

ANALISIS IMPLEMENTASI TAKE OVER PADA PEMBIAYAAN HUNIAN SYARIAH (Studi Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto)

Adi Purwanto
UIN Sunan Ampel Surabaya

ABSTRAK

Rumah merupakan salah satu kebutuhan terpenting manusia untuk dapat melangsungkan kehidupan yang layak. Hadirnya perbankan syariah salah satunya adalah PT. Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama di Indonesia juga mengeluarkan produk dalam rangka memperluas segmentasi pembiayaan disektor properti dengan menerbitkan produk KPR yang sesuai dengan prinsip syariah. Penelitian ini untuk menjawab rumusan masalah yakni, bagaimana implementasi take over pada Pembiayaan Hunian Syariah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto dan faktor-faktor apakah yang mempengaruhi nasabah melakukan take over pada Pembiayaan Hunian Syariah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (Field Research) dengan pendekatan kualitatif. Data penelitian ini dihimpun melalui observasi, wawancara, angket dan dokumentasi. Data-data yang dikumpulkan selanjutnya dianalisis secara diskriptif kualitatif dengan pola pikir deduktif yang berangkat dari fakta-fakta yang bersifat umum dan akhirnya dikemukakan pemecahan persoalan yang bersifat khusus. Jika dilihat dengan pandangan ekonomi Islam terkait take over yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto, maka proses tersebut sudah sesuai dengan syariah karena pelaksanaan pembiayaan berdasarkan take over pada Pembiayaan Hunian Syariah melibatkan dua akad yang tidak bersamaan pada satu waktu yaitu akad qard' terlebih dahulu kemudian diakhiri dengan pemberian akad murabahah. Untuk faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan take over pada Pembiayaan Hunian Syariah dari bank konvensional ke Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto meliputi beberapa faktor diantaranya: produk Pembiayaan Hunian Syariah telah sesuai dengan prinsip syariah, angsuran tetap hingga lunas, bebas dari bunga bank, rekomendasi dari teman/kerabat, dan lokasi bank yang mudah dijangkau.

Kata Kunci: Take Over, Pembiayaan Hunian Syariah.

PENDAHULUAN

Rumah merupakan kebutuhan setiap manusia. Rumah menjadi tempat kembali dari aktivitas dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, juga merupakan tempat untuk melakukan berbagai aktivitas yang sangat dibutuhkan oleh semua orang, misalnya tempat untuk tidur, makan, tempat berkumpulnya keluarga, dan lain sebagainya.¹

Hadirnya perbankan syariah di Indonesia merupakan bukti bahwa Islam telah memberikan petunjuk bagi manusia dalam melakukan berbagai aktivitas yang terkait dengan ekonomi. Salah satunya adalah PT. Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama di Indonesia juga mengeluarkan produk dalam rangka memperluas

¹ Mahmud Asy-Syahrowi, *Mengundang Malaikat ke Rumah*, (Yogyakarta: Mutiara Media, 2010), 48.

segmentasi pembiayaan disektor properti dengan menerbitkan produk KPR yang sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan Hunian Syariah merupakan fasilitas pembiayaan untuk kepemilikan rumah, ruko, rukan, apartemen, kios dan pengalihan *take over* dari bank lain.²

Bank Muamalat Indonesia memberikan dua alternatif transaksi bagi nasabah, yaitu secara kongsi (*Mushārahah Mutanāqīshah*) ataupun jual beli (*Murābahah*). Pembiayaan yang khusus diperuntukkan bagi kalangan individu ini, memiliki jangka waktu pengembalian hingga 15 tahun. Produk pembiayaan ini tidak hanya *comply* dengan syariah, namun juga kompetitif dengan jangka waktu pengembalian yang panjang, nilai angsuran yang tidak fluktuatif seperti menggunakan sistem bunga, serta tidak adanya penalti (denda) bagi yang melunasi lebih awal.³

