

## BAB IV

### ANALISIS TERHADAP OBYEK PENELITIAN

#### A. Aplikasi Produk Murabahah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Bank BNI Syariah

##### 1. Konsep Produk Murabahah Pada Pembiayaan KPR Bank BNI Syariah

Sasaran produk murabahah pada pembiayaan kredit pemilikan rumah yaitu pengusaha, profesional (notaris atau doktor), karyawan, dan pegawai. Konsep murabahahnya Bank membeli dari penjual kemudian Bank menjual lagi kepada nasabah, sebelumn menjual lagi ke nasabah Bank sudah menghitung keuntungan yang diperoleh.<sup>1</sup>

Penetapan harga sesuai dengan harga yang Bank beli dengan penjual, sedangkan margin sesuai dengan kebijakan Bank yang telah menghitung benefit dari transaksi tersebut. BNI Syariah sebuah Cabang perhitungan margin dikasih dari kantor misalkan untuk margin griya. Contohnya untuk 15 tahun penetapan margin 8% itu margin minimum artinya bisa lebih dari 8% tapi harus ada batasan minimumnya.<sup>2</sup>

Keuntunagn bagi Bank mendapatkan profit dari nasabah, penjualan barang atau aset yang kita jual kepada nasabah Bank sudah mendapatkan keuntungan. Keuntungan bagi nasabah karena nasabah mengangsur juga bisa mendapatkan rumah atau objek yang dibeli.<sup>3</sup>

Pasca dikeluarkannya undang-undang mengenai perBankan Syariah memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada industri perBankan Syariah

---

<sup>1</sup>Vera Febriana, (*PJS Sales Head Kantor BNI Syariah Cabang Palembang*), "Wawancara" Tanggal 14 Desember 2015.

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>*Ibid.*

dalam mengembangkan usahanya. Salah satu segmen pasar yang sangat potensial bagi industri perbankan Syariah adalah sektor properti. Salah satu keunggulan dari produk perbankan dalam menyalurkan pembiayaan perumahannya yaitu adanya kepastian angsuran yang dilaksanakan selama jangka waktu pembiayaan yang membuat tenang nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan perumahan.

Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip Syariah Islam.<sup>4</sup> Kegiatan penyaluran kredit (pembiayaan) mempunyai peranan yang sangat penting bagi kegiatan perbankan, karena kredit atau pembiayaan merupakan bagian terbesar sumber penghasilan Bank.<sup>5</sup>

Pembiayaan kredit pemilikan rumah yaitu fasilitas pembiayaan jangka panjang yang disediakan oleh Bank BNI Syariah bagi nasabah yang dinilai layak untuk pembelian atau kepemilikan property. Adanya produk pembiayaan kredit pemilikan rumah ini dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat dengan meningkatkan mutu serta fitur-fitur dari produk KPRS. Pembiayaan perumahan dengan murabahah umumnya dipakai hampir di semua Bank Syariah, termasuk di Bank BNI Syariah untuk produk murabahah dalam pembiayaan kredit pemilikan rumah.

#### **Tabel 4.1**

---

<sup>4</sup>Warkum Sumitro, *asas-asas perbankan Islam dan lembaga-lembaga terkait (BAMUI, takaful dan pasar modal Syariah) di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.5

<sup>5</sup>Sutojo Siswanto, *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*, ( Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2000), hlm.63

