yang diinginkan dan juga menggunakan prinsip syariah yang benar agar terhindar dari unsur *gharar*.

60

 Kedepannya penulis harapkan untuk meningkatkan kinerja yang baik bagi perusahaan agar dapat melaksanakan kerja sama dan keuntungan bagi berbagai pihak.

Lampiran gambar.[[49]](#footnote-50)



 Gambar 1. Rumah yang telah selesai tahap pembangunan



 Gambar 2. Kerusakan yang terjadi pada pintu



 Gambar 3. Kerusakan yang terjadi pada tembok rumah

1. Salman Kautsar Riza, 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah.* Jakarta: Pustaka Grafindo.hal 2 [↑](#footnote-ref-2)
2. Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Premadia Group. hal 31 [↑](#footnote-ref-3)
3. Hermansyah. 2013. Pengertian Pembiayaan. Tersedia [https:/2013/04/01/pengertian-pembiayaan](https://elasq.wordpress.com/2013/04/01/pengertian-pembiayaan). 20 April 2015 [↑](#footnote-ref-4)
4. Daeng Naja, 2011. *Akad Bank Syariah.* Yogyakarta: Pustaka Yustisia. hal 43 [↑](#footnote-ref-5)
5. Op.cit. Hal 145 [↑](#footnote-ref-6)
6. Joko Subagyo, 1985. *Metode Penelitian dalam Teori & Praktek.*jakarta: rineka Putra. hal 94 [↑](#footnote-ref-7)
7. Lexy J. Moleong, 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rodakarya. hal 4 [↑](#footnote-ref-8)
8. Ibid. Hal 88 [↑](#footnote-ref-9)
9. Op.cit. Hal 157 [↑](#footnote-ref-10)
10. Ibid. Hal 89 [↑](#footnote-ref-11)
11. Ibid. Hal 186 [↑](#footnote-ref-12)
12. Op cit. hal 39 [↑](#footnote-ref-13)
13. Ronny Haniijo Soemitro, 1985. *Metodelogi Penelitian*.Jakarta: Ghaliaa Indonesia. hal 62 [↑](#footnote-ref-14)
14. Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group. hal 106 [↑](#footnote-ref-15)
15. Ibid [↑](#footnote-ref-16)
16. M. Syafii Antonio, 2000. *Bank Syariah dari teori praktek.* Jakarta: Pustaka Pelajar*.* hal160, [↑](#footnote-ref-17)
17. Muhammad, 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Referensi. hal 260 [↑](#footnote-ref-18)
18. Riki Abdulrahman, jenis-Jenis akad Pembiayaan[.2014/01/jenis-jenis-akad-pembiayaan-bank.html](http://rikiabdulrahman.blogspot.com/2014/01/jenis-jenis-akad-pembiayaan-bank.html). 26 April 2015 [↑](#footnote-ref-19)
19. Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana: Prenamedia Group. hal 107 [↑](#footnote-ref-20)
20. Ibid. 108 [↑](#footnote-ref-21)
21. Ibid. 110 [↑](#footnote-ref-22)
22. Ibid. hal 140 [↑](#footnote-ref-23)
23. Daeng Naja, 2011. *Akad Bank Syariah.* Yogyakarta: Pustaka Yustisia.hal 43 [↑](#footnote-ref-24)
24. Ibid. 79 [↑](#footnote-ref-25)
25. Agus Priyanto. teori jual beli. Cacatnya\_akad./2011/11.mrbahah.html. 17 Mei 2015. [↑](#footnote-ref-26)
26. Dwi Santosa Pambudi, Alternatif Penyelesaian. /2012/12/arbitrase-dan-alternatif-penyelesaian.html. 22 April 2015 [↑](#footnote-ref-27)
27. ibid [↑](#footnote-ref-28)
28. ibid [↑](#footnote-ref-29)
29. ibid [↑](#footnote-ref-30)
30. Nurul Islamiyah, 2013. Sistem Pengendalian Intern dalam pemberian pembiayaan Kepemilikan Rumah pada Pt. BRI Syariah Cabang Induk Palembang. Program Diploma Perbankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-31)
31. Toha Maksun, 2010. Skripsi Implementasi prinsip-prinsip perjanjian dalam akad pembiaayaan murabahah pada BMT Foskopis. Program Diploma Perbankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-32)
32. Hayati, 2014. Skripsi Analisis Strstegi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam pembiayaan murabahah pada BMT Muawanah Plaju. Program Diploma Perbankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-33)
33. Ayu Ariani, 2013. Tugas Akhir Pembiayaan renovasi Rumah Unit Usaha Bank CIMB Niaga Syariah palembang. Program Diploma Perbankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-34)
34. Melisa, 2014. Tugas Akhir Minat Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan Perumahan di Bank BTN Syariah Cabang Palembang. Program Diploma Pebankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-35)
35. Indra Nuryanti, 2009. Skripsi Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus. Program Diploma Perbankan Syariah (tidak diterbitkan) [↑](#footnote-ref-36)
36. Materi powerpoint. BNI Syariah cab. Palembang. hal 4 [↑](#footnote-ref-37)
37. Ibid [↑](#footnote-ref-38)
38. Doc. BNI Syariah cab. Palembang. hal 8 [↑](#footnote-ref-39)
39. Doc.BNI Syariah cab. Palembang. hal 12 [↑](#footnote-ref-40)
40. Doc. Bni syariah. *Teknik analisis pembiayaan,2013.* 27 Mei 2015. [↑](#footnote-ref-41)
41. Ferdian Syafri, *Penyelesaian cacatnya barang jika terjadi kerusakan*, 2015. Pada 29 Mei 2015 [↑](#footnote-ref-42)
42. Daeng Naja, 2011. Akad Bank Syariah. Yogyakarta; Pustaka Yustisia.hal 101 [↑](#footnote-ref-43)
43. ibid [↑](#footnote-ref-44)
44. ibid [↑](#footnote-ref-45)
45. Ferdian Syafri, *Penyelesaian jika tidak sesuai spesifikasi,*2015. Pada 29 Mei 2015 [↑](#footnote-ref-46)
46. Ferdian Syafri, *Penyelesaian dlm akad murabahah,* 2015. Pada 29 Mei 2015 [↑](#footnote-ref-47)
47. Daeng Naja, Akad Bank Syariah, 2011. Yogyakarta; Pustaka Yustisia.hal 101 [↑](#footnote-ref-48)
48. Ferdian Syafri, *Penyelesaian cacatnya barang jika terjadi kerusakan*, 2015. Pada 29 Mei 2015 [↑](#footnote-ref-49)
49. Documentasi. PT. BNI Syariah [↑](#footnote-ref-50)