Selain gencar melakukan kegiatan pemasaran, terdapat pula pembiayaan yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia dalam menarik nasabahnya dimana sebelumnya nasabah tersebut masih memiliki fasilitas pinjaman di bank lain, utamanya yang berasal dari bank konvensional. Pembiayaan inilah yang disebut sebagai pembiayaan *take over*. Respon positif ini telah membawa masyarakat pada suatu kebutuhan untuk mengalihkan dana yang selama ini mereka taruh di lembaga keuangan konvensional. Seperti yang terjadi pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto. Berbagai faktor yang mendasari nasabah mengalihkan KPR-nya, mulai dari alasan nasabah yang merasa pernah dikecewakan hingga kekawatiran nasabah mengenai besarnya cicilan KPR di bank konvensional yang tidak pasti sehingga mengakibatkan cicilan yang harus dibayar meningkat, serta keinginan nasabah memperoleh tambahan jumlah plafond dari kredit sebelumnya. Di samping juga banyaknya nasabah yang ingin berhijrah menuju bank yang bersyariat Islam karena prinsip idealisme kesyariahan dalam bertransaksi sehingga dengan jalan memindahkan KPR tersebut mereka merasa lebih aman dan nyaman.⁴

Terkait pembiayaan KPR melalui mekanisme *take over* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto, memiliki prosedur bahwa KPR yang bisa dipindahkan minimal sudah berjalan satu tahun atau lebih dengan mekanisme seperti

² <http://bankmuamalat.co.id/produk/pembiayaan-hunian-syariah>, diakses pada 2 Juni 2015.

³ <http://bankmuamalat.co.id/berita/detail/bidik-sektor-properti-bmi-andalkan-pembiayaan-hunian-syariah-muamalat>, diakses pada 2 Juni 2015.

⁴ Riris, Relationship Manager (RM) Financing, *Wawancara*, Mojokerto, 8 Oktober 2015.

pengajuan pembiayaan baru yang diawali dari permohonan pembiayaan *take over* KPR oleh calon nasabah, penyerahan kelengkapan dokumen dan persyaratan untuk diverifikasi, kemudian dilakukannya *survey* oleh *Account Manager* dan bagian *Support (BI checking, trade checking, dan wawancara debitur serta appraisal/penilaian ulang jaminan)*. Setelah dipastikan bahwa calon nasabah berstatus aman maka dilanjutkan dengan pembuatan proposal atau usulan pembiayaan yang akan direview oleh komite pembiayaan. Jika disetujui, langkah selanjutnya adalah penandatanganan akad dan pengikatan jaminan yang wajib dihadiri pihak bank, debitur dan pasangan (serta penjamin jika ada) dihadapan Notaris/PPAT rekanan bank. Setelah melakukan pengikatan jaminan maka calon nasabah dengan didampingi *marketing* menuju ke kreditur awal untuk melakukan pelunasan dengan dana yang diperoleh dari Bank Muamalat Indonesia. Apabila pelunasan telah dilakukan maka wajib meminta slip tanda pelunasan serta asli bukti kepemilikan jaminan untuk selanjutnya dapat dibebani hak tanggungan dengan terlebih dahulu dilakukan roya atas nama kreditur awal. Sehingga dari proses peralihan kredit tersebut adalah berakhirnya hubungan hukum antara kreditur awal (bank konvensional) dengan debitur.⁵

Dalam setiap kegiatan operasionalnya, Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto berpedoman kepada akad-akad yang telah ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) melalui fatwa-fatwanya. Khususnya mengenai pembiayaan *take over* sudah diatur di dalam Fatwa DSN-MUI No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Hutang. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto menggunakan alternatif pertama yaitu dengan memberikan dana *qard* kepada nasabah yang sebelumnya telah membuka rekening di Bank Muamalat Indonesia. Dari *qard* tersebut nasabah dapat melunasi kredit (utang)-nya, sehingga asset (dalam hal ini rumah) yang dibeli dengan kredit di bank konvensional menjadi milik nasabah secara penuh. Kemudian nasabah menjual aset yang sudah menjadi miliknya ke Bank Muamalat Indonesia, dari hasil penjualan tersebut nasabah melunasi *qard*-nya kepada BMI Cabang Pembantu Mojokerto, selanjutnya BMI Cabang Pembantu Mojokerto menjual kembali secara *murābahah*

⁵ Hayuris Pranindiar, Financing Support Manager, *Wawancara*, Surabaya, 15 Oktober 2015.