### Perbedaan Fitur Singkat

No	Fitur	Griya iB Hasanah	Kongsi	Pembelian
1	Persyaratan Nasabah	-Individu -Badan Usaha	Individu	Individu
2	Plafond Maksimum	Rp. 5.000.000.000	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000
3	Tujuan Penggunaan	-Pembelian Baru (Non ident) -Pembelian Second -Take Over	-Pembelian Baru (Non Ident) -Pembelian Second -Take Over	-Pembelian baru (ident/non ident) -Pembelian Second -Take Over -Renovasi -Pembelian Sekaligus Renovasi
4	Obyek Pembiayaan	Rumah, Rukan, Ruko, Apartemen	Rumah, Rukan, Kios, Ruko, Apartemen	Rumah, Rukan, Kios, Ruko, Apartemen
5	Jangka Waktu	15 tahun	15 tahun	Pembelian maksimal 15 tahun
6	Agunan	Properti yang dibiayai	Properti yang dibiayai	Properti yang dibiayai
7	Uang muka/porsi minimum	10%	10% Harga perolehan properti	-Properti baru Non ident Min 10% dari harga perolehan -Properti baru ident uang muka 0% dari harga material bangunan namun nasabah harus menyediakan tambahan dana diluar biaya pembelian material bangunan minimum 20% dari harga perolehan -Properti second 10% dari harga perolehan properti -Renovasi minimum 10% dari biaya material

Sumber: Product Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah BNI Syariah

Adanya produk pembiayaan kredit pemilikan rumah ini dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat luas yang dilakukan oleh komite dengan meningkatkan mutu serta fitur-fitur dari produk kredit pemilikan rumah Syariah. Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa produk murabahah pada pembiayaan kredit pemilikan rumah dikenal dengan Griya iB Hasanah mempunyai kelebihan bisa untuk properti renovasi dan pembelian sekaligus renovasi.

**Tabel 4.2**  
**Keunggulan Produk KPRS Bank BNI Syariah**

	<b>BNI Syariah</b>	<b>BSM</b>	<b>Niaga Syariah</b>	<b>BTN Syariah</b>	<b>BRI Syariah</b>	<b>Muamalat</b>
Akad	Murabahah	Murabahah	Murabahah	Murabahah	Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
Jangka waktu maks	15 tahun	10 tahun	20 tahun	15 tahun	15 tahun	15 tahun
Pricing	14%	14.75%	13-16%	14.75-17.75%	12-13%	13%
Uang muka	10%	30%	20%	20%	20%	10%
Cash ratio	35%	40%	35%	30%	35%	35-50%
Plafond	5M	5M	5M	5M	3.5M	25M
Kegunaan	Ident, baru, second	Ident, baru, second	Ident, baru, second	Ident, baru, second	Ident, baru, second	Baru dan second

*Sumber: momerandum internal*

Tabel diatas menjelaskan bahwa saat ini banyak Bank yang menawarkan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) dan ini membuat pesaing semakin ketat. Semakin kompetitifnya produk KPRS yang ditawarkan di pengusaha, maka komite melakukan pengembangan atas produk dan fiturnya, baik dari segi akad,

jangka waktu, pricing, uang muka, cash ratio, plafond, dan kegunaan. Cash ratio adalah perbandingan antara total pendapatan per bulan setelah dikurangi dengan biaya bulanan dan kewajiban-kewajiban perbulan lainnya dengan angsuran per bulan.

Jadi, tujuan diluncurkannya produk pemilikan rumah Syariah adalah dalam rangka memperluas pasar Bank yang sebelumnya tidak bisa mengakomodir permintaan nasabah mengenai kebutuhan rumah ident dan angsuran yang sifatnya tetap (*fixed*).

## **2. Skema Aplikasi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Bank BNI Syariah**

### **a. Pembelian Second (*non ident*)**

Bank dapat membeli properti langsung kepada developer dengan langsung menntansfer uang pembelian property. Apabila dalam kondisi tertentu Bank dapat mewakili pembelian property tersebut kepada nasabah dengan uang pembelian property ditransferkan kepada rekening nasabah kemudian ditransferkan kepada penjual atau developer. Dalam hal Bank mewakalahkan kepada nasabah, maka akad wakalah dilakukan pada saat penyerahan uang dari bank kepada nasabah.

