

**IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH KEPEMILIKAN RUMAH
DALAM MENGHADAPI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI CONSUMER FINANCING BUSINESS CENTER (CFBC) PT. BANK
SYARIAH MANDIRI KCP AMBARRUKMO YOGYAKARTA**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

**Ratna Ayu Ningsih
NIM: 12240117**

Pembimbing:

**Dra. Hj. Mikhriani, M.M.
NIP : 19640512 200003 2 001**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**

**IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH KEPEMILIKAN RUMAH
DALAM MENGHADAPI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI CONSUMER FINANCING BUSINESS CENTER (CFBC) PT. BANK
SYARIAH MANDIRI KCP AMBARRUKMO YOGYAKARTA**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

Ratna Ayu Ningsih
NIM: 12240117

Pembimbing:

Dra. Hj. Mikhriani, M.M.
NIP : 19640512 200003 2 001

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: UIN.02/DD/PP.01.3/ 927 /2016

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH KEPEMILIKAN RUMAH DALAM
MENGHADAPI PEMBIAYAAN BERMASALAH DI CONSUMER FINANCING
BUSINESS CENTER (CFBC) PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP AMBARUKMO
YOGYAKARTA

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Ratna Ayu Ningsih
NIM/Jurusan : 12240117/MD
Telah dimunaqasyahkan pada : Selasa, 19 April 2016
Nilai Munaqasyah : 91 (A -)

dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang/Penguji I,

Dra. Hj. Mikhriani, M.M.

NIP.19640512 200003 2 001

Penguji II,

Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.

NIP 19670104 199303 1 003

Penguji III,

Dr. H. Okrisal Eka Putra, Lc, M.Ag.

NIP 19731016 200012 1 001

Yogyakarta, 2 Mei 2016

Dekan,



Dr. H. Okrisal Eka Putra, Lc, M.Ag.

NIP.197310162000121001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
**FAKULTAS DAKWAH DAN
KOMUNIKASI**
Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856 Yogyakarta 55221

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengkoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Ratna Ayu Ningsih

NIM : 12240117

Judul Skripsi : Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi
Pembiayaan Bermasalah Di *Consumer Financing Business Center* (CFBC)
PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan/Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Manajemen Dakwah.

Dengan ini kami berharap agar skripsi tersebut diatas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen Dakwah



Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si
NIP. 196701041993031003

Yogyakarta, 13 April 2016

Mengetahui

Pembimbing

Dra. Hj. Mikhrani, MM
NIP. 19640512 200003 2 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama : Ratna Ayu Ningsih
NIM : 12240117
Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul “Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta” adalah hasil karya pribadi dan sepanjang pengetahuan peneliti tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang peneliti ambil sebagai acuan.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti.

Yogyakarta, 6 April 2016

Yang menyatakan,



Ratna Ayu Ningsih
NIM: 12240117

HALAMAN PERSEMBAHAN

*~Sujud dan tunduk ku kepada Allah SWT. Sholawat serta salamku untuk
Nabi Muhammad SAW. Kasih dan sayangku untuk ibu, ibu, ibu, dan bapakku
dan saudara sesama muslimku~*

Ku persembahkan karya ini untuk:

(TK Raudlatul Islam Ketanggungan, Brebes)

(SD Negeri Dukuh Tengah 02 Ketanggungan, Brebes)

(MTs Negeri 01 Ketanggungan, Brebes)

(SMA Negeri 01 Bulakamba, Brebes)

(Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta)

MOTTO

قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا هُوَ مَوْلَانَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ

الْمُؤْمِنُونَ ﴿٥١﴾

Artinya: Katakanlah: "Sekali-kali tidak akan menimpa Kami melainkan apa yang telah ditetapkan Allah untuk kami. Dialah pelindung Kami, dan hanya kepada Allah orang-orang yang beriman harus bertawakal."

(QS. at-Taubah: 51)

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT, dan aku bersaksi bahwa tiada Tuhan selain Allah, dan aku bersaksi bahwa Muhammad adalah utusan Allah. Sholawat serta salam semoga tercurahkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW. Akhirnya setelah melalui proses yang cukup panjang dan tidak sedikit halangan dalam penyusunan skripsi yang berjudul “Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di CFBC (*Consumer Financing Business Center*) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Yogyakarta” peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, petunjuk serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Machasin, MA. Selaku pengganti sementara Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Nurjannah, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Ibu Dra. Hj. Mikhriani, M.M. Selaku Dosen pembimbing skripsi yang telah banyak berbagi ilmu dan meluangkan waktu serta kesabarannya

untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu dan usaha maksimal.

5. Bapak Maryono, S.Ag, M.Pd. Selaku dosen penasehat akademik yang telah memberikan bimbingan dan nasehatnya kepada peneliti.
6. Untuk seluruh dosen dan karyawan di lingkungan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, atas bantuan dan kerjasamanya dalam menyelesaikan penelitian ini.
7. Pimpinan, seluruh staff dan karyawan CFBC (*Customer Financing Bussines Center*) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Yogyakarta, khususnya KCP Ambarrukmo Yogyakarta, atas bantuan dan kerjasamanya dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Kedua orang tua saya, Ibu Hamidah dan Bapak Sutrisno atas doa, kasih sayang dan restu yang telah diberikan selama ini. Serta untuk adik saya Erna Trisnawaty.
9. Keluarga besar saya Bani Rukamad, yang saya cintai dan telah memberikan semangat dan motivasi kepada peneliti agar tidak mudah putus asa dan tetap bersemangat.
10. Eka Nofri Ari Yanto, M.Pd. Yang selalu memberikan doa, semangat, dan kasih sayang tiada henti kepada peneliti.
11. Sahabat saya Armase Galuh Prastiwi dan Salman Fariz, yang telah banyak membantu, berbagi keceriaan dan memberikan semangat kepada peneliti dalam menuntut ilmu.

12. Seluruh teman-teman Angkatan Remaja Manajemen Dakwah “ARMADA” angkatan tahun 2012, yang telah berbagi suka-duka dalam menuntut ilmu dan mencari pengalaman baru selama ini.
13. Keluarga besar Bapak Wiranto dan Ibu Yuli di Depok, Sleman, selaku pemilik rumah tempat tinggal peneliti di Yogyakarta.
14. Keluarga besar Bapak Riyanto dan Ibu Sri Wibawati selaku Induk Semang KKN-86 Unit-175 Gunungkidul, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
15. Semua pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang telah memberikan motivasi serta bantuan guna penyelesaian skripsi ini.

Kemudian hanya kepada Allah SWT peneliti berdoa semoga kebaikan dan keikhlasan mereka mendapat balasan yang jauh lebih baik. Pada akhirnya, skripsi ini menjadi sebuah karya tulis ilmiah yang masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritik dan saran dari berbagai pihak penyusun harapkan demi kebaikan di masa yang akan datang. Hanya kepada Allah SWT kami memohon ampunan-Nya dan hanya kepada-Nya kami memohon petunjuk. Semoga karya ini dapat bermanfaat.

Yogyakarta, 6 April 2016
Penyusun

Ratna Ayu Ningsih
NIM: 12240117

ABSTRAK

Ratna Ayu Ningsih (12240117), Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, skripsi Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, april 2016.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pemberian Pembiayaan Pemilikan Rumah pada *Consumer Financing Business Center* (CFBC) kantor khusus pelayanan pembiayaan konsumtif (perumahan) di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, berdasarkan prinsip kehati-hatian (*Prudential Principles*) yang terdapat pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, serta bagaimana strategi dan langkah-langkah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Dalam menjalankan bisnis perbankan, Bank Syariah tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah (*default*). Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan strategi dan langkah-langkah khusus dalam menangani pembiayaan bermasalah.

Penelitian ini bersifat baru, penyusun belum menemukan hasil penelitian yang secara khusus meneliti Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah terlebih di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta. Maksud pembiayaan bermasalah dalam penelitian ini adalah ketika nasabah tidak mampu melunasi kewajibannya terhadap bank tepat pada waktunya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif-kualitatif. Dalam teknisnya, pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan studi dokumen. Setelah data-data terkumpul kemudian mengklasifikasikan, mengedit dan menyajikan data sesuai jenis masing-masing data. Sebelum data terkumpul dianalisa terlebih dahulu dan pengecekan keabsahannya dilakukan melalui metode triangulasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta telah menerapkan Prinsip Kehati-Hatian 5C (*Prudential Principles*) Yang Terdapat Pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, dan telah sesuai pada Penyelesaian Sengketa Antara Bank Dengan Nasabah yang terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 9/19/PBI/2007 Pasal 4 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah. Terbukti *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta telah menekan jumlah pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*) dibawah 1% pada akhir tahun 2015.

Kata Kunci: Pembiayaan Pemilikan Rumah, Akad *Murabahah*, Pembiayaan Bermasalah, *Consumer Financing Business Center* (CFBC), PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	4
C. Pembatasan Dan Perumusan Masalah	11
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	14
F. Kerangka Teori	19
G. Kerangka Pemikiran	38
H. Metode Penelitian	40
I. Sistematika Pembahasan	46

**BAB II: GAMBARAN UMUM PT. BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR PEMBANTU CABANG (KCP) AMBARRUKMO
YOGYAKARTA**

A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk	49
B. Tujuan Didirikannya Bank Syariah Mandiri	52
C. Profil Lembaga	53
D. Kepemilikan Saham	53
E. Logo Bank Syariah Mandiri	53
F. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	54
G. Nilai-Nilai Bank Syariah Mandiri	54
H. Prinsip-Prinsip Operasi Bank Syariah Mandiri	55
I. Perinsip Dasar Bank Syariah Mandiri	56
J. Budaya Perusahaan	59
K. Tujuan Dan Strategi Perusahaan	60
L. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk	60
M. Produk-Produk PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk ..	61

**BAB III: AKAD MURABAHAH KEPEMILIKAN RUMAH DALAM
MENGHADAPI PEMBIAYAAN BERMASALAH DI CONSUMER
FINANCING BUSINESS CENTER (CFBC) PT. BANK SYARIAH
MANDIRI KCP AMBARRUKMO YOGYAKARTA**

A. Pelaksanaan Akad <i>Murabahah</i> Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Di <i>Consumer Financing Business Center</i> (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta	65
B. Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (<i>Prudential Principles</i>) Yang Terdapat Pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Di <i>Consumer Financing</i> <i>Business Center</i> (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta	76
C. Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Di <i>Consumer Financing</i> <i>Business Center</i> (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta	79
D. Strategi Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di <i>Consumer Financing Business Center</i> (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta	82

BAB IV: PENUTUP

A. KESIMPULAN.....	97
B. SARAN.....	102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Proses Pembiayaan	24
Gambar 2 Skema Proses <i>Murabahah</i>	29
Gambar 3 Skema Model Kerangka Berpikir	38
Gambar 4 Skema Triangulasi Metode Pengumpulan Data	46
Gambar 5 Skema Triangulasi Sumber Pengumpulan Data	46
Gambar 6 Logo BSM	53
Gambar 7 Logo BSM	53
Gambar 8 Skema Struktur Organisasi	61
Gambar 9 Skema Proses Pembiayaan Pemilikan Rumah (<i>Murabahah</i>)	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Literatur	14
Tabel 2 Menghitung Besarnya Angsuran	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. PENEGASAN JUDUL

Persoalan yang sering terjadi dalam memahami judul sebuah karya tulis adalah terjadinya banyak penafsiran terhadap substansi penulis, oleh karena itu perlu kiranya dijelaskan beberapa istilah penting dari judul:

“Implementasi Akad Murabahah Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta”.

1. IMPLEMENTASI

Implementasi adalah pelaksanaan atau penerapan.¹ Maksud implementasi dalam penelitian ini adalah penerapan akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.

2. MURABAHAH

Kata *al-murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan atau keuntungan.² Dengan kata lain *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga

¹ <http://kbbi.web.id/implementasi>, diakses pada tanggal 12 Januari 2016, pukul 10:54 WIB.

² Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neorevivalis (terj.)* (Jakarta: Paramadina, 2004) cet. 2, hlm. 17.

perolehan atau keuntungan yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah).³

3. PRODUK PEMILIKAN RUMAH

Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.⁴ Yang dimaksud Produk Pemilikan Rumah (PPR) dalam penelitian ini adalah pembiayaan konsumtif perumahan yang ditawarkan oleh *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*, kepada masyarakat dalam rangka mewujudkan keinginan atau kebutuhan masyarakat akan rumah atau tanah yang ingin dimilikinya.

4. PEMBIAYAAN BERMASALAH

Jumlah pembiayaan yang tergolong non lancar dengan kualitas kurang lancar, diragukan, berpotensi bermasalah dan macet berdasarkan ketentuan Bank Indonesia tentang kualitas aktiva produktif.⁵ Jadi, yang dimaksud pembiayaan bermasalah dalam penelitian ini adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar atau melunasi kewajibannya terhadap bank tepat pada waktunya.

³ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, edisi pertama (Jakarta: ITT Indonesia, 2003), cet. 4, hlm. 61.

⁴ <https://id.wikipedia.org/wiki/Produk>, diakses pada tanggal 27 Oktober 2015, pukul 14:56 WIB.

⁵ Muhammad, *Bank Syariah* (Yogyakarta, PT. Graha Ilmu, 2005), hlm. 87.

5. PT. BANK SYARIAH MANDIRI (PERSERO), TBK

Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi syariah, pemerintah memberlakukan UU No. 10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*Dual Banking System*). Sebagai respon, PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan Layanan Perbankan Syariah di kelompok perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk. PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk hadir dengan sistem operasional yang berbasis syariat Islam yang menawarkan ragam produk yang berbeda dengan konvensional. Sebagai Bank Syariah yang diapresiasi masyarakat terbukti dengan perkembangan jumlah nasabahnya. PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk mencoba lebih dekat dengan masyarakat dengan mengembangkan jumlah nasabahnya, hal ini dibuktikan dengan kantor-kantor cabang PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk yang telah tersebar di seluruh Indonesia termasuk di kota Yogyakarta. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah kantor *Consumer Financing Business Center (CFBC)* PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

6. *CONSUMER FINANCING BUSINESS CENTER (CFBC)*

Consumer Financing Business Center (CFBC) adalah kantor khusus yang didirikan untuk melayani pembiayaan konsumtif perumahan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Rumah adalah salah satu kebutuhan pokok dasar manusia yang tidak dapat dipisahkan salah satunya diatur dalam UUD 1945 Pasal 28h angka 1 (Amandemen Kedua Tahun 2000) yang mengatakan bahwa “setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat serta berhak memperoleh pelayanan kesehatan”.⁶

Kemudian diatur selanjutnya dalam pasal 5 Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman bahwa “setiap warga negara mempunyai hak untuk menempati dan/atau menikmati rumah yang layak dalam lingkungan yang sehat, aman, serasi, dan teratur”.⁷

Berdasarkan kedua ketentuan hukum Perundang-Undangan di atas sudah tidak dapat dipungkiri bahwa rumah yang layak merupakan

⁶ Indonesia, *Undang-Undang Dasar Tahun 1945 (Amandemen Kedua Tahun 2000)* Pasal 28 h ayat (1)

⁷ Indonesia, *Undang-Undang Tentang Perumahan dan Pemukiman*, UU No. 4 Tahun 1992, LN No. 23 Tahun 1992, TLN No. 343669, Pasal. 5.

kebutuhan bagi manusia yang tidak dapat dipisahkan, selain dari kebutuhan sekunder lainnya.

Lambannya pertumbuhan ekonomi nasional mulai berdampak negatif pada bisnis properti nasional, khususnya di segmen kelas menengah ke atas. Real Estate Indonesia sebagai (mitra pemerintah dalam pembangunan) menaksir penyerapan properti selama semester I-2015 turun 20-30% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Jika dibandingkan dengan semester II-2014, penjualan properti merosot hingga 40%, penurunan pembelian itu dipicu kenaikan harga tanah yang bergerak liar serta lonjakan harga bahan bangunan dan nilai jual objek pajak (NJOP). Kebutuhan akan perumahan bagi masyarakat terus meningkat setiap tahunnya, namun hal tersebut kian menyulitkan masyarakat mendapatkan rumah yang layak huni dengan harga realistis.

Kepercayaan rakyat kepada negara, khususnya terkait perumahan, tidak lepas dari sikap dan kebijakan yang tidak jelas selama ini. Awalnya, penyediaan rumah diserahkan kepada setiap pribadi, pada tahun 1970-an PT. Perumnas dibentuk, tetapi hingga kini kiprahnya dalam memenuhi perumahan rakyat tidak menunjukkan prestasi mengesankan.

Isu perumahan rakyat selalu diangkat dan dibahas pemerintah, tetapi pada akhirnya justru diserahkan ke pasar. Esensi inti bahwa manusia

yang harus dilayani dan kepentingannya adalah nomor satu belum terealisasi dalam program pembangunan.⁸

Untuk itu perlu adanya suatu upaya dari berbagai pihak dalam pembangunan perumahan dan pemukiman yang harus terus-menerus dilaksanakan dengan tujuan memenuhi kebutuhan perumahan bagi masyarakat dengan harga yang terjangkau terutama bagi masyarakat ekonomi menengah kebawah.

Mengatasi masalah di atas pemerintah, developer, dan bank berusaha mewujudkan impian masyarakat akan kepemilikan rumah melalui produk Pembiayaan Pemilikan Rumah. Dimana dalam Perbankan Konvensional dikenal dengan produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan sistem bunga. Sedangkan dalam Perbankan Syariah dikenal dengan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dengan menggunakan akad jual beli *murabahah*.

Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah dimaknai sebagai pembiayaan perumahan yang mekanismenya didasarkan pada akad jual beli (*tabadduli*), Bank Syariah sebagai (*al-ba'iu*) sedangkan nasabah sebagai pembeli (*musytari*).⁹ Jadi, produk Pembiayaan Pemilikan Rumah adalah produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk konsumtif, khususnya

⁸ <http://print.kompas.com/baca/2015/08/22/Harga-Tanah-Bergerak-Liar>, diakses pada tanggal 07 April 2016, pukul 13:00 WIB.

⁹ "Kredit Pemilikan Rumah, Kredit", artikel diakses pada 27 Oktober 2015, Pukul 06:09 WIB, dari <http://digilib.uin-suka.ac.id/gdl.php?mod=browse&op=read&id=digilib-uinsuka--ratnaningr-4255>.

perumahan. Dimana sistem pembiayaannya menggunakan akad jual beli yang dikhalalkan dalam Islam yaitu akad *murabahah*.

Murabahah adalah suatu bentuk akad jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan barang tersebut.¹⁰ Pembiayaan dengan akad *murabahah* ini dapat dilakukan dengan tunai maupun ditanggihkan atau dicicil.

Suku bunga Bank Indonesia pada kondisi perekonomian Indonesia saat ini relatif naik turun. Hal ini menyebabkan suku bunga kredit bank menjadi tidak signifikan. Disamping itu, keuntungan atau kerugian Bank Konvensional sangat dipengaruhi pada kondisi ekonomi secara makro yaitu, pada masa resesi menyebabkan KPR di Bank Konvensional berbunga tinggi. Dalam sistem *floating rate* ini akibatnya debitur akan dituntut untuk membayar cicilan dengan pembayaran tiap bulan yang disesuaikan dengan suku bunga yang naik turun. Tidak adanya kepastian fluktuasi akan tingkat suku bunga, menyebabkan banyak masyarakat mulai berpikir untuk mencari solusi aman atas kredit perumahan yang mereka inginkan.¹¹

Sistem bunga yang identik dengan *riba* yang jelas diharamkan dalam Islam membuat masyarakat muslim ragu untuk bertransaksi. Dalam al-Qur'an dinyatakan bahwa Allah (SWT) telah menghalalkan jual beli

¹⁰ Arcayana dan Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum* (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005), hlm. 27.

¹¹ Irjayanti Mardin. *Skripsi: Analisis Perlindungan Debitur Perjanjian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Konvensional X dan Akad Pembiayaan Al-Murabahah (KPR Syariah) Perbankan Syariah Y* (Universitas Indonesia tahun 2011), hlm. 3.

dan mengharamkan *riba*, sebagaimana firman Allah (SWT) dalam Surah al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُدْ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: "Orang-orang yang Makan (mengambil) *riba* tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan *riba*, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil *riba*), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil *riba*), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya".¹²

Sumber dana untuk pembelian rumah melalui fasilitas Produk Pemilikan Rumah tidak hanya ada di Bank Konvensional, Bank Syariah juga memiliki pola pembiayaan yang beragam tergantung akadnya. Perbedaannya, Bank Konvensional menganggap dana yang diberikan adalah pinjaman berbasis bunga, sedangkan Bank Syariah menganggapnya sebagai pembiayaan dengan *margin*.¹³

Skim fiqih yang paling populer digunakan Perbankan Syariah dalam menerapkan sistem produk Pembiayaan Pemilikan Rumah adalah skim jual beli *murabahah*. Dengan adanya *murabahah*, bank akan membeli rumah yang diminta nasabah kepada developer maupun non

¹² PT. Insan Media Pustaka, *KITAB AL-QUR'AN AL-FATIH DENGAN ALAT PERAGA TAJWID KODE ARAB* (Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2012), hlm. 47.

¹³ Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah* (Jakarta: PT. Trans Media, 2011), hlm. 165.

developer, lantas menjualnya kembali kepada nasabah dengan menambahkan *margin* tertentu diatas biaya perolehan barang tersebut. Nasabah kemudian bisa membayar kepada bank dengan cara cicilan atau sekaligus di akhir waktu kesepakatan pelunasan. Besarnya cicilan adalah tetap, tidak berubah sampai masa pembayaran berakhir dikarenakan perbankan syariah menggunakan sistem pembayaran tetap (*fixed*).

Keuntungan yang akan diambil oleh Bank Syariah salah satunya dapat ditentukan dengan cara bank menentukan keuntungan dari jumlah dana yang dipinjam nasabah untuk membeli barang tersebut dengan kesepakatan kedua belah pihak, misalnya 10% atau 20% dari pokok pinjaman.¹⁴

Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjualan dalam metode pembiayaan *murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai jual pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan (*margin*) yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.¹⁵ Pembiayaan dengan konsep *murabahah* ini telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah*.

Kegiatan penyaluran kredit (pembiayaan) mempunyai peranan penting bagi kegiatan perbankan, karena kredit atau pembiayaan

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 166.

¹⁵ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), cet 1, hlm. 95.

merupakan bagian terbesar sumber penghasilan bank.¹⁶ Oleh karena itu penyaluran pembiayaan harus melalui proses analisis kredit yang objektif dan tepat. Karena pemberian pembiayaan mengandung risiko yang sangat besar, dan apabila tidak dianalisis dengan baik akan menimbulkan kredit macet atau pembiayaan bermasalah yang biasa disebut dengan *Non Performing Financing* (NPF) bahkan hal-hal lain yang dapat membahayakan kesehatan bank.

Dalam menjalankan bisnis perbankan yang penuh dengan risiko Bank Syariah tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan dimana ada suatu penyimpangan utama, dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan kelambatan dalam pengembalian atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian.¹⁷

Untuk mengatasi permasalahan tersebut Perbankan Syariah menggunakan strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka peneliti tertarik ingin meneliti lebih jauh mengenai ***“Implementasi Akad Murabahah Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta”***.

¹⁶ Sutojo Siswanto, *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum* (Jakarta: Damar Mulia Pustaka), hlm. 3.

¹⁷ [Http://Alihozi77.blogspot.com](http://Alihozi77.blogspot.com), “Kiat-Kiat Menekan Non Performing Financing/NPF Di Bank Syariah”, diakses pada tanggal 11 Januari 2016.

C. PEMBATASAN DAN PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan dengan latar belakang yang telah diuraikan diatas, secara umum penulis membatasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yakni, cakupan penelitian hanyalah produk Pembiayaan Pemilikan Rumah yang bermasalah (*default*) saja. Produk-produk jenis lainnya tidak termasuk didalam objek penelitian. Dari pembatasan masalah tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan akad *murabahah* dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?
2. Bagaimana penerapan Prinsip Kehati-Hatian (*Prudential Principles*) yang terdapat pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?
3. Faktor-Faktor apa yang dapat mempengaruhi dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?
4. Bagaimana strategi dalam menghadapi pembiayaan bermasalah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

D. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui “Implementasi Akad Murabahah Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta”, yang mencakup hal sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan akad *murabahah* dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.
- b. Untuk mengetahui penerapan Prinsip Kehati-Hatian (*Prudential Principles*) yang terdapat pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.
- c. Untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.

- d. Untuk mengetahui strategi dalam menghadapi pembiayaan bermasalah di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.

2. KEGUNAAN PENELITIAN

a. Secara Teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan dan sumbangan pemikiran mengenai produk-produk Perbankan Syariah khususnya untuk jurusan Manajemen Dakwah konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKI) sebagai bahan pertimbangan dan mengembangkan ilmu Manajemen Dakwah.

b. Secara Praktis

- 1) Bagi peneliti, dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai produk Perbankan Syariah, khususnya produk konsumtif (perumahan).
- 2) Bagi pihak *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*, diharapkan dapat menjadi bahan masukan untuk lebih menjalankannya secara *professionally delivered*, baik dari segi produk, pelayanan, maupun pelaksanaannya.
- 3) Bagi nasabah, sebagai bahan pertimbangan agar lebih selektif dalam memilih pembiayaan pemilikan rumah dan dapat mengikuti prosedur yang berlaku dengan baik.

E. TELAAH PUSTAKA

Kajian pustaka ini bertujuan untuk menunjukkan *originality* penelitian dan untuk membedakan penelitian sekarang dengan sebelumnya, serta untuk mengetahui kerancuan objek penelitian. Maka untuk mempermudah pembahasan penelitian ini, peneliti menggunakan referensi yang relevan dengan topik yang diangkat peneliti melalui rujukan jurnal-jurnal, thesis dan skripsi yang dirangkum dalam *table* dibawah ini:

Tabel 1
Literatur

No	<i>Authorized</i>	<i>Titled</i>	<i>Published/ Journal</i>	<i>Year's</i>	<i>Summary</i>
1.	Fauziah	<i>Analisis Aplikasi Produk Murabahah Pada Pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia.</i>	<i>Skripsi</i>	2011	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aplikasi produk <i>murabahah</i> pada pembiayaan hunian syariah di Bank Muamalat, dan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi terhadap pembiayaan hunian syariah di Bank Muamalat.

<i>No</i>	<i>Authorized</i>	<i>Titled</i>	<i>Published/ Journal</i>	<i>Year's</i>	<i>Summary</i>
2.	Reza Yudistira	<i>Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Mandiri.</i>	<i>Skripsi</i>	2011	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Jatinegara dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
3.	Cholidah Hanum	<i>Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah.</i>	<i>Skripsi</i>	2009	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui KPR yang bermasalah (<i>default</i>) atau pembiayaan yang mengalami kemacetan dan penerapan strategi dalam mengatasinya.

<i>No</i>	<i>Authorized</i>	<i>Titled</i>	<i>Published/ Journal</i>	<i>Year's</i>	<i>Summary</i>
4.	Emi Nurhayati	<i>Pelaksanaan Pengawasan Murabahah Sebagai Upaya meminimalkan Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Syariah Pare Kediri.</i>	<i>Skripsi</i>	2010	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah yang dilakukan-oleh BMT Syariah Pare Kediri.
5.	Herliani	<i>Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di Bank Madina Syariah Cabang Yogyakarta.</i>	<i>Tesis</i>	2011	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi pembiayaan murabahah pada Bank Madina Mandiri Sejahtera serta bagaimana strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
6.	Adi Supriadi	<i>Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank Syariah ABC).</i>	<i>Tesis</i>	2011	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah berdasarkan golongan <i>Non Performing-</i>

<i>No</i>	<i>Authorized</i>	<i>Titled</i>	<i>Published/ Journal</i>	<i>Year's</i>	<i>Summary</i>
					<i>Financing (NPF) pada bank ABC.</i>
7.	Ridha Kurniawan Adnans	<i>Penerapan Sistem Jual Bali Murabahah Pada Bank Syariah (Studi Terhadap Pembiayaan Rumah/Properti Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan).</i>	<i>Tesis</i>	2007	Penelitian ini dilakukan terhadap sistem jual beli <i>murabahah</i> pada Bank BNI Syariah Cabang Medan dalam kaitannya dengan pembiayaan rumah atau properti.
8.	M. Kabir Hassan	<i>Riba and Islamic Banking.</i>	<i>Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, University of New Orleans</i>	2015	Dalam Jurnal Internasional ini menyatakan bahwa, dapat dikatakan beberapa tujuan dan fungsi dari sistem perbankan Islam, seperti yang dibahas dalam isi jurnal adalah sama dengan yang ada dalam sistem perbankan konvensional. Meskipun mungkin ada jelas kesamaan, sebenarnya-

<i>No</i>	<i>Authorized</i>	<i>Titled</i>	<i>Published/ Journal.</i>	<i>Year's</i>	<i>Summary</i>
					<p>ada pula perbedaan yang signifikan dalam penekanan lainnya, yang timbul dari perbedaan dalam komitmen dari kedua sistem nilai-nilai spiritual, keadilan sosial-ekonomi dan persaudaraan sesama manusia sebagai tujuan dan sasaran dalam Islam yang tidak dapat diganggu gugat sebagai bagian dari ideologi dan iman. Serta hubungan bank Islam dengan klien mereka bukan sebagai pemberi pinjaman dan peminjam tetapi sebagai mitra bisnis.</p>

Selanjutnya letak perbedaan adalah *setting* penelitian. Penelitian ini dilakukan pada Lembaga Keuangan atau Perbankan milik BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dengan fokus penelitian pada *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*. Dalam penelitian ini berupaya untuk dapat menelaah dan menjelaskan bagaimana “*Implementasi Akad Murabahah Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*”. Dimana hasil dari karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi ini dibuat oleh kerja keras penulis sendiri.

F. KERANGKA TEORI

1. TINJAUAN TENTANG UNIT USAHA SYARIAH

a. Pengertian Unit Usaha Syariah

Pengertian Unit Usaha Syariah terdapat pada Pasal 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional, yang

berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan/atau unit usaha syariah.

Jadi, Bank Syariah adalah bank unit dari kantor pusat Bank Konvensional yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

b. Kegiatan Unit Usaha Syariah

Kegiatan Unit Usaha Syariah terdapat dalam Pasal 19 ayat (2) dan Pasal 20 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah sebagai berikut:¹⁸

Usaha bank Unit Usaha Syariah meliputi:

- 1) Menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 2) Menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 3) Menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakhah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 4) Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad *salam*, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

¹⁸ Indonesia, *Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah*, UU No. 21 tahun 2008, TLN No. 4867. Pasal 19 angka 2.

- 5) Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 6) Menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad *ijarah* dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 7) Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
- 8) Melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah.
- 9) Membeli dan menjual surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan Prinsip Syariah, antara lain seperti Akad *ijarah*, *musyarakahah*, *mudharabah*, *murabahah*, *kafalah*, atau *hawalah*.
- 10) Membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia.
- 11) Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah.
- 12) Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah.
- 13) Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri ataupun untuk kepentingan Nasabah berdasarkan Prinsip Syariah.
- 14) Melakukan fungsi sebagai Wali Amanat berdasarkan Akad *Wakalah*.
- 15) Memberikan fasilitas *Letter of Credit* atau bank garansi berdasarkan Prinsip Syariah.
- 16) Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

Dalam Pasal 20 ayat (2) dimana isi Pasalnya sebagai berikut:¹⁹

Usaha-usaha Bank Unit Usaha Syariah (UUS) sebagai berikut:

- 1) Melakukan kegiatan valuta asing berdasarkan Prinsip Syariah.
- 2) Melakukan kegiatan dalam pasar modal sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan dibidang pasar modal.
- 3) Melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya.

¹⁹ *Ibid*, Pasal 20 angka 2.

- 4) Menyelenggarakan kegiatan atau produk bank yang berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan sarana elektronik.
- 5) Menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka pendek berdasarkan Prinsip Syariah baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar uang.
- 6) Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Umum Syariah lainnya yang berdasarkan Prinsip Syariah.

2. TINJAUAN TENTANG PEMBIAYAAN

a. Pengertian Pembiayaan

Salah satu produk Bank adalah menyalurkan dana pembiayaan. Pembiayaan itu sendiri menurut pasal 1 angka 25 Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:²⁰

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakhah*.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana

²⁰ UU Perbankan Syariah, diakses 6 Mei 2015, pukul 11:16 WIB dari <http://www.bi.go.id>.

untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

b. Jenis-Jenis Pembiayaan

Adapun pembiayaan yang biasa dipergunakan dalam pembiayaan pada Bank Syariah adalah sebagai berikut:

1) *Musyarakah Mutanaqishah*

Adalah skim *musyarakah*, dimana porsi dana salah satu pihak akan menurun terus hingga akhirnya menjadi nol. Pada saat porsi dana salah satu pihak menjadi nol, maka akan terjadi perpindahan kepemilikan dari satu pihak ke pihak lainnya.²¹

Pada skim ini Bank dan nasabah saling mencampurkan dananya untuk membiayai suatu proyek, kemudian secara bertahap bank akan mengurangi porsi modalnya sehingga menjadi nol dalam suatu saat.

2) *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* (keuntungan) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah).²²Tujuan pembiayaan *murabahah* adalah untuk pembiayaan yang sifatnya konsumtif seperti rumah, tanah, mobil, motor, dan sebagainya.

²¹ *Ibid.*, hlm. 75.

²² Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: ITT Indonesia, 2003) cet. 4, hlm. 61.

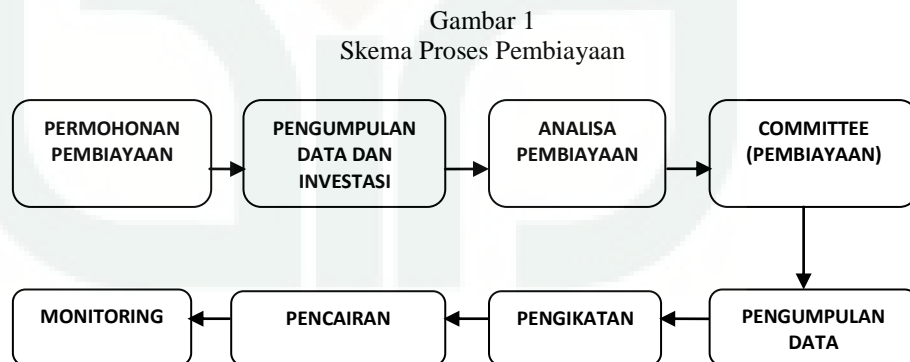
3) *Istishna'*

Perinsip *istishna'* menyerupai *salam*, namun *istishna'* pembayarannya dapat dimuka, dicicil dibelakang. Skim *istishna'* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur, industri kecil, dan konstruksi.²³

4) *Ijarah*

Definisi fiqh *ijarah* yaitu suatu akad untuk menjual manfaat dengan jalan penggantian. Maksud manfaat adalah kegunaan yaitu. barang yang memiliki manfaat dan selama menggunakannya barang tersebut tidak mengalami perubahan atau musnah. Manfaat yang diambil tidak berbentuk zatnya melainkan sifatnya dan dibayar sewa. Misalnya, rumah yang dikontrakkan atau disewa.²⁴

5) Skema Proses Pembiayaan



Sumber: Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*.²⁵

²³ *Ibid.*, hlm. 62.

