

PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK GRIYA IB HASANAH DI BSI TANGERANG PADA MASA COVID-19

Cahaya Fadilah Pasya, Mariya Ulpah, Imam Mahfud
Sekolah Tinggi Agama Islam Binamadani
cahyafadilahpasya23@gmail.com, mariyaulpah@stai-binamadani.ac.id, imammahfud@stai-binamadani.ac.id,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pengajuan dan implementasi kenaikan pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di masa covid-19 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif. Data dari penelitian ini dihimpun dari dokumen internal Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 berupa *file*, wawancara serta dari sumber-sumber pendukung seperti buku, jurnal dan sumber lainnya. Yang kemudian dianalisis. Hasil penelitian ini adalah bahwa mekanisme pengajuan, calon nasabah diharapkan membawa dan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, pemberian pembiayaan di masa covid-19 ini hanya diberikan kepada karyawan tetap pada perusahaan yang tidak terdampak pandemi dan pegawai negeri sipil. Adapun dalam proses analisis data Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 memangkas waktu analisis dari 14 hari kerja di masa normal menjadi 5 hari kerja di masa covid-19. Adapun implementasi kenaikan pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di masa covid-19 adalah dengan upaya-upaya untuk meningkatkan nasabah yang dilakukan dengan fokus nasabah pada karyawan tetap, pemberian pembiayaan tanpa *Down Payment* (DP), pemotongan *margin* dari 5,99 % menjadi 3,3 % ditahun pertama dan 10,5 % ditahun kedua hingga pelunasan, pendekatan nasabah melalui *online*. Adapun implementasi akad *murabahah* pada produk pembiayaan di Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 juga telah sesuai dengan Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah dengan adanya mekanisme pengajuan yang diupayakan untuk menarik minat karyawan tetap yang tidak terdampak dan adanya upaya-upaya yang dilakukan untuk meningkatkan nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 ini berhasil meningkatkan pembiayaan pada produk Griya iB Hasanah di masa covid-19.

Kata Kunci: BSI Tangerang, Covid-19, Griya IB Hasanah, KPR Rumah, Pembiayaan *Murabahah*.

ABSTRACT

This study aims to determine the mechanism for submitting and implementing an increase in murabahah financing for Griya iB Hasanah products during the Covid-19 period at Bank Syariah Indonesia Tangerang 2 Branch Office. This research method uses a qualitative method with descriptive analysis. Data from this study were collected from internal documents of Bank Syariah Indonesia Tangerang 2 Branch Office in the form of files, interviews and from supporting sources such as books, journals and other sources. Which is then analyzed. The results of this study are that the submission mechanism, prospective customers are expected to bring and fulfill the conditions determined by Bank Syariah Indonesia Tangerang 2 Branch Office, providing financing during the Covid-19 period is only given to permanent employees at companies that are not affected by the pandemic and employees civil country. As for the data analysis process, Bank Syariah Indonesia, the Tangerang 2 Branch Office, cut the analysis time from 14 working days during normal times to 5 working days during the Covid-19 period. The implementation of an increase in murabahah financing for Griya iB Hasanah products during the Covid-19 period was with efforts to increase customers which were carried out with a customer focus on permanent employees, providing financing without Down Payment (DP), cutting margins from 5.99% to 3.3% in the first year and 10.5% in the second year until payment is made, the customer approach is online. As for the implementation of the murabaha contract for financing products at Griya iB Hasanah at the Bank Syariah Indonesia Tangerang 2 Branch Office, it is also in accordance with the DSN Fatwa: 04/DSN-MUI/IV/2000 concerning murabaha. The conclusion of this research is that there is a submission mechanism that seeks to attract permanent employees who are not affected and the efforts made to increase customers at Bank Syariah Indonesia Tangerang 2 Branch Office have succeeded in increasing financing for Griya iB Hasanah products during the covid period -19.

