

Implementasi Pembiayaan KPR iB Hijrah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Firman Kholid Maulana ¹

Budi Wahono ²

Muhammad Khoirul ABS ³

Email : fvaregaz@gmail.com

Universitas Islam Malang

Abstract

The aims of this research are: 1) To find out how the Murabahah Agreement is implemented in iB Hijrah KPR Financing at Bank Muamalat Indonesia KC Malang, 2) To find out strategies for increasing public interest in iB Hijrah KPR financing at Bank Muamalat Indonesia KC Malang.

By using a descriptive qualitative method that collects data by means of interviews, the data produced is based on observations in the field. The respondents of this research were the manager and marketing team of Bank Muamalat Indonesia KC Malang, direct and indirect observation, data collection with documents related to the object under study. The research results show that Home Ownership Credit (KPR) financing at Bank Muamalat Indonesia KC Malang can be done using a buying and selling system (murabahah). Customers who need funding can go directly to the Bank Muamalat office to submit a financing application to Bank Muamalat. Then the most effective strategy according to the Bank Muamalat KC Malang team is promotion, promotion is the most effective strategy in increasing the amount of iB Hijrah KPR financing and one of them is the anniversary promo program.

Keywords: *Murabahah, iB Hijrah KPR Financing*

Pendahuluan

Dengan kebutuhan dan keinginan manusia yang semakin tidak terbatas, era globalisasi menandai kemajuan pesat peradaban manusia. Kehidupan manusia bergantung pada kebutuhan primer seperti sandang, pangan, dan papan. Papan, juga disebut rumah, adalah tempat tinggal yang berfungsi sebagai tempat istirahat dan perlindungan. Namun, beberapa individu tidak mampu memenuhi kebutuhan ini. Oleh karena itu, layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh Lembaga Perbankan Syariah muncul seiring dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

Perbankan, sebagai lembaga keuangan, menawarkan solusi berupa pembelian rumah secara kredit, yang dikenal sebagai produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Perbankan syariah memanfaatkan peluang kenaikan suku bunga untuk mendorong penyaluran pembiayaan KPR syariah dengan menawarkan margin tetap sepanjang masa KPR. Data per September 2023 menunjukkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Muamalat mencapai 11,1% namun turun menjadi 10,3% pada Oktober 2023.

Perbankan syariah mengumpulkan dana dan menyalurkannya melalui fasilitas pembiayaan. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang fokus utamanya adalah memberikan pembiayaan dan layanan lainnya sesuai dengan prinsip syariat Islam. Sebagaimana disebutkan oleh Muhammad (2005: 13), prinsip-prinsip syariah mengarahkan operasi bank syariah.

Bank di Indonesia tidak hanya beroperasi dengan cara konvensional. Undang-undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan menetapkan standar perbankan syariah secara hukum. Fungsi bank syariah serupa dengan bank konvensional, tetapi mereka bekerja berdasarkan prinsip syariah dan menawarkan pilihan layanan keuangan yang sesuai dengan hukum Islam.

Dengan adanya pengakuan formal terhadap perbankan syariah, masyarakat kini memiliki lebih banyak pilihan dalam layanan keuangan. Bank syariah berperan penting dalam memenuhi kebutuhan primer seperti kepemilikan rumah, dengan menawarkan solusi pembiayaan yang adil dan sesuai dengan prinsip syariah. Perkembangan ini mencerminkan adaptasi dan inovasi dalam sektor keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang beragam.

Menurut Muhammad (2004), pembiayaan mencakup dana yang akan mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan secara mandiri maupun oleh pihak lain. Bank Syariah memberikan pembiayaan melalui mekanisme investasi, sewa, dan jual beli. Untuk melakukan ini, mereka menggunakan Murabahah, sejenis pembiayaan jual beli, untuk membeli barang dan menjualnya kepada pelanggan dengan harga yang mencakup keuntungan yang disepakati (Antonio, 2001: 101).

Karena pembiayaan merupakan sumber pendapatan utama dan memastikan keberlangsungan bisnis, pembiayaan merupakan aktivitas penting bagi bank syariah. Pengawasan pembiayaan yang buruk dapat menyebabkan masalah dan bahkan menghentikan operasi bank. Dalam arti yang lebih sederhana, pembiayaan adalah pembiayaan yang diberikan oleh organisasi seperti Bank Syariah kepada kliennya (Susilo, 2017: 109).

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk menargetkan pertumbuhan pembiayaan konsumen lebih dari 130% pada akhir 2023, dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sebagai salah satu andalannya. Produk unggulan mereka, KPR iB Hijrah, menawarkan pembiayaan untuk kepemilikan rumah, renovasi, dan pengalihan dari bank lain berlandaskan prinsip syariah. Pada 31 Maret 2024, Dana Pihak Ketiga (DPK) Bank Muamalat tumbuh 1,3% (yoy) menjadi Rp46,1 triliun, dan penyaluran pembiayaan mencapai Rp21,4 triliun, tumbuh 10,2% (yoy).