²⁴ *Compliance Division, Sharia Hand Book: Panduan Dasar Akad-Akad Bank Syariah* (Jakarta: Bank Muamalat, 2010), hlm. 87.

²⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, hlm. 149.

3. TINJAUAN TENTANG AKAD *MURABAHAH*

a. Pengertian Akad *Murabahah*

Secara lafidzi berasal dari masdar *ribhun* (keuntungan). *Murabahah* adalah masdar dari *Rabaha-Yurabihu-Murabahatan* (memberi keuntungan). Jadi, *murabahah* adalah jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan kepada harga beli penjual ditambah keuntungan (*margin*) dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007 Pasal 3 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Peghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah, *murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.²⁶

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan menambahkan *margin* tertentu diatas biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli, sesuai kesepakatan kedua belah pihak (bank dan nasabah) diawal perjanjian.

²⁶ Indonesia, *Peraturan Bank Indonesia Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Peghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah*, PBI No. 9/19/PBI/2007, TLN No. 4793.Pasal 3.

b. Landasan Syariah dan Hukum *Murabahah*

Landasan syariah *murabahah* yakni sebagai berikut:

1) al-Qur'an Surat an-Nisa ayat: 29

ضِعْنَ عَنْ تِجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا أَمْوَالِ الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلًا مِنْكُمْ تَرَا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".²⁷

Dari Shalih bin Shuhain ra. Bahwa Rasulullah SAW.

Bersabda "*Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan, jual beli secara tangguh, muqadradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual*". (HR. Ibn Majah dari Shuhain).²⁸

Selain itu jual beli hendaknya harus didasari atas suka sama suka sebagaimana hadits Riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan Shahih oleh Ibnu Hibban yang dikutip oleh *Sharia Hand Book: Paduan Dasar Akad-Akad Perbankan Syariah* menyatakan: "*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka*".²⁹

²⁷ PT. Insan Media Pustaka, *KITAB AL-QUR'AN AL-FATIHA DENGAN ALAT PERAGA TAJWID KODE ARAB* (Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2012), hlm. 83.

²⁸ Compliance Division, *Sharia Hand Book: Paduan Dasar Akad-Akad Perbankan Syariah*, hlm. 40.

²⁹ *Ibid.*, hlm. 40.

2) Ijma'

Ijma' mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *murabahah*". (Ibnu Rusyd, Bidayah al-Mujtahid, juz 2, hlm. 161; lihat pula al-Kasani, Bada'i as-Sana'i, juz 5, hlm. 220-222).³⁰

3) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 Tentang Ketentuan Umum *Murabahah* Dalam Bank Syariah adalah sebagai berikut:³¹

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
- b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama Bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas *riba*.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

³⁰ *Ibid.*, hlm. 40.

³¹ Indonesia, *Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Murabahah*, No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Agar suatu jual beli dapat terlaksana dengan baik (sesuai dengan ajaran Islam), perlu diperhatikan rukun jual beli, yaitu adanya:³²

- 1) Penjual (*ba'i*).
- 2) Pembeli (*musytari*).
- 3) Barang yang dibeli (komoditas), dan

³² Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, hlm. 102.

- 4) Harga (*tsaman*) yang terdiri dari harga beli, *margin* keuntungan, dan harga jual.
- 5) Ijab qabul (perjanjian).

Syafi'i Antonio menetapkan persyaratan *murabahah* sebagai berikut:³³

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kerja kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus syah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus terbebas dari *riba*.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

d. Skema Proses *Murabahah*



Sumber: Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Praktek Keuangan*.

³³ *Ibid.*, hlm. 92.

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan untuk membeli kepada bank. Bank memberikan persyaratan atas pengajuan nasabah, serta dilakukan negosiasi harga.
- 2) Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang yang diminta oleh nasabah.
- 3) Bank membeli barang dari *supplier* penjual sesuai dengan spesifikasi yang telah diminta oleh nasabah.
- 4) *Supplier* mengirim atau menyerahkan barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati kepada nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang dan dokumen.
- 6) Kemudian nasabah melakukan pembayaran kepada pihak bank secara angsur (*margin*+ pokok).

e. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Bank sebagai Bank Umum Syariah dalam menjalankan usahanya senantiasa diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). DPS sebagai perwakilan DSN-MUI pada lembaga keuangan syariah bersifat independen. Seluruh pedoman maupun produk pendanaan, pembiayaan dan operasional bank syariah harus disetujui oleh DPS untuk menjamin kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip syariah.

Tugas dan tanggung jawab DPS serta kegiatan-kegiatan selama 2014 mencakup:³⁴

- 1) Memberikan masukan bahwa produk dan layanan BSM telah sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan DSN.
- 2) Memberikan masukan dan opini pada seluruh pedoman kerja operasional dan manual produk.
- 3) Menyerahkan laporan pengawasan syariah kepada Bank Indonesia, Direksi, dan DSN MUI setiap semester pada 2014.
- 4) Meningkatkan Pemahaman Praktik Perbankan Syariah. DPS melakukan dialog dengan pimpinan dan pegawai cabang, sehingga kendala-kendala bisnis dan operasional cabang yang berkaitan dengan aspek syariah dapat diselesaikan.

4. TINJAUAN TENTANG PEMBIAYAAN BERMASALAH

a. Pembiayaan Bermasalah

Berdasarkan pendapat dari Gatot Supramono, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:³⁵

- 1) Yang berasal dari nasabah, seperti nasabah menyalahgunakan pembiayaan yang diperolehnya dan nasabah beriktikad kurang baik, serta bencana alam.

³⁴ Laporan Keberlanjutan BSM 2014 dalam <http://www.syariahmandiri.co.id/wp-content/uploads/2010/03/SR-BSM-2014-050615-LQ1.pdf>, diakses pada tanggal 21 Januari 2016 pukul 14:03 WIB.

³⁵ Supramono, Gatot. *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis* (Jakarta: Djambatan, 1996), hlm. 132.

- 2) Berasal dari bank, seperti kualitas pejabat bank yang tidak profesional, persaingan antar bank yang dapat menyebabkan timbulnya persaingan tidak sehat, dan pengawasan yang lemah.
- b. Penyelesaian Sengketa Antara Bank Dengan Nasabah

Penyelesaian Sengketa Antara Bank Dengan Nasabah yang terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007 Pasal 4 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Peghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah sebagai berikut:³⁶

- 1) Dalam hal salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sebagaimana tertuang dalam Akad antara Bank dengan nasabah, atau jika terjadi sengketa antara Bank dengan nasabah, penyelesaian dilakukan melalui musyawarah.
- 2) Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada Ayat (1) tidak mencapai kesepakatan, maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan antara lain melalui mediasi termasuk mediasi perbankan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Khusus untuk mediasi itu sendiri telah diatur dalam Peraturan Bank Indonesia No. 10/1/PBI/2008 perubahan atas peraturan Bank Indonesia No. 8/5/PBI/2006 Tentang Mediasi Perbankan, ketentuan ini dapat berubah sewaktu-waktu menyesuaikan kebutuhan.

³⁶ Indonesia, *Peraturan Bank Indonesia Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Peghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah*, PBI No. 9/19/PBI/2007, TLN No. 4793. Pasal 4.

3) Dalam hal penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada Ayat (2) tidak mencapai kesepakatan, maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui mekanisme arbitrase syariah atau melalui lembaga peradilan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

5. TINJAUAN UMUM TENTANG PRINSIP KEHATI-HATIAN (*PRUDENTIAL PRINCIPLES*)

Dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 35 Ayat (1) dinyatakan bahwa “*Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian*”.³⁷

Kriteria penilaian umum dan harus dilakukan oleh bank dalam mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan persetujuan pembiayaan dilakukan dengan analisis prinsip kehati-hatian (*prudential principle*), sebagai berikut:³⁸

a. Prinsip 5C

Prinsip 5C ini terdiri dari *character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*. *Character* adalah watak/kepribadian/perilaku calon debitur yang harus menjadi perhatian bank sebelum perjanjian kredit ditandatangani. *Capacity* adalah kemampuan calon debitur untuk diprediksi kemampuannya

³⁷ Indonesia, *Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah*, No. 21 Tahun 2008, TLN No. 4967. Pasal 35 angka 1.

³⁸ Neni Sri Imaniyati, *Pengantar Hukum Perbankan Indonesia* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2010), hlm. 143-145.

dalam melunasi hutangnya. *Capital* adalah permodalan dari debitur yang harus diketahui oleh kreditur karena kemampuan permodalan dan keuntungan dari debitur mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan membayar kredit. *Collateral* atau agunan adalah jaminan debitur yang nantinya dapat dieksekusi oleh bank jika suatu kredit benar-benar dalam keadaan macet. *Condition of economy* adalah suatu kondisi perekonomian baik secara mikro maupun secara makro yang harus dianalisis sebelum kredit diberikan terutama yang berhubungan langsung dengan bisnis pihak debitur.

b. Prinsip 5P

Prinsip 5P terdiri dari *party*, *purpose*, *payment*, *profitability*, dan *protection*. *Party* atau para pihak merupakan titik sentral yang harus diperhatikan dalam setiap pemberian kredit yang dikaitkan dengan karakternya, kemampuannya, dan sebagainya. *Purpose* adalah tujuan dari pemberian kredit, apakah akan digunakan untuk hal-hal yang positif yang dapat menaikkan pendapatan perusahaan. *Payment* atau pembayaran merupakan hal penting dimana harus diperhatikan sumber pembayaran kredit dari calon debitur cukup aman dan tersedia sehingga mencukupi untuk membayar kredit. *Profitability* adalah penilaian terhadap kemampuan calon debitur untuk memperoleh keuntungan dan usahanya. *Protection* adalah perlindungan dari kelompok

perusahaan atau jaminan pribadi dari pemilik perusahaan, yang mana ditunjukkan untuk menjaga hal-hal yang terjadi di luar prediksi semula.

c. Prinsip 3R

Prinsip 3R terdiri dari *returns*, *repayment*, dan *risk bearing ability*. *Returns* adalah hasil yang akan diperoleh oleh debitur yang artinya perolehan tersebut mencukupi untuk membayar kembali kredit beserta bunga dan ongkos-ongkos di samping membayar keperluan perusahaan lainnya. *Repayment* adalah kemampuan bayar dari pihak debitur dimana waktunya bertepatan dengan jadwal pembayaran kembali dari kredit yang diberikan itu. *Risk bearing ability* adalah kemampuan menanggung resiko dimana perlu diperhatikan kemampuan debitur untuk menanggung resiko dalam hal-hal diluar antisipasi kedua belah pihak.

6. TINJAUAN TENTANG KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH (KPRS)

a. Pengertian Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS)

KPR Syariah adalah kredit yang diberikan oleh Perbankan Syariah kepada para nasabah yang akan membeli atau memperbaiki rumah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Mekanisme KPR Syariah didasarkan pada akad jual beli (*tabadduli*). Hubungan yang terjalin antara bank syariah dan

dengan pihak nasabah yang mengambil produk KPR adalah hubungan antara penjual (*al-Ba'iu*) dan pembeli (*musytari*).

KPR Syariah merupakan investasi jangka panjang karena merupakan satu-satunya jenis kredit yang memiliki waktu pelunasan terpanjang, yakni bisa mencapai beberapa puluh tahun. Biasanya berkisar antara 5-15 tahun. Sedangkan untuk pembayaran DP (*down payment*) atau uang muka berkisar antara 20%-30%, tergantung dari maksimum pembiayaan yang diberikan oleh bank.

Untuk pembiayaan yang ditanggung oleh nasabah adalah biaya administrasi, biaya notaris, premi asuransi jiwa dan asuransi kebakaran sesuai dengan tarif asuransi rekanan bank yang bersangkutan.

Beberapa produk pinjaman syariah dengan akad jual beli *murabahah* menggunakan perhitungan *margin* secara *anuitas*. Sehingga nasabah harus mengetahui semenjak awal perjanjian jika ada rencana untuk pelunasan sebelum jatuh tempo (PSJT).

Implikasi dari perbedaan prinsipal yang diterapkan perbankan syariah dan Perbankan Konvensional, yaitu konsep jual beli dengan akad *murabahah* sebagai pengganti dari sistem bunga yang diterapkan pada Perbankan Konvensional.

b. *Skim* Pembiayaan Pemilikan Rumah

Adapun *skim* yang banyak digunakan dalam perbankan syariah dalam menjalankan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah diantaranya sebagai berikut:³⁹

1) Pembiayaan Pemilikan Rumah dengan Skim *Murabahah*

Dengan sistem *murabahah* yang diterapkan dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah ini berarti pihak Bank Syariah harus memberitahukan harga perolehan atau harga asal rumah yang dibeli dari developer maupun non developer kepada calon nasabah Pembiayaan Pemilikan Rumah dan menentukan suatu tingkat keuntungan (*profit margin*) sebagai tambahan.

2) Pembiayaan Pemilikan Rumah dengan Skim *Istishna'*

Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah dengan skim *istishna'*, bank bertindak sebagai agen pemesan dan penjual. Bank memesan kepada developer atau non developer, sebuah rumah yang kriterianya sudah ditentukan terlebih dahulu oleh nasabah. Rumah yang dimaksudkan adalah rumah yang belum wujud dan baru dimulai pembangunannya setelah ada pemesanan dari pihak bank. Pihak bank kemudian menjual rumah tersebut kepada nasabah secara angsuran, tetapi penyerahannya pada waktu akhir periode pembayaran.

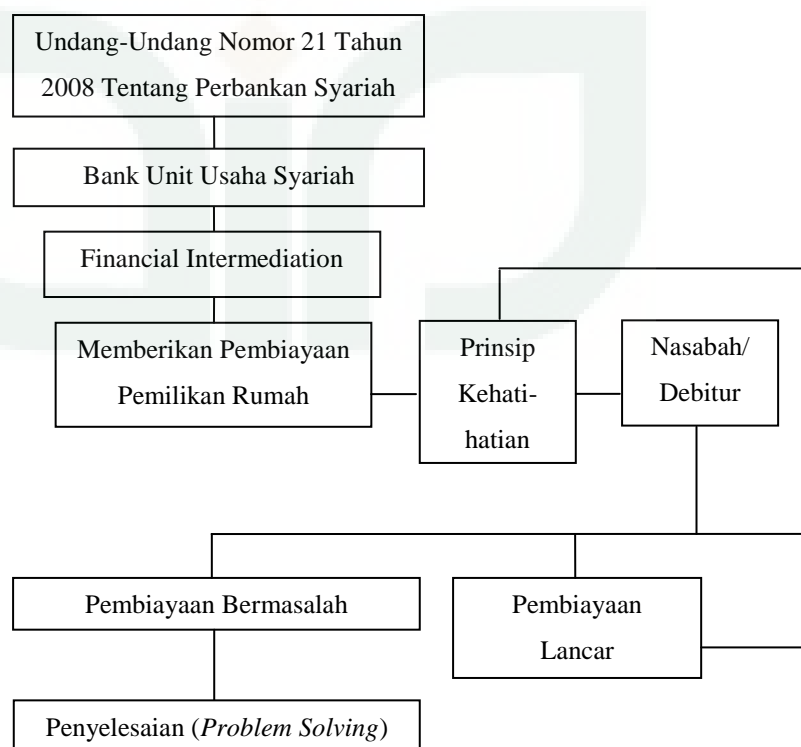
³⁹ Helmi Haris, *Pembiayaan Pemilikan Rumah (Sebuah Investasi Pembiayaan Perbankan Syariah)* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), hlm. 116.

3) Pembiayaan Pemilikan Rumah dengan Skim *Ijarah Muntahiya Bit Tamlik* (IMBT)

Ijarah Muntahiya Bit Tamlik (IMBT) merupakan kombinasi antara sewa menyewa dengan jual beli atau hibah diakhir masa sewa. Berdasarkan pola atau ketentuan sistem dari IMBT, maka Pembiayaan Pemilikan Rumah digunakan dengan pola transaksi *ijarah* dengan adanya perjanjian antara pihak bank dengan pihak nasabah bahwa pihak bank (akan menghibahkan rumah yang dibiayai Pembiayaan Pemilikan Rumah) pada akhir masa sewa kepada nasabah.

G. KERANGKA PEMIKIRAN

Gambar 3
Skema Model Kerangka Berpikir



Kerangka berpikir ini adalah suatu bentuk gambaran singkat mengenai cara atau pola berpikir peneliti dalam melakukan penelitian karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini. Berikut penjelasan kerangka berpikir peneliti:

Kerangka pemikiran ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang disusun secara sistematis terkait alur pemikiran dalam menjawab pertanyaan permasalahan dalam penelitian ini. Kerangka pemikiran ini dibuat untuk mengetahui “*Implementasi Akad Murabahah Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Di CFBC (Consumer Financing Business Center) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Yogyakarta*”.

Keberadaan sistem keuangan ini diharapkan dapat melaksanakan fungsinya sebagai lembaga perantara keuangan (*financial Intermediation*) dan lembaga transmisi yang mampu menjembatani masyarakat yang kelebihan dana dan kekurangan dana, serta memperlancar transaksi perekonomian.

Sistem pemberian kredit pada Bank Unit Usaha Syariah berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah tidak dikenal dengan sebutan “kredit” melainkan “pembiayaan”. Pembiayaan yang diberikan memiliki unsur-unsur sama seperti kredit. Tujuan pembiayaan adalah pembiayaan tingkat mikro dan pembiayaan tingkat makro. Fungsi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di

Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman dan terbebas dari *riba* yang jelas dilarang dalam Islam.