Keywords: BSI Tangerang, Covid-19, Griya IB Hasanah, Home KPR, *Murabahah Financing*

PENDAHULUAN

Murabahah merupakan salah satu jenis akad yang paling umum diterapkan dalam aktivitas pembiayaan perbankan syariah. *Murabahah* diterapkan melalui mekanisme jual beli barang dengan penambahan *margin* sebagai keuntungan yang akan diperoleh bank. Pembiayaan dengan akad *murabahah* saat ini memberikan kontribusi paling besar dari total pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia yaitu sekitar 60%. Hal ini dikarenakan sebagian besar pembiayaan yang diberikan perbankan di Indonesia bertumpu pada kebutuhan konsumtif. Supaya mampu bersaing dengan perbankan konvensional, fitur pembiayaan *murabahah* yang mudah dan sederhana menjadikan pembiayaan ini unggul di perbankan syariah untuk memenuhi pembiayaan bagi kebutuhan konsumtif seperti pembelian kendaraan bermotor, pembelian rumah dan kebutuhan konsumen lainnya.¹

KPR syariah merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan segala kebutuhan yang berkaitan dengan perumahan dengan akad syariah. Hal ini sejalan dengan semakin dikenalnya bank syariah tersebut juga melayani pembiayaan kepemilikan rumah, bank syariah adalah bank yang dalam mengoperasikannya menggunakan prinsip syariah atau hukum Islam, dimana dalam kegiatan perbankan (penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Lembaga Dewan Syariah Nasional (DSN) yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.²

Pada praktik Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah ini yang ditransaksikan adalah barang (dalam hal ini rumah), dengan prinsip *murabahah*. Dalam pembiayaan pembelian rumah, bank tidak memakai bunga dalam pembiayaannya, tetapi memakai sistem *margin* (keuntungan). Pengertian *margin* dalam pembiayaan rumah ini yakni, bank menjual rumah kepada nasabah dimana harga pokok rumah ditambah dengan tambahan harga sebagai keuntungan lalu harga ini yang merupakan harga jual rumah. Misal seseorang membeli rumah seharga Rp. 400.000.000 dan bank mengambil *margin* keuntungan Rp. 150.000.000. Maka biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli rumah tersebut yakni Rp. 550.000.000. Harga jual ini ditetapkan di awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dan harga ini harga yang harus di angsur selama masa tenor setelah dikurangi uang muka dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dihadapkan dengan masalah naik turunnya angsuran ketika suku bunga naik.

Dalam setiap transaksi pembiayaan pasti akan adanya resiko di kemudian hari, seperti halnya saat ini, seluruh dunia sedang dilanda penyakit menular mematikan yakni covid-19. Covid-19 adalah infeksi saluran pernapasan yang disebabkan oleh jenis virus corona. Nama lain dari penyakit ini adalah *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus-2*

¹ Mohammad Ghozali, "Kepatuhan Syariah Akad Murabahah Dalam Konsep Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ekonomi Islam dan Bisnis*, Vol. 6. No. 1 Januari – Juni (2019), h. 2

² Sapi'i dan Agus Setiawan, "Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 1, Desember (2016), h. 18

(SARS-COV2). Kasus covid-19 pertama kali dilaporkan di kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok, pada Desember 2019.³ Sampai saat ini terdapat 188 negara yang terkonfirmasi terkena covid-19. Penyebarannya yang sangat cepat dan mematikan, sehingga jumlah penambahan kasus positif covid-19, jumlah pasien meninggal dunia, dan jumlah pasien sembuh dari covid-19 mengalami kenaikan. Penyebaran covid-19 di Indonesia yang telah meluas berdampak pada segala aspek kehidupan, seperti pada bidang politik, bidang sosial budaya, dan yang berdampak paling besar pada bidang ekonomi.⁴

Sektor ekonomi juga mengalami dampak serius akibat pandemi virus corona. Pembatasan aktivitas masyarakat berpengaruh pada aktivitas bisnis yang kemudian berimbas pada perekonomian. Laporan Badan Pusat Statistik (BPS) Agustus 2020 menyebut bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia pada kuartal II 2020 minus 5,32 %. Sebelumnya, pada kuartal I 2020, BPS melaporkan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya tumbuh sebesar 2,97 %, turun jauh dari pertumbuhan sebesar 5,02 % pada periode yang sama 2019 lalu. Kinerja ekonomi yang melemah ini turut pula berdampak pada situasi ketenagakerjaan di Indonesia. Terhambatnya aktivitas perekonomian secara otomatis membuat pelaku usaha melakukan efisiensi untuk menekan kerugian. Akibatnya, banyak pekerja yang dirumahkan atau bahkan di berhentikan (PHK). Berdasarkan data Kementerian Ketenagakerjaan (Kemenaker) per 7 April 2020, akibat pandemi Covid-19, tercatat sebanyak 39.977 perusahaan di sektor formal yang memilih merumahkan, dan melakukan PHK terhadap pekerjanya. Total ada 1.010.579 orang pekerja yang terkena dampak ini. Rinciannya, 873.090 pekerja dari 17.224 perusahaan dirumahkan, sedangkan 137.489 pekerja di-PHK dari 22.753 perusahaan. Sementara itu, jumlah perusahaan dan tenaga kerja terdampak di sektor informal adalah sebanyak 34.453 perusahaan dan 189.452 orang pekerja.⁵