Bank Muamalat KC Malang menghadapi tantangan dalam meningkatkan target pemasarannya. Strategi pemasaran menjadi aspek penting dan kompleks bagi perbankan syariah, termasuk Bank Muamalat Indonesia KC Malang. Strategi pemasaran mencakup rencana terpadu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman untuk mencapai tujuan perusahaan melalui berbagai kegiatan seperti periklanan, promosi, penjualan, program produk, dan distribusi (Assauri, 2007: 168).

Menurut Buchari Alma (2008: 195), pemilihan dan analisis pasar sasaran adalah bagian dari strategi pemasaran. Tujuannya adalah untuk membuat bauran pemasaran yang sesuai untuk pasar sasaran. Studi ini berfokus pada strategi pemasaran perbankan syariah dalam memasarkan produknya karena minat masyarakat terhadap produk KPR iB Hijrah dengan akad murabahah Bank Muamalat Indonesia saat ini menjadi masalah.

Oleh sebab itu riset dengan judul **“Implementasi Pembiayaan KPR iB Hijrah dengan Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Indonesia KC Malang”** ini perlu dilakukan.

Landasan Teori

Pengertian Implementasi

Mulyadi (2015: 45) implementasi adalah upaya untuk menerapkan suatu program hingga terlihat hasilnya, dan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), implementasi berarti pelaksanaan atau penerapan, dan biasanya dikaitkan dengan kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Oleh karena itu, implementasi adalah tindakan yang diambil setelah kebijakan ditetapkan untuk mencapai tujuan kebijakan tersebut. Menurut Usman (2002: 70), implementasi juga berarti pelaksanaan atau penerapan tindakan oleh sekelompok orang yang ditunjuk untuk mencapai tujuan tertentu. Ini dapat mencakup aktivitas, tindakan, atau mekanisme suatu sistem yang terencana. Berdasarkan teori-teori tersebut, implementasi dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang direncanakan dan dilakukan dengan sungguh-sungguh dalam kondisi tertentu untuk mencapai suatu tujuan.

Bank Syariah

Pengertian Bank Syariah

Menurut Wangsawidjaja (2012), bank adalah perusahaan yang mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan seperti giro, deposito, atau tabungan, kemudian menyalurkannya kembali untuk meningkatkan taraf hidup. Muhammad (2004) menambahkan bahwa bank syariah terdiri dari bank Islam dan bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam, mengikuti ajaran Al-Qur'an dan Hadist. Berdasarkan Pasal 3 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, tujuan utama penyaluran dana oleh bank syariah adalah mendukung pembangunan serta meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Prinsip-prinsip Bank Syariah

Dalam buku Antonio (2001), bank syariah ialah bank yang beroperasi berlandaskan prinsip-prinsip syariah Islam, yang membedakannya dari bank konvensional. Prinsip-prinsip ini merujuk pada Al-Qur'an dan Hadist.

Ada tiga pilar utama dalam ajaran Islam yang mengatur hubungan dengan Allah (*hablumminallah*) dan sesama manusia (*hablumminannas*):

1. Aqidah: Mengatur keyakinan atas keberadaan dan kekuasaan Allah, mendorong umat Islam untuk beraktivitas demi ridha Allah.
2. Syariah: Mengatur kehidupan seorang muslim dalam bidang ibadah dan muamalah, sebagai aktualisasi dari akidah.
3. Akhlaq: Landasan perilaku yang mencirikan seorang muslim taat, berlandaskan syariah dan akidah, seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah.

Pasal 2 UU No. 21 tentang Perbankan Syariah melarang kegiatan operasional bank syariah yang mengandung unsur-unsur:

1. Maisir: Praktik perjudian atau keuntungan tanpa usaha, dilarang karena membawa ketidakpastian dan potensi kerugian.
2. Zalim: Ketidakadilan dalam transaksi yang merugikan salah satu pihak, melanggar prinsip keadilan yang diperintahkan Allah.
3. Gharar: Transaksi yang mengandung ketidakjelasan atau pertaruhan, seperti jual beli yang tidak jelas barangnya.
4. Riba: Pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil, yang dianggap dosa besar dalam Islam.

Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan, dalam konteks prinsip syariah, adalah pemberian dana oleh suatu pihak untuk mendukung investasi, baik untuk individu maupun lembaga, seperti dijelaskan oleh Muhammad (2005). Antonio (2008) menekankan bahwa salah satu fungsi utama bank adalah menyediakan fasilitas dana untuk pihak yang membutuhkan. Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, pembiayaan syariah didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan antara bank dan pihak lain, yang mengharuskan pengembalian dana dengan imbalan atau bagi hasil dalam jangka waktu tertentu.

Prinsip Pembiayaan

Pembiayaan menurut syariah ialah kegiatan yang dilakukan oleh investor terhadap pemilik usaha untuk mendukung kegiatan usahanya, dengan harapan memperoleh manfaat tertentu (Susyanti, 2016). Prinsip dasar pembiayaan di Bank Syariah meliputi: mempertahankan nasabah, yang lebih sulit daripada mendapatkan nasabah baru karena nilai tambah dari rekam jejak nasabah lama; meningkatkan kualitas melalui repeat order dari nasabah yang telah melunasi pembiayaan sebelumnya, menunjukkan keberhasilan penanganan nasabah; dan mendapatkan nasabah baru melalui ekspansi operasional yang

berusaha menarik nasabah yang baik dan layak, sering kali melalui rekomendasi dari nasabah lain (Susilo, 2017).