Bank dalam melaksanakan pemberian Pembiayaan Pemilikan Rumah wajib menggunakan prinsip kehati-hatian (*Prudential Principles*) sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Apabila bank tidak menerapkan prinsip kehati-hatian maka risiko yang akan terjadi adalah pembiayaan bermasalah atau kredit macet perbankan. Dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan bermasalah *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta berpedoman pada peraturan Bank Indonesia dan hukum Perundang-Undangan yang masih berlaku.

H. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yakni kegiatan penelitian di lingkungan tertentu untuk mengadakan pengamatan dan memperoleh data. Penelitian ini dilakukan di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif-kualitatif.⁴⁰

⁴⁰ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 8.

2. Langkah-Langkah Penelitian

a. Tahap Pra Lapangan

Tahap ini peneliti melakukan survey terlebih dahulu berupa peninjauan lapangan tentang latar penelitian, mencari data tentang hal-hal yang berkaitan dengan topik penelitian sampai perizinan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan penelitian.

b. Tahap pekerja lapangan

Peneliti memasuki dan memahami lapangan yang bertujuan untuk mengumpulkan data dilapangan.

c. Tahap analisis data

Penyusun melaksanakan serangkaian proses analisis data kualitatif dengan melakukan analisis berdasarkan rumusan data teori dalam usaha membahas permasalahan yang ada untuk menarik kesimpulan.

3. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek penelitian identik dengan data primer didapat dari informan yang memberikan keterangan kepada penyusun. Informan yang dimaksud meliputi: Kepala Divisi Pembiayaan Konsumen BSM, beberapa staff *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* dan nasabah untuk digali informasinya terkait dengan objek penelitian.

b. Objek penelitian identik dengan data sekunder yang menjadi titik fokus penelitian adalah Implementasi Akad *Murabahah*

Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah (Tinjauan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008) di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Metode pertama yang penyusun gunakan untuk mengumpulkan data adalah metode observasi.⁴¹ Hal ini penulis akan memperhatikan dan mengamati kondisi lingkungan CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta yang berada di Jl. Laksda Adisucipto No. 167, Kp. Ambarrukmo Blok I, Caturtunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta. Dengan berbagai peristiwa-peristiwa yang berkaitan dengan Implementasi Akad *Murabahah* Kepemilikan Rumah Dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah di CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

b. Wawancara (*Interview*)

Metode ini digunakan untuk memperoleh informasi dengan bertanya langsung kepada informan.⁴² Jenis *interview* yang digunakan adalah *interview semi structured*, yaitu mulanya menanyakan serangkaian pertanyaan yang sudah terstruktur,

⁴¹ Hadi Sutrisno, *Metodologi Research Jilid II* (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1986), hlm. 136.

⁴² Masri Singarimbun dan Sofan Effendi, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: LP3ES, 1989), hlm. 192.

kemudian satu-persatu diperdalam untuk mengecek pertanyaan lebih lanjut.⁴³ *Key informan* yang penulis wawancara diantaranya: Bapak Prawoto Mulat Anggono, jabatan sebagai *Sales Manager* CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

c. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan atau karangan seseorang secara tertulis tentang tindakan, pengalaman dan kepercayaannya. Dokumen biasanya dibagi atas dokumen pribadi dan dokumen resmi.⁴⁴ Penelitian ini juga akan diperkaya dengan dokumen yang menginformasikan tentang proses penelitian, seperti mengumpulkan data-data dengan menggandakan dokumen-dokumen CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, yang terkait dengan fokus masalah penelitian dan dokumen lain yang mendukung seperti catatan, pedoman, serta brosur lainnya.

d. Penelusuran Data *Online*

Penelusuran data *online* adalah tata cara melakukan penelusuran data melalui media *online* seperti internet atau media jaringan lainnya yang menyediakan fasilitas *online*. Maka memungkinkan peneliti dapat memanfaatkan data informasi berupa

⁴³ Suharsini Ari Kunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Bina Aksara, 1989) hlm. 183.

⁴⁴ Moleong, Lexy. J, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Rosda, 2009), hlm. 217.

data informasi teori, secepat atau semudah mungkin, dan dapat dipertanggungjawabkan secara akademis.⁴⁵

5. Metode Analisis Data

Analisis data yang dilakukan guna menyempitkan dan membatasi penemuan-penemuan hingga menjadi suatu data yang teratur serta tersusun dan lebih berarti.⁴⁶ Artinya bahwa analisis data dapat sebagai proses penyederhanaan dan pengembangan data ke dalam narasi yang mudah dipahami, dibaca dan diinterpretasikan. Kaitannya dengan data-data yang diperoleh baik data dari dokumentasi, wawancara maupun observasi akan penyusun bahas pada bagian pembahasan. Artinya adalah data yang diperoleh akan disusun dan digambarkan berdasarkan hasil yang ada, sehingga dapat dijadikan kesimpulan yang sesuai akal pikiran terhadap permasalahan yang diteliti. Maka analisis yang penyusun gunakan terkait penelitian ini adalah analisis deskriptif-kualitatif, yaitu dengan menggambarkan data-data tersebut atau dengan kalimat yang kemudian disusun berdasarkan urutan pembahasan yang telah direncanakan.

Analisis yang peneliti gunakan terkait penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Analisis antar bagian, langkah ini digunakan untuk menganalisis masing-masing implementasi akad Pembiayaan Pemilikan Rumah.

⁴⁵ Bugin Burhan, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2007), hlm. 125.

⁴⁶ Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: PT. Prasetia Widia Pratama, 2000), hlm. 87.

b. Analisis antar sub bagian, langkah ini digunakan untuk menganalisis sub-sub bagian dari Implementasi akad yaitu akad *murabahah* dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR).

6. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data

Cara untuk menguji keabsahan data yang ada, maka ada tehnik pengecekan keabsahan data, yakni triangulasi sebagai alat untuk pengecekan keabsahan data. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.⁴⁷ Jenis Triangulasi terdiri dari triangulasi data (atau biasa disebut triangulasi sumber) yaitu dengan cara mencari data dari sumber yang beragam yang masih terkait satu sama lain.⁴⁸ Selanjutnya triangulasi metode, dan triangulasi teori.⁴⁹

Peneliti melakukan pengecekan kredibilitas data dengan menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi metode. Hal ini bertujuan untuk memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengecekan data dengan triangulasi metode wawancara, observasi dan dokumentasi yang akan dibandingkan hasilnya.

⁴⁷ Djaman Satori dan Aan Komarian, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung : Alfabeta, 2009), hlm. 170.

⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 170.

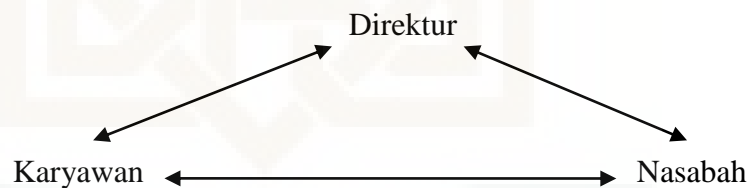
⁴⁹ Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif* (Yogyakarta : LKIS, 2007), hlm. 99.

Gambar 4
Skema Triangulasi Metode Pengumpulan Data ⁵⁰



Triangulasi dengan sumber data dilakukan dengan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data, melalui metode yang sama. Hal ini peneliti mengecek derajat kepercayaan sumber dengan hasil informan yang berbeda-beda.

Gambar 5
Skema Triangulasi Sumber Pengumpulan Data



G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk mempermudah penulisan, terlebih dahulu peneliti membuat suatu gambaran dasar terhadap materi-materi yang akan dibahas, gambaran tersebut antara lain:

BAB I : Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, dan kegunaan penelitian, kajian pustaka,

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 372.

kerangka teoritik, kerangka pemikiran, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : Bab ini berisi tentang gambaran umum PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk KCP Ambarrukmo Yogyakarta yang diteliti oleh penulis mengenai: Sejarah berdirinya, tujuan didirikannya, profil lembaga, kepemilikan saham, logo PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk KCP Ambarrukmo Yogyakarta, prinsip dasar, visi dan misi, nilai-nilai, prinsip-prinsip operasi Bank Syariah, budaya perusahaan, tujuan dan strategi perusahaan, struktur organisasi, dan produk-produk syariah yang ada pada PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

BAB III : Bab ini berisi tentang analisa. Bagaimana pelaksanaan akad *murabahah* dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di CFBC *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta. Bagaimana penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principles*) yang terdapat pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta. Faktor-Faktor apa yang dapat mempengaruhi dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta. Bagaimana strategi dalam menghadapi pembiayaan bermasalah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

BAB IV : Bab ini peneliti memberikan kesimpulan atas seluruh pembahasan dan mengemukakan saran-saran yang mungkin berguna untuk *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.*



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*, analisis data dan pengecekan keabsahan data yang diperoleh dari lapangan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses Pelaksanaan Akad *Murabahah* dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Prawoto Mulat Anggono, yang menjabat sebagai *Sales Manager* di kantor *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*.

Dimana dalam penerapan pembiayaannya bank sebagai penjual membeli rumah kepada developer maupun non developer sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh nasabah, dengan syarat barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam dan bebas *riba*. Kemudian bank mentransparansikan harga perolehan rumah tersebut kepada nasabah, dengan menyertakan *margin* yang telah disepakati bersama diatas harga perolehan rumah tersebut. Nasabah kemudian membayar kepada bank dengan cara cicilan atau sekaligus

diakhir waktu kesepakatan pelunasan. Besarnya cicilan akan tetap, tidak berubah, sampai masa pembayaran berakhir (*fixed*). Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Sedangkan untuk penyerahan rumahnya itu sendiri, bank akan memberikan hak kepada nasabah untuk menempati rumah tersebut jika telah jadi 100%, meskipun angsuran masih tetap berjalan. Serta penyerahan surat-surat terkait pembiayaan akan diserahkan ketika pembiayaan nasabah telah lunas.

2. Implementasi Prinsip Kehati-Hatian 5C (*Prudential Principles*) Yang Terdapat Pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah di *Consumer Financing Business Center (CFBC)* PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta

- a. *Character*

Character adalah keadaan watak atau sifat dari calon penerima pembiayaan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Untuk mengetahui karakter calon penerima pembiayaan maka dilakukan wawancara dari jawaban pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dapat diketahui karakter calon penerima pembiayaan. CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta juga mencari informasi Bank Indonesia tentang calon penerima pembiayaan apakah mempunyai

hutang di bank lain dan apakah calon penerima pembiayaan mempunyai kredit macet.

b. *Capital*

Capital merupakan modal atau penghasilan yang dimiliki ataupun yang diterima oleh calon penerima pembiayaan. Untuk menghitung penghasilan minimal dari calon penerima pembiayaan agar dapat diterima, maka penghasilan calon nasabah Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya haruslah diatas 30%-40% dari *deep service ratio* di CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

c. *Capacity*

Capacity merupakan kapasitas calon penerima pembiayaan (pengusaha) dalam mengelola modal untuk mendapatkan dana dalam memenuhi kewajibannya. Bagi calon penerima pembiayaan yang bekerja di perusahaan dan jabatan tempat bekerja juga menentukan dalam penerimaan permohonan pembiayaan.

d. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran. Dalam hal ini yang menjadi jaminan adalah surat hak milik (SHM) dari rumah yang akan dibeli.

e. *Condition of Economy*

Condition of Economy merupakan situasi kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan atau tempat calon penerima pembiayaan bekerja.

3. Faktor-faktor yang menyebabkan Pembiayaan Pemilikan Rumah bermasalah atau macet di CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Faktor *internal*, meliputi:

1) Terbatasnya jumlah tim analis pembiayaan (*Processing Unit*), sedangkan jumlah nasabah yang mengajukan permohonan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya di CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta sangat banyak sehingga ada kemungkinan timbulnya kurang ketelitian dalam melakukan analisa data dokumen calon nasabah.

2) Kemampuan individu (SDM) yang berbeda-beda dari pihak bank khususnya dalam menganalisa, dikarenakan melihat bisnis secara utuh tidaklah mudah.

b. Faktor *eksternal*, meliputi:

1) Nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya terhadap pihak bank.

- 2) Nasabah di PHK dari pekerjaannya.
 - 3) Perusahaan tempat nasabah bekerja atau pimpin pailit atau bangkrut.
 - 4) Terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, dll.
 - 5) Terjadinya musibah kebakaran.
4. Strategi Yang Dilakukan CFBC PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Atau Macet:
- a. Melakukan Pembinaan Nasabah
 - b. Mengadakan tim khusus analisa pembiayaan (*Processing Unit*)
 - c. Menerapkan Prosedur Standar Perusahaan atau SLA (*Service Level Agreement*)
 - d. Mengadakan Pelatihan Tentang Pembiayaan Bermasalah/*Non Performing Financing* (NPF)
 - e. Melakukan Restrukturisasi
 - f. Pelelangan Agunan
 - g. Menerapkan Sanksi dan Denda
5. Penetapan *Margin* di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta
- a. *Margin Single Press*

Margin Single Press yaitu *margin* dengan angsuran awal sampai akhir sama yakni tidak ada perubahan (*fixed*), pembiayaan dengan jangka waktu 5 tahun dengan *margin* 12,5%, kemudian

pembiayaan dengan jangka waktu 10 tahun dengan *margin* 13,5%, serta pembiayaan dengan jangka waktu 15 tahun dengan *margin* 14,5%.

b. *Margin Step Up*

Margin Step Up di dua tahun pertama untuk saat ini misalkan *special price* 8,75%, kemudian naik 13% sampai dengan tahun ke 5, 6, 7, 8, 9, 10, kemudian naik ke 16%.

B. Saran

1. *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta harus selalu selektif dalam menyalurkan pembiayaan bukan hanya dari sisi nasabah saja melainkan juga pada unit yang dijadikan objek pembiayaan dalam hal ini yaitu perumahan kaitannya dengan developer.
2. *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta harus cepat dalam mengambil tindakan kepada nasabah yang tidak mempunyai itikad baik dan tidak kooperatif dalam pembiayaan agar bank tidak mengalami kerugian akibat dari tidak terbayarnya angsuran atau *margin* yang telah disepakati dalam akad.
3. Perlu adanya pengawasan dan pembinaan baik *internal* maupun *eksternal* yang dilakukan secara terencana, efektif dan terpadu oleh pihak perusahaan agar sistem yang sudah diterapkan dapat berjalan

dengan maksimal, dan menekan angka NPF dalam pembiayaan menjadi 0%.

4. Pihak *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta diharapkan dapat lebih meningkatkan prinsip kehati-hatian (*Prudential Principles*) yang terdapat pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, agar terhindar dari kerugian bank dan pembiayaan konsumtif (perumahan) dapat berjalan dengan baik.
5. Diharapkan pihak *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta dapat membuat kebijakan yang lebih adil. Agar lebih memperhatikan dan menyentuh kalangan ekonomi menengah kebawah yang ingin memiliki rumah tinggal layak dengan pembiayaan BSM Griya. Karena selain dapat membawa kemaslahatan ummat, hal ini juga dapat mengatasi kesenjangan sosial, serta membantu pemerintah dalam upaya mewujudkan pasal 5 Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman bahwa “setiap warga negara mempunyai hak untuk menempati dan/atau menikmati rumah yang layak dalam lingkungan yang sehat, aman, serasi, dan teratur”.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnans, Ridha Kurniawan. *Tesis: Penerapan Sistem Jual Beli Murabahah Pada Bank Syariah (Studi Terhadap Pembiayaan Rumah/Properti Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan)*. Medan: Universitas Sumatera Utara. 2007.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Arcaya dan Diana Yumanita. *Syariah: Gambaran Umum*. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan. PPSK BI. 2005.
- Ari Kunto Suharsini. *Prosedur Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES. 1989.
- Bank Indonesia. "UU Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008" dalam <http://www.bi.go.id> diakses tanggal 6 Mei 2015, pukul 11:16 WIB.
- Bank Syariah Mandiri. "Gambaran Umum Bank Mandiri Syariah" dalam <http://www.syariahmandiri.co.id/category/> diakses tanggal 18 Januari 2016.
- Bank Syariah Mandiri. "Laporan Keberlanjutan BSM 2014" dalam <http://www.syariahmandiri.co.id/wp-content/uploads/2010/03/SR-BSM-2014-050615-LQL.pdf> diakses pada tanggal 21 Januari 2016.
- Burhan Bugin. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Pedia. 2007.
- Compliance Division. *Sharia Hand Book: Panduan Dasar Akad-Akad Bank Syariah*. Jakarta: Bank Muamalat. 2010.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Murabahah*, No. 04/DSN-MUI/VI/2000.
- Fauziah. *Skripsi: Analisis Produk Murabahah Pada Pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia*. 2011.
- Hanum, Chalidah. *Skripsi: Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2009.
- Haris, Helmi. *Pembiayaan Pemilikan Rumah (Sebuah Investasi Pembiayaan Perbankan Syariah)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo. 2007.
- Hassan, M. Kabir. *Jurnal: Riba And Islamic Banking*. New Orleans: University of New Orleans. 2015.