(jual-beli) aset yang telah menjadi miliknya kepada nasabah dengan pembayaran secara cicilan.⁶

Dengan adanya fenomena KPR *take over* menjadi suatu hal yang lazim saat ini serta bukti bahwa seorang nasabah bisa melawan jika bank tidak memberikan yang terbaik, terutama untuk produk KPR. Hal ini menjadi pemicu para bank untuk tidak sekadar memikirkan keuntungan perusahaan, tetapi juga keuntungan nasabahnya. Di samping kebutuhan masyarakat akan kepemilikan rumah dengan cara cicilan yang sesuai syariah serta mengingat banyaknya masyarakat yang ingin berhijrah menuju perbankan yang bersyariat Islam, maka penulis bermaksud meneliti lebih mendalam terhadap pengalihan hutang (*take over*) pada Pembiayaan Hunian Syariah yang terjadi di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto. Dari penjelasan latar belakang di atas, penulis tertarik dengan mengangkat judul “Analisis Implementasi *Take Over* Pada Pembiayaan Hunian Syariah (Studi Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto)”.

TINJAUAN PUSTAKA

Pembiayaan

Salah satu fungsi bank adalah menyalurkan pembiayaan. Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana.⁷ Pembiayaan menurut pasal 1 angka 25 Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a. Transaksi *muḍārabah* dan *mushārahah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijārah* atau sewa beli dalam bentuk *ijārah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi dalam bentuk piutang *murābahah*, *salam* dan *istishna*’.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*.
- e. Transaksi sewa–menyewa jasa dalam bentuk *ijārah* untuk transaksi multijasa.⁸

⁶ Alfi Rahmad Fauzi, Account Manager (AM) Financing, *Wawancara*, Mojokerto, 8 Oktober 2015.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 105.

⁸ UU Perbankan Syariah, dalam <http://www.bi.go.id>, diakses pada 9 Oktober 2015.

Take Over

Take mempunyai arti mengambil sedangkan *over* diartikan dengan pengalihan. Jadi dapat diartikan pengertian *take over* dalam kamus Inggris-Indonesia yang berarti mengambil alih.⁹ Salah satu bentuk jasa keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dalam hal ini atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambilalihan hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwālah* atau dapat juga menggunakan *qard*, disesuaikan dengan ada atau tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional. Setelah nasabah melunasi kewajibannya kepada bank konvensional, transaksi yang terjadi adalah transaksi antara nasabah dengan bank syariah.¹⁰

Menurut bahasa, yang dimaksud dengan *hiwālah* ialah *al-intiqal* dan *al-tahwil*, artinya ialah memindahkan atau mengoperkan maka Abdurrahman al-Jaziri, berpendapat bahwa yang dimaksud dengan *hiwālah* menurut bahasa ialah pemindahan dari suatu tempat ke tempat yang lain.¹¹ *Hawālah* atau *hiwālah* adalah akad pengalihan hutang dari pihak yang berhutang kepada pihak lain yang wajib menanggung (membayar)-nya.¹² Dalam praktik perbankan pengertian *hiwālah* adalah pemindahan utang atau piutang nasabah (*muhal*) ke bank (*muhal'alaih*).¹³

Akad Yang Digunakan Dalam Pembiayaan *Take Over* Berdasarkan Prinsip Syariah

a. *Qard*

Al-qard adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qard* dikategorikan dalam akad *tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersil.¹⁴

⁹ John M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris-Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1990), 578.

¹⁰ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 248.

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 99.

¹² Muhammad Yusuf dan Wiroso, *Bisnis Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), 141.

¹³ Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Akad Syariah*, (Bandung: Kaifa, 2011), 119.