Akad Murabahah

Menurut Antonio (2001), murabahah didefinisikan sebagai jual barang kepada pembeli dengan harga beli yang jelas dan kemudian membayar harga lebih tinggi sebagai laba. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 111/DSN-MUI/XI/2017, murabahah adalah perjanjian di mana penjual harus memberi tahu pembeli harga produk dan tingkat keuntungan yang disepakati.

Kredit Pemilikan Rumah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) ialah fasilitas kredit dari bank untuk membeli atau memperbaiki rumah, dengan nasabah membayar kembali dalam bentuk angsuran di masa depan. Menurut Ismail (2011), KPR mencakup pembiayaan untuk pembangunan rumah, biasanya dalam bentuk pembiayaan konstruksi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjelaskan bahwa keuntungan KPR meliputi kemudahan bagi nasabah untuk tidak membayar tunai penuh, hanya perlu menyediakan uang muka, serta angsuran yang dapat disesuaikan dengan peningkatan penghasilan di jangka panjang.

Metode Riset

Jenis Riset

Riset ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang dilakukan di lokasi riset alami tanpa perlakuan khusus, dengan pendekatan emic dari sumber data, bukan pandangan peneliti (Sugiyono, 2013). Riset ini ialah riset lapangan (*field research*) yang mengumpulkan data langsung dari objek yang diamati, memberikan gambaran mendetail mengenai fenomena yang diteliti (Priyono, 2008). Metode kualitatif, meliputi wawancara, dokumentasi, dan observasi, digunakan untuk memperoleh data yang valid dan akurat. Peneliti menggali data melalui wawancara dengan Manager Program KPR iB Hijrah Muamalat dan beberapa karyawan terkait.

Lokasi dan Waktu Riset

Riset ini dilaksanakan di Bank Muamalat KC Malang, yang terletak di Jalan Kertanegara No. 2, Kiduldalem, Kecamatan Klojen, Kota Malang. Peneliti mengalokasikan waktu sekitar dua bulan untuk melakukan wawancara dan mengumpulkan data.

Sumber Data

Peneliti memastikan bahwa kesesuaian antara kebutuhan informasi dan sumber data yang tersedia cukup, karena mereka mendapatkan data langsung dari Bank Muamalat. Lofland dalam Moleong (2017) menyatakan bahwa kata-kata, tindakan, dan dokumen tambahan ialah sumber data riset kualitatif. Dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan Bapak Alan Januar Ahmed dan Bapak Yusril Izrah Anggara, keduanya Relationship Manager di Bank Muamalat Indonesia KC Malang. Sementara itu, data sekunder melengkapi data primer dan diperoleh dari literatur, dokumentasi, dan sumber online seperti dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan KPR iB Hijrah, serta artikel, jurnal, dan buku yang relevan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan memenuhi standar yang ditetapkan, teknik pengumpulan data merupakan komponen penting dari penelitian. Studi ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sebagai dasar semua disiplin ilmu, observasi dilakukan dengan mencatat kejadian dan gejala yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia KC Malang. Wawancara, menurut Hasan, ialah interaksi bahasa antara peneliti dan informan, dilakukan dengan wawancara

terstruktur untuk mengumpulkan data dari Relationship Manager SME dan Consumer Bank Muamalat. Dokumentasi melengkapi metode lain dengan mengumpulkan dokumen terkait seperti data, foto, audio, buku, artikel, brosur, dan formulir pengajuan pembiayaan KPR iB Hijrah.

Instrumen Riset

Instrumen riset ialah alat bantu yang digunakan untuk mengumpulkan data guna mempermudah proses riset dan menghasilkan data yang akurat dan sistematis. Dalam riset kualitatif, peneliti sendiri berperan sebagai instrumen utama (Arikunto dalam Hasan, 2002: 76; Sugiyono, 2012: 222). Alat yang digunakan dalam riset ini mencakup: peneliti sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data langsung dari sumbernya; teks wawancara yang berisi pertanyaan untuk memperoleh informasi terkait implementasi pembiayaan KPR iB Hijrah dengan akad murabahah di Bank Muamalat KC Malang; dan handphone untuk merekam, memfoto, dan mencatat informasi selama wawancara.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Gambaran Umum Lokasi Riset

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (BMI) didirikan pada 1 November 1991 di Jakarta dengan Akta Pendirian No. 1 yang dibuat oleh Notaris Yudo Paripurno, SH. Pada tahun 1992, akta tersebut disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dan didaftarkan di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat. Anggaran Dasar Bank ini diubah terakhir pada 9 Desember 2022 di depan Notaris Ashoya Ratam, S.H. M.Kn., dan disetujui oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia. BMI didirikan atas inisiatif pengusaha muslim, Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI). Dia mulai beroperasi pada 1 Mei 1992, dan diberi izin sebagai bank umum syariah pada 30 Maret 1995.