- Herliani. *Tesis: Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di Bank Madina Syariah Cabang Yogyakarta*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga. 2011.
- Hidayat, Taufik. *Buku Pintar Investasi Syariah*. Jakarta: Mediakita. 2011.
- Imaniyati, Neni Sri. *Pengantar Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2010.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. “Implementasi” dalam <http://kbbi.web.id/implementasi> diakses pada tanggal 12 Januari 2016.
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Edisi pertama. Jakarta: ITT Indonesia. 2003.
- Kartono, Kartini. *Pengantar Metode Riset Sosial*. Bandung: CV. Mandar MAJU. 1990.
- “Kiat-Kiat Menekan Non Performing Financing/NPF Di Bank Syariah” dalam <http://Alihozi77.blogspot.com> diakses pada tanggal 11 Januari 2016.
- “Kredit Pemilikan Rumah: Kredit” dalam <http://digilib.uinsuka.ac.id/gdl.php?mod=browse&op=read&id=digilib-uinsuka--ratnaningr-4255> diakses pada tanggal 27 Oktober 2015.
- Lexy J, Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosdakarya. 2009.
- Mardin, Irjayanti. *Skripsi: Analisis Perlindungan Debitur Perjanjian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Konvensional X dan Akad Pembiayaan Al-Murabahah (KPR Syariah) Perbankan Syariah Y*. Jakarta: Universitas Indonesia. 2011.
- Muhammad. *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press. 2009.
- Nata, Abudin. 1999. *Metode Studi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nurhayati, Emi. *Skripsi: Pelaksanaan Pengawasan Murabahah Sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Syariah Pare Kediri*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim. 2010.
- Peraturan Bank Indonesia Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bagi Bank Syariah*, PBI No. 9/19/PBI/2007.
- PT. Insan Media Pustaka. 2012. *KITAB AL-QUR'AN AL-FATIHA DENGAN ALAT PERAGA TAJWID KODE ARAB*. Jakarta: PT. Insan Media Pustaka.

- Saeed, Abdullah. *Menyoal Bank Syariah: Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neorevivalis (terj.)*. Jakarta: Paramadina. 2004.
- Saefudin, Azwar. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2001.
- Singarimbun, Masri dan Sofan Effendi. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3S. 1989.
- Siswanto, Sutojo. *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka. 1999.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Supramono, Gatot. *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*. Jakarta: Djambatan. 1996.
- Supriadi, Adi. *Tesis: Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank Syariah ABC)*. Jakarta: Universitas Indonesia. 2011.
- Sutedi, Adrian. *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2009.
- Sutrisno, Hadi. *Metodologi Research Jilid II*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1986.
- Undang-Undang Dasar Tahun 1945 (Amandemen Kedua Tahun 2000)*.
- Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah, UU No. 21 Tahun 2008*.
- Undang-Undang Tentang Perumahan dan Pemukiman, UU No. 4 Tahun 1992*.
- Wikipedia. “Produk” dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/Produk> diakses pada tanggal 27 Oktober 2015.
- Yudistira, Reza. *Skripsi: Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Mandiri*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2011.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim. 2007.

LAMPIRAN

Hasil Wawancara

Daftar pertanyaan penelitian di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT.*

Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta

Nama : Bpk. Prawoto Mulat Anggono

Divisi : *Consumer Financing Business Center (CFBC)*

Posisi : *Sales Manager*

Tempat : *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*

Wawancara Pertama

Tanggal : Kamis, 28 Januari 2016

Pukul : 15:15 WIB

1. Tanya: Sejak kapan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah sudah berlangsung di PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk khususnya di *Consumer Financing Business Center (CFBC)* di sini?

Jawab: Kalo bank syariah mandiri sendiri kan ya sejak berdiri lah, tahun 2000 sudah ada sebenarnya untuk pemilikan rumah di BSM. Cuma kalo CFBC Yogyakarta itu kan kita baru lahir 2013. Jadi semenjak 27 Juni 2013 untuk CFBC nya yang khusus melayani KPR. Dulu kan semuanya dikerjakan oleh Cabang.

2. Tanya: Berapa jumlah target Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) tahun 2015 di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* dan berapa prosentasenya?

Jawab: target kemarin kita diangka 180 milyar, kemarin kita capai hampir 90%, ya segitu.

3. Tanya: Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam permohonan pengajuan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya dan bagaimana prosedurnya?

Jawab: Untuk proses standar ya kita ada namanya SLA (*Service Level Agreement*) itu adalah lima hari kerja, jadi dokumen lengkap ya, kalo prosedurnya itu standar juga sama dengan di bank lain, yang pertama kan dokumen harus lengkap dulu dilengkapi, ya sesuai dengan syarat-syarat yang sudah ada ya, di brosur kan ada syarat-syaratnya, data pribadi, data penghasilan, maupun data agunan dilengkapi, kalo sudah lengkap nanti kan masuk di data cek atau *document checking*, dalam tahap ini staff *document checking* akan memeriksa kelengkapan serta keaslian dokumen calon nasabah. (Data agunan itu apa sih pak?), data agunan itu ya menyangkut yang dibeli yang dicopy sertifikat, IMB, PBB. (Nah, biasanya bank itu membeli rumah itu apa sudah bekerja sama dengan developer atau bank bisa membeli rumah di non developer?), ya bisa saja kita sudah banyak kerja sama dengan developer. (Contohnya?), ya ada formula land, sumber baru land, merapi arshita graham, ya lebih dari 60 developer lah di jogja aja, itu untuk perumahan yang baru,

tapi kalo yang rumah *second*, ya boleh aja yang rumah bekas itu kan itu dimasukkan ke kita juga bisa. (Oh jadi rumah bekas juga dari sini kerja sama dengan developer juga?), kalo bekasnya gak ke developer ya, tapi langsung ke penjualnya. Misalkan kamu punya rumah terus mau dijual, udah kan kita langsung minta surat penawaran dari penjual ke pembeli atau calon nasabah kita. Harganya berapa nanti kita akan lihat, kita nilai rumah itu harganya berapa. (Oh berarti bisa rumah baru, rumah *second*, kalo misalkan KPR itu bisa untuk memperbaiki rumah atau gak sih pak?), boleh saja ada juga KPR untuk renovasi rumah, jadi kalo sudah punya rumah mungkin ada renovasi, bisa juga mengajukan ke kita. (Di sini namanya apa pak kalo untuk renovasi?), KPR Renovasi. (Adanya KPR apa aja sih pak?) ada KPR Renovasi, kemudian bangun rumah untuk konstruksi ya, rumah baru, jadi sudah punya tanah mau bangun rumah boleh KPR Konstruksi di kita, kemudian rumah yang baru dari developer, atau rumah yang *second* dan KPR Subsidi.

4. Tanya: Persyaratan apa saja yang wajib dipenuhi oleh calon nasabah debitur dalam permohonan pengajuan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: Persyaratan sesuai dengan yang ada di brosur.

5. Berapa besar *down payment* (DP) atau uang muka Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

Jawab: Untuk pembiayaan rumah pertama sampai dengan tipe 70 besarnya *down payment* (DP) adalah 20%, untuk pembiayaan rumah diatas tipe 70

dikenakan *down payment* (DP) 30%. Sedangkan untuk pembiayaan rumah kedua *down payment* (DP) naik 10%. Pembiayaan ketiga naik 10%. Dan seterusnya. (Memang Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya tipe rumahnya ada apa saja pak selain tipe 70?). Banyak, tipe menunjukkan luas bangunan.

6. Tanya: Bagaimana cara penetapan *margin* (keuntungan) dan penentuan harga dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

Jawab: Kalo kami kan premanya dari kantor pusat ya, jadi semua *margin* atau *pricing*-nya berapa itu udah ditentukan dari kantor pusat, nanti kalo ada perubahan tinggal mengikuti aja. Detailnya dari kantor pusat, misalnya sekarang kita lagi ada *special price* sampai dengan bulan februari, ya itu nanti itungannya dari kantor pusat ditentukannya dari sana. (Biasanya apa yang menyebabkan persenan dari kantor pusat itu berubah-ubah pak?), kalo berubah-ubah itu kan secara umum dalam artian gini, kalo di konvensional itu kan bisa berubah sewaktu-waktu, setelah akad pun bisa berubah. Kalo di kita kan stelah akad *fix*, perubahan tingkat suku bunga itu kan salah satunya pasti kita masuk ke lingkup BI, kondisi ekonomi makro dan seterusnya, masa promosi dan sebagainya. Kalo BI *Rate* sangat turun drastis kecil itu kan akan turun kan, naik mungkin juga akan koreksi naik *margin*-nya, termasuk mungkin juga dana pihak ketiga di Bank, kalo kita misalkan banyak di tabungannya gitu kan, bukan di depositonya, kalo di deposito kan dana mahal,

kalo tabungan kan dana murah, kayak di giro, yang seperti itu kan kita kan lebih rendah juga kan, jadi dari mana kita ambil pembiayaan ya itu dana itu ada dari situ juga gitu. (Berarti dari *margin*-nya itu, misalkan kita ada *events* apa, mempengaruhi gak sih pak?), bisa saja jadi namanya kan promosi, *margin* promo, itu dimungkinkan juga. (Biasanya *event* apa saja sih pak yang diadain?), *event* dalam artian apa dulu, kalo misalkan ulang tahun bisa jadi pas ulang tahun BSM, atau mungkin masih khusus nasabah prioritas. (Nasabah prioritas itu apa pak maksudnya?), ya jadi misalkan kita ada program untuk *priority* kita, jadi nasabah-nasabah yang punya atau nasabah-nasabah yang jadi prioritas kita *margin*-nya lebih rendah 1% misalkan dibandingkan yang umum, itu memungkinkan. Kemudian developer yang PKS ataupun yang BPKS *margin*-nya juga berbeda. Itu kan tergantung harga yang ditentukan dari kantor pusat. Kalo kita kan cuma ngusulin aja.

7. Tanya: Permasalahan apa saja yang sering dihadapi oleh *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* dalam pemberian produk *Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya*?

Jawab: Untuk permasalahan sebenarnya sih sama ya dengan bank lain, ya kalo pas posisi kondisi ekonomi lagi berat dengan adanya likuidasi kemarin, mungkin penjualan developer lagi turun, ya kita juga harusnya ikut turun. Yang normatif saja, kalo masalah-masalah yang lain sama, mungkin ada juga yang bermasalah artinya tidak lancar. Nanti kan punya faktor kenapa tidak lancar meskipun dari analisa awal sudah *clear* semuanya, tapi ditengah

perjalanan bisa saja terjadi seperti itu kenapa karena juga jangka waktu pembiayaan PPR cukup panjang sampai dengan 15 tahun. (Berarti kelebihan PPR Syariah itu jangka waktu pembiayaannya lebih panjang dari Konvensional bukan pak?), nggak juga kan konvensional ada yang bisa sampai 20 tahun mbak, salah satu kelebihannya kan kita itu tetap ya tidak berubah sesuai akad, yang jelas kan yang utama kan kita fungsinya syariah kan, akadnya antara bank dengan nasabah itu kan jual beli bukan kredit seperti di Bank Konvensional. (Jadi, contohnya berapa harga rumah ini kita harus mentransparasikan kepada nasabah begitu pak?), betul itu jadi istilahnya bank membeli rumah yang dipesan nasabah kepada developer atau non developer dengan harga sekian, kemudian *margin* atau keuntungannya sekian, tentunya disepakati kedua belah pihak antara bank dan nasabah. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah tentunya ya. (Akad yang digunakan *murabahah* ya pak?), iya benar sekali, dari beberapa akad jual beli seperti *Musyarakah Mutanaqishah*, *Murabahah*, *Istishna'*, dan *Ijarah*. Akad jual beli yang dipakai dalam produk Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya baru akad jual beli *murabahah* saja. Tapi di konvensional itu kan mereka akadnya bukan jual beli antara bank dengan nasabah, tetapi nasabah jual beli dengan developer, duitnya kurang ambil kredit itu kan ke Bank Konvensional untuk mengangsur. Jadi kita di Bank Syariah kan gak seperti itu. Jadi sangat berbeda sekali di akadnya ya. (Maksimal itu berapa tahun sih pak kalo mengambil PPR disini?), maksimal 15 tahun. (Biasanya paling cepat

nasabah berapa tahun pak?), ya rata-rata sih paling cepat itu tiga tahun lah, ya meskipun satu tahun boleh-boleh saja ya tapi di sini tiga tahun lah. Kita ada yang tiga tahun lima tahun.

8. Tanya: Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah (kredit macet) dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya khususnya faktor *internal* dan *eksternal* di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo Yogyakarta?

Jawab: Kalo faktor *internal* dalam hal ini erat kaitannya dengan pihak bank, termasuk didalamnya personil analis pembiayaan (*Processing Unit*) yang mungkin kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan. Selain itu terbatasnya jumlah tim analis pembiayaan (*Processing Unit*), sedangkan jumlah nasabah yang mengajukan permohonan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah terus meningkat setiap tahun, memungkinkan terjadinya kurang telitian dalam menganalisis ya. Mungkin dalam analisisnya kurang tajam bisa jadi, mungkin juga terkait dengan faktor kemampuan bisa terjadi. (Kemampuan individu ya pak, dari SDM-nya?), individu ya bisa jadi, nanti kan melihat bisnis secara utuh itu tidaklah mudah gitu kan, artinya kita juga harus mengadakan pelatihan khusus kepada para pegawai khususnya tim analisa pembiayaan agar selalu *up grade* mengikuti perkembangan perekonomian saat ini. Tapi tidak menutup kemungkinan terjadi juga kelewat gitu kan. Kemudian yang kedua kalo faktor *eksternal* sebenarnya juga banyak hal kan kayak masalah ekonomi

makro, kemudian seperti contohnya PHK, perusahaan bangkrut, itu kan gak bisa kita hindari ya. Contoh ada juga di kita itu nasabahnya bagus udah, tapi karena dia dikeluarkan atau di PHK dari perusahaannya ya susah juga kan buat ngangsur. Tapi ada juga yang kuartal kemaren naik tinggi usahanya padahal *debit internal* bagus awal-awalnya, tapi begitu ditengahnya kena imbasnya juga jadi *kolaps*/bangkrut. (Biasanya kesalahan menganalisis itu maksudnya bagaimana sih pak?), ya banyak hal, misalkan kita melihat kebonafitannya sebuah perusahaan itu gak mudah juga, saat ini oke semuanya gitu kan. Tapi mungkin lima tahun ke depan atau sepuluh tahun ke depan kan kita gak tau juga. Itu kan juga hal yang tergantung jam terbang masing-masing kan. Itu akan terjadi di hampir semua bank seperti itu ya. Pasti di awal-awal kita sudah investigasi resiko-resikonya sedemikian rupa.

9. Tanya: Bagaimana strategi *Consumer Financing Business Center (CFBC)* PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta dalam mengatasi pembiayaan bermasalah? Serta bagaimana langkah-langkah yang dilakukan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut?

Jawab: Kalo ada pembiayaan yang bermasalah atau kredit macet tentu saja kita sudah punya ketentuannya, dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* di sini. Misalkan kalo dia terlambat ya kita bisa menghubungi lewat telpon mengingatkan dia supaya angsurannya dibayar, kemudian nanti di samperin tim *debt collection* kan nanti dipastikan ke rumahnya sampai kemudian ada surat peringatan pertama, kedua, ketiga. Surat peringatan pertama itu diberikan apabila nasabah sudah mengalami keterlambatan membayar

kewajiban pembiayaan selama 30 hari, apabila sudah sampai diatas 60 hari dikeluarkan surat peringatan ke dua, kemudian apabila telah mencapai keterlambatan 90 hari dikeluarkan surat peringatan ke tiga. Kemudian kalo memang sudah mentok betul ya ini kan sampe taraf lelang. Karena sejak awal memang sudah disampaikan perjanjiannya. (Lelang itu gimana maksudnya pak?), kalo macet kondisinya tidak bisa ini ya terpaksa dilelang kan memakai lembaga lelang swasta gitu kan yang sudah kerja sama dengan bank, bisa juga dijual sukarela oleh nasabah tersebut. Jadi sebelum di lelang biasanya kita komunikasikan dengan nasabahnya. Tanya: “pak bagaimana ini pak penyelesaian permasalahannya?”. Jawab: “Sudah pak dijualin saja pak, tolong dibantu”. Nah jika seperti itu kita bantu jualin. (Oh, biasanya lembaga lelang yang kerjasama dengan CFBC PT Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo Yogyakarta disini apa pak?), ada lah kita gak boleh sampaikan itu termasuk rahasia bank. (Kalo yang bagian menganalisis itu namanya apa pak?), kita di *Processing Unit* yaitu tim khusus yang didirikan untuk menganalisa kebenaran serta keaslian data dokumen calon nasabah. *Processing Unit* memiliki tugas dan wewenang dalam proses analisa data dokumen calon nasabah Pembiayaan Pemilikan Rumah.

10. Tanya: Apa perbedaan surat peringatan 1, 2, dan 3 yang diberikan pihak *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* dalam menangani nasabah pembiayaan bermasalah/kredit macet. Dan berapa lama jarak waktu pemberian surat peringatan 1, 2, dan 3?

Jawab: Jadi surat peringatan pertama itu kita berikan apabila nasabah sudah mengalami keterlambatan membayar kewajiban pembiayaan selama 30 hari, kemudian apabila sampai diatas 60 hari kita keluarkan surat peringatan ke dua, kemudian apabila telah mencapai keterlambatan 90 hari kita keluarkan surat peringatan ke tiga. Jika telah dikeluarkan surat peringatan ke tiga telah mencapai tahap rencana pelelangan, apabila memang tidak ada itikad baik dari nasabah tersebut untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

11. Tanya: Apa landasan hukum yang dijadikan pedoman dalam mengatasi pembiayaan bermasalah/kredit macet di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*? Kenapa landasan hukum tersebut digunakan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

Jawab: Kita pastinya pakai surat edaran maupun *Standard Operating Procedure (SOP)* pembiayaan bermasalah yang di BSM sendiri maupun yang merujuk di Bank Indonesia. Otomatis kita gak bisa lepas dari situ. (Biasanya itu landasan hukum Bank Indonesia nomor berapa atau berapa itu pak?) wah saya gak hafal itu. Soalnya harus buka-buka kalo kayak gitu. Banyak sekali, salah satunya pasti ada.