Setelah property diserah terimakan maka kemudian nasabah membayar angsuran cicilan murabahah kepada Bank sesuai dengan jangka waktu dan besar angsuran yang telah disepakati sebelumnya

### **b. Pembelian properti baru (*ident*)**

Untuk pembelian property baru dengan skema pembelian ident dari developer, Bank hanya membiayai property yang dibangun oleh developer yang

telah terkait kerja sama dengan Bank. Bank memberikan fasilitas pembiayaan dengan akad murabahah. Akad murabahah digunakan untuk pembelian bahan material bangunan.

Untuk pembelian material pembangunan nasabah sebelumnya berjanji untuk membeli kepada Bank terhadap rincian material barang yang akan dibeli. Bank segera melakukan konfirmasi kepada *supplier* terhadap rincian yang dibeli. Developer mengirimkan konfirmasi ketersediaan terhadap rincian material. Bank melakukan akad murabahah dengan nasabah. Setelah pengikatan dilakukan, kemudian Bank melakukan dropping pembiayaan kepada nasabah dan kemudian memindahkan kepada rekening developer.

c. Renovasi properti

Untuk pengguna renovasi property Bank hanya dapat membiayai pembelian material sesuai dengan spesifikasi rincian material untuk renovasi properti diluar biaya tenaga kerja. Pembelian material dapat diwakalahkan kepada nasabah sesuai dengan spesifikasi rincian biaya dijualkembali kepada nasabah, maka akad wakalah dilakukan pada saat akad wakalah dilakukan pada saat penyerahan uang Bank kepada nasabah.

Bank mewakilkan pembelian material bangunan tersebut kepada nasabah dengan uang pembelian property ditransferkan kepada rekening nasabah kemudian ditransferkan kepada penjual/developer. Akad wakalah dilakukan pada saat penyerahan uang dari Bank ke nasabah.

Setelah material untuk renovasi property diserahkan terimakan maka kemudian nasabah membayar angsuran cicilan murabahah kepada Bank sesuai dengan jangka waktu dan besar angsuran yang disepakati.

### **3. Pelaksanaan Produk Murabahah pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Bank BNI Syariah**

Sudah diketahui sebelumnya bahwa produk murabahah pada pembiayaan kredit pemilikan rumah yaitu fasilitas pembiayaan pemilikan rumah yang dimiliki oleh Bank. Untuk mendapatkan pembiayaan rumah nasabah harus melewati proses pembiayaan. Tahapan proses pembiayaan secara umum antara lain dimulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi. Kemudian melakukan analisa pembiayaan, *commite* persetujuan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan dan monitoring.<sup>6</sup>

Adapun pelaksanaan produk murabahah yang diterapkan pada pembiayaan kredit pemilikan rumah yaitu meliputi tahapan-tahapan berikut:

#### 1. Permohonan pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal pembiayaan dilakukan secara tertulis, seperti dengan mengisi atau menandatangani form permohonan aplikasi pembiayaan dan melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan. Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan kredit pemilikan rumah sebelumnya mengisi formulir aplikasi pengajuan khusus pembiayaan kredit pemilikan rumah.

#### 2. Pengumpulan data dan investigasi

---

<sup>6</sup>Sunarto Zulkifli, *panduan praktis transaksi perBankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), Ed.Revisi, hlm. 149

Dalam proses pengumpulan data, data yang diperlukan yaitu data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya.

### 3. Analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan Bank. Proses analisis pembiayaan kredit pemilikan rumah mengacu pada buku prosedur umum pelaksanaan pembiayaan pada Bab 2 yang meliputi:<sup>7</sup>

#### a. *Character* (Karakter)

Yaitu suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga hobi dan *social standing*-nya, ini semua merupakan ukuran kematian membayar. Informasi lain juga yang sangat krusial untuk diketahui adalah apakah calon debitur tersebut masuk dalam daftar orang tercela atau daftar hiitam. Untuk memperkuat data ini dapat dilakukan melalui wawancara dan *BI checking*.