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 131.

Adapun rukun dari akad *qard* yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah sebagai berikut:¹⁵

- a. Pelaku akad, yaitu *muqtarid* (peminjam) pihak yang membutuhkan dana dan *muqrid* (pemberi pinjaman) pihak yang memiliki dana.
- b. Objek akad, yaitu *qard* (dana).
- c. Tujuan yaitu berupa pinjaman tanpa imbalan.
- d. *Ṣighat*, yaitu *ijab qabul*.

2. *Murābahah*

Murābahah adalah istilah dalam fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.¹⁶

Adapun rukun dari akad *murābahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu :¹⁷

- a. Pelaku akad, yaitu *bai'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Ṣighat*, yaitu *ijab qabul*.

3. *Syirkah Al-Milk*

Syirkah al-milk atau *syirkah amlak* atau *syirkah* kepemilikan, yaitu kepemilikan bersama dua pihak atau lebih dari suatu properti.¹⁸ *Syirkah al-milk* dapat juga diartikan sebagai kepemilikan bersama antara pihak yang berserikat dan keberadaannya muncul pada saat dua orang atau lebih secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa adanya perjanjian kemitraan yang resmi.¹⁹

¹⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Cet IV (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 48.

¹⁶ Ibid., 81.

¹⁷ Ibid., 82.

¹⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah ...*, 49.

¹⁹ Ismail, *Perbankan Syariah ...*, 117.

4. *Ijārah*

Ijārah biasa disebut sewa, jasa, atau imbalan jasa. *Ijārah* adalah istilah dalam fikih Islam dan berarti memberikan sesuatu untuk disewakan.²⁰ Dalam transaksi *ijārah*, akad sewa menyewa dilakukan antara *mua'jir* (pemilik barang) dan *musta'jir* (penyewa) atas objek sewa (*ma'jur*) untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakan.

5. *Ijārah Muntahiya Bit-Tamlik* (IMBT)

Ijārah muntahiya bit-tamlik (IMBT) disebut juga dengan *ijarah waiqtina* adalah perjanjian sewa antara pihak pemilik aset tetap dan penyewa, atas barang yang disewakan. Penyewa mendapat hak opsi untuk membeli objek sewa pada saat masa sewa berakhir.²¹

Perilaku Konsumen dan Perilaku Konsumen Muslim

Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini.²²

Berbeda dengan konsumen konvensional, perilaku konsumen seorang muslim dalam penggunaan penghasilannya memiliki 2 sisi, yaitu pertama untuk memenuhi kebutuhan diri dan keluarganya dan sebagiannya lagi untuk dibelanjakan di jalan Allah. Dalam Islam konsumsi tidak dapat dipisahkan dari peranan keimanan. Peranan keimanan menjadi tolak ukur penting karena keimanan memberikan cara pandang dunia yang cenderung mempengaruhi kepribadian manusia. Keimanan sangat mempengaruhi kuantitas dan kualitas konsumsi baik dalam bentuk kepuasan material maupun spiritual.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Keputusan konsumen di dalam menentukan pilihannya terhadap suatu barang atau jasa sangat dipengaruhi oleh empat faktor yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. Sebagian besar dari faktor-faktor tersebut tidak

²⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah ...*, 101.

²¹ Ibid.

²² Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 3.

dapat dikendalikan oleh pemasar (manajemen) tetapi harus benar-benar diperhitungkan, karena pengaruh tiap faktor dapat mempengaruhi perilaku pembelian.