12. Tanya: Berapa jumlah pembiayaan Produk Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta tahun 2015 yang sudah tersalurkan dan berapa prosentasenya?

Jawab: Kalo tersalurkan sih di kita sudah lebih dari 300 milyar. (Jadi kalo misalkan diprosentasekan 90% ya pak?), 90% itu adalah pencapaian taktik 2015, karena di tahun 2015 kan kita di 180 milyar tapi kalo diitung sejak berdirinya CFBC itu kan kita sudah lebih dari 300 milyar, itu kan termasuk ada juga yang sudah dilunasi gitu kan, jadi yang sekarang masih berjalan sekitar 300 milyar lebih. (Targetnya di tahun 2016 berapa nih pak?), 2016 kita di 178 kayaknya. Ya hampir sama dengan tahun kemaren ya sekitar 180. (Dari target yang sudah ditetapkan terus berapa sih jumlah yang bermasalah pak?), alhamdulillah sih kalo kita masih jauh dari ini ya, gak sampai satu persen.

13. Tanya: Bagaimana strategi *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta dalam menangani nasabah yang tidak dapat melunasi produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (BSM Griya) tersebut?

Jawab: Itu tadi dengan surat teguran, di datengin sama petugas khusus disini, termasuk menjual sukarela atau kita bantu jualin (lelang).

14. Tanya: Resiko apa saja yang akan dihadapi oleh *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, jika ada nasabah yang tidak dapat melunasi atau mengalami kredit macet dalam produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: ya otomatis mengurangi keuntungan, mengurangi laba. (Terus bagaimana cara mengatasinya pak?), ya itu makanya dengan dilelangkan itu kan, kalo memang udah mentok.

15. Tanya: Bagaimana kriteria pembiayaan lancar, pembiayaan potensial bermasalah, pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

Jawab: Yang lancar angsurannya tepat waktu ya berarti lancar. (Kalo potensial bermasalah itu seperti apa pak?), yang potensial bermasalah itu kan kalo udah tidak sesuai di tanggalnya, harus selalu kita hubungi berarti kan mulai kurang lancar, karena yang lancar kan otomatis langsung di debet kan jadi gak masalah. (Kalo kurang lancar gimana itu pak?), kan lebih parah dari potensial bermasalah. Kalo pembiayaan diragukan ini lebih parah lagi nih, ya meragukan, udah lebih dari satu bulan ga ada transaksi pembayaran kewajiban. (Terus ini udah macet nih udah gak ngangsur-ngangsur lagi. Harus pake strategi khusus ya pak?), ya maksudnya ada penanganan khusus kan, karena kita punya tim *collection*, yang khusus melakukan penagihan.

16. Tanya: Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah yang mempunyai itikad baik, namun mengalami penurunan kemampuan membayar kewajiban (pembiayaan) karena adanya musibah seperti bencana alam, pemutusan hubungan kerja, kerusuhan sehingga masuk ke dalam golongan kolektabilitas pembiayaan?

Jawab: Kalo yang lancar kan tidak ada ini ya, karena kan PAM itu kan tidak mengcover untuk posisi misalkan musibah bencana alam, jadi meskipun kena bencana alam pun tetap harus bayar gitu, meskipun kena PHK pun juga harus bayar, kecuali memang ikut serta dalam asuransi bencana alam misalkan, tapi kan tidak menjadi wajib gitu kan tau juga ikut asuransi penjaminan tapi itu juga kan gak wajib. Itu kan dari nasabah sendiri. (Berarti termasuk Pemutusan Hubungan Kerja itu dari sana eksternal sendiri ya pak?), iya betul di sini gak ikut campur maksudnya gak ikut campur (pokoknya perjanjian di awal) yang digunakan.

17. Tanya: Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah yang tidak memiliki kemampuan untuk membayar seluruh tunggakan sehingga perlu adanya keringanan berupa pengurangan tunggakan *margin* atau bagi hasil?

Jawab: ya kalo di PPR, jadi kan sebenarnya agak beda dengan modal berjalan/percaya/usaha, mungkin kalo di modal usaha kita juga ikut memantau usahanya itu secara langsung, bisa jadi lebih mudah ya. Kalo susah ya, jadi meskipun dia ini ya tetep ini, tetep harus bayar, gak ada istilahnya *margin*-nya dikurangkan, ya tetep, paling yang bisa dilakukan paling kan kalo sampe ini

kan, jadi kita harus cukup mencakup seluruh proses yang cukup panjang dalam restrukturisasi. (Restrukturisasi itu bagaimana pak?), Restrukturisasi ini dilakukan ketika nasabah mengalami penurunan kemampuan dalam melunasi kewajibannya terhadap bank dikarenakan faktor-faktor tertentu. Misalkan dia wewenangnya turun sesuai dengan landasan kita okelah dia yang dulunya sanggup bayarnya misalkan 50 juta kemudian sekarang hanya bisa 45 juta misalkan, nanti bisa aja pengajuan dalam arti kan perlu juga di *uninstall* di awal. Jadi gak bisa kemudian setiap yang itu langsung “wah saya gak mampu ini mau turunin”, gak bisa seperti itu. Itu kan butuh proses yang cukup panjang. Jadi *collection* lah yang lebih detail kan menangani hal tersebut.

18. Tanya: Bagaimana prosedur alih nasabah atau novasi bagi nasabah yang ingin mengalihkan kewajiban sebagai nasabah ke pihak lain/calon nasabah baru?

Jawab: Kebetulan kalo di CFBC Yogyakarta belum ada ya, karena novasi pun sama seperti pembiayaan baru ya, jadi butuh analisa awal dan seperti pembiayaan baru. Biasanya sih mending kita ini kita bantu jual ke pihak lain, lalu pembiayaan PPR nya di kita. Dan proses novasi sendiri kebetulan belum pernah ada di CFBC ini.

19. Tanya: Siapa yang bertugas dan bertanggung jawab dalam menganalisis permohonan pengajuan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (BSM Griya) di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?*

Jawab: Ya bagian tim analisis itu di bagian *Processing Unit* itu ada nanti verifikasi dokumen. Dalam tahap ini tim analisa pembiayaan (*Processing Unit*) bertugas untuk mengecek kebenaran serta keaslian dokumen calon nasabah pengajuan permohonan Pembiayaan Pemilikan Rumah. Kemudian ada verifikasi penghasilan dan verifikasi investigasi. Dalam tahap ini tim analisa pembiayaan bertugas untuk menganalisa seberapa besar penghasilan calon nasabah, kalo karyawan ya diliat gajinya dan sebagainya, kemudian juga status karyawannya. Kemudian kalo yang wiraswasta berarti kan harus diliat usahanya harus *on the spot* ke lokasi. (Berarti ada penetapan seperti penghasilannya harus sekian, minimal itu berapa sih pak?), 40% dari penghasilan itu udah, istilahnya di kita *Deep Service Ratio*-nya 40% kalo yang pegawai. Kalo yang wiraswasta 30%. Jadi misalkan gajinya 10 juta, itu tidak kemudian “wah 10 juta di jogja ini kan biaya ringan nih untuk hidup 2 juta, yang 8 juta buat ngangsur”, itu gak boleh. Maksimal angsurannya kan 40% dari 10 juta. Jadi kan Cuma 4 juta aja yang boleh untuk angsuran, gak boleh semuanya buat ngangsur gitu kan. Nah sudah ada ketentuannya. (Oh jadi ada sendiri untuk wiraswasta, pegawai negeri, tapi pegawai negeri sama karyawan cicilan pokoknya sama 40% dari total penghasilan ya pak?), betul.

20. Tanya: Bagaimana strategi menganalisis data nasabah permohonan pengajuan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya agar tidak terjadi kesalahan dalam menganalisis?

Jawab: Jadi pertama di kita tadi kan lewat marketing, dari marketing temen-temen kan sudah melakukan investigasi awal, kemudian masuklah di *Document Checking*/memeriksa dokumen, melihat kelengkapan dokumennya. (Itu bagiannya namanya apa pak kalo di *document checking* itu?), ya staff *Document Checking*, misalkan KTP nya masih berlaku atau sudah *expired*, kemudian keasliannya, itu kan kita akan lihat gitu kan, dokumen masing-masing yang diserahkan akan dicek dengan teliti. Setelah itu kita akan lihat analisa *System Information Debitur* (SID), jadi *BI checking*. Jadi dia punya pinjaman gak di tempat lain, di tempat lain lancar atau tidak. Termasuk untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut masuk kedalam DOT (Daftar Orang Tercela) atau tidak.

(Itu bagaimana cara ngetahuinnya itu pak?), yak kan udah ada laporan dari *System Information Debitur* (SID) Bank Indonesia. Jadi begitu kita *in put* nanti kan keluar laporannya, oh ternyata punya pinjaman di mana dan sebagainya kan keliatan. Kalo gak punya pinjaman kan dapat laporannya juga. Kalau dari *marketing* tadi sudah, terus bagian *checking*, kemudian ke bagian *Verification and Investigation*. Verifikasi dan investigasi. Ya itu tadi, konfirmasi misalkan ke bendahara gaji, konfirmasi operatornya status karyawannya, gajinya berapa masa kerjanya berapa lama dan seterusnya gitu kan. Kalo misalkan wiraswasta atau professional berarti kan harus datang

langsung ke lokasinya, bisa *Silence Investigation*, *Silence Investigation* itu tanpa ngabarin kita langsung datang liat rame gak sih usahanya dan seterusnya atau gak kita bisa janji liat usahanya. Ini datanya didapatkan tim verifikasi. Kalo itu udah, semuanya diverifikasi oke, kemudian masuk nanti sistem namanya *Financing Origination System* (FOS), aplikasi ini bertujuan untuk meningkatkan mutu pelayanan pembiayaan, memberikan kemudahan dengan alur proses yang lebih efektif dan efisien. Karena sistem ini mempunyai aplikasi yang dapat mengukur atau menganalisa hasil *Scoring System* kelayakan permohonan pembiayaan secara obyektif yang memenuhi *requirement* dari aspek kontrol risiko sesuai dengan ketentuan yang berlaku, serta dalam rangka mendukung sistem kontrol internal.

21. Tanya: Bagaimana penerapan *prudencial principle* (prinsip kehati-hatian sesuai dengan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah) di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

Jawab: 5C yang temen-temen lakuin, *Character*, ya kita kan lihat ini karakternya nasabah, prilakunya kayak apa, wataknya seperti apa, kalo kita komunikasi kasih pertanyaan gitu kan biasanya ngerti gitu kan, kemudian kita juga lihat kemampuan dia *Capacity* dia, bisa gak melunasi pembiayaan kita, bisa dilihat juga dari permodalannya, usaha dia, kalo usaha gajinya dia, dari tabungannya dia, kita lihat semuanya kan. Jadi *Capacity* merupakan, kapasitas calon nasabah (pengusaha) dalam mengelola modal untuk mendapatkan dana dalam memenuhi kewajibannya terhadap bank ya. Bisa kita cari tahu lewat

Sistem Informasi Bank Indonesia, apakah calon nasabah tersebut mempunyai hutang di bank lain dan apakah calon calon nasabah mempunyai kredit macet atau tidak. Kemudian juga *Capital* merupakan, modal atau penghasilan yang dimiliki ataupun yang diterima oleh calon nasabah. Dari permodalan tadi, kemudian otomatis jaminannya juga kita lihat kan. *Collateral* atau jaminan merupakan jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran. Misal yang dijaminan rumahnya seperti apa, di bawah nosuter atau di daerah banjir, kan kalo tidak sesuai dengan ketentuan itu kan tentu tidak bisa kita setujui, sebaliknya mungkin makam besar. (Memang kenapa pak?), itu memang di kita ada ketentuan syarat-syarat bangunan rumah yang boleh dijaminan di bank, salah satunya itu. (Syarat-syaratnya apa saja sih pak?) ya misalkan lebar jalan di depan rumah itu kan minimal harus 3 meter, termasuk akses masuk ke rumah. Kalo di situ cuma bisa gang sempit cuma motor aja, kan ga boleh. Nanti siapa yang mau beli di situ kan?. Kemudian daerah banjir, masa kita beli rumah di daerah banjir, kemudian yang sutek, itu juga ga bisa dibiayain gitu, ya itu sih, prinsipnya itu aja sih. (Kalo *Collateral* itu gimana pak?), ya itu jaminan itu tadi, ya nanti kan kita nilai, kita lihat dulu *marketable* atau enggak, lokasinya dan seterusnya. Karena ada timnya sendiri kan, nanti *Appraisal* atau menilai jaminan. (Ada tim yang turun langsung ke lapangan pak? Namanya apa?), iya pasti ada, tim *Appraisal* atau penilai jaminan. Tugasnya turun ke lapangan, harga pasarnya berapa. Dia ngakunya 500 juta, tanya kanan kiri ternyata harganya cuma 200 juta kan gak sesuai. Kan perlu di *cross check* ke lokasi. (Terus *Condition of Economy* itu gimana pak?), ya itu

tadi, misalkan sekarang perubahan kondisi makro mikro, misalkan jenis usaha ini lagi berat, ya masa kita biayain usaha-usaha yang seperti itu kan. Kita lihat masing-masing usaha seperti apa, kalo misalkan sesuai oh ini keberlangsungan usahanya lama, kalo karyawan misalkan kan harus karyawan tetap, kalo gak boleh. (Kalo prinsip 5P nya itu gimana pak?), ya sama sih, pokoknya kita pake semua itu dalam rangka memang pake semua ini. Supaya memang kita termasuk sudah ada yang diluar itu ya, kita punya misalkan *Early Warning System* di internal kita, jadi kita kasih peringatan lebih awal, misalkan wah kita udah nemuin indikasi nasabah yang gak baik, misalkan indikasi pemalsuan dokumen, indikasi pemalsuan lainnya. (Itu gimana itu pak ngetahuinnya?), ya itu kan karena tentu udah terbiasa menyampaikan, biasanya kita konfirmasi misalkan izin, izin kita konfirmasikan ke dinas perizinan, ternyata izin itu gak ada. Jadi kan ketemu pemalsuan kan. Yaudah nanti nama nasabah itu kita *blacklist*. Nanti kita sampaikan ke seluruh cabang-cabang jangan dibiayain kalo ada nama ini, itu udah kita lakukan. Maka dari itu yang sangat mempengaruhi dalam analisis 5 C ini adalah *Character*, bila calon nasabah dianggap memiliki karakter yang buruk maka permohonan pembiayaan akan ditolak (Berarti di sini udah nerapin *Prudential Principle* ya pak?) ya harus. Seharusnya semua bank harus dan wajib menerapkan prinsip kehati-hatian itu.

22. Bagaimana Implementasi Penyelesaian Sengketa Antara Bank Dengan Nasabah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No.09 PBI 2007 di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?*

Ketentuan:

- 1. Dalam hal salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sebagaimana tertuang dalam akad antara bank dengan nasabah, atau jika terjadi sengketa antara bank dengan nasabah, penyelesaiannya dilakukan melalui musyawarah.**
- 2. Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat pertama, tidak tercapai kesepakatan, maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan antara lain melalui mediasi termasuk mediasi perbankan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Khusus mediasi sendiri itu kan telah diatur dalam Peraturan Bank Indonesia khusus mediasi.**
- 3. Dalam hal penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat 2 tadi tidak mencapai kesepakatan maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui mekanisme arbitrase syariah atau melalui lembaga peradilan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.**

Jawab: Untuk implementasi ayat pertama Peraturan Bank Indonesia No.09 PBI 2007 di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*, makanya nasabah ditawarkan gimana ini pak solusinya atas pembiayaan bermasalah ini, jika

nasabah bersedia yaudah dibantu dijualin oleh pihak bank melalui lembaga pelelangan yang sudah diajak bekerja sama, atau nasabah diperbolehkan menjual secara perorangan. Makanya ada surat peringatan satu, kedua, ketiga, gak langsung dia gak bisa bayar kemudian langsung kita silang. (Oh jadi surat peringatan mentok sampe tiga ya pak, itu bentuknya sama aja antara surat peringatan pertama kedua dan ketiga?), Berbeda, kan liat itikad baiknya juga kan keliatan, dia mau bayar gak, kalo dia mau bayar oh iya, artinya musyawarah tuh udah masuk di kita. Apalagi kita kan syariah, gak langsung “oh bapak gak bayar!”, gak langsung kita marah aja. Inshaallah dalam prosedur penagihan kita juga lebih santun terlebih kita berbasis syariah.

Yang kedua dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat pertama tadi, tidak tercapai kesepakatan, maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan antara lain melalui mediasi termasuk mediasi perbankan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Khusus mediasi sendiri itu kan telah diatur dalam Peraturan Bank Indonesia khusus mediasi. Jadi kalo udah musyawarahnya gak mencapai suatu mufakat ya nanti kan bagian investigasi dari kita yang akan turun. Artinya dari prosesnya yang sudah kita jalankan yang sesuai di bank juga seperti itu kita jalankan seperti itu. Jadi kita gak mungkin serta merta tanpa ada komunikasi apa-apa langsung. Prosedur kita masih ikut SOP yang berlaku.

Yang ketiga ini dari peraturan Bank Indonesia, dalam hal penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat 2 tadi tidak

mencapai kesepakatan maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui mekanisme arbitrase syariah atau melalui lembaga peradilan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Jadi kalo memang itu tadi udah mentok mediasi jadi kita masuk ke pengadilan. Ya betul, meskipun untuk Jogja belum ada ya. Alhamdulillah aman-aman saja. Dan mudah-mudahan saja tidak ada.