#### b. *Capacity* (Kapasitas)

Adalah untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur

---

<sup>7</sup>Abdullah Thamrin dan Tantri Francis, *Bank dan lembaga keuangan*, (jakarta: penerbit PT raja grafindo persada,2012), hlm. 173

dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya termasuk kekuatan yang dimiliki. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Untuk itu, yang perlu dianalisa adalah perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja, lama bekerja, dan penghasilan.

c. *Capital* (Modal)

Adalah untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi/laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari likuiditas/solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana modal yang ada sekarang ini. Untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

d. *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga tidak terjadi sutau masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Analisa dilakukan antara lain meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan, memperhatikan pengikatannya sehingga secara legal Bank dapat dilindungi, rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan dan maarkebilitas jaminan.

e. *Condition* (Kondisi)

Adalah kondisi yaitu dalam menilai kredit hendaknya dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan untuk masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta diakibatkan dari prospek usaha sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil. Kondisi ekonomi yang perlu diperhatikan antara lain mencakup yaitu pertama masalah pemasaran yang meliputi perkiraan permintaan, daya beli masyarakat, dan luas pasar.

#### 4. Persetujuan pembiayaan

Pada proses ini ditentukan apakah pembiayaan yang diajukan nasabah disetujui atau tidak. Proses ini juga tergantung pada kebijakan Bank yang bisa disebut komite pembiayaan. Keputusan komite pembiayaan mengacu pada buku prosedur umum pelaksanaan pembiayaan yang ada di Bab 2. Jika komite setuju akan dibuatkan offering letter, jika tidak setuju akan dibuatkan rejection letter. Jika nasabah setuju menyerahkan offering letter untuk dilakukan proses penyusunan akad pembiayaan. Dalam komite pembiayaan ini biasanya akan diperoleh persyaratan tambahan lainnya yang harus dipenuhi.

##### a. Pengumpulan data tambahan

Proses ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari posisi komite pembiayaan.

##### b. Pengikatan

Setelah melakukan akad pembiayaan maka harus melakukan pengikatan, baik pengikatan jaminan nasabah ataupun pengikatan pembiayaan. Prose pengikatan ini melibatkan notaris, dihadiri oleh nasabah dan staff posisi komite pembiayaan.

c. Pencairan

Setelah pengikatan dilakukan sudah selesai kemudian dilakukan prose pencairan. Sebelum proses pencairan dilakukan sebelumnya dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai diposisi komite pada pembiayaan.

d. Monitoring

Selanjutnya yaitu proses monitoring terhadap nasabah. Pada saat menghadapi proses ini resiko pembiayaan baru saja dimulai pada saat pencairan untuk dilakukan monitoring. Bagian diposisi wajib melakukan proses monitoring dan penagihan kepada nasabah.

Mengingat konsumen yang dihadapi industri perBankan Syariah sangat berbeda karakteristiknya, maka dasar pemilihan peluncuran suatu produk adalah dengan mengukur besaran segmen konsumsi dan membaca kebutuhan konsumen.<sup>8</sup> Kelebihan dari produk murabahah bagi nasabah yang menginginkan angsuran yang sifatnya tetap dan akad transaksi yang sudah disepakati dengan nasabah.

Keuntungan yang di dapat dari produk murabahah pembiayaan kredit pemilikan rumah memperluas pasar Bank, meningkatkan pendapatan pembiayaan, memperbanyak nasabah yang bisa dilayani serta terpenuhinya kebutuhan untuk

---

<sup>8</sup>Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI, *Lomba karya tulis PerBankan Syariah Milad Ke-4 BNI Syariah*, (Yogyakarta: Suara Muhammadiyah), hlm.77

angsuran tetap (*fixed*) sehingga nasabah mendapat kepastian angsuran selama jangka waktu pembiayaan dan tipe rumah *ident*. Kekurangan produk murabahah sendiri ialah karena angsurannya yang bersifat *fixed* selama jangka waktu pembiayaan, maka ketika pricing turun angsuran nasabah tidak akan turun. Dengan demikian harga angsuran tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan nilai suku bunga perbankan. Berbeda dengan perbankan konvensional yang tingkat suku bunganya sangat fluktuatif mengikuti tingkat suku bunga pasar.