Selama masa pandemi Covid-19, pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia mengalami kenaikan. Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia tetap melakukan *landing* dan bahkan mengalami kenaikan jumlah nasabah pembiayaan produk Griya iB Hasanah di masa pandemi covid-19, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif. Data dari penelitian ini dihimpun dari dokumen internal Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 berupa *file*, wawancara serta dari sumber-sumber pendukung seperti buku, jurnal dan sumber lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengertian Pembiayaan

³ <http://covid19.unsyiah.ac.id/> (diakses pada 19 Maret 2021, pukul 15.15)

⁴ Fatkhur Rohman Albanjari dan Catur Kurniawan, "Implementasi Kebijakan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (Pojk) No.11/Pojk.03/2020 Dalam Menekan Non Performing Financing (Npf) Pada Perbankan Syariah", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 07, No. 01 September (2020), h. 25

⁵ <https://www.kompas.com/> (diakses pada 19 Maret 2021, pukul 17.45)

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai mengembalikan dana yang telah dipinjamkan sesuai dengan perjanjian.

Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam 4 (empat) kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu

1. Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayaan antara bank dengan nasabah berdasarkan pada prinsip jual beli. Jual beli yang pembayarannya dilakukan secara non tunai atau secara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Akad jual beli yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah *murabahah*, *salam* dan *istishna*.
2. Pembiayaan dengan akad bagi hasil (*partnership*), yaitu pembayaran bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan itu misalnya bank menjadi *shahibul maal* yang membiayai seluruh pendanaa dalam usaha tertentu dengan akad *mudhrabah*. Atau bank dengan nasabah sama-sama menyertakan modalnya dalam usaha tersebut dengan akad *musyarakah*.
3. Pembiayaan dengan akad sewa-menyewa atau sewa beli, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah. Sewa menyewa memakai akad *ijarah* dan sewa beli menggunakan akad *Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik* (IMBT).
4. Pembiayaan dengan akad pinjam meminjam berdasarkan akad *qardh*. Pembiayaan jenis ini berlaku prinsip *qardh* dimana bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayaan yang diberikan.⁶

B. Akad Murabahah

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁷

Berdasarkan pengertian *murabahah* diatas, dapat disimpulkan bahwa pengertian *murabahah* adalah akad transaksi jual beli antara penjual dan pembeli dimana penjual memberitahukan biaya asli dari barang yang diperjualbelikan kepada si pembeli, dan pembeli membayarkan harga sesuai yang telah disepakati berdasarkan perhitungan margin penjual.

Landasan hukum *Murabahah* juga menginduk pada asal hukum jual beli yaitu halal dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*". (QS. Al Baqarah [2]:275)

⁶ Nurnasrina, dan Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru:Cahaya Firdaus, 2018), h. 17

⁷ Fatwa DSN-MUI No.04//DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*

Dasar hukum *murabahah* juga didasari oleh fatwa yang di keluarkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) Majelis Ulama Indonesia. Undang-undang yang menyebutkan istilah *murabahah* adalah UU Nomor 10 Tahun 2008 tentang perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Dalam undang-undang ini, *murabahah* disebutkan sebagai prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan. Peraturan Bank Indonesia Produk hukum yang kedua tentang *murabahah* ini dikemukakan dalam PBI (Peraturan Bank Indonesia), yakni PBI Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan PBI Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Dalam PBI disebutkan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. *Murabahah* dalam PBI ini ditempatkan sebagai salah satu akad yang digunakan sebagai produk perbankan syariah dalam penyaluran dana.⁸