Keempat faktor tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen²³

Budaya	Sosial	Pribadi	Psikologi	Pembeli
Budaya	Kelompok referensi	Usia dan tahap siklus hidup	Motivasi	
Subbudaya	Keluarga	Pekerjaan	Persepsi	
Kelas sosial	Peran dan status	Situasi ekonomi Gaya hidup Kepribadian dan konsep diri	Proses belajar Kepercayaan dan sikap	

Tugas pemasar adalah memahami perilaku pembeli pada tiap-tiap tahap dan pengaruh apa yang bekerja dalam tahap-tahap tersebut. Ada lima tahap yang dilalui konsumen dalam proses pembelian sebagaimana yang terlihat dalam gambar berikut ini:²⁴

Gambar 1. Proses Pengambilan Keputusan



Gambar tersebut menyiratkan bahwa konsumen melewati kelima tahap seluruhnya pada setiap pembelian. Namun dalam pembelian yang lebih rutin, konsumen sering kali melompati atau membalik beberapa tahap ini. Model tersebut menunjukkan semua pertimbangan untuk muncul ketika konsumen menghadapi situasi membeli yang kompleks dan baru.²⁵

A.

²³ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), 160.

²⁴ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen ...*, 14.

²⁵ Ibid., 15.

METODOLOGI PENELITIAN

Data dan Sumber Data

Sumber primer pada penelitian ini, data yang diambil melalui wawancara dengan *Relationship Manager (RM) Financing, Account Manager (AM)* dan *Financing Support Manager* serta pembagian kuesioner kepada 30 nasabah Pembiayaan Hunian Syariah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto. Sedangkan data sekunder diperoleh dari data dokumen dan bahan-bahan pustaka (literatur buku) yang berhubungan dengan penelitian.

Teknik Pengumpulan Data dan Teknik Analisis Data

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara, angket/kuesioner dan dokumentasi. Data-data yang berhasil dikumpulkan, selanjutnya akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan metode yang telah ditentukan.²⁶

Kemudian data tersebut diolah dan dianalisis dengan pola pikir deduktif yaitu berangkat dari fakta-fakta yang sifatnya umum dan bertitik tolak pada pengetahuan yang umum itu hendak menilai suatu kejadian yang khusus.²⁷ Fakta-fakta yang dikumpulkan terkait implementasi *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto. Dalam hal ini penelitian dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Implementasi *Take Over* Pada Pembiayaan Hunian Syariah Di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto

Untuk pembiayaan melalui mekanisme *take over* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto sekilas hampir serupa dengan transaksi pengalihan hutang (*hiwālah*) yaitu dalam hal subyek, obyek, serta pernyataan kesepakatan dalam

²⁶ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial: Format-format Kuantitatif dan Kualitatif*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2001), 143.

²⁷ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1990), 42.

transaksi. Akan tetapi fasilitas *take over* yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto disini menggunakan akad *qard*. Setelah nasabah melunasi hutangnya yang ada di bank konvensional, nasabah terbebas dan tidak mempunyai tanggungan lagi di bank konvensional, akan tetapi nasabah mempunyai tanggungan untuk melunasi *qard* yang telah diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia.

Dalam Islam akad dinyatakan sah apabila memenuhi syarat dan rukunnya yang diperlukan dalam pembentukan akad. Adapun rukun dari *qard* tersebut yaitu :

1. *Muqrid* dalam hal ini adalah sebagai pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto yang dipercaya *muqtarid* (nasabah) untuk mendapatkan hutang.
2. Objek akad yaitu *qard*, yaitu berupa uang yang digunakan untuk pelunasan KPR nasabah pada bank konvensional.
3. *Sighat (ijab qabul)* yaitu kesepakatan yang dicapai oleh *muqtarid* (nasabah) dan *muqrid* (Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto) dalam melakukan transaksi yang tertulis dalam Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3), yang di dalamnya terdapat identitas kedua belah pihak, serta ketentuan-ketentuan yang harus disepakati oleh kedua belah pihak.

Aspek penting dari keberlangsungan tersebut adalah adanya kerelaan atau kesepakatan kedua belah pihak untuk mengikatkan diri kedalam akad *qard* dan kesepakatan tersebut membawa konsekuensi terciptanya akad lain yaitu akad *murabahah*.

Dalam Pembiayaan Hunian Syariah melalui mekanisme *take over* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto fungsi akad *qard* sebagai penghubung terhadap akad *murabahah*. Dalam konteks penerapan *take over* akad *qard* tidak murni dilaksanakan dengan akad *qard* saja, akan tetapi terdapat akad lain yang menyertainya yaitu akad *murabahah* yang merupakan satu rangkaian akad dalam pembahasan ini.

