

Analisis Sistem Penerapan *Profit Selling* pada Akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* Dalam Menyalurkan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus Bank Muamalat Kc Medan Balaikota)

Kharisa Abdi

Jurusan Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Abstract. *This research aims to determine the system analysis for implementing profit sales in murabahah and musyarakah mutanaqisah contracts in home ownership credit (KPR) financing in the case study of Bank Muamalat Kc Medan Balaikota. This thesis is a result that aims to find out how sales profits are applied in murabahah and musyarakah mutanaqisah contracts in home ownership credit (KPR) financing, how the comparison of sales profits in murabahah contracts and musyarakah mutanaqisah contracts, then what is the marketing strategy of Bank Muamalat KC Medan Balaikota in mortgage products. This research uses a descriptive qualitative approach method. The object of this research is Bank Muamalat Indonesia KC Medan Balaikota. Research results are determined by describing the results of interviews in the field and drawing conclusions from the results of interviews that have been conducted. This research shows that the application system for profit sales that has been implemented by Bank Muamalat KC Medan Balaikota on murabahah and musyarakah mutanaqisah contracts is in accordance with the theory reviewed based on a fixed margin and determined at the beginning. And in calculating the sales profit for each product, the lowest sales profit is from the Fix n Fix murabahah contract.*

Keywords: *Profit Selling, Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah, Home Ownership Credit and Marketing Strategy*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis sistem penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan kredit kepemilikan rumah (KPR) studi kasus Bank Muamalat Kc Medan Balaikota. Skripsi ini merupakan hasil yang mempunyai tujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan *profit selling* pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan kredit kepemilikan rumah (KPR), bagaimana perbandingan *profit selling* pada akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah*, lalu bagaimana strategi pemasaran Bank Muamalat KC Medan Balaikota pada produk KPR. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif. Objek pada penelitian ini yaitu Bank Muamalat Indonesia KC Medan Balaikota. Hasil penelitian ditentukan dengan cara mendeskripsikan hasil dari wawancara dilapangan dan menarik kesimpulan dari hasil wawancara yang telah dilakukan. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penerapan pada *profit selling* yang telah dilakukan Bank Muamalat KC Medan Balaikota pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* sesuai dengan teori yang ditinjau berdasarkan *margin* tetap dan ditentukan diawal. Serta dalam perhitungan *profit selling* pada masing-masing produk, diketahui bahwa *profit selling* yang paling rendah dari akad *murabahah* *Fix n fix*.

Kata Kunci: Profit Selling, Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah, Kredit Kepemilikan Rumah dan Strategi Pemasaran

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu Negara yang memiliki penduduk terpadat di dunia. Posisi pertama diduduki oleh Negara China dengan jumlah penduduk sekitar 1.425.000.000 jiwa, posisi kedua diduduki oleh Negara India yang memiliki jumlah penduduk sekitar 1.408.050.000 jiwa, posisi ketiga diduduki oleh Negara Amerika dengan total jumlah penduduk sekitar 340.065.000 jiwa, dan keempat diduduki oleh Negara kita yaitu Indonesia yang memiliki jumlah penduduk sekitar 274.790.244 jiwa. Pada 2023 Indonesia diperkirakan memiliki jumlah penduduk yang akan

Received September 30, 2023; Revised Oktober 02, 2023; Accepted November 02, 2023

*Kharisa Abdi

meningkat hingga 277.000.000 jiwa. Pada tahun 2019 tingkat pertumbuhan penduduk Indonesia diperkirakan naik sebesar 1,03%. Namun pada tahun 2023 diperkirakan tingkat pertumbuhan penduduk Indonesia meningkat sebesar 1,08%, dikarenakan tingkat kelahiran yang stabil sebesar 17,5% dan tingkat kematian menurun sebesar 5,3%.