Rukun *Murabahah* Menurut Anggadini yaitu meliputi Pihak yang berakad (penjual dan pembeli), Objek yang diakadkan (Barang yang diperjualbelikan dan harga), *Sighat/Akad*: Serah (*Ijab*) dan Terima (*Qabul*)⁹. Adapun syarat *Murabahah* yaitu *Pertama* cakap hukum dan sukarela atau ridha dari pihak yang berakad (penjual dan pembeli). *Kedua*, Objek yang diperjualbelikan harus jelas atau nyata adanya, bukan barang yang diharamkan, hak milik penuh pihak yang berakad, bermanfaat, penyerahan barang dan juga sesuai spesifikasi. Jika benda merupakan barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai oleh pembeli melalui dokumentasi dan akad perjanjian yang diselesaikan. *Ketiga*, Akad atau *Shighat (Ijab dan Qabul)* harus jelas dengan siapa yang berakad, harus selaras dalam barang atau harga, tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang, dan tidak membatasi waktu. *Keempat*, Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan, tidak boleh berubah selama masa perjanjian, dan sistem pembayaran atau jangka waktunya disepakati bersama. *Kelima*, Penjual memberitahu harga pokok kepada nasabah. *Keenam*, Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang sudah ditetapkan. Dan kontrak tidak mengandung riba. *Ketujuh*, Penjual menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat barang ketika sudah pembelian. *Kedelapan*, Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya, jika pembelian dilakukan secara hutang.¹⁰

Adapun ketentuan tentang *murabahah* dalam (Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000) yaitu Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba, Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam, Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, Bank membelikan barang yang diperlukan nasabah atas

⁸ PBI Nomor 6/24/PBI/2004 dan PBI Nomor 7/46/PBI/2005

⁹ Lukman Haryoso, "Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (*Murabahah*) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang", *Jurnal Law and Justice*, Vol. 02, No. 01, April (2017), h. 83

¹⁰ Halima Tusakdiyah dkk, "Analisis Peningkatan Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah", *Jurnal Al-Sharf*, Vo. 01, No. 01, Juli (2020), h. 38

nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba, Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang, Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan, Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tersebut yang telah disepakati, Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah, Jika Bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik Bank.¹¹

Di masa pandemic covid-19 yang telah memberi dampak buruk bagi kondisi ekonomi di seluruh dunia, sistem perbankan harus tetap dijalankan agar stabilitas perekonomian tetap terjaga. Begitu pula dengan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 yang harus tetap melaksanakan *funding* dan *lending* di masa pandemi covid-19 ini. Adanya sektor yang tidak terdampak atau bahkan mengalami kenaikan seperti sektor kesehatan. Masih ada juga perusahaan yang tidak terdampak seperti perusahaan *marketplace* seperti *Shopee*, *Tokopedia*, dan sebagainya. Hal ini tentu menjadi salah satu peluang bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 untuk kemudian merubah target sasaran *lending* ini.

Seperti halnya pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 yang ternyata mengalami peningkatan nasabah di masa Pandemi covid-19. Adanya peningkatan nasabah itu dibarengi dengan upaya-upaya yang dilakukan oleh bagian marketing Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, yang diterapkan pada proses pengajuan, proses analisa data, bahkan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 menawarkan pemotongan *margin* dari 5,99 % menjadi 3,3% dalam 1 tahun dan tahun ke-2 sampai pelunasan menjadi 10,5%. Tentu saja hal ini menjadi peluang bagi karyawan yang tidak terdampak covid-19 untuk mewujudkan impiannya untuk memiliki rumah sendiri. Adapun mekanisme pengajuan pembiayaan *murabahah* produk Griya iB Hasanah di masa covid-19 ini adalah sebagai berikut :

1. Proses Pengajuan

Proses pengajuan diawali dengan calon nasabah terlebih dahulu mengajukan pembiayaan dengan membawa persyaratan lengkap seperti: Kartu Tanda Penduduk/ KTP, NPWP, Kartu Keluarga, Buku nikah bagi calon nasabah yang sudah menikah, Pas photo, Surat Keterangan KerjaSlip gaji 3 bulan terakhir, Rekening koran, Fotocopy Surat Sertifikat, IMB, PBB rumah yang ingin dibeli.

