

**ANALISIS EKONOMI ISLAM TERHADAP TRANSAKSI PEMBIAYAAN GRIYA
DENGAN MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH DI BSM CABANG SITUBONDO**

Oleh:

Rasuli

Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Sayyid Muhammad Alawi Al Maliki Bondowoso

stisalmaliki121@gmail.com

ABSTRACT

This study was conducted at the Bank Mandiri Syariah (BSM) Situbondo Branch, with the conclusion that BSM is a bank with fairly reliable management, allowing it to survive and compete with non-Islamic (conventional) banks. BSM has many features and cooperation programs, including cooperation in the purchase of homes on credit, namely Griya financing products. Griya BSM financing is a murabahah-based short, medium, or long-term loan used to fund the acquisition of new and old residential (consumer) properties in a developer context.

The practice of griya financing using murabahah agreements in BSM Situbondo Branch, Islamic Economic Analysis of griya financing using murabahah agreements in BSM Situbondo Branch, and Risk management Analysis of griya financing using murabahah agreements in BSM Situbondo Branch are the limitations of the problems used in this study.

This study came to various conclusions, such that implementing griya financing transactions at BSM KCP Situbondo in the context of Fikih Mu'amalah is less acceptable when employing murabahah agreements, and that it is preferable to use the rahn account, according to the author.

Keywords: *Griya; Murabahah; Islamic Bank*

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Bank Mandiri Syariah (BSM) Cabang Situbondo, dengan alasan karena BSM dianggap bank yang memiliki manajemen yang cukup handal, sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan bank-bank non syariah (konvensional), banyak fitur dan program-program kerjasama yang ditawarkan oleh BSM yang antara lain adalah kerjasama dalam pembelian rumah secara kredit yaitu produk pembiayaan Griya. Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

Dalam penelitian ini batasan masalah yang digunakan antara lain: Praktik pembiayaan griya dengan menggunakan akad murabahah di BSM Cabang Situbondo, Analisis Ekonomi Islam terhadap pembiayaan griya dengan menggunakan akad murabahah di BSM Cabang Situbondo, dan Analisis manajemen Risiko pembiayaan griya dengan menggunakan akad murabahah di BSM cabang situbondo.

Dalam penelitian ini diperoleh beberapa kesimpulan antara lain Implementasi transaksi pembiayaan *griya* di BSM KCP Situbondo dalam Perspektif Fikih Mu'amalah kurang sesuai jika menggunakan akad *murabahah*, menurut penulis lebih baik menggunakan akad *rahn*.

Kata Kunci: *Griya; Murabahah; Bank Syariah.*

A. PENDAHULUAN

Perkembangan praktik ekonomi syariah khususnya dalam pemanfaatan lembaga keuangan, didorong oleh kesadaran kaum muslimin untuk menjalankan syari'at Islam dalam segenap aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi. Kesadaran untuk menjauhi sistem *riba* yang dianggap ada dalam sistem bunga direspon secara kreatif oleh para ahli ekonomi Islam dengan menciptakan berbagai instrumen keuangan yang konsisten pada prinsip-prinsip syariah, sekaligus mempunyai andil dan peran sosial yang penting untuk menggerakkan aktivitas ekonomi dan kebutuhan khusus masyarakat. Dalam konteks inilah, *Fikih Muamalat* dituntut dinamis dalam arti, tidak hanya sekedar menjadi bahan ilmu yang menjadi kajian di dalam kelas, tetapi dapat diaplikasikan dalam praktik muamalat di lembaga keuangan dengan menggunakan instrumen keuangan syariah sesuai tuntutan kebutuhan yang berkembang dalam masyarakat muslim Indonesia saat ini.

Demi terwujudnya sistem keuangan yang adil dan efisien, maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadahi keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. Sebagaimana yang terdapat dalam surat Al-Hasyr (59) : 7

ما افاء الله على رسوله من اهل القرى فله وللرسول ولذی القربى والیتیمی والمسکین وابن السبیل کی لا یكون دولة بین الاغنیاء منکم وما اتکم الرسول فخذوه وما نهکم عنه فانتهوا واتقوا الله ان الله شدید العقاب

Artinya :

*Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya. (QS. Al-Hasyr (59) : 7).*¹

Ekonomi berdasarkan syari'ah tumbuh dan berkembang bersamaan dengan lahir dan berkembangnya agama Islam di dunia ini, walaupun sebenarnya kegiatan ekonomi ini sudah ada sejak jaman Nabi Adam dan Siti Hawa diturunkan kebumi.² Oleh karena itu banyak pro

¹ al-Qur'an dan Terjemahannya, 1431 H. Mujamma' al Malik Fahd li Thiba'at al Mush-haf Ma: Percetakan al-Qur'an Raja Fahd. Cet. Ke-4, h.916

² Misbahul Munir dan A. Djalaluddin, 2006. *Ekonomi Qur'ani*, Malang: UIN Malang Press. Cet. Ke-1, h.61

kontra ekonomi yang dihadapi manusia, maka ahli pikir mulai memikirkan bagaimana mengubah seni ekonomi menjadi ilmu ekonomi seperti yang ada sekarang ini. Ilmu ekonomi ini akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan peradaban manusia.

Pada masa sekarang ini banyak bermunculan perbankan syari'ah dengan banyaknya perkembangan syari'ah. Kelahiran institusi keuangan syari'ah di Indonesia membawa suasana kompetisi yang menarik dalam wacana bisnis perbankan. Selain kehadiran bank konvensional, masyarakat kita kini disuguhi pilihan alternatif untuk menginvestasikan dana yang mereka miliki, tentu melalui kehadiran jasa perbankan syari'ah. Jasa perbankan syari'ah menawarkan produk dengan skema yang berbeda dari bank konvensional. Sesuai dengan gelar "syari'ah" yang disandangnya, perbankan syari'ah mengklaim prinsip keadilan sesuai dengan ajaran Islam sebagai pembeda identitasnya dari bank-bank konvensional. Dimana hal tersebut kemudian direspon pemerintah melalui pengakuan terhadap bentuk jasa perbankan dengan landasan syari'ah dalam bentuk peraturan perundang-undangan

Lembaga keuangan syariah dibentuk sebagai perwujudan dari adanya kesadaran masyarakat terhadap aplikasi ajaran Islam dengan menggunakan sistem ekonomi Islam. Lembaga keuangan Syariah harus menjalankan setiap operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip dan hukum yang ada dalam Islam (syariah) sebagai wujud karakteristik lembaga itu sendiri. Berdasarkan fatwa MUI No. 1 Tahun 2004, bermuamalat dengan Lembaga Keuangan Konvensional untuk wilayah yang sudah ada kantor atau jaringan Lembaga Keuangan Syariah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga. Fatwa dari MUI itu secara tidak langsung mengharuskan lembaga keuangan syariah harus mempunyai perbedaan dengan lembaga keuangan konvensional yaitu perbedaan untuk mematuhi prinsip dan norma syariah yang berlaku. Apalagi saat ini masyarakat ragu-ragu atau bahkan tidak mau menggunakan bank syariah dengan alasan bahwa belum yakin apakah prinsip syariah diterapkan dengan benar.

Berdasarkan fungsi dan tujuannya lembaga keuangan dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok yaitu, lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan perbankan seperti asuransi, pegadaian dan lembaga pembiayaan. Ketiga jenis lembaga ini dalam sistem syariah tidak berbeda dalam hal penggunaan instrument keuangannya, yaitu dapat menggunakan bermacam-macam *akad* (perjanjian) yang sesuai syariah dalam transaksinya.³ Sedangkan perbedaannya dengan lembaga keuangan konvensional, di samping sudah jelas tidak menggunakan sistem bunga, juga dalam tujuannya lembaga keuangan syariah tidak hanya

³ Neni Sri Imaniyati, *Pengantar Hukum Perbankan Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2010), 4.

mencari keuntungan semata (*profit oriented*), tetapi juga mempunyai tujuan sosial yaitu turut mendorong kesejahteraan ekonomi masyarakat.⁴

Salah satu lembaga keuangan syari'ah yang saat ini eksis dibidangnya ialah Bank Syari'ah Mandiri. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia, bank syariah di Indonesia memang saat sekarang ini sudah dalam keadaan yang cukup baik akan tetapi masih kurang dalam hal penanganan bagi nasabah yang bermasalah, untuk kami menawarkan beberapa langkah yaitu meneapkan semaksimal mungkin untuk mencoba menggunakan manajemen risiko dalam bank syariah pada saat ini, karena bank yang maju seperti bank konvensional sudah menerapkan yang demikian. Untuk itu bank-bank syariah harus memaksimalkan manajemen risiko yang berlandaskan karakteristik ekonomi islam.