Hasil Riset

Sebelum menyajikan hasil riset, peneliti menjelaskan tahapan riset yang telah dilakukan. Pertama, peneliti menyerahkan surat pengantar dari Fakultas kepada Bank Muamalat KC Malang dan diarahkan untuk melakukan wawancara serta pengumpulan data dengan tim KPR iB Hijrah di lapangan.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana pembiayaan KPR iB Hijrah diterapkan di Bank Muamalat Indonesia. Untuk memberikan kejelasan, peneliti menggunakan Bahasa Indonesia selama wawancara dan mengikuti format yang disarankan oleh pedoman wawancara. Pada 5 Juli 2024, peneliti mewawancarai dua informan di Bank Muamalat KC Malang, berikut hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan informan:

Informan 1: Pak Alan

Pak Alan, seorang Relationship Manager SME di Bank Muamalat Indonesia KC Malang, menjelaskan bahwa KPR iB Hijrah ialah pembiayaan kepemilikan rumah dengan dua akad utama: murabahah dan musyarakah mutanaqisah. Produk ini memungkinkan nasabah membeli rumah melalui sistem cicilan yang sesuai dengan prinsip syariah, memfasilitasi mereka baik yang memiliki dana lebih atau kurang untuk memiliki rumah sesuai keinginan mereka.

Pak Alan juga menjelaskan bahwa akad murabahah lebih umum digunakan oleh nasabah karena memberikan kepastian angsuran yang tetap, berbeda dengan akad musyarakah mutanaqisah yang memungkinkan perubahan angsuran di masa depan. Keuntungan akad murabahah terletak pada kestabilan angsuran, sedangkan musyarakah mutanaqisah menawarkan fleksibilitas tetapi dengan risiko perubahan angsuran yang lebih tinggi.

Mengenai kelebihan dan kekurangan masing-masing akad, Pak Alan menyebutkan bahwa murabahah memiliki angsuran tetap yang memudahkan perencanaan keuangan nasabah, sementara musyarakah mutanaqisah menawarkan angsuran yang lebih rendah di awal tetapi dapat berubah seiring waktu.

Kelebihan murabahah ialah kepastian angsuran yang tidak terpengaruh oleh kondisi ekonomi, sedangkan musyarakah mutanaqisah dapat menyesuaikan angsuran berlandaskan evaluasi bank.

Pak Alan juga membagikan strategi Bank Muamalat dalam pembiayaan KPR iB Hijrah, yang meliputi penetapan angsuran sesuai kemampuan nasabah dan penyesuaian secara bertahap untuk memudahkan nasabah yang mengalami kenaikan pendapatan. Bank menawarkan berbagai model angsuran yang dapat disesuaikan dengan ekspektasi pertumbuhan ekonomi nasabah.

Dalam hal pemasaran, Pak Alan menyebutkan bahwa promosi, seperti potongan harga dan hadiah, ialah strategi efektif untuk menarik perhatian masyarakat. Promo-promo ini biasanya diumumkan melalui media sosial dan situs web, yang memudahkan akses informasi bagi calon nasabah dan meningkatkan minat mereka terhadap produk KPR iB Hijrah.

Terakhir, mengenai syarat pengajuan KPR iB Hijrah, Pak Alan menjelaskan bahwa persyaratannya meliputi KTP, KK, surat nikah, dan bukti penghasilan. Proses cicilan dapat berlangsung dari 1 tahun hingga 15 tahun dengan plafon mulai dari 100 juta hingga 5 miliar. Waktu proses aplikasi biasanya memakan waktu sekitar 14 hari kerja, tergantung pada kelengkapan berkas dan respon dari pihak terkait.

Informan 2: Pak Angga

Pak Angga, seorang Relationship Manager Consumer di Bank Muamalat KC Malang, menjelaskan bahwa sebagai penanggung jawab pembiayaan KPR, ia memproses pengajuan dari calon nasabah. Ia menjelaskan bahwa dalam pengajuan KPR, Bank Muamalat menerapkan akad murabahah untuk pembelian rumah, di mana bank membeli rumah dari penjual atau developer terlebih dahulu dan menjualnya kepada nasabah dengan tambahan keuntungan. Untuk pengajuan renovasi atau take over, bank menyarankan akad musyarakah mutanaqisah. Prosesnya dimulai setelah nasabah menentukan rumah yang akan dibeli dan berkomunikasi dengan penjual, kemudian nasabah mengajukan pembiayaan ke bank yang akan melakukan survei dan analisis harga rumah sebelum menyetujui dan menawarkan angsuran.

Pak Angga juga menguraikan strategi pemasaran KPR iB Hijrah yang meliputi metode online dan offline, seperti promosi melalui telepon dan media sosial. Bank Muamalat menekankan kemudahan, fleksibilitas, dan kesesuaian produk dengan syariah Islam sebagai keunggulan. Nasabah merasa terbantu oleh pembiayaan ini karena adanya angsuran yang lebih rendah dan sesuai dengan prinsip syariah, yang menjadi strategi utama dalam pemasaran produk ini.