¹¹ Fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000

Dalam rangka meminimalisir risiko gagal kredit maka Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 hanya menerima calon nasabah dari karyawan yang penghasilannya tidak terdampak Covid-19. Adapun bagi calon nasabah yang merupakan pengusaha atau guru kemungkinan belum bisa melakukan pembiayaan. Pada proses pengajuan ini calon nasabah juga sudah mengetahui harga rumah atau Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ingin dibiayai, artinya pemilihan rumah baik dari harga, bangunan, kelengkapan surat-surat harus sudah dimiliki oleh calon nasabah.

2. Proses Analisa Oleh Tim *Analyst*

Tahap selanjutnya adalah setelah syarat pengajuan sudah lengkap dan memenuhi syarat langkah selanjutnya adalah proses analisa oleh Tim *Analyst*. Tim *Analyst* akan menggunakan 5 prinsip pembiayaan yaitu :

- a. *Character* (watak), hal ini dilakukan untuk mengetahui karakter dari calon nasabah, Tim *Analyst* akan memeriksa nama calon nasabah di *system BI Checking* dimana akan terlihat apakah si calon nasabah memiliki masalah pembiayaan dengan lembaga keuangan lain atau tidak.
- b. *Capacity* (kemampuan), hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengukur tingkat kemampuan bayar si calon nasabah atau *repayment capacity*, terutama di masa covid-19 ini Tim *Analyst* akan dengan teliti melihat data pekerjaan seperti gaji, dan juga melihat perusahaan tempat calon nasabah bekerja apakah *benefit* dan mampu bertahan di masa covid-19 atau tidak.
- c. *Capital* (modal), bertujuan untuk mengukur kemampuan calon nasabah adapun selama pandemi covid-19 ini ada program tanpa *Down Payment* (DP), sehingga si nasabah nantinya langsung membayar angsuran pertama setelah akad. Program *Down Payment* (DP) 0% ini merupakan salah satu upaya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 untuk menarik nasabah baru untuk melakukan pembiayaan.
- d. *Condition* (Kondisi), hal ini bertujuan untuk mengetahui kondisi perekonomian si calon nasabah, melihat dari kestabilan perusahaan tempat calon nasabah bekerja.
- e. *Collateral* (Jaminan), adapun agunan atau jaminan yang akan digunakan nantinya adalah sertifikat dari rumah yang sedang dibiayai. Sehingga nanti setelah akad selesai, sertifikat rumah nasabah akan diberikan kepada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2.

Selain analisis dengan 5 C ini , Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 juga akan melihat kembali rumah yang ingin dibiayai dari kepemilikan, kelengkapan surat-suratnya, dan sebagainya. Jika syarat dari sektor penyediaan rumah sudah memenuhi syarat maka selanjutnya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 akan memberikan surat keputusan pembiayaan. Adapun proses analisa di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 di kondisi normal memerlukan waktu kurang lebih 14 hari kerja, dan sebagai upaya peningkatan nasabah produk Griya iB Hasanah, proses analisa di masa Covid-19 ini hanya memerlukan waktu 5 hari kerja. Setelah 5 hari kerja Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 akan memberikan surat keputusan pembiayaan kepada calon nasabah.

3. Keputusan pembiayaan

Pada tahap ini Bank Syariah Indonesia akan memberikan surat keputusan pembiayaan, bagi calon nasabah yang permintaan pembiayaannya disetujui, dalam surat keputusan pembiayaan ini didalamnya tertera jangka waktu dan besarnya angsuran perbulan. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 akan memberikan waktu bagi nasabah untuk mempelajari surat keputusan pembiayaan tersebut. Ketika nasabah sudah sepakat dengan segala ketentuannya maka selanjutnya calon nasabah diminta untuk mempersiapkan biaya pajak, dan notaris.

4. Proses akad *murabahah*

Ketika calon nasabah sudah melengkapi segala persyaratan, sampailah di titik akad *murabahah* pembiayaan Griya iB Hasanah ini, jadi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 akan secara langsung membelikan rumah yang hendak dibiayai secara tunai ke pihak penyedia *property*. Ketika sudah deal, barulah selanjutnya akad dengan nasabah, sehingga rumah itu telah menjadi milik Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 sebelum akad dengan nasabah. Dimasa Pandemi covid-19, nasabah pembiayaan Griya iB Hasanah tidak dikenakan *Down Payment* (DP), sehingga langsung melakukan pembayaran angsuran pertamanya. Adapun sertifikat rumah yang dibiayai dijadikan sebagai agunan atau jaminan sehingga ditahan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2.¹²