#### 4. Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan KPR Bank BNI Syariah

##### 1. Faktor internal

###### a. Pricing

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran produk. Harga sangat menjadi penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan.

###### b. Kecepatan proses pembiayaan

Proses pengurusan pembiayaan di Bank memakan waktu sekitar 1 hari setelah nasabah mengajukan pembiayaan. Lamanya proses pengurusan dalam hal pengumpulan dokumen-dokumen serta proses verifikasi. Hal ini agar data-data yang masuk valid.<sup>9</sup>

###### c. Promo-promo di Bank

Saat ini setiap Bank, baik konvensional maupun Syariah berusaha berlomba-lomba untuk dapat terjun dalam bisnis properti (perumahan)

---

<sup>9</sup>Vera Febrina, *Op.cit.*

secara profesional. Persaingan yang ketat dalam menyalurkan KPR, membuat Bank berlomba-lomba membuat aneka varian fitur untuk memikat konsumen.<sup>10</sup>

d. SDM

Agar setiap kru Bank dapat lebih memahami dan menguasai materi produk, pembuatan standar operasional produk dan panduan produk harus dibuat sedemikian detail serta diikuti dengan sosialisai ke setiap Cabang. Kinerja dan kondisi yang ada di lapangan juga sangat menentukan pencapaian produk dan target bisnis yang ada untuk menunjukkan bahwa pencapaian produk sangat ditentukan oleh kreativitas dan inisiatif bisnis yang terbangun di Cabang.

2. Faktor eksternal

a. Pemerintah

Adanya dukungan dari pemerintah dalam bentuk perundang-undangan sehingga menciptakan iklim prekonomian yang kondusif.

b. Tingkat suku bunga pasar

Stabilnya suku bunga acuan Bank Indonesia (BI) ikut mendorong peningkatan terhadap penjualan suatu produk, terlebih untuk sektor properti. Produk KPRS merupakan potensi pasar yang cukup baik bagi Bank karena saat ini sedang kondusifnya permintaan terhadap sektor properti. Jika disertai tingkat suku bunga maka akan

---

<sup>10</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

mendorong daya beli masyarakat terhadap kebutuhan properti tersebut.

c. Bank pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing dengan tujuan adalah harga yang ditawarkan jangan melebihi pricing/harga pesaing.<sup>11</sup>

**B. Fatwa MUI NO.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah**

1. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, Bank membiayai sebagian dari harga pembelian barang yang sudah disepakati. Untuk memitigasi resiko Bank ada ketentuan dari Bank Indonesia (BI) ketika harga rumah misalnya 100 juta Bank hanya membiayai 80 juta dan nasabah 20 juta, jadi nasabah akan merasa terpreser tidak akan menunggak karena nasabah juga sudah tertanam uangnya tersebut. Pada prinsipnya jual beli di Bank BNI Syariah itu contohnya *developer* atau penjual menjual rumahnya kepada Bank kemudian Bank menjual lagi kepada nasabah yang melakukan pembiayaan. Kualifikasinya jelas sudah diketahui luas tanahnya, luas bangunannya, untuk beli mobil sudah jelas juga mobilnya.<sup>12</sup> Berdasarkan Fatwa MUI ketentuan umum murabahah dalam Bank Syariah Bank membiayai sebagian atau seluruh harga yang telah disepakati kualifikasinya.