Badan Pusat Statiska (BPS) mencatat bahwa kota Medan memiliki penduduk sebanyak 2.360.858 jiwa pada tahun ini. Penduduk sebanyak itu tersebar di dua puluh satu kecamatan. Medan merupakan kota terbesar keempat setelah DKI Jakarta, Surabaya dan Bandung. Perekonomian Medan 2021 mengalami peningkatan sebesar 2,62%. Mengalami peningkatan dari tahun 2020 yang mengalami kontraksi sebesar 1,98%. Tiga lapangan usaha yang memberi peran dominan terhadap PDRB menurut lapangan usaha pada tahun 2021 yaitu; reparasi mobil dan sepeda motor sebesar 26,43%, lapangan usaha kontruksi besar 19,68% lapangan industri sebesar 13,33% serta lapangan usaha perdagangan, salah satu property (Badan Pusat Statiska 2021)

Berdasarkan naiknya perekonomian masyarakat di kota Medan, tidak sedikit pulak masyarakat yang memanfaatkan waktu tersebut diantaranya adalah menjalankan bisnis property. Dari tahun ketahun harga property yang semakin mahal. Namun yang dikhawatirkan, karna harga property yang semakin mahal kita tidak dapat membelinya dengan tunai, melainkan kredit. Bisa melakukan transaksi pembelian property melalui bank konvensional ataupun bank syariah.

Bank merupakan lembaga keuangan yang memberi jasa dibidang keuangan, bank yang beroperasi di Indonesia yaitu bank konvensional dan bank syariah. Adanya bank konvensional lebih dahulu dibandingkan bank syariah. Namun seiringnya berjalan waktu, bank syariah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia yang menganut agama islam, dan banyak juga sebagian yang diluar agama islam juga mengambil keputusan untuk bertransaksi di bank syariah karena bank syariah mengambil potongan lebih sedikit dibandingkan dengan bank konvensional. Dimana fungsi bank syariah untuk memenuhi kebutuhan umat islam dan mendapatkan layanan dan menyelesaikan masalah demi masalah dengan pemahaman dan berdasarkan hukum-hukum syariah, khusus nya dalam hal untuk mencapai kesejahteraan dan keberkahan bersama. (Nurhayati & Yanti, 2023)

Namun berdasarkan penelitian terdahulu ditemukan jumlah nasabah bank syariah yang jumlah nasabahnya masih sangat minim, namun meningkat setiap tahunnya. Akan tetapi jumlah tersebut masih sangat kecil di bandingkan dengan apabila dihitung dengan persentase hanya 9,13% dibandingkan dengan jumlah masyarakat muslim di Indonesia. Terdapat kesimpulan nya yaitu

masyarakat Indonesia belum sepenuhnya ikut serta berpartisipasi dalam mengembangkan bank syariah yang ada di Indonesia. (Wulandari.2020). Dan tujuan dengan kehadiran perbankan syariah untuk mewujudkan sesuai dengan nilai dan prinsip syariah dan sistem yang berasakan keadilan serta menciptakan kemashalatan. Selain itu perbankan syariah didorong untuk mengatur aktivitas dan perilaku ekonomi (*muamalah*) agar sesuai dengan aturan syariah (Friyanto, 2013)

Dari penjelasan hasil penelitian yang dilakukan oleh saudari Wulandari bahwa jumlah nasabah yang menganut agama islam di bank konvensional lebih banyak dibandingkan nasabah bank syariah. Yang dimana masyarakat Indonesia yang menganut agama islam belum sepenuhnya ikut berpartisipasi untuk mengembangkan bank syariah tersebut dikarenakan minimnya pemahaman dan kepercayaan masyarakat Indonesia dengan akad yang ada di bank syariah sehingga lebih memilih untuk bertransaksi di bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah.

Berdasarkan penelitian terlebih dahulu ditemukan bahwa pembiayaan di Bank Syariah pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqishah* diketahui bahwa perbandingan jumlah nasabah pada akad *murabahah* lebih banyak dibandingkan dari akad *musyarakah mutanaqishah*. Dikarenakan akad *murabahah* memiliki atas rumah langsung beralih atas nama nasabah berbeda dengan akad *musyarakah mutanaqishah* yang dimana rumah memiliki kepemilikan bersama, yang dimana nasabah tersebut harus mengembalikan porsi bank (Aeda et al., 2022)

Dari penjelasan penelitian yang sebelumnya bahwa akad *murabahah* paling banyak diminati dalam pembiayaan di Bank Syariah. Banyaknya masyarakat yang melakukan transaksi pembiayaan jual beli dengan menggunakan akad *murabahah*.