Dalam tersebut PT Bank Mandiri Syariah harus memaksimalkan penerapan manajemen risiko, karena Bank syariah sangat rentan terhadap resiko sehingga sangat diperlukan manajemen risiko untuk mengatasi hal-hal tersebut. Manajemen risiko didefinisikan sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank syariah tersebut.⁵

Manajemen risiko merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, lembaga keuangan syariah akan memperoleh keyakinan bahwa usaha yang akan dibiayai layak (*feasible*)

Lembaga keuangan syariah melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang

⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2010), 46.

⁵ Sri indah niken Sari, 2012. **Perbankan Syariah**. Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra. Cet. Ke-1. h.

dapat digunakan sebagai acuan bagi lembaga keuangan syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.⁶

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Dari semua produk yang ada di BSM ada satu produk pembiayaan yang saat ini banyak diminati oleh masyarakat khususnya di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Situbondo, yaitu produk pembiayaan Griya. Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

Rumah merupakan kebutuhan pokok manusia, sebagaimana halnya makanan dan pakaian. Rumah memiliki arti penting bagi sebuah keluarga, karena rumah merupakan tempat untuk istirahat dan mencurahkan kasih sayang setelah sibuk bekerja atau beraktivitas di luar. Maka tidak heran apabila permintaan masyarakat akan rumah tiap tahun terus bertambah.

Namun harga rumah yang terus membumbung menyebabkan jarang orang yang mampu membeli rumah secara tunai. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh banyak lembaga pembiayaan dan perbankan untuk menawarkan produk konsumtif yang banyak dikenal dengan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Berbagai fasilitas kemudahan mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga dan sebagainya pun ditawarkan sebagai daya tarik. Sayangnya, suku bunga bank konvensional yang fluktuatif dan tidak pasti terkadang membuat orang merasa ragu untuk mengambil kredit kepemilikan rumah dari perbankan. Namun, Lembaga Keuangan syari'ah berusaha untuk memberikan jalan keluar atau perantara dalam membeli rumah atau merenovasi rumah yang nyaman dan layak untuk di huni juga sesuai dengan syari'at Islam.

Yang membedakan antara *murabahah* dan jual beli biasa adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pokok objek penjualannya, sehingga penjual dan pembeli dapat melakukan negoisasi (tawar menawar) harga jualnya,⁷ dengan demikian terjadi kesepakatan bersama. Jadi singkatnya *murabahah* adalah jual beli barang dengan

⁶ Ismail, 2011. **Perbankan syariah**. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. Cet. ke-1. h.120

⁷ Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syari'ah Jangan ada Bunga diantara Kita*, (Jakarta, PT. Alex Media Komputindo, 2005), 21

menyatakan harga perolehan dan margin⁸ keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sebab hal ini yang menjadi karakteristik dari murabahah.⁹

Dalam daftar istilah buku himpunan DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (keuntungan penjual), hal ini dilakukan dengan cara memberi tahu harga asli dari keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak penjual dan pembeli menawarnya dengan melalui negosiasi.¹⁰

Berkaitan dengan konsep murabahah yang ada di dalam Fikih Mu'amalah perlu kiranya dipadukan kesesuaiannya dengan praktik transaksi pembiayaan griya yang ada di BSM Cabang Situbondo, yang mana pada praktiknya ketentuan margin yang diperoleh oleh BSM tidak transparan, pada saat pembelian properti menggunakan praktik utang-piutang, penyerahan uang langsung diberikan pada nasabah bukan pihak BSM yang membelikan keperluan nasabah dan banyak lagi hal-hal yang belum penulis ketahui. Hal ini menurut penulis kurang sesuai jika akad yang digunakan adalah *murabahah*. Oleh karena itu, penulis memandang masalah ini perlu untuk diteliti sehingga ditemukan kejelasan sesuai atau tidakkah produk pembiayaan Griya dengan Syari'at Islam.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri Cabang Situbondo, menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif dilakukan secara cermat, mendalam dan rinci sehingga dapat mengumpulkan data yang sangat lengkap dan dapat menghasilkan informasi yang menunjukkan kualitas tertentu.¹¹ Jenis penelitian kualitatif dipilih karena jenis penelitian ini merupakan suatu proses pengumpulan data secara sistematis dan intensif untuk memperoleh pengetahuan tentang "*Implementasi Transaksi Pembiayaan Griya dalam Perspektif Fikih Mu'amalah (Studi kasus di BSM KCP Situbondo)*".

Pendekatan penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research), yang berarti bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu

⁸ Margin adalah selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan dalam transaksi jual beli barang, margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat berubah di tengah jalan. Baca Ahmad Gazali, *Ibid.*, 94

⁹ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 103

¹⁰ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta, UII Press, 2005) hal. 14

¹¹ Zainal Aqib, *Penelitian Tindakan Kelas*, (Bandung: Yrama Widya, 2007), Cet. Ke-3, 15.

fenomena dalam suatu keadaan alamiah atau insitu sehingga pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperan serta.¹²

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Paparan Data Penelitian

PT Bank Syariah Mandiri (BSM) memiliki beberapa jenis produk yang ditawarkan kepada masyarakat dengan menggunakan akad murabahah, salah satu produk yang ditawarkan oleh PT Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah Pembiayaan Griya atau Konsumer BSM. Pembiayaan Konsumer BSM adalah produk pembiayaan yang disediakan untuk mewujudkan impian nasabah memiliki rumah, mobil, atau melakukan renovasi rumah. Skim yang digunakan adalah skim pembiayaan murabahah, yaitu pembiayaan dengan prinsip jual-beli. Keunggulan Pembiayaan Konsumer BSM adalah cicilan tetap, margin kompetitif, proses yang mudah dan singkat, serta sesuai dengan syaria'ah.

Pembiayaan Griya BSM secara umum diklasifikasi menjadi 4 macam,¹³ yaitu:

1. Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi adalah pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Manfaat :

- a. Membantu menambah uang muka nasabah sehingga jumlah keseluruhan uang muka yang dibayar nasabah mampu menurunkan pagu pembiayaan yang akan diangsur setiap bulan secara tetap berikut marginnya
- b. Mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Fitur:

- a. Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan
- b. Proses permohonan yang mudah dan cepat
- c. Maksimal harga rumah yang dapat dibiayai sesuai dengan kebijakan pemerintah

¹² Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*, (Bandung: Rosdakarya, 2009) 26.

¹³ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian BSM KCP Situbondo

- d. Jangka waktu pembiayaan yang panjang
 - e. Fasilitas autodebet dari Tabungan BSM
2. Pembiayaan Griya BSM DP 0%

Pembiayaan Griya BSM DP 0% adalah pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer* tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah (nilai pembiayaan 100% dari nilai taksasi).

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Manfaat:

- a. Memberikan keringanan bagi nasabah berupa pemberian fasilitas pembiayaan sebesar 100% dari nilai transaksi rumah yang dibiayai (tanpa uang muka)
- b. Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Fitur:

- a. Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan
- b. Proses permohonan yang mudah dan cepat
- c. Fleksibel untuk membeli rumah baru atau second
- d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp5 milyar
- e. Jangka waktu pembiayaan yang panjang
- f. Fasilitas autodebet BSM atas gaji yang disalurkan melalui Tabungan BSM.

3. Pembiayaan Griya BSM Optima

Pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang coverage atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan debt to service ratio Nasabah.

Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai Pembiayaan Griya BSM Optima adalah pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer) yang telah bersertifikat, baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dan memungkinkan bagi Nasabah untuk menambah fasilitas pembiayaannya guna pemenuhan kebutuhan konsumer lainnya sepanjang DSR dan *coverage* atas agunannya masih meng-cover total pembiayaannya.