Akad *qard* dan *murabahah* merupakan sebuah rangkaian dari dua akad yang berbeda. Dalam fasilitas *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah akad *murabahah* berfungsi untuk melanjutkan pelaksanaan *qard*, karena akad *qard* tidak mungkin terlaksana bila salah satu pihak tidak menyepakati adanya akad *murabahah*, maka akad

murābahah berfungsi sebagai penyempurnaan akad *qard*. Pembiayaan *murābahah* juga memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, maka tanggungan pembayaran tersebut merupakan hutang yang harus dibayar oleh *musytari* (pembeli). Bank syariah (ba'i) memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan jaminan pada nasabah.

Akad *murābahah* dalam *take over* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto adalah sebuah rangkaian yang tidak terpisahkan dari akad sebelumnya yaitu *qard*. Posisi *qard* adalah sebagai akad pembelian atas aset milik nasabah yang ada di bank konvensional oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto sebagai bentuk pengalihan hutang yang dibenarkan oleh Fatwa DSN MUI No.31/DSN-MUI/VI/2002 alternatif ke I. Bagian aset yang dibeli oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto adalah sejumlah sisa hutang pokok nasabah di bank konvensional.

Setelah Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto membeli aset nasabah dari bank konvensional dengan akad *qard*, maka aset tersebut dijual kembali oleh nasabah kepada Bank Muamalat Indonesia untuk melunasi *qard*-nya, kemudian Bank Muamalat Indonesia menjualnya kembali kepada nasabah dengan menggunakan akad *murābahah*. Dalam akad ini, pihak Bank Muamalat Indonesia merinci jumlah aset yang dibelinya, kemudian ditambah keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh dua belah pihak dengan pelunasannya dalam bentuk pembayaran secara cicilan.

Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto sendiri untuk akad-akad yang dilakukan telah memenuhi syarat dan rukunnya, dimana ketika nasabah mengajukan pembiayaan *take over* maka nasabah harus menandatangani Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) yang di dalamnya terdapat akad *qard* dan akad *murābahah* yang harus diketahui oleh kedua belah pihak yakni nasabah dan pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto.

Dalam pandangan ekonomi Islam terkait *take over* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto maka proses tersebut sudah sesuai dengan syariah, sebab dalam pelaksanaan pembiayaan berdasarkan *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah melibatkan dua akad yang tidak bersamaan pada satu waktu yaitu akad *qard* terlebih dahulu kemudian diakhiri dengan pemberian akad *murābahah*.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan *Take Over* Pada Pembiayaan Hunian Di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto

Berdasarkan hasil pengolahan kuesioner kepada 30 nasabah Pembiayaan Hunian Syariah yang menjadi sampel dalam penelitian, beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah memilih untuk melakukan *take over* (pengalihan hutang) KPR dari bank konvensional ke BMI Cabang Pembantu Mojokerto.

Tabel 2. Faktor –faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih KPR Syariah Bank Muamalat Indonesia

Uraian	Frekuensi	%
Lokasi bank yang mudah dijangkau	2	7
Bebas dari bunga bank	5	17
Angsuran tetap hingga lunas	7	23
Rekomendasi dari teman/kerabat	5	17
Sesuai dengan prinsip syariah	11	37
Total	30	100

*Data Diolah

Berdasarkan tabel di atas penulis menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto, yaitu :