Dalam hal prosedur pembiayaan KPR dengan akad murabahah, nasabah harus terlebih dahulu memiliki gambaran tentang rumah yang akan dibeli dan melengkapi dokumen legalitas seperti sertifikat tanah, IMB, dan PBB. Setelah menyerahkan dokumen pribadi seperti KTP, NPWP, dan surat nikah, bank akan melakukan survei terhadap rumah dan menganalisis kemampuan keuangan nasabah. Jika semuanya sesuai, bank akan melaksanakan akad jual beli rumah.

Pak Angga juga menjelaskan kendala yang sering dihadapi nasabah, yaitu ketidaksesuaian dengan ketentuan bank, terutama bagi wirausaha yang tidak dapat memenuhi syarat yang ditetapkan. Mengenai pelunasan, tidak ada ketentuan khusus; nasabah hanya perlu mengajukan permohonan pelunasan dan bank akan mengeluarkan angka sisa pelunasan serta surat pelepasan jaminan dalam waktu 2-3 hari setelah pengajuan.

Analisis Hasil Riset

Implementasi Akad *Murabahah* pada Pembiayaan KPR iB Hijrah Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Program Pembiayaan KPR iB Hijrah Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Pembiayaan ialah pendanaan yang diberikan untuk mendukung investasi, baik oleh individu maupun lembaga. Di Bank Muamalat KC Malang, pembiayaan KPR bertujuan membantu nasabah dengan penghasilan tetap dalam memiliki rumah. Proses pembiayaan KPR di bank ini menggunakan

sistem jual beli murabahah, di mana nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, baik secara langsung atau online. Bank Muamalat kemudian membeli aset yang diminta oleh nasabah dan menjualnya kembali dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati, sesuai dengan harga dan angsuran yang ditetapkan dalam akad murabahah.

Mekanisme pengajuan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia KC Malang dimulai dengan nasabah mengajukan surat permohonan lengkap dengan dokumen yang diperlukan. Dokumen tersebut kemudian diproses oleh tim pembiayaan KPR melalui verifikasi kelengkapan berkas. Jika berkas dianggap lengkap, bank akan melakukan survei lapangan untuk memeriksa rumah yang akan dibeli. Selanjutnya, pihak bank melakukan analisis 5C terhadap nasabah. Setelah memenuhi prinsip 5C, data akan diinput dan diperiksa oleh pimpinan untuk keputusan pembiayaan, yang bisa disetujui atau ditolak. Jika disetujui, divisi operasional akan menyusun form perjanjian atau akad, yang kemudian ditandatangani oleh nasabah dan disaksikan notaris. Terakhir, dana pembiayaan akan dicairkan. Mekanisme akad murabahah dalam pembiayaan KPR iB Hijrah di Bank Muamalat KC Malang mengikuti standar operasional prosedur yang mencakup tahap pengajuan, analisa, persetujuan, akad, pencairan dana, dan administrasi. Bank Muamalat Indonesia juga menerapkan analisis 5C untuk menilai nasabah, yang meliputi aspek kekayaan, kemampuan, dan usaha nasabah, guna memastikan keputusan pembiayaan yang tepat.

Keunggulan program pembiayaan KPR iB Hijrah Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Program pembiayaan KPR di Bank Muamalat Indonesia KC Malang menawarkan angsuran yang sesuai dengan prinsip syariah, ringan, dan pasti. Nasabah dapat memilih antara skema angsuran berjangka atau tetap sepanjang tenor dengan uang muka ringan mulai dari 0%. Margin bunga mulai dari 3,99% (Primary) dan 6,99% (Secondary) efektif per tahun. Program ini juga menyediakan apresiasi untuk nasabah loyal dengan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih sederhana. Pembiayaan fleksibel ini dapat berlangsung hingga 20 tahun dan dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan gabungan.

Bentuk Akad Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Produk pembiayaan KPR iB Hijrah dari Bank Muamalat Indonesia KCP Malang bertujuan untuk membantu klien dalam mempersiapkan kepemilikan rumah melalui akad murabahah. Program ini memungkinkan bank membeli properti atas nama sendiri dan kemudian menjualnya kepada klien dengan margin tambahan yang telah disepakati. Menurut fatwa DSN-MUI No:04/DSN-MUI/2000, transaksi harus sah, bebas riba, dan memenuhi syarat-syarat seperti penjual, pembeli, objek jual beli, harga, dan ijab qabul. Selain itu, syarat sah akad murabahah meliputi kejujuran penjual tentang harga pokok, kesepakatan yang sah menurut syariah, transparansi tentang cacat produk, dan kejelasan tentang proses perolehan.

Dari penjelasan rukun dan syarat diatas, maka bentuk akad *murabahah* dalam pembiayaan ini dapat dibentuk dalam skema berikut ini:



Gambar 1 Bentuk Akad Murabahah

Pada akad murabahah, bank harus jujur menyampaikan harga pokok dan biaya terkait saat menjual barang kepada nasabah dengan harga jual yang mencakup harga beli dan keuntungan, menurut Fatwa DSN-MUI Nomor: 4/DSN-MUI/IV/2000. Dalam pembiayaan KPR iB Hijrah dengan akad murabahah, kepemilikan rumah berpindah ke nasabah setelah akad dan kontrak ditandatangani oleh notaris. Setelah pelunasan selesai, bank mengeluarkan slip pelunasan sebagai bukti dan memberikan sertifikat rumah kepada nasabah. Akad jual beli kemudian diselesaikan dengan pelepasan tanggungan melalui notaris.