Manfaat:

- a. Nasabah dapat mengajukan fasilitas pembiayaan tambahan untuk digunakan tujuan pembiayaan halal lainnya, tanpa harus menyerahkan agunan tambahan. Dalam hal ini agunan Pembiayaan Griya BSM juga harus meng-*cover* pembiayaan tambahan lainnya
- b. Pembiayaan sampai dengan 100% dari nilai obyek pembiayaan tambahan, selama total nilai plafon Pembiayaan Griya BSM dan pembiayaan tambahan \leq nilai likuidasi agunan, setelah dilakukan taksasi atau retaksasi atas agunan untuk pembiayaan Griya BSM yang telah berjalan
- c. Meningkatkan retensi dan loyalitas terhadap Nasabah Pembiayaan Griya BSM yang berkualitas baik. Untuk pengajuan pembiayaan tambahan atas penurunan outstanding Pembiayaan Griya BSM (*existing*), hanya diberikan bagi Nasabah dengan kategori lancar selama 1 (satu) tahun terakhir
- d. Untuk *take over* fasilitas PPR dari bank lain. Dengan *outstanding* pokok Nasabah yang telah berkurang, calon Nasabah dapat memindahkan fasilitas PPR-nya plus pembiayaan untuk memenuhi kebutuhannya yang lain, seperti untuk pembelian motor, elektronik, *home appliance*, dan sebagainya.

Fitur:

- a. Proses permohonan yang mudah dan cepat
- b. Fleksibel untuk menambah pembiayaan lain selain rumah
- c. Maksimum plafon pembiayaan fleksibel selama agunan masih mencukupi
- d. Jangka waktu pembiayaan yang panjang
- e. Fasilitas autodebet BSM atas gaji yang disalurkan melalui Tabungan BSM.

4. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*.

Akad:

- a. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*
- b. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Manfaat:

- a. Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas

- b. Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Fitur:

- a. Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan
- b. Proses permohonan yang mudah dan cepat
- c. Fleksibel untuk membeli rumah baru atau second
- d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp5 milyar
- e. Jangka waktu pembiayaan yang panjang
- f. Fasilitas autodebet dari Tabungan BSM.

Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah.

Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah:

- a. Jenis kendaraan: Mobil dan motor
- b. Kondisi kendaraan: Baru dan bekas..

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun sedangkan kendaraan bekas hingga 10 tahun (dihitung termasuk usia kendaraan dan jangka waktu pembiayaan).

Setelah penulis mengadakan penelitian, data-data yang diperoleh dari lapangan penulis akan memaparkan mengenai Implimentasi pembiayaan griya di BSM KCP Situbondo yang pada praktiknya transaksi ini menggunakan akad *murabahah*.

Dalam penyaluran dana yang paling banyak digunakan adalah akad murabahah yakni akad jual beli dengan harga asal ditambah margin keuntungan, akad murabahah ini merupakan akad yang penerapannya mudah dilaksanakan karena margin sudah disepakati diawal pembelian, sehingga nasabah bisa mengatur keuangan untuk pengangsurannya di kemudian hari.

Nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan harus mengisi formulir terlebih dahulu disertai dengan rincian barang yang dibutuhkan beserta harganya, sehingga diketahui berapa total dana yang dibutuhkan. Selain itu, nasabah harus melengkapi persyaratan yang ditentukan serta menyerahkan jaminan. Dalam hal ini pihak bank juga mengadakan survey lokasi sebagai pertimbangan apakah data yang diajukan oleh calon debitur tersebut benar adanya.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Maulana, di bagian marketing.

“untuk prosedur pengajuannya bisa melewati marketing masing-masing terlebih dahulu kemudian calon nasabah diminta datang ke bank untuk mengisi formulir dan menyetorkan

persyaratan dan jaminan, untuk selanjutnya diadakan survey oleh marketing masing-masing untuk menentukan apakah benar-benar ada rumah yang ingin dibeli atau lahan untuk membangun rumah baru atau bisa saja yang di survey jaminannya jika itu berbentuk surat berharga seperti sertifikat tanah.”¹⁴

Beberapa nasabah menyatakan bahwa prosedur permohonan pembiayaan tidak sulit yang penting persyaratannya lengkap, mempunyai jaminan, dan benar-benar untuk modal membeli atau renovasi rumah, karena jika ada kesulitan nasabah langsung bisa kordinasi dengan marketing masing-masing.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Hadori salah satu nasabah di BSM KCP Situbondo.

“saya pernah mengajukan permohonan pembiayaan untuk merenovasi rumah saya. Kemudian saya melengkapi persyaratan yang diminta oleh BSM dan setelah itu rumah saya di survey, setelah melakukan survey barulah akad tersebut terjadi dan saya langsung mendapatkan uang untuk belanja keperluan saya. Akad yang ditawarkan oleh BSM yaitu akad *murabahah* dan *wakalah*, menurut saya sangat mudah untuk pengajuan pembiayaan ini di BSM, yang terjadi ke saya, pihak BSM langsung datang sendiri ke toko saya sehingga saya tidak pernah datang ke BSM dari mulai pengajuan sampai angsuran setoran saya ke BSM.”¹⁵

Secara husus, Implimentasi transaksi pembiayaan griya di BSM KCP Situbondo penulis bagi kedalam beberapa kriteria, yaitu:

a. Pembiayaan dan penggunaannya

Dengan adanya perjanjian pembiayaan, nasabah mengakui dengan sebenarnya dan secara sah telah menerima fasilitas pembiayaan dari bank sejumlah uang yang merupakan total harga barang yang diperlukan, dengan perjanjian tersebut pula secara sah nasabah dinyatakan berhutang kepada bank.

Nasabah harus mengerti dan menyetujui bahwa pembiayaan akan dipergunakan oleh nasabah hanya untuk kepentingan sebagaimana dijelaskan dalam surat permohonan realisasi pembiayaan (yakni untuk membeli barang-barang keperluan membeli atau merenovasi rumah), jika fasilitas pembiayaan akan digunakan untuk kepentingan lain maka harus mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari bank¹⁶.

Demikian yang telah terstulis dalam dokumen BSM KCP Situbondo, akan tetapi setelah penulis mencoba untuk wawancara dengan beberapa nasabah, pada praktinya tidaklah demikian. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Hadori:

¹⁴ A. Maulana, Wawancara dengan CBRM di BSM KCP Situbondo, Situbondo 08 Agustus 2016

¹⁵ Muhamat Hadori, Wawancara dengan salah satu nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

¹⁶ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian BSM KCP Situbondo

“untuk masalah pembiayaan dan penggunaannya saya merasa itu semua terserah saya. Benar memang pada saat pengajuan yang menjadi laporan saya untuk merenovasi rumah, akan tetapi uang yang saya dapatkan tidak semuanya untuk membeli material bangunan melainkan barang-barang lain yang tidak ada hubungannya dengan renovasi rumah. Hal ini terjadi karena pada kenyataannya saya tidak sempat membaca berkas yang diberikan oleh pihak BSM untuk saya tandatangani dan disana juga tidak ada pernyataan secara detail melalui lisan mengenai penggunaan uang yang saya dapatkan dari BSM, pada prinsipnya ya saya dapat pinjaman dari BSM, begitu saja.”¹⁷

Hal ini senada dengan hasil wawancara bersama Bpk. Minhaji:

“kalau boleh saya terus terang mengenai penggunaa uang yang saya dapatkan dari BSM memang tidak sesuai dengan laporan yang saya ajukan. Ini terjadi karena pada awalnya saya mengajukan pembiayaan yang menurut saya cukup sedikit, namun dari pihak BSM memberikan pernyataan bahwa ada batas minimal untuk pinjaman pembiayaan renovasi rumah sehingga mau tidak mau saya harus mengikuti aturan tersebut. Saat saya sudah menghabiskan sebagian dana yang dicairkan oleh BSM dan renovasi saya sudah selesai, maka sisa dari uang tersebut saya belanjakan untuk keperluan yang lain.”¹⁸

b. Jangka waktu, angsuran, dan biaya-biaya

Nasabah tidak diberi jangka waktu atau batasan untuk menghabiskan seluruh uang yang dikeluarkan BSM dan harus menyerahkan bukti pembelian berupa nota atau catatan, atau bisa juga dengan mendokumentasi hasil pekerjaan renovasi rumahnya. Hasil wawancara dengan Bpk. Andri

“sesuai dengan ketentuan yang ada di dokumen BSM bahwa uang yang kami pinjamkan ke debitur tidak ada jangka waktu penggunaan uang tersebut, kami menyepakati uang akan direalisasikan untuk yang kedua kalinya apa bila uang tersebut sudah harus terbelajakan dan habis dalam jangka waktu yang tidak terbatas terhitung sejak uang tersebut telah cair. Mengapa demikian, karena kami mencairkan uangnya secara berangsur angsur. Setelah nasabah menghabiskan uangnya, pihak debitur diwajibkan untuk membawa nota pembelian dan diserahkan kepada pihak kreditor atau BSM, setelah itu baru pihak BSM akan mencairkan uang untuk yang kedua kalinya dan terus begitu selanjutnya.”¹⁹