LAMPIRAN

Hasil Wawancara

Daftar pertanyaan penelitian di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT.*

Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta

Nama : Bpk. Prawoto Mulat Anggono

Divisi : *Customer Financing Bussines Center (CFBC)*

Posisi : *Sales Manager*

Tempat : *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*

Wawancara Kedua

Tanggal : Kamis, 14 Maret 2016

Pukul : 15:30 WIB

1. Tanya: Bagaimana implementasi konsep bagi hasil dan kerugian (*Profit and Loss Sharing*) di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*?

Jawab: Ya, mungkin kalau untuk di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* bagi hasil dan kerugiannya konsep itu kita belum ada implementasinya ya. Mungkin itu di modal kerja di investasi, tetapi kalau di *Consumer Financing Business Center (CFBC)* ya kita namanya kan menjual putus ya, jadi bisa dibilang tidak ada *Loss Sharing*nya begitu. (Oh, jadi kalau *Profit And Loss Sharing* lebih ke permodalan ya pak?. Di *Consumer Financing Business Center (CFBC)* yang

melayani pembiayaan konsumtif seperti perumahan kita tidak ada *Loss Sharing*.

2. Tanya: Apa saja skim KPR Syariah yang diterapkan di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta*?

Jawab: Untuk yang saat ini kita baru menggunakan skim KPR *Murabahah*, hanya *Murabahah* saja. (Ada tidak skim lain yang digunakan selain *Murabahah* pak?). Sebenarnya ada seperti *Musyarakahah Mutanaqishah*, *Murabahah*, *Istishna'*, dan *Ijarah*. Tetapi implementasinya kita baru di *Murabahah* saja, kan ada *Ijarah*, *Istishna*, dll. Tetapi untuk sementara belum ada implementasinya disini karena untuk saat ini skim yang digunakan baru skim *Murabahah* saja.

3. Tanya: Kapan rumah akan resmi diserahkan terimakan oleh pihak *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* kepada nasabah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah BSM Griya?

Jawab: Ya kalau rumah sudah jadi 100% *ready stock* nanti kan ada berita acara serah terima, jadi sebenarnya begini pembiayaan itu sebenarnya kan ada yang kita lakukan berdasarkan rumah *indent*, jadikan kalau rumah *indent* itu rumah belum jadi 100% sesuai dengan ketentuan BI. Syarat pembiayaan pertama, meskipun sudah ada pembiayaan tetapi tetap nanti dilakukan serah terima pada saat rumah sudah jadi 100%. (Dan itu nasabah harus sudah melunasinya tidak pak, atau masih mencicil rumah tersebut?. Tidak, jadi ya

dicicil kan tetapi nasabah berhak menempati rumah tersebut jika telah jadi 100%. Tetapi angsuran masih tetap berjalan sesuai dengan jangka waktu pembiayaannya ada yang 10 tahun sampai dengan 15 tahun di CFBC. Untuk masalah surat-surat dijaminan di BSM ya untuk sertifikat dan IMBnya. Kalau nasabah sudah melunasi kewajiban pembiayaannya terhadap bank baru nanti surat-surat tersebut diserahkan terimakan oleh bank kepada nasabah.

4. Tanya: Apa itu SLA (*Service Level Agreement*) di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta?

Jawab: SLA (*Service Level Agreement*) itu sebenarnya bahasa sederhananya adalah batas waktu penyelesaian pekerjaan dalam satu nasabah pembiayaan itu kita selesaikan prosesnya berapa lama begitu. Ya kalau kita untuk *Resourcer* lima hari kerja, kalau pegawai bisa sampai tiga hari kerja sudah diputus sudah ada persetujuannya dari dokumen lengkap. Itu yang kita batasi jadi SLA (*Service Level Agreement*) minimal lima hari atau tiga hari kerja karena itu sudah menjadi komitmen dari *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta.

5. Tanya: Bagaimana langkah-langkah kerja dalam SLA (*Service Level Agreement*) di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, serta siapa yang bertugas menjalankan SLA (*Service Level Agreement*)?

Jawab: Sebenarnya yang khususnya di *Processing Unit* yang memproses pembiayaan, verifikasi, *pricel*, *proven* dimana prosesnya lima hari. Dokumen

lengkap kan dilakukan oleh *Marketing Process* dari *Front End*, disini calon nasabah akan diminta mengisi aplikasi dokumen yang sudah disediakan oleh *Consumer Financing Business Center (CFBC)*. Kemudian diproses dilakukan verifikasi dan investigasi untuk penghasilannya. Kemudian dilakukan *Appraisal* atau penilaian agunan, kemudian di usulkan untuk diputuskan oleh komite atau pemegang wewenang pemutus itu maksimalnya lima hari. (Penilaian agunan itu maksudnya apa sih pak, apakah ada standarnya?). Ada tentu saja, misalkan rumah itu tidak boleh dekat tusuk sate, dekat makam, dekat daerah banjir, itukan ada aturan-aturannya. Intinya rumah itu harus *marketable* harus masuk kriteria BSM, lebar jalan rumah itu mudah diakses minimal lebar halaman rumah 3,5 meter menjadi pertimbangan-pertimbangan penilai jaminan. (Berarti yang bertugas melaksanakan SLA (*Service Level Agreement*) itu tadi adalah pihak *Processing Unit* pak?). Iya dari *Front in, Appraisal* sampai dengan pemutus bahkan. Sebenarnya dapat dikatakan dari *Front in* sampai *Back and* kita memiliki SLA (*Service Level Agreement*).

6. Tanya: Apa perbedaan Developer PKS dan Developer BPKS?

Jawab: Untuk developer PKS memang mereka sudah melakukan kerjasama dengan kita sehingga mereka bisa melakukan pembiayaan *indent*, jadi memang rumah belum jadi sudah bisa kita biyai pemcairannya misalkan termin pembangunan rumah dan kemudian juga keuntungannya *magin*-nya lebih ringan, dan kemudian juga ada program bisa juga melakukan promo dengan BSM. Tetapi kalau BPKS rumah sudah *ready stock* siap 100%, siap ditempati baru bisa KPR di BSM. (Kemudian besarnya *margin* antara PKS

dan BPKS itu berapa pak?). Tergantung program, tetapi rata-rata sekarang 0.5%. Misalkan PKS 10% kalau non PKS 10,5%. Penetapan *margin* di CFBC BSM sendiri jika pembiayaan jangka waktu 15 tahun 14,5%. Dalam proses penyaluran Pembiayaan Pemilikan Rumah bank mendapat keuntungan dari *margin* yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (nasabah dan bank). Di CFBC BSM sendiri ada *Margin Step Up* dan ada *Margin Single Press*. *Margin Single Press* itu angsuran awal sampai akhir sama tidak ada perubahan, 5 tahunnya di 12,5%, kemudian 10 tahun 13,5%, 15 tahun di 14,5%. Tetapi kalau *Step Up* tergantung promonya, tergantung *margin* saat ini yang berlaku itu kan bisa berubah-ubah, tetapi intinya di *Step Up* itu dua tahun pertama untuk saat ini misalkan yang *special price* 8,75%, kemudian naik 13% sampai dengan tahun 5, 6, 7, 8, 9, 10, kemudian naik ke 16%.

7. Tanya: Bagaimana penerapan konsep restrukturisasi di *Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta* dalam menangani pembiayaan bermasalah (kredit macet)?

Jawab: Restrukturisasi ini memang tidak dapat diterapkan ke semua nasabah kita. Biasanya konsep restrukturisasi ini memang kita berlakukan ketika nasabah tersebut mengalami penurunan kemampuan membayar kewajiban pembiayaan terhadap bank. Namun nasabah tersebut masih mampu untuk membayar yang mungkin dengan nilai lebih kecil dari angsuran sebelumnya. Nanti biasanya kita konfirmasi kesanggupannya diangka berapa untuk usulan dilakukannya restrukturisasi. Petugas yang biasa menangani restrukturisasi

adalah *Debt Collection*. Untuk konsep restrukturisasi itu sendiri dilakukan sesuai peraturan Bank Indonesia dan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku disini termasuk penanganan pembiayaan bermasalah terkait dengan restrukturisasi.

8. Tanya: Biaya apa saja yang dikenakan kepada nasabah produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: Biaya yang dikenakan kepada nasabah yang pertama adalah biaya administrasi yang besarnya 1%. Kemudian biaya notaris yang besarnya tergantung dengan notarisnya, kemudian biaya asuransi jiwa, asuransi kerugian. Memang nanti ada tambahan satu kali *blocker* untuk angsuran yang terakhir jadi misalkan angsurannya 2 juta per bulan, diambil 15 tahun angsurannya 2 juta per bulan dan nanti plus tambah 2 juta sebagai angsuran terakhir yang kita blokir.

9. Tanya: Bagaimana cara perhitungan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya dalam menentukan besarnya cicilan yang di bebaskan kepada nasabah per bulan?

Jawab: Kalau untuk ini kita sudah sesuaikan dengan *margin* yang telah ditentukan oleh kantor pusat. Seperti *Margin Step Up* dan *Margin Single Press*, berapa lama panjangnya waktu pembiayaan yang diambil juga mempengaruhi besarnya *margin*.

LAMPIRAN

Hasil Wawancara

Daftar pertanyaan penelitian terhadap karyawan *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Ungaran.

Nama : Ahmad Permadi

Divisi : Pembiayaan

Posisi : Karyawan/*Marketing*

Tempat : PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Ungaran

Wawancara Pertama

Tanggal : Kamis, 06 April 2016

Pukul : 19:00 WIB

1. Tanya: Apa saja jenis-jenis produk KPR Syariah BSM Griya di *Consumer Financing Business Center* (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk Cabang Yogyakarta?

Jawab:

- a. KPR Syariah Rumah Baru yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani dalam pembiayaan rumah baru di *Consumer Financing Business Center* (CFBC).
- b. KPR Syariah Rumah *Second* yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani dalam pembiayaan rumah *second* atau bekas di *Consumer Financing Business Center* (CFBC).

- c. KPR Syariah Renovasi yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani dalam pembiayaan renovasi rumah di *Consumer Financing Business Center* (CFBC).
- d. KPR Syariah Konstruksi yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani dalam pembiayaan pembangunan rumah atau konstruksi di *Consumer Financing Business Center* (CFBC).
- e. KPR Syariah *Take Over* yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani dalam perpindahan pembiayaan konsumtif (perumahan) dari bank lain yang dialihkan ke *Consumer Financing Business Center* (CFBC).
- f. KPR Syariah Kavling Siap Bangun yaitu, KPR Syariah yang khusus melayani tanah kavlingsiap bangun.
- g. KPR Syariah Bersubsidi yaitu, KPR Syariah untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.

Take over itu jadi nasabah memiliki pembiayaan di bank lain yang dialihkan ke BSM, dengan kategori pembiayaan tersebut harus lancar. Kemudian untuk *margin*-nya mengikuti di BSM, biasanya nasabah yang mengambil Pembiayaan Pemilikan Rumah *take over* merasa bunga bank yang tinggi sehingga mereka memutuskan untuk berpindah ke bank lain yang bunga atau *margin*-nya lebih rendah. Atau karena di BSM sedang ada promo maka mereka tertarik untuk berpindah ke BSM. Di CFBC BSM sendiri ada program

take over bisa juga ditambah di *top up* untuk renovasi rumah, dan kebutuhan konsumtif lainnya.

2. Tanya: Apa saja faktor *eksternal* penyebab Pembiayaan Pemilikan Rumah bermasalah/macet?

Jawab: Adanya unsur kesengajaan. Artinya, nasabah sengaja tidak mau membayar kewajiban kepada pihak bank sehingga menyebabkan terjadinya Pembiayaan Pemilikan Rumah bermasalah. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya, nasabah memiliki kemauan untuk membayar kewajibannya terhadap pihak bank. Namun dikarenakan suatu kondisi yang tidak dapat diprediksi sebelumnya seperti bencana alam, kebakaran, nasabah turun jabatan, PHK, usahanya bangkrut/*collaps* dan faktor ketidaksengajaan lainnya yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah atau macet. Tentunya faktor *eksternal* ini yang berasal dari luar selain dari bank itu sendiri ya.

3. Tanya: Apa perbedaan surat peringatan 1, 2, dan 3 yang diberikan pihak *Consumer Financing Business Center (CFBC)* dalam menangani nasabah pembiayaan bermasalah/macet. Dan berapa lama jarak waktu pemberian surat peringatan 1, 2, dan 3?

Jawab: Surat peringatan pertama itu kita berikan apabila nasabah sudah mengalami keterlambatan membayar pembiayaan selama 30 hari, diatas 60 hari dikeluarkan surat peringatan ke dua, kemudian apabila telah mencapai keterlambatan 90 hari dikeluarkan surat peringatan ke tiga. Apabila telah dikeluarkan surat peringatan ke tiga telah mencapai tahap rencana lelang.

Bank akan menawarkan rumah tersebut untuk dijual sendiri atau dibantu oleh bank untuk penjualannya kurang lebih seperti itu ya.

4. Tanya: Berapa lama jangka waktu akhir pelunasan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: Maksimal pembiayaan itu 15 tahun.

5. Tanya: Berapa *margin* yang disepakati bank dengan nasabah dalam akad *murabahah* BSM Griya?

Jawab: 13,5-16%.

6. Tanya: Apa saja faktor-faktor penyebab pengajuan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya ditolak?

Jawab: Kurangnya persyaratan pengajuan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya dari calon nasabah, BI *Chacking* nasabah jelek, gaji calon nasabah tidak memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh BSM.

7. Apa tindakan pihak *Consumer Financing Business Center* (CFBC) BSM Griya apabila terjadi pembiayaan bermasalah?

Jawab: Restrukturisasi dan pelelangan agunan.

LAMPIRAN

Hasil Wawancara

Daftar pertanyaan penelitian dengan salah satu nasabah *Customer Financing Bussines Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri (Persero), Tbk.*

Wawancara Pertama

Nama : Ikhwan
Tempat : Brebes
Pekerjaan : Wiraswasta
Tanggal : Kamis, 3 April 2016
Pukul : 15:00 WIB

1. Tanya: Apa kendala yang sering dihadapi anda sebagai nasabah dalam melunasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: Dikarenakan pekerjaan saya adalah wiraswasta jadi pendapatan saya tidak menentu, misalkan hari ini besar bisa saja besok lebih kecil. Pernah juga terjadi musibah banjir dan pada saat itu usaha saya tidak berjalan dengan lancar akhirnya *income* saya menurun. Mungkin itu saja yang menjadi kendala pada saat mencicil pembiayaan pemilikan rumah BSM Griya.

2. Tanya: Apakah anda pernah mengalami keterlambatan membayar kewajiban pembiayaan terhadap bank?

Jawab: Pernah, tetapi setelah itu lancar lagi.

3. Tanya: Saat anda mengalami keterlambatan membayar kewajiban terhadap bank, bagaimana bank menangani hal tersebut?

Jawab: Saya di telpon oleh pihak bank, dan diingatkan untuk segera membayar kewajiban tunggakan saya itu. (Apakah dalam menagih pihak bank melakukannya dengan sopan kepada anda sebagai nasabah?), ya tentu, pihak bank dengan sopan menagih saya, menanyakan kapan bapak akan membayar kewajiban dan lain-lain.

4. Tanya: Jenis produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya mana yang anda ambil?

Jawab: KPR Syariah rumah baru.

5. Tanya: Berapa prosen pembiayaan yang dibebankan kepada anda dalam melunasi produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSM Griya?

Jawab: Besarnya 30% dari penghasilan saya yang harus saya cicil kepada bank.

DAFTAR ALAMAT KANTOR PT. BANK MANDIRI (PERSERO), TBK.

CABANG YOGYAKARTA

Cabang	Alamat	No. Telp
Mandiri KC Yogyakarta Sudirman	Jl. Jend. Sudirman No. 26	(0274) 557069, 586425
Mandiri Priority Banking Yogyakarta Sudirman	Jl. Jend. Sudirman No. 26	
Mandiri KCP Yogyakarta Diiponegoro	Jl. Pangeran Diponegoro No. 107	(0274) 584758, 562415
Mandiri KCP Yogyakarta Katamso	Jl. Brigjen. Katamso No. 69 B	(0274) 415392, 415616, 415670, 415672
Mandiri KCP Yogyakarta Ahmad Dahlan	Jl. K.H. Ahmad Dahlan No. 25	(0274) 411753, 411784
Mandiri Cash Outlet Yogyakarta Suryotomo	Hotel Limaran, Jl. Suryotomo No. 1	(0274) 515621
Mandiri KCP Yogyakarta Kotagede	Jl. Kemasan No. 52 Kotagede	(0274) 4437168 – 69
Mandiri KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto	Jl. HOS Cokroaminoto No. 38	(0274) 620006

Source: <http://www.bankmandiri.co.id/resource/jaringanresult.asp?txnama=Yogyakarta&xtalamat=&slctcity=Yogyakarta&pageno=1>, diakses pada tanggal 20 Januari 2016 pukul 13:41 WIB.