Simulasi angsuran KPR iB Hijrah Bank Muamalat dapat disajikan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1 Simulasi Angsuran KPR iB Hijrah (11-15 Tahun)

PLAFOND	JANGKA WAKTU				
	11	12	13	14	15
50.000.000	683.894	565.710	634.333	615.715	600.084
100.000.000	1.367.788	1.313.419	1.268.666	1.231.430	1.200.168
150.000.000	2.051.682	1.970.129	1.902.999	1.847.144	1.800.252
200.000.000	2.735.567	2.626.838	2.537.332	2.462.859	2.400.336
250.000.000	3.419.470	3.283.548	3.171.666	3.078.574	3.000.420
300.000.000	4.103.364	3.940.257	3.805.999	3.694.289	3.600.504
350.000.000	4.787.258	4.596.967	4.440.332	4.310.003	4.200.588
400.000.000	5.471.152	5.253.677	5.074.665	4.925.718	4.800.672
450.000.000	6.155.045	5.910.386	5.708.998	5.541.433	5.400.756
500.000.000	6.838.939	6.567.096	6.343.331	6.157.148	6.000.840
550.000.000	7.522.833	7.223.805	6.977.664	6.772.862	6.600.924
600.000.000	8.206.727	7.880.515	7.611.997	7.388.577	7.201.008
650.000.000	8.890.612	8.537.224	8.246.330	8.004.292	7.801.092
700.000.000	9.574.515	9.193.934	8.880.664	8.620.007	8.401.176
750.000.000	10.258.405	9.850.644	9.514.997	9.235.721	9.001.260
800.000.000	10.942.303	10.507.353	10.149.330	9.851.436	9.601.344
850.000.000	11.626.197	11.164.063	10.738.663	10.467.151	10.201.429
900.000.000	12.310.091	11.820.772	11.407.996	11.082.866	10.801.513
950.000.000	12.993.985	12.477.482	12.052.329	11.698.581	11.401.597
1.000.000.000	13.677.879	13.134.191	12.686.662	12.314.295	12.001.681

Sumber: Website Bank Muamalat www.bankmuamalat.co.id

Berlandaskan tabel simulasi angsuran KPR iB Hijrah, nasabah dapat memilih jangka waktu angsuran hingga 15 tahun dengan plafond antara Rp. 50.000.000 hingga Rp. 1.000.000.000. Misalnya, untuk pembiayaan sebesar Rp. 500.000.000 selama 11 tahun, angsuran bulanan ialah Rp. 6.838.939. Sedangkan jika angsuran dilakukan dalam jangka waktu 15 tahun, maka angsuran bulanan akan menjadi Rp. 6.000.840.

Berikut alur proses pencairan pembiayaan KPR iB Hijrah Bank Muamalat:



Gambar 2 Skema Alur Pencairan KPR iB Hijrah

Keterangan:

Langkah pertama dalam pengajuan KPR di Bank Muamalat adalah menyiapkan dokumen yang diperlukan, seperti fotokopi KTP, kartu keluarga, akta nikah, bukti pendapatan, surat keterangan usaha (jika wiraswasta), bukti kepemilikan aset, serta surat penjual atau perjanjian jual beli rumah. Setelah dokumen lengkap, nasabah dapat mengajukan permohonan KPR secara langsung ke kantor cabang Malang atau melalui layanan pelanggan, di mana mereka akan menerima formulir aplikasi. Bank

Muamalat kemudian akan menilai dan memverifikasi dokumen untuk memastikan keabsahan dan kemampuan keuangan nasabah, serta menentukan jumlah pembiayaan yang disetujui berdasarkan nilai properti dan kondisi keuangan. Selanjutnya, nasabah harus menandatangani akad kredit dengan akad Murabahah yang mencakup rincian suku bunga, jangka waktu, dan kewajiban lainnya. Setelah akad ditandatangani, dana akan dicairkan dan ditransfer ke penjual atau pembangun properti sesuai perjanjian.

Strategi dalam meningkatkan ketertarikan masyarakat dalam pembiayaan KPR iB Hijrah pada Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Bisnis menggunakan strategi pemasaran untuk mencapai sasaran mereka dengan menentukan target pasar, penempatan produk, bauran pemasaran, dan biaya yang diperlukan. Untuk nasabah dengan penghasilan tetap, Bank Muamalat Indonesia KC Malang menawarkan pembiayaan KPR iB Hijrah, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan kepemilikan rumah dan memberikan keuntungan bagi bank.