Dalam murabahah ini nasabah membayar harga jual bank dengan cara mengangsur, hasil wawancara dengan Bpk. Andri

“Pembayaran yang dilakukan oleh debitur sudah atau harus sesuai dengan kesepakatan akad di awal yaitu sejumlah harga jual dari BSM sebagaimana konsep akad *murabahah* yang kami dapatkan dari Fatwa DSN MUI. Pada praktiknya pembayaran secara angsuran ini dilakukan setelah pekerjaan debitur telah selesai semua jika uang itu untuk renovasi rumah, jika untuk pembelian rumah, maka setelah transaksi pembelian tersebut sudah selesai pihak debitur harus mulai membayar ke BSM atau pada saat jatuh tempo”.²⁰

¹⁷ Muhamat Hadori, Wawancara dengan nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

¹⁸ Minhaji, Wawancara dengan nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

¹⁹ Andri Sugiarto, Wawancara dengan Back Office di BSM KCP Situbondo, Situbondo 28 Agustus 2016

²⁰ Andri Sugiarto, Wawancara dengan Back Office di BSM KCP Situbondo, Situbondo 28 Agustus 2016

Angsuran dibayar pada tanggal jatuh tempo setiap bulannya dengan jangka waktu sesuai dengan permintaan nasabah. Nominal angsuran ditentukan dengan besarnya harga jual bank yang dibagi limit waktu pengangsuran²¹. Untuk para karyawan yang mempunyai gaji tetap di suatu perusahaan maka pembayarannya dicicil setiap setiap bulan dengan cara membuka rekening terlebih dahulu di BSM kemudian setelah sampai pada tanggal penerimaan gaji, gaji tersebut masuk ke rekening BSM dan akan langsung terpotong sejumlah cicilan di bulan tersebut. Hal ini dimaksudkan agar tidak menyulitkan pada nasabah dengan gaji tetap.

Hasil wawancara dengan Ibu Riska Auliya, karyawan dengan gaji tetap di UD. KDS Situbondo.

“Saya membayar cicilan setiap bulan lewat rekening BSM saya. Biasanya pihak BSM langsung memotong gaji saya di rekening saya. Hal ini telah kami sepakati diawal akad.”²².

Dalam hal ini nasabah mempunyai dua rekening, satu untuk tabungan dan lainnya untuk pembiayaan. Rekening pembiayaan ditutup setelah nasabah lunas, akan tetapi rekening tabungan dapat dilanjutkan tanpa batasan waktu. Hasil wawancara dengan Bpk. Maulana

“Untuk nasabah yang mempunyai gaji tetap, maka cara untuk mengangsur pinjamannya ke pihak BSM dengan cara mensyaratkan nasabah untuk membuka rekening baru di BSM dan membuat kesepakatan bahwa setiap gajinya yang keluar agar langsung masuk ke rekening BSM. Secara otomatis dari gaji yang masuk akan terpotong sebesar 40% untuk angsuran, dan 60% untuk nasabah.”

Pembiayaan ini diberikan dalam jangka waktu, terhitung dari tanggal pencairan, sedangkan pembayaran kembali pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli akan dilakukan oleh nasabah kepada bank selambat-lambatnya pada tanggal jatuh tempo setiap bulannya selama (0 kali) dengan mekanisme pembayaran sebagai berikut : angsuran dibayar setiap bulannya sebesar cicilan harga jual bank (harga asal+margin/0 bulan) sesuai daftar angsuran terlampir.

Semua pembayaran kembali/pelunasan angsuran pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli, dan biaya-biaya lainnya oleh nasabah kepada bank dilakukan melalui rekening nasabah atau dengan cara lain yang disetujui oleh bank, untuk maksud tersebut bank diberi kuasa oleh nasabah untuk mendebet rekening nasabah guna pembayaran kembali pembiayaan berikut margin keuntungan jual beli, dan biaya-biaya lainnya.

Apabila pembayaran kembali pembiayaan tersebut jatuh pada hari minggu, hari libur umum atau hari yang bukan hari kerja, maka nasabah akan melakukan pembayaran pada hari

²¹ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian BSM KCP Situbondo

²² Riska Auliya, Wawancara dengan Nasabah BSM KCP Situbondo, Situbondo 19 Agustus 2016

berikutnya yang bukan hari libur. Namun jika hari minggu atau hari libur lainnya jatuh pada bulan berikutnya maka pembayaran tersebut harus dibayar pada bulan berjalan.

Nasabah diwajibkan membayar biaya administrasi sebelum atau pada saat penandatanganan surat perjanjian.

Apabila sehubungan dengan pembiayaan ini perlukan adanya Notaris, Asuransi, materai dan/ jasa-jasa lainnya, maka segala biaya tersebut ditanggung dan dibayar secara tunai oleh nasabah.

c. **Pengutamakan pembayaran**

Nasabah akan melakukan angsuran pembayaran secara tertib dan teratur dan akan lebih mengutamakan kewajiban pembayaran ini dari pada kewajiban pembayaran kepada pihak lain. Semua bukti yang dikeluarkan oleh bank atau kuasanya adalah merupakan bukti yang sudah diakui oleh nasabah²³.

d. **Syarat-syarat realisasi pembiayaan**

Nasabah harus menyerahkan surat permohonan realisasi pembiayaan yang berisi perincian mengenai barang-barang yang akan dibiayai dengan pembiayaan, serta hal-hal yang diperlukan sehubungan dengan realisasi pembiayaan tersebut, paling lambat 1 (satu) hari sebelum tanggal ditetapkan²⁴.

Berikut beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, diantaranya adalah:

- 1) WNI cakap hukum
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan
- 3) Maksimum pembiayaan 70% dari harga beli rumah
- 4) Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

Dokumen yang diperlukan:

- 1) Fotokopi KTP pemohon
- 2) Fotokopi Kartu Keluarga
- 3) Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)
- 4) Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja
- 5) Fotokopi Tabungan/Rekening Koran 3 bulan terakhir
- 6) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp50 juta
- 7) Fotokopi rekening telepon dan listrik
- 8) Fotokopi SHM/SHGB

²³ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian BSM KCP Situbondo

²⁴ Ibid.

9) Fotokopi IMB dan Denah Bangunan.²⁵

Nasabah wajib membuka rekening tabungan pada bank sebelum realisasi pembiayaan dan harus memenuhi semua persyaratan yang ditetapkan di dalam surat penawaran yang dikeluarkan oleh bank.

Realisasi pembiayaan dilakukan setelah penandatanganan perjanjian pembiayaan itu dan setelah semua pengikatan jaminan dan lampiran-lampiran yang berkenaan dengan pembiayaan ini ditandatangani sebagaimana mestinya serta dokumen-dokumen asli barang jaminan telah diserahkan oleh nasabah.

e. Wanprestasi

Wanprestasi diberlakukan bila nasabah melakukan cidera janji, yaitu tidak menepati kewajibannya kepada bank sesuai perjanjian.²⁶

f. Peristiwa cedera janji

Cedera janji dianggap terjadi apabila :

- 1) Nasabah lalai dalam melaksanakan kewajibannya membayar angsuran sebanyak 3 (tiga) kali, maka bank dan nasabah sepakat untuk menganggap dan menyatakan jangka waktu jatuh tempo tidak berlaku lagi, sehingga bank dapat mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk menindak kelalaian nasabah tersebut.
- 2) Terdapat suatu janji, pernyataan, jaminan atau kesepakatan lainnya menurut perjanjian tersebut ternyata tidak benar, tidak tepat atau menyesatkan.
- 3) Nasabah mengajukan permohonan resmi kepada pengadilan negeri untuk dinyatakan pailit atau terhadapnya dilancarkan suatu tindakan yang apabila dalam waktu 60 (enam puluh) hari takwim tidak dicabut, akan menjurus pada suatu pernyataan pailit dari nasabah.
- 4) Diputuskan oleh suatu pengadilan atau instansi pemerintah lainnya bahwa suatu perjanjian atau dokumen yang disebut dalam perjanjian pasal 4 tidak sah atau tidak dapat diberlakukan.
- 5) Nasabah melanggar dan/atau tidak dapat memenuhi peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan dalam perjanjian pembiayaan atau tidak dipenuhi syarat-syarat serta ketentuan yang ditetapkan oleh bank baik dalam surat penawaran atau surat lainnya, atau jaminan yang diberikan.
- 6) Apabila Barang-barang milik nasabah, baik sebagian ataupun seluruhnya, disita oleh pengadilan.