---

<sup>11</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>12</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

2. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang, maka Bank menjelaskan kepada nasabah pembelian yang dilakukan secara utang dengan jelas, bahwa Bank membeli dari penjual kemudian menjual kepada nasabah, contohnya rumah, mobil, Bank menjual lagi kepada orang lain dengan harga awal beli 100 juta dijual dengan harga 150 juta kemudian melakukan angsuran perbulan misalnya dibagi dalam jangka waktu 10 bulan.<sup>13</sup> Berdasarkan Fatwa MUI ketentuan umum murabahah dalam Bank Syariah Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian dilakukan secara utang.
3. Sedangkan jika nasabah batal membeli suatu barang atau aset, maka nasabah sebelum melakukan akad pembiayaan itu boleh, nasabah yang sudah tanda tangan akad dan pencairan sudah tidak bisa batal dalam membeli suatu barang atau aset. Jadi setelah akad Bank akan mengkreditkan ke pihak penjual atau *developer* atau *leasing*. Pada saat penandatanganan akad dan untuk pencairan pembiayaan nasabah batasnya sehari.<sup>14</sup> Berdasarkan Fatwa MUI ketentuan murabahah kepada nasabah 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.

---

<sup>13</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>14</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

4. Apabila nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank, maka permohonan itu nasabah menandatangani form tertulis. Jadi pada saat nasabah mengajukan permohonan pembiayaan di bank BNI Syariah untuk membeli suatu barang atau aset yang pertama nasabah mengajukan formulir permohonan pembiayaan dasar itu yang akan Bank lakukan proses untuk selanjutnya.<sup>15</sup> Berdasarkan Fatwa MUI ketentuan murabahah kepada nasabah, nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
5. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Bank BNI Syariah ada jaminan karena bank sifatnya profit oriented. Jadi dengan adanya jaminan tersebut nasabah akan tetap terus melakukan kewajibannya sebagai nasabah yang telah melakukan akad di awal yang telah disepakati antara Bank dan nasabah tersebut.<sup>16</sup> Berdasarkan Fatwa MUI jaminan dalam murabahah, jaminan murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
6. Penjualan barang atau aset tersebut yang menyebabkan kerugian di Bank maka akan dilakukan negosiasi kembali dengan nasabah. Namun kemungkinan sangat kecil Bank terjadi kerugian karena ketika Bank menyalurkan pembiayaan telah menghitung resiko yang akan timbul dikemudian hari.<sup>17</sup> Berdasarkan Fatwa MUI utang dalam murabahah, jika

---

<sup>15</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>16</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>17</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

penjualan tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

7. 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. Pelunasan utang contohnya 10 kali angsur selesai 10 kali berarti utang tersebut lunas dalam jangka waktu jatuh tempo. Ada juga pelunasan sebelum jatuh tempo 10 kali angsur misalnya dibulan ke 5 juga bisa dilakukan pelunasan langsung.<sup>18</sup> Berdasarkan Fatwa MUI utang dalam murabahah, 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.
8. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka nasabah tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Bank tidak tau masalah nasabah menjual kembali barang atau aset kepada orang lain sebelum masa angsuran berakhir. Bank akan tetap menagih kewajiban nasabah diawal yang suda melakukan akad pembiayaan dan Bank tidak

---

<sup>18</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

akan melakukan penagihan yang sudah menempati rumah tersebut. Karena Bank sudah melakukan akad diawal dengan nasabah yang pertama kali melakukan pembiayaan di Bank BNI Syariah.<sup>19</sup> Berdasarkan Fatwa MUI utang dalam murabahah, jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka nasabah tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

9. Nasabah yang 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. Bank akan melakukan negosiasi awal di infokan kepada nasabah apakah tetap mengangsur atau sudah berhenti untuk mengangsur atau minta keringanan untuk mengangsur. Misalkan meminta keringanan untuk angsurannya akan bisa dusulkan dikantor pusat. Dengan adanya keringan tersebut tidak akan mengubah pokok dan margin yang sudah diakadkan atau dijanjikan diawal.<sup>20</sup> Berdasarkan Fatwa MUI penundaan pembayaran dalam murabahah, Nasabah yang 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. Jika nasabah telah dinyatakan gagal menyelesaikan utangnya, maka Bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau

---

<sup>19</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>20</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

berdasarkan kesepakatan.<sup>21</sup> Berdasarkan Fatwa MUI 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.