Berikut adalah simulasi pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2: Diketahui harga rumah adalah Rp. 700.000.000 Jangka waktu yang ingin diambil adalah 15 tahun, maka untuk penentuan angsuran perbulan dengan pembiayaan tanpa *Down Payment* (DP), dengan *margin* 3,3% di tahun pertama dan 10.5 % di tahun kedua hingga tahun ke 15 adalah sebagai berikut : Tabel 4.1 Simulasi pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2¹³

Tabel 4.1 Simulasi pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2¹⁴

¹² Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 31 Mei 2021.

¹³ Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 9 Agustus 2021.

¹⁴ Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 9 Agustus 2021.

Tabel perhitungan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2		
Pokok	Rp. 700.000.000	
Jangka waktu	180 bulan	Angsuran/bulan
Fix 1	Selama 12 bulan	Rp. 4.935.197
Fix 2	Selama 168 bulan	Rp. 7.351.028
	Total 180 bulan	

Berdasarkan tabel 4.1 dengan harga rumah Rp. 700.000.000 dan jangka waktu yang dipilih 15 tahun atau sama dengan 180 bulan, tanpa *Down Payment* (DP), dengan *margin* tahun pertama sebesar 3,3% maka tahun pertama jumlah angsurannya adalah Rp. 4.935.197. Memasuki tahun kedua maka *persentase marginnya* menjadi 10.5% yaitu angsurannya menjadi Rp. 7.351.028. Berdasarkan data tersebut, maka calon nasabah setidaknya harus memiliki Rp. 10.000.000 gaji bersih, yaitu gaji yang sudah dikurangi dengan biaya kebutuhan sehari-hari dan pembiayaan lainnya.

Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 di masa Covid-19.

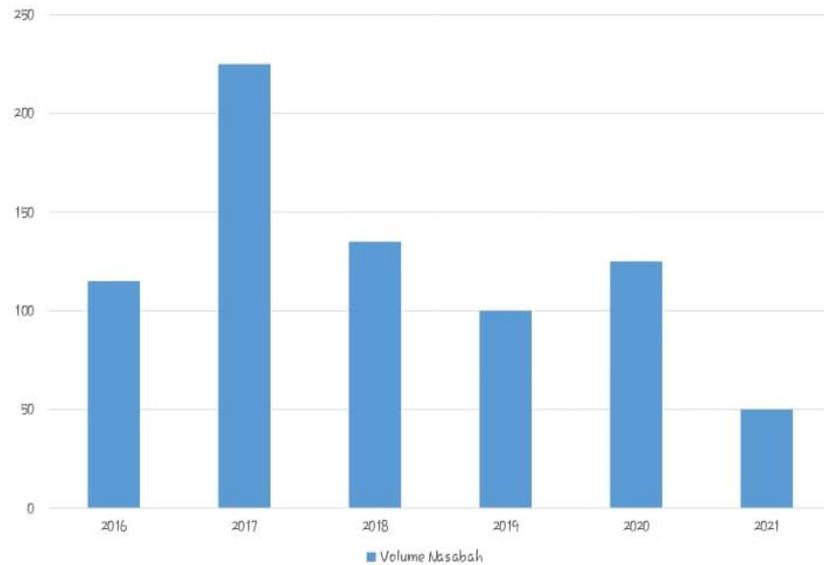
Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 tentu menjadi salah satu tolak ukur bagi calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, apakah pelaksanaan akad *murabahah* telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan prinsip islam atau belum. Disamping itu kemampuan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 dalam hal permodalan juga menjadi sangat penting.

Dalam upaya agar *lending* di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 dapat terus berjalan dan menarik target sasaran yang tepat, maka Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 melakukan beberapa upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah Adapun hal-hal yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 sebagai upaya untuk meningkatkan nasabah Griya iB Hasanah di masa Covid-19 ini adalah sebagai berikut :

1. Fokus nasabah kepada calon nasabah yang sudah karyawan tetap di perusahaan *benefit*, pegawai negeri sipil, dan pekerja di sektor yang mengalami kenaikan di masa covid-19.
2. Pemberian pembiayaan Griya iB Hasnah tanpa *Down Payment* (DP).
3. Pemberian potongan *margin* 5,99% menjadi 3,3% dalam 1 tahun pertama dan tahun kedua sampai pelunasan menjadi 10.5 %.
4. Pendekatan nasabah yang lebih *modern* dan canggih yaitu melalui *online* sehingga cangkupan marketnya lebih banyak.