Bank Muamalat KC Malang menggunakan konsep bauran pemasaran 4P produk, harga, tempat, dan promosi untuk menarik minat masyarakat terhadap program ini. Meskipun strategi pemasaran telah mencakup komponen-komponen ini, beberapa elemen dari bauran pemasaran mungkin belum sepenuhnya diterapkan. Menurut Kotler dan Keller, strategi pemasaran harus menyertakan semua unsur bauran untuk efektifitas yang optimal, yaitu:

Strategi Produk (*Product*)

Produk ialah tawaran yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, seperti rumah yang merupakan kebutuhan pokok manusia. Bank Muamalat KC Malang menawarkan pembiayaan rumah melalui produk unggulan mereka, KPR iB Hijrah, yang menggunakan sistem syariah Islam untuk mempermudah nasabah dalam memiliki rumah. KPR iB Hijrah menarik perhatian karena berbagai kemudahan yang ditawarkan, seperti bebas biaya administrasi, angsuran tetap, jangka waktu pelunasan hingga 20 tahun, dan proses cepat tanpa riba. Strategi pemasaran Bank Muamalat mencakup branding yang membedakan produk ini dari pesaing. Namun, analisis menunjukkan bahwa strategi pemasaran KPR iB Hijrah belum sepenuhnya sesuai dengan komponen produk menurut Kotler dan Keller, seperti harga dan potongan harga.

Strategi Harga (*Price*)

Menurut Kotler, harga ialah jumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa, atau nilai yang diberikan konsumen untuk manfaat yang diperoleh dari produk atau jasa tersebut. Dalam konteks pembiayaan KPR iB Hijrah di Bank Muamalat KC Malang, harga merupakan komponen utama karena harga yang kompetitif dapat meningkatkan penjualan. Namun, analisis menunjukkan bahwa strategi pemasaran Bank Muamalat untuk KPR iB Hijrah belum sepenuhnya memenuhi komponen harga yang diuraikan oleh Kotler dan Keller, seperti daftar harga, diskon, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.

Strategi Lokasi (*Place*)

Dalam strategi pemasaran, pemilihan lokasi usaha sangat mempengaruhi keberhasilan penjualan, dengan lokasi yang strategis meningkatkan penjualan dan lokasi yang kurang tepat dapat meningkatkan biaya dan menurunkan minat masyarakat. Bank Muamalat KC Malang menerapkan komponen tempat dengan menekankan penempatan lokasi, saluran distribusi, dan transportasi. Keunggulan lokasi kantor Bank Muamalat KC Malang terletak di pusat kota Malang, di Jalan Kertanegara No. 2 Kiduldalem Klojen, yang dekat dengan stasiun, kantor Walikota Malang, dan pusat perbelanjaan, memudahkan akses dan transaksi nasabah.

Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi ialah elemen penting dalam bauran pemasaran yang bertujuan untuk menarik perhatian konsumen terhadap produk. Iklan berfungsi untuk menginformasikan, mengingatkan, menarik minat nasabah baru, dan mempengaruhi nasabah dari bank pesaing. Bank Muamalat KC Malang menggunakan berbagai strategi promosi untuk produk KPR iB Hijrah, termasuk kerja sama dengan developer, pendekatan kepada instansi pemerintah dan swasta, serta promosi melalui media sosial, periklanan, dan promo milad. Promo milad, yang memberikan potongan harga dalam rangka memperingati ulang tahun bank, ialah salah satu strategi yang efektif untuk meningkatkan jumlah pembiayaan dan menarik perhatian masyarakat. Menurut teori Buchari Alma, strategi promosi yang baik dapat menarik pembeli baru dan meningkatkan penjualan jangka pendek, sehingga strategi promosi Bank Muamalat KC Malang telah berhasil meningkatkan pembiayaan KPR iB Hijrah dan mencapai target yang diinginkan.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat Indonesia KC Malang menggunakan sistem jual beli murabahah, di mana nasabah dapat mengajukan permohonan secara langsung di kantor atau online. Setelah permohonan diterima, Bank Muamalat dan nasabah akan menyepakati harga dan angsuran sesuai jangka waktu yang disepakati. Bank kemudian membeli aset yang diminta oleh nasabah dan menjualnya kembali dengan margin keuntungan yang telah disetujui. Berlandaskan wawancara dengan pihak Bank Muamalat KC Malang dan teori pemasaran yang dijelaskan sebelumnya, promosi terbukti sebagai strategi paling efektif untuk meningkatkan jumlah pembiayaan KPR iB Hijrah. Salah satu bentuk promosi yang digunakan ialah program promo milad, yang memberikan potongan harga untuk menarik perhatian masyarakat dan merayakan ulang tahun Bank Muamalat. Program ini dirancang untuk mendekatkan diri kepada masyarakat dan mendorong transaksi pembiayaan, menjadikannya bagian penting dari strategi pemasaran Bank Muamalat KC Malang.

Saran

Pemasaran program pembiayaan KPR iB Hijrah di Bank Muamalat KC Malang perlu ditingkatkan melalui sosialisasi yang lebih luas, karena program ini sangat membantu masyarakat. Peneliti mendorong Bank Muamalat untuk terus mempertahankan program ini, yang dianggap menarik dan memiliki banyak peminat. Riset ini diharapkan menjadi referensi dan pertimbangan untuk riset selanjutnya, dengan pengakuan bahwa masih ada kekurangan yang memerlukan riset lebih mendalam dan rinci.