1. Faktor Budaya (Subbudaya)

Nasabah memilih KPR Syariah di Bank Muamalat Indonesia karena sesuai dengan keyakinan nasabah bahwa produk Pembiayaan Hunian Syariah telah sesuai dengan prinsip syariah Islam. Kesesuaian dengan prinsip syariah ini penulis menganalisis dengan faktor subbudaya dimana dalam faktor subbudaya terdapat nilai agama. Hal tersebut juga sesuai dengan nilai dasar yang menjadi fondasi bagi perilaku konsumsi masyarakat muslim yakni keyakinan akan adanya hari kiamat dan kehidupan akhirat, prinsip ini mengarahkan seorang konsumen untuk mengutamakan konsumsi untuk akhirat dari pada dunia. Mengutamakan konsumsi untuk ibadah dari pada konsumsi duniawi. Sehingga seorang muslim (orang yang mempunyai prinsip ke-Islaman) akan memilih barang yang mempunyai tingkat kehalalan dan keberkahan yang lebih tinggi, sehingga dengan keyakinan bahwa Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia yang sesuai dengan prinsip syariah membuat nasabah tertarik menggunakan produk tersebut dan

membuat pemasar (manajemen) sering merancang produk dan program pemasaran yang dibuat untuk kebutuhan mereka.

2. Faktor Psikologis

a. Kepercayaan dan Sikap

Nasabah memilih Pembiayaan Hunian Syariah karena kepercayaan akan produk yang sesuai dengan apa yang nasabah inginkan, bahwa besarnya angusaran Pembiayaan Hunian Syariah yang tetap hingga lunas dan terbebas dari adanya bunga bank. Kepercayaan terhadap suatu produk berpengaruh pada pengambilan keputusan seorang nasabah. Setelah nasabah mendapatkan informasi, nasabah mengevaluasi informasi yang telah diperoleh menjadi pertimbangan. Kemudian nasabah mempertimbangkan dan menilai manfaat termasuk kepercayaan dan sikap terhadap produk yang akan dikonsumsinya. Penulis menganalisis dalam mengambil keputusan untuk mengkonsumsi suatu produk, nasabah percaya bahwa Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia berdasarkan pengetahuan yang telah diperoleh, sehingga membentuk citra baik terhadap produk Pembiayaan Hunian Syariah dan menggambarkan penilaian sebuah sikap yang baik untuk menyukai dan menggunakan produk tersebut.

b. Persepsi

Selain kepercayaan dan sikap nasabah dalam memilih produk Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia. Penulis menganalisis persepsi nasabah dalam memilih menggunakan KPR Syariah di Bank Muamalat Indonesia karena kecenderungan lokasi bank yang mudah dijangkau. Sehingga dengan lokasi yang mudah dijangkau menjadi pertimbangan nasabah ketika mengambil keputusan dalam mengkonsumsi Pembiayaan Hunian Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto.

3. Faktor Sosial (Kelompok Referensi)

Nasabah memilih KPR Syariah di Bank Muamalat Indonesia atas rekomendasi dari teman/kerabatnya, sehingga membuat nasabah tertarik memilih untuk menggunakan produk Pembiayaan Hunian Syariah. Rekomendasi dari teman dan kerabat juga diketahui dari hasil sumber informasi KPR Syariah yang diperoleh oleh

nasabah. Berdasarkan rekomendasi dari teman atau kerabat tersebut penulis menganalisis dengan faktor sosial karena perilaku seseorang amat dipengaruhi oleh berbagai kelompok referensi. Kelompok referensi ini mengajak kelompok yang lain untuk menggunakan produk Pembiayaan Hunian Syariah. Setelah mengetahui kelebihan yang ditawarkan dari produk tersebut sehingga merasa tertarik dengan adanya dorongan dan rangsangan dari teman/kerabat yang telah merekomendasikan kepada nasabah Pembiayaan Hunian Syariah.