Dan berdasarkan penelitian terdahulu ditemukannya hasil penelitian bahwa akad *murabahah* telah diperbolehkan dengan adanya keluar Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Alasan diperbolehkan akad *murabahah* karena banyaknya masyarakat Indonesia membutuhkan bantuan penyaluran dana dari bank dengan menggunakan pembiayaan berdasarkan syari'ah dan hukum agama islam untuk menghindarinya riba tersebut. Sama dengan akad *musyarakah mutanaqishah* yang dipebolehkan dan telah dikeluarkan nya fatwa pada tahun 2008 yaitu DSN MUI No.73 tahun 2008. Sebenarnya kedua akad tersebut telah diperbolehkan dalam syari'ah dan hukum islam. Namun didalam pembiayaan akad *murabahah*, cenderung memiliki banyak pandangan negative dikalangan masyarakat. Adanya pandangan negative tersebut dikarenakan minimnya pemahaman masyarakat terhadap akad *murabahah* tersebut.

Berdasarkan penelitian yang telah diteliti di atas, masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa *murabahah* tersebut tidak mempunyai perbedaan dengan bank konvensional, bahkan ada beberapa masyarakat yang beranggapan bahwa akad *murabahah* jauh lebih mahal “mencekik” dalam angsuran nya dibandingkan kredit yang ada di bank bank konvensional. Dikarekan minim pengetahuan masyarakat Indonesia yang mana masih beranggapan bahwa akad KPR di bank syariah ddengan bank konvensional tidak ada bedanya. (Andriani, 2019)

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Abigail Shania Azzafira and Sri Maharani MTVN 2022:13) bahwa Bank Muamalat Cabang Surabaya memiliki jenis kredit pemilikan rumah (KPR) menjadi solusi bagi masyarakat pada pembiayaan pembelian rumah. Pembiayaan kredit kepemilikan rumah merupakan salah satu pembiayaan yang ditawarkan bank muamalat dengan sebutan KPR iB Muamalat *fix and fix*. Pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) dengan menggunakan akad *murabahah*, transaksi jual beli tersebut dimana penjual menawarkan produknya dengan menambahkan nominal tertentu untuk memperoleh keuntungan bagi penjual (margin) dengan bahasa lain penjualan barang bank kepada nasabah dilaksanakan atas adanya dasar *cost plus profit*. Adanya tambahan dari harga produk tersebut merupakan (margin) dari penjualan produk tersebut dalam pembiayaan akad *murabahah* .

Berdasarkan penelitian diatas menjelaskan bahwa Bank Muamalat menawarkan produknya kepada nasabah berupa kredit pemilikan rumah (KPR) pada akad *murabahah* yang mana pihak bank menawarkan produknya kepada nasabah dengan menambahkan jumlah pokok dari harga rumah tersebut untuk memperoleh keuntungan bagi pihak penjual atau pihak bank. Adanya jumlah yang ditambah dari harga pokok tersebut merupakan margin. Di Bank Muamalat tersebut menunjukan bahwa jumlah nasabah yang mengajukan kredit pemilikan rumah (KPR) dengan menggunakan akad *murabahah* sebanyak 90-100 nasabah pertahunnya. Dengan hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa permintaan pembiayaan kredit pemilikan rumah pada akad *murabahah* masih banyak walaupun adanya penambahan dari harga pokok untuk memperoleh keuntungan (margin).

Dari beberapa penelitian jurnal diatas dapat kita ketahui bahwa akad yang paling sering digunakan adalah akad *murabahah* dan setelah itu disusul oleh akad *musyarakah mutanaqisah*, akan tetapi sebagian masyarakat masih banyak yang beranggapan bahwa akad *murabahah* tidak ada perbedaan dengan bank konvensional. Bahkan sebagian masyarakat mengatakan bahwa *murabahah* lebih mencekik dibandingkan bank konvensional pada angsuran. Dikarenakan

minimnya pemahaman masyarakat terhadap akad *murabahah* . Pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) dengan menggunakan akad *murabahah* tersebut bahwa pihak bank menawarkan produk kepada nasabah dengan nasabah lalu menambah dari harga pokok untuk memperoleh keuntungan pada pihak bank (margin). (Rohmi, 2015).