²⁵ Hasil temuan data dokumentasi, Permohonan Realisasi Pembiayaan BSM KCP Situbondo

²⁶ Hasil temuan data dokumentasi, Produk dan Prinsip Pembiayaan BSM KCP Situbondo

- 7) Kekayaan nasabah yang merupakan jaminan menurut penilaian bank menjadi kurang sedemikian rupa sehingga tidak lagi merupakan jaminan yang cukup bagi hutangnya nasabah²⁷.

Apabila terjadi hal-hal seperti diatas maka seluruh pembiayaan tersebut akan menjadi jatuh tempo dan seluruh kewajiban nasabah harus dibayarkan kepada bank secara seketika dan sekaligus, dan bank dapat mengambil tindakan apapun yang dianggapnya perlu sehubungan dengan perjanjian ini, atau sesuatu perjanjian, dokumen atau surat-surat yang tersebut dalam perjanjian ini atau sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku untuk menjamin pelunasan kembali pembiayaan.

g. Jaminan

Meskipun *murabahah* merupakan akad jual beli, akan tetapi sangat perlu adanya jaminan dari nasabah. Jaminan ini merupakan salah satu syarat di cairkannya pembiayaan, dan juga sebagai antisipasi jika dikemudian hari nasabah melakukan kecurangan atau tidak mampu untuk membayar, dengan demikian bank dapat menjual jaminan tersebut untuk menutupi hutang nasabah.

Hasil wawancara dengan Bpk. Andri

“jaminan untuk pembiayaan *griya* itu sebenarnya kami sebut dengan istilah agunan, karean menurut kami jaminan itu bukanlah berbentuk barang melainkan sebuah kepercayaan, tapi kalau agunan bisa berbentuk benda atau surat-surat berharga.”²⁸

Selain adanya jaminan dan beberapa syarat diatas, pihak bank juga mengadakan survey ke tempat yang telah ditentukan untuk memastikan kebenaran adanya usaha serta sebagai pertimbangan untuk menentukan kelayakan usaha tersebut untuk dibiayai.

Apabila terjadi suatu peristiwa cidera janji dari nasabah terhadap bank, maka bank berhak menjual / menyita jaminan berdasarkan surat perjanjian dan nasabah tidak berhak untuk menuntut pembeli dari pada jaminan tersebut, menyita barang jaminan tersebut dari tangan si pembeli, ataupun menebus kembali barang jaminan tersebut. Terlepas dari telah direalisasikannya penjualan kembali kekayaan tersebut oleh bank, nasabah tetap bertanggung jawab atas sisa pembiayaan yang belum dibayar dan/atau uang-uang lainnya yang harus dibayarkan menurut perjanjian ini sampai seluruh fasilitas pembiayaan dibayar lunas²⁹.

Terhadap jaminan yang diserahkan, dilakukan pengikatan terhadap jaminan tersebut yang merupakan satu kesatuan dengan surat perjanjian. Pemilik jaminan menyerahkan secara

²⁷ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian PT. BSM KCP Situbondo

²⁸ Andri Sugiarto, Wawancara dengan Back Office di BSM KCP Situbondo, Situbondo 28 Agustus 2016

²⁹ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian PT. BSM KCP Situbondo

fiducia kedalam milik bank, dan bank menerima penyerahan secara fiducia kedalam miliknya (berupa surat-surat).

Penyerahan secara fiducia kedalam milik bank dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pemilik jaminan boleh mempergunakan barang jaminan tersebut, akan tetapi harus memelihara barang jaminan itu dengan baik dan wajib memperbaiki semua kerusakannya secepat mungkin, dimana seluruh biaya yang timbul karenanya ditanggung sepenuhnya oleh pemilik jaminan.
- 2) Bank harus diberi kesempatan untuk setiap saat memeriksa keadaan barang jaminan tersebut.
- 3) Apabila nasabah telah menunggak/tidak membayar angsuran sebanyak 3 (tiga) kali, maka bank berhak mengambil barang jaminan tersebut dari tempatnya berada dan diberi kuasa untuk menjual secara dibawah tangan seharga pantas menurut pertimbangan bank. Dalam rangka penjualan tersebut, bank berhak menghadap pada pihak manapun, mengadakan pembicaraan, menetapkan syarat dan perjanjiannya, menerima uang dan menandatangani kwitansinya, menyerahkan apa yang dijual kepada pembelinya, mengurus balik nama surat-surat tersebut atas nama pembeli, serta berbuat apapun yang dianggap perlu, tidak terkecuali.
- 4) Setelah penjualan dibawah tangan itu dilakukan, maka bank berhak menahan hasil penjualannya sejumlah hutang nasabah saat itu yang terdiri dari jumlah pokok pembiayaan ditambah fee atas jasa layanan dan biaya apapun lainnya yang harus ditanggung oleh nasabah, jumlah tersebut dianggap sebagai pembayaran oleh nasabah kepada bank; kelebihannya (bila ada) harus dikembalikan seketika oleh bank kepada pemilik jaminan, setelah diperhitungkan biaya pelaksanaan penjualannya, sedangkan kekurangannya (bila ada) harus dilunasi oleh nasabah seketika dan sekaligus.
- 5) Bila sebelum bank menggunakan haknya untuk menjual barang jaminan itu, nasabah telah membayar kembali seluruh hutangnya berdasarkan perjanjian seperti diatas , maka bank dengan sendirinya dianggap telah menyerahkan kembali barang jaminan kedalam milik nasabah.
- 6) Penyerahan barang jaminan kedalam milik bank secara fiducia terjadi secara sah menurut hukum, sehingga pemilik jaminan mulai saat itu menggunakan barang jaminan tersebut bukan sebagai pemilik tetapi sebagai pemakai.
- 7) Kuasa tersebut diatas akan gugur dengan sendirinya jika nasabah telah melunasi seluruh hutangnya berdasarkan perjanjian antara bank dengan nasabah, dan nasabah memperoleh kembali seluruh dokumen jaminan pembiayaan dari bank.
- 8) Kuasa tersebut diatas merupakan bagian yang tak terpisahkan dari perjanjian ini, karena itu tidak dapat ditarik kembali dan juga tidak berakhir karena sebab-sebab yang termaktub dalam pasal 1813 KUH perdata Indonesia atau karena subab-sebab apapu juga. Dengan adanya kuasa-

kuasa itu, pemberi kuasa tidak berhak melakukan sendiri atau mengangkat orang lain sebagai kuasa untuk melakukan perbuatan yang telah dikuasakan kepada bank.

Dengan ini pula pemilik jaminan menanggung kepada bank:

- 1) Bahwa ia adalah satu-satunya pemilik sah barang jaminan itu;
- 2) Bahwa barang jaminan itu tidak dalam keadaan disita, dijual, dijaminkan kepada pihak lain dan tidak tersangkut suatu perkara.

Selama berlakunya perjanjian pemberian jaminan dengan penyerahan Hak Milik secara fiducia ini :

- 1) Barang jaminan itu tidak boleh dijual, dialihkan, ataupun disewakan tanpa persetujuan tertulis dari bank;
 - 2) Bank berhak menjamin ulangan barang jaminan itu pada pihak lain dengan ketentuan setiap saat nasabah melunasi hutangnya, pada saat itu pula bank wajib mengembalikan barang jaminan tersebut kepada pemilik jaminan.
 - 3) Pemilik jaminan dan nasabah menyatakan menerima baik dan tunduk kepada segala peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan bank tentang perjanjian ini.
- h. Penentuan margin / harga jual bank

Murabahah merupakan transaksi jual beli yang penerapannya mudah dilaksanakan karena besarnya margin atau harga jual bank sudah ditentukan di awal terjadinya akad sesuai kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

Hasil wawancara dengan Bpk. Maulana.