**DAFTAR ALAMAT KANTOR PT. BANK SYARIAH MANDIRI
(PERSERO), TBK DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**




Kantor	Alamat	Telp
KC YOGYAKARTA	Jl. Cik Dik Tiro No. 1	(0274) 555022, 555024
KCP YOGYAKARTA KALIURANG	Jl. Kaliurang Km. 6,4 No. B 6-A	(0274) 887041, 887053
KCP WONOSARI	Jl. Sumarwi No. 30 Wonosari Gunungkidul	(0274) 391854
KCP YOGYAKARTA KATAMSO	Jl. Brigjen Katamso No. 160 Keparakan Mergangsan	(0274) 412424, 418084
KCP AMBARUKMO	Jl. Laksda Adi Sucipto No. 167 Kp. Ambarukmo Blok I Caturtunggal Depok Sleman	(0274) 484202, 4533873
KCP GODEAN	Ruko Gading Mas, Jl. Godean Km. 4,4 No. 8A Sleman	(0274) 626027, 617798
KCP YOGYAKARTA KOTAGEDE	Jl. Gedong Kuning Selatan No. 5 Purbayan Kotagede	(0274) 4438989, 4439102
KCP YOGYAKARTA WIROBRAJAN	Jl. HOS Cokroaminoto No. 33A	(0274) 5304007
KCP BANTUL	Jl. Bantul Km. 10 No. 29 Melikan Lor Desa Bantul Kec. Bantul Kab. Bantul	(0274) 367970
KCP SLEMAN	Jl. Raya Magelang Km. 10 No. 39 Bangunrejo Kel. Tridadi Kec. Sleman Kab. Sleman	(0274) 864200
KK BANTUL UMY	Kampus Terpadu UMY Yogyakarta, Gd. AR Fachruddin Rektorat B Jl. Lingkar Barat Tamantirto Kasihan Bantul	(0274) 450215
KK YOGYAKARTA UII	Universitas Islam Indonesia Ruang PPKF Lt. 1 Fakultas Teknik Sipil	(0274) 898412, 898549
KK BANTUL	Jl. Jend. Sudirman No. B1- 2 Bantul	(0274) 367861, 367871

Source: <http://www.syariahmandiri.co.id/category/jaringan/lokasi-kantor-bsm/>, diakses pada tanggal 20 Januari 2016 pukul 13:45 WIB.

DAFTAR PENGHARGAAN PT. BANK MANDIRI SYARIAH (PERSERO),

TBK TAHUN 2015

No.	Gambar	Nama Penghargaan	Pemberi Penghargaan	Atas Prestasi	Tanggal Penganugrahan
1.		Good Corporate Governance Award 2015	Good Corporate Governance Award 2015	Penghargaan untuk Most Trusted Company Based on Corporate Governance Perception Index (CGPI)	17 Desember 2015
2.		Anugerah Perbankan Indonesia 2015	Economic Review bekerjasama dengan Perbanas Institute	Peringkat I Kategori Information Technology Bank Syariah BUKU II	5 November 2015
3.		Best Brand Platinum Awards	Majalah Swa bekerjasama dengan lembaga survey Mars	Penghargaan untuk Indonesia Best Brand Award lebih dari 5 kali berturut-turut (Platinum)	30 September 2015
4.		Indonesia Banking Award 2015	Tempo Media Group bekerja sama dengan Indonesia Banking School (IBS)	The Most Efficient Bank Kategori: Bank Syariah Aset di atas 10 Triliun	17 September 2015
5.		Indonesia Best eMark Award 2015	Telkom University bekerjasama dengan Majalah SWA	Recognition for Best ICT Implementation in Sales & Marketing Kategori: Financial Institution – Bank	10 September 2015
6.		Word of Mouth Marketing Award	Majalah Swa bekerjasama dengan lembaga riset Onbee Marketing	Penghargaan untuk Marketing dari nasabah ke nasabah	13 Agustus 2015

7.		Indonesia Middle-Class Brand Champion 2015 Product Category Hajj Savings	Majalah SWA bekerja sama dengan Invent.ure	Penghargaan atas The Indonesia Middle-Class Brand Champion 2015 Based on The Middle-Class Consumer Survey in 6 Cities in Indonesia	11 Juni 2015
8.		Corporate Image Award	Majalah Tempo Media Group bekerjasama dengan Frontier Consulting Group	Penghargaan atas pengukuran: <ol style="list-style-type: none"> 1. Quality: perhatian tinggi terhadap konsumen, produk dan jasa berkualitas tinggi, perusahaan dapat dipercaya dan perusahaan yang inovatif 2. Performance: perusahaan yang memiliki peluang untuk tumbuh dan dikelola dengan baik 3. Responsibility: Perusahaan yang peduli dengan lingkungan dan memiliki tanggung jawab social. <p>Attractiveness: Perusahaan merupakan tempat kerja idaman, dan perusahaan memiliki karyawan berkualitas.</p>	10 Juni 2015
9.		Islamic Bank of The Year Award	The Asset Asian Hongkong	Bank Syariah di Indonesia yang berpredikat Sangat Bagus atas kinerja keuangan tahun 2014	8 Juni 2015

10.		Best Islamic Trade Finance Bank Award	The Asset Asian Hongkong	Bank Syariah di Indonesia yang berpredikat Sangat Bagus atas kinerja keuangan tahun 2014	8 Juni 2015
11.		Best Islamic Retail Bank Award	The Asset Asian Hongkong	Bank Syariah di Indonesia yang berpredikat Sangat Bagus atas kinerja keuangan tahun 2014	8 Juni 2015
12.		Service Excellence Award 2015	Majalah Infobank bekerjasama dengan Marketing Research Indonesia (MRI)	Penghargaan atas: <ul style="list-style-type: none"> 1. Best Customer Service 2. Best Teller. 3. Best ATM. 4. Best Phone 5. Best Satpam 	4 Juni 2015
13.		MarkPlus WOW Service Excellence Award 2015 Jabodetabek	MarckPlus Inc	The Best Champion of Jabodetabek WOW Service Excellence Award	8 Mei 2015
14.		Infobank Digital Brand of The Year 2015	Majalah Infobank	Peringkat I Kategori Tabungan Bank Umum Syariah	26 Maret 2015
15.		Infobank Digital Brand of The Year 2015	Majalah Infobank	Peringkat II Kategori Bank Umum Syariah	26 Maret 2015
16.		Net Promoter Leader	Majalah SWA bekerja sama dengan lembaga riset Hachiko	Penghargaan untuk loyalty index	25 Februari 2015

Source: <http://www.syariahmandiri.co.id/category/penghargaan/>, diakses pada tanggal 20 Januari 2016 pukul 14:00 WIB.



**DOKUMENTASI FOTO WAWANCARA DI *CONSUMER FINANCING
BUSINESS CENTER (CFBC) PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP
AMBARRUKMO YOGYAKARTA***



Foto penyusun pada saat melakukan wawancara/interview dengan sales manager Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, Januari 2016.



Foto Bapak Prawoto Mulat Anggono, sales manager di Consumer Financing Business Center (CFBC) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ambarrukmo Yogyakarta, Januari 2016.



**PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
SEKRETARIAT DAERAH**

Kompleks Kepatihan, Danurejan, Telepon (0274) 562811 - 562814 (Hunting)
YOGYAKARTA 55213

SURAT KETERANGAN / IJIN

070/REG/V/65/1/2016

Membaca Surat : **WAKIL DEKAN BIDANG AKADEMIK FAK. DAKWAH DAN KOMUNIKASI** Nomor : **UIN.02/DD.I/PN.01.1/020/2016**
Tanggal : **5 JANUARI 2016** Perihal : **IJIN PENELITIAN/RISET**

- Mengingat :
1. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006, tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011, tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
 3. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 37 Tahun 2008, tentang Rincian Tugas dan Fungsi Satuan Organisasi di Lingkungan Sekretariat Daerah dan Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah.
 4. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

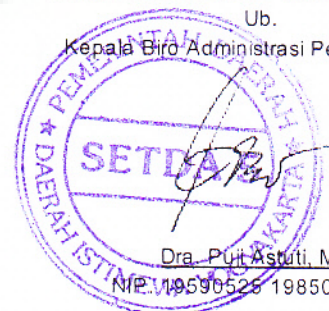
DIIJINKAN untuk melakukan kegiatan survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan kepada:

Nama : **RATNA AYU NINGSIH** NIP/NIM : **12240117**
Alamat : **FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI, MD, UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**
Judul : **ANALISIS KOMPARASI PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH PADA PT.BANK SYARIAH MANDIRI (PERSERO), TBK DAN PT.BANK MANDIRI (PERSERO) TBK. CABANG YOGYAKARTA**
Lokasi :
Waktu : **6 JANUARI 2016 s/d 6 APRIL 2016**

Dengan Ketentuan

1. Menyerahkan surat keterangan/ijin survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) dari Pemerintah Daerah DIY kepada Bupati/Walikota melalui institusi yang berwenang mengeluarkan ijin dimaksud;
2. Menyerahkan soft copy hasil penelitiannya baik kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Biro Administrasi Pembangunan Setda DIY dalam compact disk (CD) maupun mengunggah (upload) melalui website adbang.jogjaprov.go.id dan menunjukkan cetakan asli yang sudah disahkan dan dibubuhi cap institusi;
3. Ijin ini hanya dipergunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib mentaati ketentuan yang berlaku di lokasi kegiatan;
4. Ijin penelitian dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat ini kembali sebelum berakhir waktunya setelah mengajukan perpanjangan melalui website adbang.jogjaprov.go.id;
5. Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Dikeluarkan di Yogyakarta
Pada tanggal **6 JANUARI 2016**
A.n Sekretaris Daerah
Asisten Perekonomian dan Pembangunan
Ub.
Kepala Biro Administrasi Pembangunan



Dra. Puji Astuti, M.Si

NIP.19590525 198503 2 006

Tembusan :

1. GUBERNUR DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (SEBAGAI LAPORAN)
2. BUPATI SLEMAN C.Q KA. BAKESBANGLINMAS SLEMAN
3. WAKIL DEKAN BIDANG AKADEMIK FAK. DAKWAH DAN KOMUNIKASI, UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
4. YANG BERSANGKUTAN



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jalan Parasamya Nomor 1 Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511
Telepon (0274) 868800, Faksimilie (0274) 868800
Website: www.bappeda.slemankab.go.id, E-mail : bappeda@slemankab.go.id

SURAT IZIN

Nomor : 070 / Bappeda / 52 / 2016

TENTANG
PENELITIAN

KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Dasar : Peraturan Bupati Sleman Nomor : 45 Tahun 2013 Tentang Izin Penelitian, Izin Kuliah Kerja Nyata, Dan Izin Praktik Kerja Lapangan.
Menunjuk : Surat dari Kepala Kantor Kesatuan Bangsa Kab. Sleman
Nomor : 070/Kesbang/47/2016
Hal : Rekomendasi Penelitian

Tanggal : 06 Januari 2016

MENGIZINKAN :

Kepada :
Nama : RATNA AYU NINGSIH
No.Mhs/NIM/NIP/NIK : 12240117
Program/Tingkat : S1
Instansi/Perguruan Tinggi : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Alamat instansi/Perguruan Tinggi : Jl. Marsda adisucipto Yogyakarta
Alamat Rumah : Jl. Sidodadi Ketanggungan
No. Telp / HP : 08972661521
Untuk : Mengadakan Penelitian / Pra Survey / Uji Validitas / PKL dengan judul
ANALISIS KOMPARASI PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI (PERSERO) TBK DAN PT. BANK MANDIRI (PERSERO) TBK. CABANG YOGYAKARTA
Lokasi : PT. Bank Syariah Mandiri (persero) Tbk & PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk
Waktu : Selama 3 Bulan mulai tanggal 06 Januari 2016 s/d 06 April 2016

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Wajib melaporkan diri kepada Pejabat Pemerintah setempat (Camat/ Kepala Desa) atau Kepala Instansi untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan setempat yang berlaku.
3. Izin tidak disalahgunakan untuk kepentingan-kepentingan di luar yang direkomendasikan.
4. Wajib menyampaikan laporan hasil penelitian berupa 1 (satu) CD format PDF kepada Bupati diserahkan melalui Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah.
5. Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan di atas.

Demikian izin ini dikeluarkan untuk digunakan sebagaimana mestinya, diharapkan pejabat pemerintah/non pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

Setelah selesai pelaksanaan penelitian Saudara wajib menyampaikan laporan kepada kami 1 (satu) bulan setelah berakhirnya penelitian.

Dikeluarkan di Sleman

Pada Tanggal : 6 Januari 2016

a.n. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah

Sekretaris

u.b.

Kepala Bidang Statistik, Penelitian, dan Perencanaan

Tembusan :

1. Bupati Sleman (sebagai laporan)
2. Dir. PT. Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk
3. Dir. PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Sleman
4. Kabid. Ekonomi Bappeda Kab. Sleman
5. Dekan Fak. Dakwah & Ilmu Komunikasi UIN Suka YK
6. Yang Bersangkutan



ERNY MARYATUN, S.IP, MT

Pembina IV/a

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan ini, saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Prawoto Mulat Anggono
NIP : 137513095
Jabatan : *Area Sales Manager*

Menerangkan bahwa:

Nama : Ratna Ayu Ningsih
NIM : 12240117
Jurusan : Manajemen Dakwah
Universitas : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Benar pernah melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri *Consumer Financing Business Center* Yogyakarta.

Demikialah surat keterangan ini dibuat atas permintaan yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Maret 2015

PT BANK SYARIAH MANDIRI
CONSUMER FINANCING BUSINESS CENTER YOGYAKARTA



Prawoto Mulat Anggono
Area Sales Manager

Bertifikat



PERPUSTAKAAN
UIN SUNAN KALIJAGA

Nomor: UIN.2/L.4/PP.00.9/2660/2012

diberikan kepada:

RATNA NYU NINGSIH.

NIM. 12240117

sebagai

PESERTA AKTIF

dalam kegiatan Pendidikan Pemakai Perpustakaan (*User Education*)
pada Tahun Akademik 2012/2013 yang diselenggarakan
oleh Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Yogyakarta, Agustus 2012
Kepala Perpustakaan,



M. Solihin Arianto, S.Ag., SIP., MLIS
NIP. 19700906 199903 1 012



Nomor: UIN.02/R.1/PP.00.9/2752.a/2013

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : RATNA AYU NINGSIH
NIM : 12240117
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah (MD)
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Sebagai Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2013/2014
Tanggal 27 s.d. 29 Agustus 2013 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 2 September 2013

a.n. Rektor

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan



Dr. Sekar Ayu Aryani, M.Ag.

NIP. 19591218 197803 2 001



LABORATORIUM AGAMA
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

RATNA AYU NINGSIH

12240117

LULUS

Ujian sertifikasi Baca Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Laboratorium Agama
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta, 13 Juni 2014
Ketua



Dekan

Dr. H. Waryono, M.Ag.

NIP. 19701010 199903 1 002

Dr. Sriharini, M.Si

NIP. 19710526 199703 2 001



INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INO VATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT



UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Ratna Ayu Ningsih
NIM : 12240117
Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	95	A
2.	Microsoft Excel	50	D
3.	Microsoft Power Point	90	A
4.	Internet	90	A
5.	Total Nilai	81.25	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	



Yogyakarta, 31 Maret 2016

Kepala PTIPD

Agung Fatwanto, Ph.D.

NIP. 19770103 200501 1 003

Standar Nilai:

Nilai		Predikat
Angka	Huruf	
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang





KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor : UIN.02/L.2/PP.06/P3.908/2015

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta memberikan sertifikat kepada :

Nama : Ratna Ayu Ningsih
Tempat, dan Tanggal Lahir : Brebes, 30 Mei 1994
Nomor Induk Mahasiswa : 12240117
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

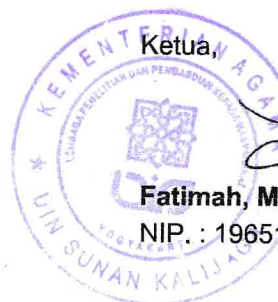
yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Tematik Posdaya Berbasis Masjid Semester Khusus, Tahun Akademik 2014/2015 (Angkatan ke-86), di :

Lokasi : Girmulya
Kecamatan : Panggang
Kabupaten/Kota : Kab. Gunungkidul
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 25 Juni 2015 s.d. 31 Agustus 2015 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 96,88 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 09 Oktober 2015



Ketua,

Fatimah, M.A., Ph.D.

NIP. : 19651114 199203 2 001



TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.13.13352/2016

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Ratna Ayu Ningsih**
 Date of Birth : **May 30, 1994**
 Sex : **Female**

took Test of English Competence (TOEC) held on **March 30, 2016** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	42
Structure & Written Expression	42
Reading Comprehension	45
Total Score	430

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, March 30, 2016
 Director,



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
 NIP 19680915 199803 1 005



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.24.9.15694/2016

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Ratna Ayu Ningsih :

تاريخ الميلاد : ٣٠ مايو ١٩٩٤

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٧ أبريل ٢٠١٦، وحصلت
على درجة :

٤٩	فهم المسموع
٥٨	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٢٦	فهم المقروء
٤٤٣	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا، ٧ أبريل ٢٠١٦

المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥



CURICULUM VITAE

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Data Pribadi

Nama Lengkap : Ratna Ayu Ningsih
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tgl/Lahir : Brebes/ 30 Mei/ 1994
Kewarganegaraan : Indonesia
Status Perkawinan : Belum Menikah
Tinggi, Berat Badan : 168 cm, 48 Kg
Agama : Islam
Alamat Tinggal : Desa Ketanggungan, RT. 007, RW. 001, Kec.
Ketanggungan, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, Indonesia.
Pendidikan Terakhir : S1
Telepon/Hp : 08972661521
E-mail : ratnaayu335@gmail.com



Pendidikan Formal

1. SDN Dukuh Tengah 02, lulus pada tahun 2006.
2. MTs Negeri 01 Ketanggungan, lulus pada tahun 2009.
3. SMA Negeri 01 Bulakamba, Brebes, lulus pada tahun 2012.
4. Sarjana Strata Satu (S1) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, lulus pada tahun 2016.

Pendidikan Informal

1. Kelompok Belajar Komputer *Cyber Computer* di Brebes. Pada tahun 2012.
2. Pendidikan Bahasa Inggris Elfast TOEFL Camp di Pare, Kediri. Pada tahun 2014.

Hormat saya,

Ratna Ayu Ningsih
NIM. 12240117