Referensi

- Armelia, Putu Ayu, dan Made Arie Wahyuni. “Pengaruh Kompetensi Aparatur Desa, Efektivitas Pengendalian Internal, Dan Moral Sensitivity Terhadap Pencegahan Fraud Dalam Pengelolaan Keuangan Desa.” *Vokasi : Jurnal Riset Akuntansi*, vol. 9, no. 2, 2020, p. 61, <https://doi.org/10.23887/vjra.v9i2.26125>.
- Atmadja. *Faktor Pencegah Fraud*. 2019.
- Aulia, Firda. *Pengaruh Moral Sensitivity Dan Akuntabilitas Terhadap Pencegahan Fraud Dalam Pengelolaan Alokasi Dana Desa*. 2023.
- Azwar, Saifuddin. *Sikap Manusia Teori Dan Pengukurannya*. Pustaka Belajar, 2011.
- Ghozali, I. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2018.
- Ghozali, I. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2011.

- Hafied, Hamzah. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Kretupa, 2016.
- Hayati, Nur, and Ikklimatus Amalia. *The Effect of Religiosity and Moderation of Morality on Fraud Prevention in the Management of Village Funds*. 2020.
- Indriantoro, N., and B. Supomo. *Metodologi Riset Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen (1st Ed.)*. BPFE. 2014.
- Jayanti, Luh. S. I. ..., and Ketut Alit Suardana. *Pengaruh Kompetensi SDM, Moralitas, Whistleblowing Dan SPI Terhadap Pencegahan Fraud Dalam Pengelolaan Keuangan Desa*. 2019.
- Karyono. *Forensic Fraud*. 2013.
- Kristuti, Gresita Mahar, et al. *Determinan Pencegahan Fraud Pada Pengelolaan Alokasi Dana Desa*. 2023.
- Marwansyah. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Andi, 2012.
- Moh.Amin, et al. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Terjadinya Fraud Pada Bank Btpn Syariah Cabang Kota Malang*. 2021.
- Mulyani, Si. *Buku Pintar Dana Desa*. 2017.
- Njonjie, P. *Pengaruh Kompetensi, Sistem Pengendalian Internal Dan Moralitas Aparatur Terhadap Kecurangan Laporan Keuangan Dalam Pengelolaan Keuangan Desa Di Kabupaten Halmahera Utara*. 2019.
- Novianti, Nurlita, dan Gugus Irianto. *Dealing With Fraud*. UB Press, 2018.
- Olivia, Dias, Malikah, Anik, dan Mawardi Cholid, M. 2022. *Analisis Pengaruh Keefektifan Pengendalian Internal, Persepsi Kesesuaian Kompensasi, Moralitas Manajemen Terhadap Perilaku Tidak Etis Dan Kecenderungan Kecurangan Akuntansi*.
- Pramesti, F.dan T. Yuwono. *Akuntabilitas Pemerintah Desa Dalam Pengelolaan Alokasi Dana Desa Di Desa Temulus Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus*. 2018.
- Prananda, Risky Wahyu. *Pengaruh Kompetensi Aparatur Desa, Akuntabilitas Pelaporan Dan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pencegahan Kecurangan (Fraud) Dana Desa Dengan Moralitas Sebagai Variabel Moderasi*. 2021.
- Rahayu, Fransiska, et al. *Upaya Pencegahan Kecurangan Dalam Mengelola Dana Desa Sesuai Dengan Prinsip Akuntabilitas Dan Transparansi*. 2021.
- Risakotta, Kathleen Asyera. "Pengaruh Kompetensi Dan Praktek Akuntabilitas Terhadap Pencegahan Kecurangan (Fraud) Dalam Pengelolaan Dana Desa Dengan Moralitas Individu Sebagai Variabel Pemoderasi." *Jurnal Lentera Akuntansi*, vol. 7, no. 2, 2022, p. 144, <https://doi.org/10.34127/jrakt.v7i2.741>.
- Ruslan, R. *Manajemen Public Relations & Media Komunikasi*. PT Raja Grafindo Persada. 2007.
- Sahir, S. H. *Metodologi Riset*. Penerbit Kbm Indonesia. 2021.
- Sugiyono. *Metode Riset*. 2013, p. 8.
- Sugiyono. *Metode Riset Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta. 2013.
- Tarmizi, Achmad, dan Imang Dampit Pamungkas. *Pencegahan Penipuan Dana Desa Di Indonesia: Sensitivitas Moral Sebagai Variabel Pemoderasi*. 2022.
- Udayani, A. dan M, Sari. *Pengaruh Ppengendalian Internal Dan Moralitas Individu Pada Kecenderungan Kecurangan Akuntansi*. 2017.
- Wibowo. *Manajemen Kinerja*. Rajawali Press, 2017.

Firman Kholid Maulana¹ Adalah Mahasiswa FEB Unima

Budi Wahono² Adalah Dosen Tetap FEB Unisma

Muhammad Khoirul ABS³ Adalah Dosen Tetap FEB Unisma