“untuk penentuan margin itu adalah kebijakan bank yang dilihat dari biaya pengeluaran untuk operasional bank seperti sewa gedung, listrik, air dan lainnya sehingga diketahui rata-rata dalam perbulannya kemudian margin pembiayaan disetarakan dengan rata-rata pengeluaran tersebut, untuk disini biasanya 1,8 bisa diatas itu tergantung negosiasi dan plafon, seandainya 1,8 sudah dianggap cukup ya cukup segitu”³⁰

Penentuan margin ini pun tidak mutlak dari bank akan tetapi masih ada unsur negosiasi/tawar menawar yang dilakukan kedua belah pihak. Karena bank tidak ingin memberatkan nasabah dan juga tidak ingin dirugikan. Akan tetapi, ada batas standar tentang ketentuan margin di BSM KCP Situbondo yang mana ketentuna ini langsung dari Bank Indonesia. Ketentuan margin dari BI pada saat ini ialah sebesar 12%. Sebagaimana wawancara dengan Bpk. Maulana:

“untuk ketentuan margin yang diterapkan oleh BSM ini menyesuaikan dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia (BI) sebesar 12% untk saat ini, kemudia BSM bisa saja menjualnya di atas ketentuan tersebut sesuai dengan harga di pasaran dan dari sinilah yang dimaksud dengan adanya tawar menawar antara BSM dengan nasabah. Akan tetapi, BSM tidak

³⁰ A. Maulana, Wawancara dengan CBRM di BSM KCP Situbondo, Situbondo 08 Agustus 2016

akan pernah menjual produk pembiayaan ini di bawah ketentuan 12%. Angka segitu sih kecil menurut saya, karena angka tersebut adalah anuitasnya, sedangkan flatnya BSM mendapatkan margin nol koma, tidak sampai satu.”³¹

Pada biasanya nasabah yang melakukan negosiasi adalah nasabah baru, akan tetapi untuk nasabah yang sudah lama dan berlangganan tidak lagi melakukan negosiasi karena mereka sudah tahu harga jualnya sehingga terkadang dari pihak bank yang memberi diskon sebagai apresiasi untuk para pelanggan.

Diskon ini juga berlaku bagi nasabah yang melunasi pinjamannya sebelum jatuh tempo. Sebagaimana wawancara dengan Bpk. Hadori:

“Yang saya ketahui pada saat itu, pihak BSM mengatakan kepada saya kalau misalkan saya melunasi pinjaman saya tidak sampai jatuh tempo, maka saya hanya wajib membayar uang pokok pinjaman dan bunga untuk dua bulan kedepan. Pernyataan ini di luar akad, hanya sekedar informasi saja.”³²

i. Surat kuasa pembelian/Wakalah

Setiap nasabah yang mengajukan permohonan mendapatkan uang dan surat kuasa membeli bukan barang. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Maulana.

“Setelah permohonan nasabah diterima, nasabah langsung mendapatkan uang sebanyak total harga yang sudah tertera dalam surat permohonan disertai surat kuasa membeli (al-wakalah) atas nama bank, setelah barang datang pihak bank mengadakan survey dan nasabah diminta menyerahkan nota pembelian”³³

Sebagaimana penjelasan diawal bahwasanya akad *murabahah* ini merupakan akad jual beli barang dengan harga asal ditambah margin keuntungan. Yang mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, akan tetapi bank merasa kesulitan untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan renovasi rumah dikarenakan banyak material yang harus dibeli, dengan demikian bank memberi kuasa pada nasabah bersangkutan untuk mewakili bank dalam membeli barang-barang yang sudah tercantum di formulir permohonan disertai dengan surat kuasa pembelian barang (al-wakalah). Dan pada saat yang sama barang tersebut dijual kembali pada nasabah dengan harga yang telah disepakati di awal (harga jual bank).

Mengenai penyerahan nota pembelian salah satu nasabah mengaku hanya memberikan catatan pembelian bahkan ada yang tidak menyerahkan apapun pada bank, diantaranya sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Wisri

“Saya tidak pernah menyerahkan nota, karena saya langsung membeli barang dari toko bangunan dan bank pun tidak mempermasalahkan hal ini. Setelah uang yang dicairkan oleh BSM telah

³¹ *Ibid.*,

³² Muhamat Hadori, Wawancara dengan nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

³³ Muhamat Hadori, Wawancara dengan nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

habis, saya tinggal bilang untuk dicairkan yang kedua kalinya tanpa harus menunjukkan nota apa lagi foto, dan begitu seterusnya”³⁴

Menariknya saat nasabah menjadi wakil dari BSM untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah, barang tersebut langsung nasabah manfaatkan tanpa sepengetahuan atau kordinasi dengan pihak BSM kalau nasabah telah selesai membeli barang yang dibutuhkan tanpa ada akad jual beli dengan pihak BSM sebagaimana hasil wawancara dengan Bpk. Wisri “Untuk penggunaan barang biasanya saya langsung mempergunakan barang yang telah saya beli dari toko bangunan tanpa adanya kordinasi dengan pihak BSM kalau saya sudah membeli barang yang saya butuhkan karena memang BSM tidak mensyaratkan hal ini.”³⁵

Terkait dengan penyeteroran nota bukti pembelian berbeda dengan yang dialami oleh Bpk.Minhaji, sebagaimana hasil wawancara dengan beliau:

“Yang saya alami, ketika saya mengajukan pembiayaan yang diminta oleh BSM bukanlah nota, melainkan rekap anggaran yang saya buat. Rekap ini saya berikan di awal pengajuan dan selanjutnya tinggal pelaksanaan saja tanpa harus menyeteror nota pembelanjaan ke pihak BSM.”³⁶

j. Hukum yang mengatur

Perjanjian dalam pembiayaan murabahah diatur dan ditafsirkan sesuai dengan ketentuan hukum Indonesia.

k. Penyelesaian perselisihan³⁷

- 1) Apabila terjadi perbedaan pendapat dalam memahami atau menafsirkan bagian-bagian dari isi, atau terjadi perselisihan dalam melaksanakan perjanjian ini, maka Nasabah dan Bank akan berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat.
- 2) Apabila usaha menyelesaikan perbedaan pendapat atau perselisihan melalui musyawarah untuk mufakat tidak menghasilkan keputusan yang disepakati oleh kedua belah pihak, maka dengan ini Nasabah dan Bank sepakat untuk menunjuk dan menetapkan serta memberi kuasa kepada BADAN ARBITRASE MUAMALAH INDONESIA (BAMUI) untuk memberikan putusannya, menurut tatacara dan prosedur berarbitrase yang ditetapkan oleh dan berlaku di badan tersebut.
- 3) Putusan BADAN ARBITRASE MUAMALAH INDONESIA (BAMUI) bersifat final dan megikat.

l. Ketentuan tambahan³⁸

³⁴ Wisri, Wawancara dengan salah satu dosen IAI Ibrahimy Sukorejo, Sukorejo 30 Agustus 2016

³⁵ *Ibid*

³⁶ Minhaji, Wawancara dengan nasabah BSM KCP Situbondo, Sukorejo 31 Agustus 2016

³⁷ Hasil temuan data dokumentasi, surat perjanjian PT. BSM KCP Situbondo

³⁸ *Ibid.*

- 1) Pembayaran angsuran setiap bulannya harus disetor langsung ke bank (baik dengan cara datang sendiri atau melalui marketing), penyetoran dianggap sah apabila ada bukti tertulis dari bank.
- 2) Pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah melalui bank lain (transfer) dan ditujukan ke rekening atas nama PT. BSM KCP Situbondo di bank koresponden, nasabah memberitahukan penyetoran tersebut kepada bank disertai bukti setor/transfer yang sah dari bank yang dimaksud, penyetoran tersebut dianggap sah apabila dana telah diterima/masuk ke rekening PT. BSM KCP Situbondo, di bank koresponden tersebut.
- 3) Atas permintaan nasabah ataupun terhadap nasabah yang nunggak sehingga angsuran harus diambil oleh petugas bank ke tempat nasabah, maka biaya pengambilan dikenakan pada nasabah sesuai ketentuan yang berlaku.
- 4) Setiap angsuran yang masuk oleh pihak bank akan diperhitungkan terlebih dahulu sebagai pembayaran tunggakan dan/atau denda yang mungkin ada pada bulan-bulan sebelumnya, khususnya bagi nasabah yang pernah menunggak dalam pembayaran angsurannya.
- 5) Nominal maupun tanggal pembayaran angsuran dan/atau pelunasan pembiayaan (angsuran terakhir) harus sesuai dengan kartu angsuran nasabah. Keterlambatan/kekurangan pembayaran angsuran, dari tanggal dan jumlah yang ditentukan, kepada nasabah akan dikenakan denda.
- 6) Hal-hal lain yang belum cukup diatur dalam surat perjanjian, diatur berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak ke dalam surat atau akta yang merupakan satu kesatuan dengan surat perjanjian.

Pembahasan Hasil Penelitian

Proses terjadinya akad/perjanjian

Setelah penulis mengadakan penelitian, data-data yang diperoleh dari lapangan, penulis akan membahas dan mengkombinasikan antara prantik implimentasi transaksi pembiayaan *griya* di KCP Situbondo berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan konsep akad *murabahah*, *wakalah* dan *rahn* dalam *fikih mu'amalah*.