PENUTUP

Kesimpulan

1. Implementasi *Take Over* Pada Pembiayaan Hunian Syariah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto yaitu dengan menggunakan *qard* dan *murābahah* yang merupakan alternatif pertama dari empat alternatif akad yang ditetapkan DSN-MUI dalam fatwa No.31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto memberikan *qard* kepada nasabah untuk melunasi sisa hutang pokok (*outstanding*) di bank konvensional. Dengan *qard* tersebut nasabah dapat melunasi kreditnya di bank konvensional, sehingga dengan demikian aset (dalam hal ini rumah) yang dibeli dengan kredit dapat menjadi milik nasabah secara penuh. Selanjutnya nasabah menjual aset yang sudah menjadi miliknya kepada Bank Muamalat Indonesia, dan dari hasil penjualan itu nasabah dapat melunasi *qard*-nya kepada Bank Muamalat Indonesia. Kemudian Bank Muamalat Indonesia menjual kembali secara *murābahah* (jual-beli) aset yang telah menjadi miliknya kepada nasabah, dengan pembayaran secara cicilan. Jika dilihat dengan pandangan ekonomi Islam terkait *take over* yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto maka proses tersebut sudah sesuai dengan syariah sebab dalam pelaksanaan pembiayaan berdasarkan *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah melibatkan dua akad yang tidak bersamaan pada satu waktu yaitu akad *qard* terlebih dahulu kemudian diakhiri dengan pemberian akad *murābahah*.
2. Dalam penelitian kepada 30 nasabah Pembiayaan Hunian Syariah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto, faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan *take over* (pengalihan hutang) pada

Pembiayaan Hunian Syariah dari bank konvensional ke Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Mojokerto meliputi beberapa faktor diantaranya :

- a. Sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Angsuran tetap hingga lunas.
- c. Bebas dari bunga bank.
- d. Rekomendasi dari teman/kerabat.
- e. Lokasi bank yang mudah dijangkau.

Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan maka saran yang dikemukakan adalah:

1. Bagi PT. Bank Muamalat Indonesia dalam mengantisipasi persaingan hendaknya lebih banyak menciptakan tenaga-tenaga sumber daya insani (SDI) yang lebih berkualitas terutama dalam hal pelayanan, agar nasabah puas dengan pelayanan yang ada. Serta melengkapi sarana dan prasarana, manajemen yang lebih sempurna sehingga dapat bersaing dengan bank syariah maupun bank konvensional lainnya.
2. Terus mengembangkan sosialisasi dan promosi yang berlandaskan pada prinsip syariah kepada masyarakat secara kesinambungan seperti periklanan melalui media cetak atau media elektronik dan publikasi kepada masyarakat melalui *gathering*, membuka stand-stand, dll. Agar masyarakat lebih banyak mengetahui dan lebih mengenal produk-produk dari Bank Muamalat Indonesia.
3. Bagi para pihak yang melakukan perjanjian *take over* harus benar-benar mencermati dan memperhatikan dalam melakukan perjanjian dan transaksi, hal ini dimaksudkan agar jika terjadi kesalahan atau kekeliruan, maka para pihak yang bersangkutan tersebut mempunyai hak untuk meluruskan yang benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Asy-Syahrowi, Mahmud. *Mengundang Malaikat ke Rumah*. Yogyakarta: Mutiara Media, 2010.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*, Cetakan VIII. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2007.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial: Format-format Kuantitatif dan Kualitatif*. Surabaya: Airlangga University Press, 2001.

- Echols, John M. dan Shadily, Hasan. *Kamus Inggris-Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1990.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset, 1990.
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2006.
- Karim, Adiwirman. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Purnamasari, Irma Devita dan Suswinarno. *Akad Syariah*. Bandung: Kaifa, 2011.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Setiadi, J. Nugroho. *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Yusuf, Muhammad dan Wiroso. *Bisnis Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011.
- <http://bankmuamalat.co.id/berita/detail/bidik-sektor-properti-bmi-andalkan-pembiayaan-hunian-syariah-muamalat>, diakses pada 2 Juni 2015.
- <http://bankmuamalat.co.id/produk/pembiayaan-hunian-syariah>, diakses pada 2 Juni 2015.
- <http://www.bi.go.id>, diakses pada 9 Oktober 2015.
- Wawancara dengan Ibu Riris *Relationship Manager (RM) Financing*.
- Wawancara dengan Bapak Alfi Rahmad Fauzi *Account Manager (AM) Financing*
- Wawancara dengan Ibu Hayuris Pranindiar *Financing Support Manager*.