KPR di BNI Syariah sudah sesuai dengan prinsip Syariah dan ketentuan hukum dalam Fatwa MUI tentang murabahah yang telah di jelaskan.<sup>22</sup>

Landasan Hukum Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (Murabahah), agar sebuah produk dapat memberikan kemudahan dan ketenangan bagi si pengguna, maka harus ada payung hukum yang melandasinya. Bentuk legalitas dari produk pembiayaan kredit pemilikan rumah ini antara lain:

1. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
2. PNI No. 10/24/PBI/2008 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Bank Indonesia No. 8/21/PBI/2008 Tentang penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
3. PBI No. 10/16/PBI/2008 Tentang Perubahan Atas No.9/19/2007 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
4. PBI No. 10/17/PBI/2008 Tentang Produk Bank Syariah Dan Unit Usaha Syariah.

---

<sup>21</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

<sup>22</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*

5. PBI No. 9/19/PBI/2007 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
6. PBI No. 9/9/PBI/2007 Tentang Perubahan Atas PBI No. 8/21/PBI/2006 Tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
7. PBI No. 8/21/PBI/2006 Tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
8. SE BI No. 10/14/ DPbS Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah .
9. SE BI No. 10/31/DPbS Tentang Produk-Produk Bank Syariah Dan Unit Usaha Syariah, Dengan Lampiran Buku Kodifikasi Produk Perbankan Syariah..
10. SE BI No. 8/22/DPbS Tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Berdasarkan Prinsip Syariah.
11. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSn-MUI/III/2000 Potongan Pelunasan Dalam Murabahah.
12. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.
13. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah.

14. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi Atas Nasabah Yang Mampu Menunda-nunda Pembayaran.
15. Fatwa DSN No. 31/DSN-MUI/IV/2001 Tentang Al-Qard.
16. Fatwa DSN No. 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Hutang.
17. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 46/DSN-MUI/II/2005 Tentang Potongan Tagihan Murabahah.
18. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar.
19. Fatwa Dewan Syraiah No. 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang Musyarakah Mutanaqisah.
20. Anggaran Dasar PT Bank BNI Syariah dan Perubahannya.
21. Buku Kebijakan Umum PT Bank BNI Syariah.
22. Buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan PT Bank BNI Syariah.
23. Buku Kebijakan Umum Pembiayaan Bermasalah PT Bank BNI Syariah.
24. Buku Prosedur Umum Pelaksanaan Pembiayaan Bermasalah PT Bank BNI Syariah.
25. Lembar Persetujuan DPS (Dewan Pengawas Syariah) PT Bank BNI Syariah.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup>Vera Febriana, *Op.cit.*



دewan Syariah Nasional MUI

**DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI**

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Jl. Dempo No.19 Pegangsaan - Jakarta Pusat 10320 Telp. : (021) 3904146 Fax. : (021) 31903288

**FATWA**  
**DEWAN SYARIAH NASIONAL**

NO: 84/DSN-MUI/XII/2012

Tentang

**METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN *AL-TAMWIL BI AL-MURABAHAH***  
**(PEMBIAYAAN MURABAHAH) DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

- Menimbang :
- a. bahwa dalam pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* yang diaplikasikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dikenal antara lain dua metode, yaitu metode proporsional dan metode anuitas;
  - b. bahwa penerapan salah satu dari dua metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* tersebut menimbulkan permasalahan bagi kalangan industri dan masyarakat, sehingga memerlukan kejelasan dari aspek syariah mengenai kedua metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* tersebut;
  - c. bahwa Lembaga Keuangan Syariah memerlukan metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* yang dapat mendorong pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat;
  - d. bahwa atas dasar pertimbangan huruf a, b, dan c, Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) memandang perlu untuk menetapkan fatwa tentang metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah untuk dijadikan pedoman.

Mengingat :

1. Firman Allah s.w.t., antara lain:

- a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِذْ أَنْ تَكُونُوا  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu..."