Dalam penyaluran dana di BSM KCP Situbondo pada saat ini produk pembiayaan *griya* merupakan produk yang banyak diminati oleh nasabah. Produk ini pada praktinya menggunakan akad *murabahah* yakni akad jual beli dengan harga asal ditambah margin keuntungan, akad *murabahah* ini merupakan akad yang penerapannya mudah dilaksanakan karena margin sudah disepakati diawal pembelian, sehingga nasabah bisa mengatur keuangan untuk pengangsurannya di kemudian hari.

Beberapa nasabah menyatakan bahwa prosedur permohonan pembiayaan tidak sulit yang penting persyaratannya lengkap, mempunyai jaminan, dan benar-benar untuk modal membeli atau renovasi rumah, karena jika ada kesulitan nasabah langsung bisa kordinasi dengan marketing masing-masing.³⁹

Setelah permohonan pembiayaan dengan beberapa syarat yang di berikan oleh BSM telah terpenuhi, kemudian terjadilah kesepakatan pembiayaan. Dengan adanya perjanjian pembiayaan, nasabah mengakui dengan sebenarnya dan secara sah telah menerima fasilitas pembiayaan dari bank sejumlah uang yang merupakan total harga barang yang diperlukan, dengan perjanjian tersebut pula secara sah nasabah dinyatakan berhutang kepada bank.

Menurut konsep fikih mu'amalah Bai' *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Bai' *murabahah* merupakan akad yang boleh secara syara'. Jumhur ulama' dari para sahabat, tabiin dan imam madzhab memberi keringanan dalam kebolehnya. Namun, malikiyah menghukumi khilaful aula.

Dalam pengertian lain *murabahah* diartikan sebagai transaksi jual-beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.⁴⁰

Pada dasarnya prinsi jula beli ialah akad jual beli baru akan terjadi dan dapat dikatan sah jika barang yang akan diperjual-belikan sudah ada di tempat terjadinya akad, demikian pula konsep akad *murabahah* yang penulis pahami barang yang akan diperjual-belikan jelas barang dan bentuknya serta ada di tempat terjadinya akad. Sesungguhnya dalam konsep akad *murabahah* juga ada model pemesanan barang dengan kriteria tertentu. Akan tetapti, yang penulis temukan hanya terpaku pada anggaran nasabah yang lebih menitik beratkan pada harga tidak pada barang dan nominal harga.

Salah satu dari persyaratan pembiayaan *griya* ini, nasabah juga diminta sebuah jaminan oleh BSM dengan ketentuan bahwa jaminan tersebut nilai jualnya melebihi dari uang yang di pinjam ke BSM. Meskipun *murabahah* merupakan akad jual beli, akan tetapi sangat perlu adanya jaminan dari nasabah. Jaminan ini merupakan salah satu syarat di cairkannya pembiayaan, dan juga sebagai antisipasi jika dikemudian hari nasabah melakukan kecurangan atau tidak mampu untuk membayar, dengan demikian bank dapat menjual jaminan tersebut untuk menutupi hutang nasabah.⁴¹

³⁹ Lihat paparan data halaman 75.

⁴⁰ Lihat kajian teori halaman 13.

⁴¹ Lihat paparan data halaman 83.

Sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 04/ DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April tentang ketentuan dalam akad *murabahah* bahwa Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, maka biaya yang telah dikeluarkan harus dibayar dari uang muka yang telah disetorkan. Jika nilai uang muka kurang dan kerugian harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta sisa kerugiannya kepada nasabah.

Secara teori dengan memandang konsep akad *murabahah* yang menggunakan prinsip jual-beli menurut penulis istilah jaminan berbeda arti dengan uang muka, walaupun setelah penulis wawancara dengan bagian back officer di BSM KCP Situbondo istilah jaminan tersebut diartikan dengan kata agunan dimana nasabah diminta jaminan berbentuk benda atau surat-surat berharga yang mempunyai nilai tinggi. Istilah jaminan biasa digunakan di dalam produk-produk jasa seperti : akad *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, *rahn* dan *qard*. Jika melihat dari teori dan praktiknya produk jasa ini telah sesuai dengan ketentuan syara'.

1. Penentuan margin / harga jual bank

Murabahah merupakan transaksi jual beli yang penerapannya mudah dilaksanakan karena besarnya margin atau harga jual bank sudah ditentukan di awal terjadinya akad sesuai kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

Penentuan margin ini pun tidak mutlak dari bank akan tetapi masih ada unsur negosiasi/tawar menawar yang dilakukan kedua belah pihak. Karena bank tidak ingin memberatkan nasabah dan juga tidak ingin dirugikan. Akan tetapi, ada batas standar tentang ketentuan margin di BSM KCP Situbondo yang mana ketentuan ini langsung dari Bank Indonesia. Ketentuan margin dari BI pada saat ini ialah sebesar 12%.⁴²

Dalam fikih mu'amalah telah jelas bahwa prinsip-prinsip dasar dalam jual beli: *Pertama*, وجود الرضى yaitu saling rela antara pembeli dan penjual. *Kedua*, عدم الغرر yaitu tidak ada spekulasi. *Ketiga*, عدم الربا tidak mengandung riba. *Keempat*, عدم الضرر tidak ada dharar. Secara umum, prinsip ini menjadi prinsip seluruh praktik jual beli, khususnya juga akad *murabahah* apa lagi berkaitan dengan margin.⁴³

Agar tidak tampak pengambilan margin tersebut, pihak BSM mensiasatinya dengan adanya tawar-menawar antara BSM dan nasabah walaupun andaikan nasabah tahu bahwa margin yang bank dapatkan tidak akan pernah kurang dari 12%.⁴⁴ Prinsip kejujuran sudah tidak tampak dalam hal ini, kemudian nasabah telah tidak sadar kalau para nasabah juga dibebani

⁴² Lihat paparan data halaman 87-89.

⁴³ Lihat kajian teori halaman 18.

⁴⁴ Lihat paparan data halaman 87-89.

dengan biaya asuransi, akte notaris, dan lain sebagainya. Pada dasarnya rincian biaya ini ada dan tertulis pada surat perjanjian, namun karena terlalu banyak berkas yang harus di baca oleh nasabah sehingga terjadinya perjanjian tersebut tidak terlalu detail seperti yang telah tertulis di surat perjanjian.

Yang lebih menarik, saat nasabah misalnya pada kontrak awal atau akad awal mempunyai batas waktu angsuran selama 10 tahun dan setelah berjalan 4 tahun nasabah tersebut bisa melunasinya, maka ketika itu tiba-tiba kontrak di awal berubah dengan cara nasabah hanya membayar uang pokok yang 6 tahun dan ditambah harga bunga 2 bulan sisanya.

2. Surat kuasa pembelian/Wakalah

Setiap nasabah yang mengajukan permohonan mendapatkan uang dan surat kuasa membeli bukan barang. Setelah terjadinya akad *murabahah* antara pihak BSM dengan nasabahnya, BSM memakai akad yang kedua, yaitu akad *wakalah* dan menjadikan nasabah sebagai wakil dari BSM untuk belanja segala kebutuhan nasabah. Setiap nasabah yang mengajukan permohonan mendapatkan uang dan surat kuasa membeli bukan barang.

Sebagaimana penjelasan diawal bahwasanya akad *murabahah* ini merupakan akad jual beli barang dengan harga asal ditambah margin keuntungan. Yang mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, akan tetapi bank merasa kesulitan untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan renovasi rumah dikarenakan banyak material yang harus dibeli, dengan demikian bank memberi kuasa pada nasabah bersangkutan untuk mewakili bank dalam membeli barang-barang yang sudah tercantum di formulir permohonan disertai dengan surat kuasa pembelian barang (al-wakalah).

Sesuai dengan data yang penulis dapatkan bahwa nasabah yang menjadi wakil dari bank langsung membelanjakan uang yang diberikan oleh BSM dan menggunakannya tanpa harus laporan kembali ke pihak BSM kalau nasabah tersebut telah membeli barang yang ia butuhkan. Mengapa demikian, karena akad *murabahah* telah terjadi sebelum nasabah tersebut membeli segala keperluan yang ia inginkan.⁴⁵

Melihat dari praktik terjadinya akad *wakalah* di BSM BSM KCP Situbondo sepertinya menurut penulis BSM KCP Situbondo memakai konsep *Al-Wakalah al-Amamah*, yakni perwakilan yang lebih luas dari al-muqayyadah tetapi lebih sederhana dari al-muthlaqah. Biasanya kuasa ini untuk perbuatan pengurusan sehari-hari. Dalam praktik perbankan syari'ah, wakalah ini sering kali digunakan sebagai pelengkap transaksi suatu akad atau sebagai jembatan atas keterbatasan dari pelaksanaan suatu akad. Misalnya untuk pelaksanaan *murabahah*,

⁴⁵ Lihat paparan data halaman 89-90.