Adapun dari upaya peningkatan nasabah ini membuahkan hasil, sehingga di masa covid-19 ini, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 mengalami kenaikan nasabah pada produk Griya iB Hasanah di masa covid-19 sesuai dari data berikut :

Grafik 4.1 Data kenaikan Nasabah Pembiayaan Griya iB Hasanah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2

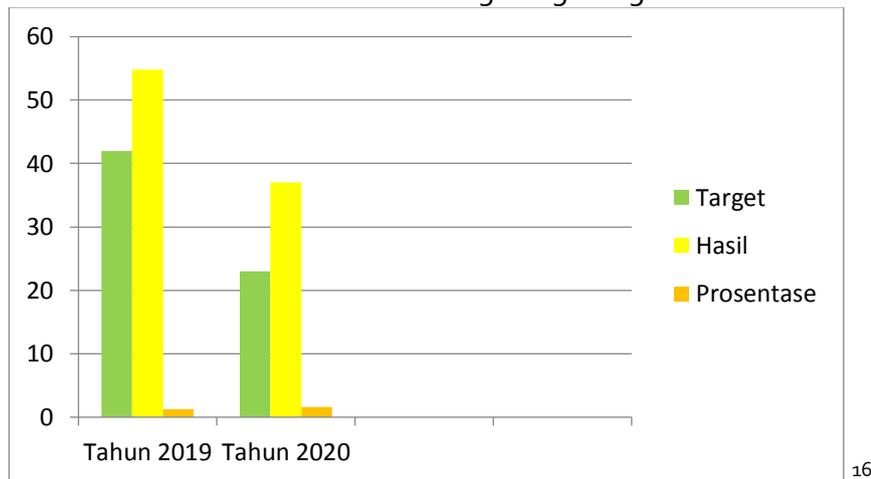


Berdasarkan grafik 4.1 menyatakan bahwa pada tahun 2020 yang dapat dikatakan dimulainya masa covid-19, produk Griya iB Hasanah mengalami kenaikan nasabah hingga memperoleh 125 nasabah, hingga bulan maret 2021 sudah mendapatkan 50 nasabah yang melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah. Hal ini membuktikan bahwa dengan adanya marketing yang bagus dan target sasaran yang sesuai mampu meningkatkan nasabah pembiayaan Griya iB Hasanah di masa covid-19.¹⁵

Adapun kenaikan jumlah nasabah ini dapat dilihat target pembiayaan Griya iB Hasanah, adapun target ini pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 adalah berupa nominal bukan berupa unit rumah yang dibiayakan. Berikut grafik pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 :

¹⁵ Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 31 Mei 2021.

Grafik 4.2 Hasil pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2



Adapun target sasaran ini ditentukan oleh Bank Syariah Indonesia pusat. Berdasarkan grafik 4.2 dapat disimpulkan bahwa tahun 2019 target sasaran yang diminta adalah Rp. 42.000.000.000 sedangkan yang diperoleh oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 adalah Rp. 54.800.000.000. Persentase yang diperoleh dari target ke hasil penerimaan pembiayaan adalah 130%. Adapun pada tahun 2020 jumlah target pembiayaan Griya iB Hasanah adalah Rp. 23.000.000.000 dan hingga desember 2020 nominal yang dicapai adalah Rp. 37.000.000.000. Persentase yang diperoleh adalah 161%. Pada tahun 2020 memang terjadi penurunan target akibat pandemic covid-19 dibandingkan tahun 2019, namun ternyata Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 mampu memenuhi target yang ditentukan. Bahkan dilihat dari persentase diatas dapat diketahui jumlah hasil dari target yang ditentukan lebih besar. Hal ini tentu menjadi lebih baik bahwa Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 mampu melakukan *lending* dengan baik pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah di masa covid-19..