KAJIAN PUSTAKA

1. Riba Dalam Perbankan Syariah

Riba berasal dari bahasa arab, secara etimologis yang berarti makna nya (*al-ziadah*), tumbuh (*an-numuw*), meningkat menjadi (*al-uluw*). Yaitu tambahan sesuatu mengalami riba, maksudnya mengalami pertambahan dari jumlah pokok yang harus dibayar pada awal pembelian (Pardiansyah, 2022) Meski riba secara bahasa adalah tambahan, namun tidak semua tambahan disebut dengan riba. Ada beberapa tambahan seperti *profit* dalam sesuatu usaha dengan adanya kenaikan pada modal pokok (investasi), hal tersebut adalah salah satu yang diperbolehkan oleh islam (Ihsan, Muhtadi, and Subhan 2020,3). Riba mempunyai beberapa jenis, yaitu: menurut Imam Hanafi yakni riba Fadli dan An-Nasa seperti contohnya riba yang terjadi pada transaksi jual beli. Menurut Imam Syafi'i ada tiga jenis riba al-Yad, an-Nasa' dan riba al-Fadli. Dan ada beberapa jenis riba menurut imam Al-Mutawally yaitu menambah riba sebelumnya dengan *al-qardd* . (Rosida, 2021).

2. Pengertian *Profit selling*

Profit selling secara berasal dari bahasa inggris yang artinya keuntungan penjualan. Keuntungan merupakan kelebihan pendapatan yang lebih diperoleh oleh suatu badan usaha maupun perorangan dari modal awal yang dikeluarkan. Keuntungan juga disebut juga dengan istilah laba ataupun *profit*. Sedangkan *selling* atau penjualan merupakan bisnis yang menjual produk maupun jasa. Dalam proses jual beli penjualan menyediakan barang maupun jasa dan memberikan suatu komoditas kepada pembeli untuk sesuatu harga tertentu. Jadi *profit selling* atau keuntungan penjualan merupakan keuntungan atau laba yang diperoleh dari aktivitas penjualan suatu produk atau layanan. Berikut ini merupakan pengertian *profit selling* menurut para ahli: Menurut Kotler and Armstrong (2016:105), *Profit selling* adalah selisih antara total pendapatan dari penjualan produk ataupun jasa dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk maupun jasa.

3. Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Bank Syariah

Hadirnya kredit pemilikan rumah (KPR) merupakan salah satu jalan alternatif untuk membantu masyarakat dalam memiliki rumah hunian sendiri sesuai dengan keinginan yang diimpikan. KPR merupakan salah satu produk yang dikeluarkan oleh lembaga perbankan guna untuk membantu masyarakat memiliki rumah baru ataupun *second*. Adanya KPR tersebut membantu masyarakat untuk mewujudkan keinginannya memiliki asset sesuai dengan rata-rata pendapatnya. Pertumbuhan akan produk KPR mulsi merambat pada lembaga perbankan syariah dengan ikut mengeluarkannya berbagai produk-produk KPR syariah dengan berbagai macam kelebihan yang ditawarkan. Hal ini dapat dilihat dari banyak nya lembaga perbankan syariah yang ikut mengeluarkan produk syariah sebagai produk utama atau unggulan (Amri, 2008). Untuk penerapan kredit kepemilikan rumah pada bank syariah tidak menggunakan bunga melainkan dengan akad-akad yang telah ditetapkan pada bank syariah. pembiayaan kredit kepemilikan rumah umum nya menggukan akad *murabahah*, *ijarah mutahiyah bitamlik* ataupun *musyarakah mutanaqisah* (Satria, 2018) Pada zaman yang makin canggih, Bank menginginkan produk-produknya harus terus bejalan dan pihak bank melakukan beberapa upaya-upaya agar bank tersebut bisa bertumbuh kembang dan maju serta mampu menghadapi kompetitor lainnya. Kreatifitas dalam pemasaran produk tidak langsung dapat menjadi pemicu perolehan semakin besar (Fikriyah, 2013). Namun ditengah persaingan yang semakin ketat dengan teknoligi yang semakin canggih pemasaran produk harus tetap memberikan produk dan juga kualitas dengan cara yang tepat dan juga dengan cara yang diterima oleh moral (Hashim & Iskandar, 2014) Kredit kepemilikan rumah syariah dalam peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat nomor: 08/PERMEN/M/2008 adalah pembiayaan yang diterbitkan oleh lembaga penerbit pembiayaan yang meliputi KPR bersubsidi, KPR/KPRS Mikro bersubsidi baik konvensional maupun syariah.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan judul peneliti di atas, peneliti menggukan metode penelitian kualitatif deskriptif. Dan yang dimaksud dengan deskriptif merupakan data yang dikumpulkan dengan gambar, dan bukan dengan angka-angka. Hal ini disebabkan karena adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu ada beberapa yang berkemungkinan menjadi kata kunci terhadap apa yang sudah diteliti oleh penetili lain terlebih dahulu. Dan laporan penelitian berupa dari naskah