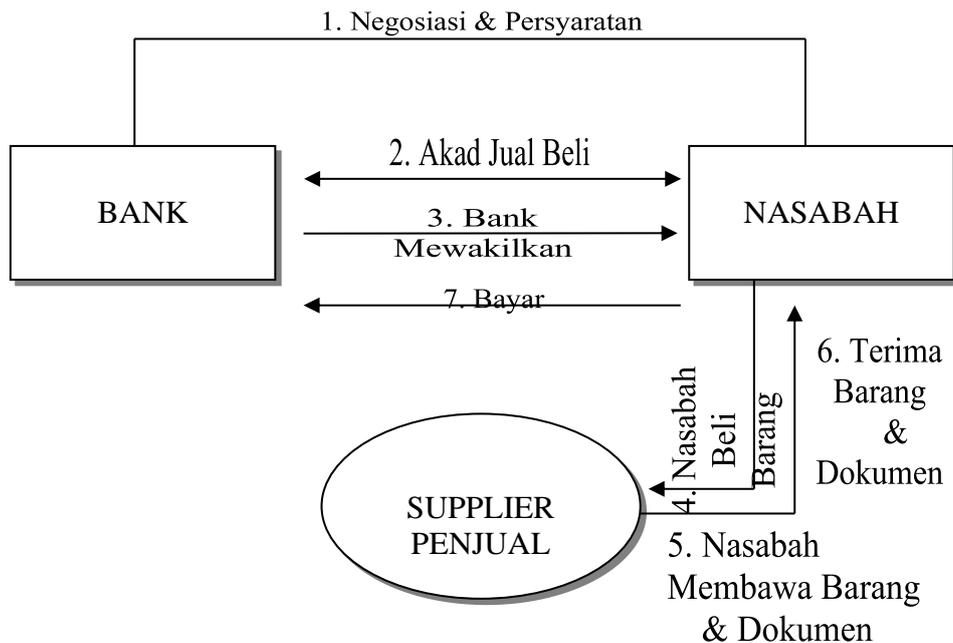
seharusnya bank syari'ahlah yang membeli suatu aset yang akan diikat dalam bentuk akad *murabahah*. Namun dalam praktiknya, hal tersebut kadang sulit untuk dilakukan. Oleh karena itu, bank membuatkan wakalah kepada calon nasabah, untuk membeli barang atas nama bank bersangkutan. Setelah barang secara prinsip menjadi milik bank, barulah dibuatkan akad *murabahah* antara nasabah dan bank, untuk mengalihkan kepemilikan tersebut kepada nasabah.

Walaupun sebenarnya di BSM KCP Situbondo juga berpedoman pada konsep wakalah yang dikeluarkan oleh fatwa NO: 10/DSN-MUI/IV/2000. Tentunya pada akad *wakalah* juga bisa saja terjadi rusak dikarenakan wakil yang ditunjuk tidaklah amanah atau bisa saja si wakil tidak tahu tentang konsep *wakalah*, atau bisa saja dari pihak BSM tidak menjelaskan secara detail mengenai konsep *wakalah* yang sesuai dengan konsep fikih mu'amalah. Menurut penulis, akad *wakalah* yang saat ini diterapkan di BSM memang ada kesenjangan antara teori dan praktiknya sehingga penulis lebih sepekat jika pada produk pembiayaan *griya* memakai akad *rahn*.

Dari seluruh praktik pembiayaan *griya* dengan menggunakan akad *murabahah* kalau di bandingkan dengan akad *rahn* berdasarkan data yang telah penulis temukan lebih mendekati akad *rahn*. Sebagaimana secara umum konsep *rahn* dikategorikan sebagai akad yang bersifat derma, sebab apa yang diberikan penggadai (*rahin*) kepada penerima gadai (*murtahin*) tidak ditukar dengan sesuatu. Yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* adalah utang, bukan penukar atas barang yang digadaikan. *Rahn* juga termasuk akad yang bersifat ainiyah, yaitu dikatakan sempurna sesudah menyerahkan benda yang dijadikan akad, seperti hibah, pinjam meminjam, titipan, dan *qirad*. Semua termasuk akad tabarru (derma) yang dikatakan sempurna setelah memegang (*al-qabdu*).

Temuan Penelitian

Temuan penulis mengenai implementasi transaksi pembiayaan griya yang dikeluarkan oleh Bank Mandiri Syariah KCP Situbondo belum seluruhnya sesuai dengan teori *murabahah* melainkan lebih dekat dengan teori *rahn* yang sudah baku dan sesuai dengan prinsip syari'ah. Sehingga perlu adanya perbaikan terhadap hal-hal yang dianggap masih kurang sesuai. Temuan ini secara singkat penulis rangkum dalam bentuk bagan sebagai berikut:



D. KESIMPULAN

Dari beberapa analisa yang telah penulis paparkan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut: Nasabah mengajukan pembiayaan kepada BSM, setelah itu BSM mensurvey tempat nasabah yang membutuhkan pembiayaan. Jika hasil survey sesuai dengan pengajuan nasabah dan nasabah telah memenuhi seluruh persyaratannya, maka nasabah mendapatkan uang untuk dibelikan barang sesuai dengan permintaan, posisi nasabah dalam hal ini disamping sebagai pihak qabil (penerima) juga sebagai wakil dari bank untuk membeli barang. Nasabah tidak diwajibkan untuk melaporkan hasil pembelinya ke BSM dan harga jual atau margin yang didapatkan oleh BSM ditentukan pada awal terjadinya akad *murabahah* walaupun masih belum ada barang yang diperjual-belikan. Proses realisasi keuangan kepada nasabah tidak langsung seluruhnya melainkan secara termin. Angsuran ditarik setiap bulan pada hari kerja dengan sistem tabungan (wadiah) terlebih dahulu kemudian setelah sampai jatuh tempo pembayaran secara otomatis di debet pada rekening pembiayaan, jika melunasi sebelum jatuh tempo, maka akad mendapatkan discon dengan hanya membayar bunga 2 bulan

selanjutnya. Implementasi transaksi pembiayaan *griya* di BSM KCP Situbondo dalam Perspektif Fikih Mu'amalah kurang sesuai jika menggunakan akad *murabahah*, menurut penulis lebih baik menggunakan akad *rahn*.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta: Al-Mush-Haf Asy Syarif 1971
Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1992
Abdul Sami' Al Mishri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006
Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jakarta: Kencana, 2014
Arsip KJKS BMT-UGT Sidogiri, *Tentang Tata cara Penyelsaian Permohonan Pembiayaan*.
Atang Abdul Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*, Bandung:Refika Aditama, 2011
Bagong Suyanto dan Sutina. *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Prenada Media, 2005
Frassminggi Kamasa, *The Age of Deception: Riba' Dalam Globalisasi Ekonomi, Global dan Indonesia*, Jakarta: Gema Insani, 2012
Gema Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Fakultas Hukum UI, 2006
Ibnu Hajar, Terjeh. *Bulughul al-maram min adil al-lati al-ahkam*. Bandung: Alma'arif, 1995
Imam Nahe'I & Asrah Maksum, *Mengenal Qawa'id Fiqhiyyah*, Situbondo: Ibrahimy Press 2011
Imron Rosidi, *Sukses Menulis Karya Ilmia: Suatu Pendekatan Teori dan Praktik*, Pasuruan: Pustaka Sidogiri, 2008
Johny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Surabaya: Banyumedia Publising, 2005
Kamus Hukum Edisi Lengkap, Surabaya: Pestaka Tinta Mas 1997
Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), Jakarta: Kencana, 2009
Lexi J. Meleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2007
Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana 2012
M. Dumairi Nor, & dkk, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, Pasuruan: Pustaka Sidogiri, 2007
Moh. Asro Maksum, & Zubari. *Dasar-Dasar Akutansi Syari'ah*, Situbondo: Ibrahimy Press, 2009/2010
Moh. Djakfar, *Teologi Ekonomi: Membumikan Titah Langit Kerana Bisnis*, Malang: UIN Maliki Press, 2010
Moh. Nur Yasin, *Hukum Ekonomi Islam: Gelit Perbankan Syariah di Indonesiat*, Malang: UIN Malang Press, 2009
Moh. Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Depok: Gema Insani, 2009