Dalam pelaksanaan akad *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 adalah dengan menggunakan akad *murabahah* yang dilakukan antara pihak bank dengan pemilik rumah, sehingga ketika calon nasabah telah memilih rumah yang ingin dibeli, transaksi akad *murabahah* ini dilakukan langsung oleh pihak bank. Artinya dana langsung dibayarkan dari bank ke pemilik rumah. Sehingga dalam hal ini rumah ini sudah menjadi milik bank, baru calon nasabah melakukan pembiayaannya ke Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2. Hal ini telah sesuai dengan ketentuan tentang *murabahah* dalam (Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000) sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak di haramkan oleh syariah islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

¹⁶ Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 12 Juli 2021.

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

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan mengenai Implementasi Kenaikan Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Griya iB Hasanah Di Masa Covid 19 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, dapat disimpulkan bahwa: Mekanisme pengajuan pembiayaan *murabahah* produk Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 di masa covid-19 adalah dalam proses pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, calon nasabah diharapkan membawa dan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2, pemberian pembiayaan di masa covid-19 ini hanya diberikan kepada karyawan tetap pada perusahaan yang tidak terdampak pandemi dan pegawai negeri sipil. Adapun dalam proses analisis datanya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 memangkas waktu analisa dari 14 hari kerja di masa normal menjadi 5 hari kerja di masa covid-19. Implementasi pembiayaan *murabahah* Griya iB Hasanah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang 2 di masa Covid-19 dilakukan melakukan beberapa upaya-upaya untuk meningkatkan nasabah dalam pembiayaan produk Griya iB Hasanah dengan fokus kepada calon nasabah yang sudah karyawan tetap di perusahaan *benefit*, pegawai negeri sipil, dan pekerja di sektor yang mengalami kenaikan di masa covid-19, pemberian pembiayaan Griya iB Hasanah tanpa *Down Payment* (DP), pemberian potongan *margin* 5,99% menjadi 3.3% dalam 1 tahun pertama dan tahun kedua sampai pelunasan adalah 10.5 % dan pendekatan nasabah yang lebih modern dan canggih yaitu melalui *online* sehingga cangkupan *marketnya* lebih banyak. Adapun dari upaya-upaya tersebut terbukti dapat meningkatkan pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di tahun 2020, bahkan persentase yang didapatkan lebih besar dari tahun 2019. Pelaksanaan akad *murabahah* pada produk pembiayaan di Griya iB Hasanah juga telah sesuai dengan Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Sapi'i dan Agus Setiawan, "Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 1, Desember (2016).
- Mohammad Ghozali, "Kepatuhan Syariah Akad Murabahah Dalam Konsep Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ekonomi Islam dan Bisnis*, Vol. 6. No. 1 Januari – Juni (2019).
- Fatkur Rohman Albanjari dan Catur Kurniawan, "Implementasi Kebijakan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (Pojk) No.11/Pojk.03/2020 Dalam Menekan Non Performing Financing (Npf) Pada Perbankan Syariah", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 07, No. 01 September (2020).
- Abdul Ghofur, "Konsep Riba Dalam Al-Quran", *Jurnal Economica*, Vol. VII, No. 1, Mei (2016)
- Asnaini dan Herlina Yustati, *Lembaga keuangan Syariah Teori dan Praktiknya di Indonesia*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2017).
- Atika Rauhati Siregar, "Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Ib Serbaguna Pemilikan Mobil (Kpm Ib) Pada Bank Sumut Kcp Syariah Multatuli", *skripsi* (Medan : UIN sumatra utara, 2019).
- Nurnasrina, dan Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru:Cahaya Firdaus, 2018)
- Fatwa DSN-MUI No.04//DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*
PBI Nomor 6/24/PBI/2004 dan PBI Nomor 7/46/PBI/2005
- Lukman Haryoso, "Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (*Murabahah*) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang", *Jurnal Law and Justice*, Vol. 02, No. 01, April (2017)
- Halima Tusakdiyah dkk, "Analisis Peningkatan Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah", *Jurnal Al-Sharf*, Vo. 01, No. 01, Juli (2020).
- Fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000
[http://covid19.unsyiah.ac.id/\(diakses](http://covid19.unsyiah.ac.id/(diakses) pada 19 Maret 2021, pukul 15.15)
<https://www.kompas.com/> (diakses pada 19 Maret 2021, pukul 17.45)
- Wawancara dengan Bagian *Area Consumer Bisnis Officer* Bank Syariah Indonesia KC Tangerang 2, Bapak Ryan Ahmadi, Tangerang, 31 Mei 2021.