wawancara, foto, video, catatan lapangan, dokumen pribadi catatan maupun memo dan dokumen resmi lainnya. Dalam penulisan laporan penelitian, peneliti menganalisis data yang sangat banyak sejauh ini dengan bentuk aslinya. Hal itu hendak dilakukan seperti orang yang sedang merajut sehingga setiap bagian ditelaah satu persatu (Basrowi dan Suwandi, 2008:28) Subjek dari penelitian ini adalah Bank Muamalat Indonesia Medan Kcp Medan balaikota. Jika dilihat dari sumber berbagai data maka bisa didapatkan dengan teknik pengumpulan data sebagai berikut: Wawancara, Observasi dan Dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penerapan *Profit Selling* Pada Akad *Murabahah* Dan *Musyarakah Mutanaqisah* Dalam Menyalurkan Kredit Kepemilikan Rumah.

Profit ataupun keuntungan merupakan salah satu yang harus terjadi didunia perbankan, maupun berdasarkan dari jual produk ataupun jual jasa, disemua sector perbankan. Profit dalam pembiayaan bank konvensional mempunyai bunga tertentu sesuai dengan kebijakan bank tersebut. Sementara pada bank syariah profit tidak berdasarkan dengan bunga melainkan dengan profit sharing (bagi untung) ataupun profit loss sharing (bagi hasil). Profit selling juga merupakan hasil yang didapatkan pihak bank syariah dalam menyalurkan uang kepada nasabah. Kredit kepemilikan rumah merupakan produk yang unggul dalam pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Kc Medan Balaikota. Kredit kepemilikan rumah pada Bank Muamalat juga tidak asing disebut dengan KPR IB. KPR IB merupakan produk pembiayaan yang dimana membantu nasabah untuk memiliki tempat tinggal atau rumah. Dalam penelitian ini menggunakan akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah*.

a. Sistem Penerapan *Profit Seling* Pada Akad *Murabahah*.

Murabahah merupakan akad jual beli barang tertentu, yang mana barang dalam penelitian ini adalah rumah. Lalu penjual (pihak bank) memberi tahu berapakah harga pokok rumah tersebut kepada si pembeli (nasabah). Kemudian harga pokok tersebut akan ditambah dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak atau margin. Yang mana sifat dari akad ini adalah transparan, pihak pembeli (nasabah) mengetahui harga pokok rumah tersebut dan yang akan ditambah dengan harga margin yang diambil oleh pihak bank. Dan nasabah tidak perlu khawatir apabila berubahnya harga dikemudian hari nanti. Kemudian jika nasabah setuju dengan harga pokok dan margin yang dikelola oleh pihak bank, maka transaksi akan dilanjutkan yang

mana nasabah wajib membayar setiap bulan dengan angsuran yang telah disepakati dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Hal tersebut dapat dibuktikan pada wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti pada hari rabu, tanggal 12 juli 2023 pada pukul 16.15 WIB dengan pak Arif Rahman selaku *relationship manager consumer*. Pak Arif Rahman menjelaskan bahwa

“Sebenarnya pada bank syariah itu tujuan yang menentukan akad, dan bukan akad yang menentukan tujuan. Nah, minim nya pengetahuan masyarakat sekarang pada akad-akad yang ada di bank syariah dan bukan minim pengetahuan juga, melainkan dari masyarakat sendiri itu tidak mau tau dengan akad-akad yang ada di bank syariah. Malah sebagian besar masyarakat itu menyerahkan keputusan mereka kepada pihak bank, maksudnya teresah pihak bank aja mau pakai akad apa atau yang mana baik nya menurut bank. Nah kalau ada nasabah datang ingin melakukan pembiayaan kpr nih, kita dari pihak bank ini menanyakan kepada nasabah. Sebenarnya apa tujuan dari pembiayaan kpr tersebut. Nah jika kita sudah tau apa tujuan nasabah tersebut mengambil kpr lalu kita selaku pihak bank menjelaskan dengan akad apa yang cocok dengan tujuan nasabah tersebut. Tetapi kita juga harus memperkenalkan akad yang lain, setelah mengarahkan nasabah kepada tujuannya akad mana yang lebih cocok dengan tujuan nasabah tersebut. Jadi murabahah merupakan salah satu akad pembiayaan jual beli, yang mana akad ini dilihat dari angka perhitungan dari harga jual beli maupun kesepakatan harga jual beli antara kedua belah pihak (pihak bank dan pihak nasabah). Pada akad ini itu bersifat transparan, yang mana pihak pembeli (nasabah) mengetahui harga beli bank dengan developer, dan nasabah juga mengetahui margin yang diambil oleh pihak bank. Contohnya : Pak Syauqi datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan jual beli rumah, kemudian rumah dibeli bank melalui developer, nah disini lah yang disebut dengan harga beli. Setelah pihak bank membeli rumah dari developer, lalu pihak bank menjual rumah tersebut kepada nasabah tersebut. Disinilah yang disebut dengan harga jual. Lalu setelah itu harga jual ditentukan dengan jangka waktu pembiayaan nasabah tersebut.”

Hasil wawancara melalui informan diatas mengatakan bahwasannya minim nya pengetahuan masyarakat mengenai akad-akad yang ada di bank syariah, bahkan sebagian keputusan nasabah dalam memilih akad diserahkan kepada pihak bank. Bukan minimnya pengetahuan saja melainkan ketidak mauan nasabah mengetahui akad-akad yang ada di bank syariah. Kemudian dengan akad murabahah merupakan akad jual beli suatu barang yang mana

barang di dalam penelitian ini adalah rumah. Lalu penjual (pihak bank) membelikan produk yang ingin dibeli oleh pembeli (pihak nasabah) yaitu rumah, setelah itu pihak bank menjual rumah tersebut kepada nasabah dengan secara transparan pihak bank memberitahu nasabah harga beli rumah dari developer yaitu harga pokoknya beserta margin nya. Jika nasabah menyetujui pembiayaan tersebut, maka selanjutnya nasabah akan membayar angsuran setiap bulan kepada pihak bank dengan margin yang telah ditentukann diawal dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Apabila suatu hari nasabah ingin melunasi angsurannya pada awal sebelum akhir jatuh tempo, maka pembeli harus membayar sisa angsuran yang telah ditentukan di awal. Tetapi nasabah mempunyai hak untuk mengajukan diskon atau muqasah yang biasanya disebut di bank syariah dengan persyaratan tertentu. Pada diskon tersebut tidak bisa ditentukan pada awal pembiayaan.

b. Penerapan Akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

Musyarakah Mutanaqisah merupakan akad kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih, yang dilakukan antara pihak bank dan pihak nasabah dalam menjalankan suatu usaha dengan kesepakatan nisbah dan rugi berdasarkan porsi modal awal, yang dimana proporsi pembagian profit nya berdasarkan tanggung jawab. Pada melakukan akad musyarakah mutanaqisah sebenarnya ada dua akad yaitu ijarah dan musyarakah mutanaqisah. Jadi selain akad kerja sama akad ini juga mengandung akad sewa menyewa. Yang dimana pada akhir masa sewa akan berpindah kepemilikan objek akad, dari pemberi sewa (pihak bank) kepada pihak penyewa (pihak nasabah) melalui mekanisme pembayaran bertahap. Hal ini dapat dibuktikan pada hasil wawancara peneliti yang dilakukan pada hari ini, Rabu pada tanggal 8 Juni 2023 pada pukul 16.15 WIB dengan Pak Arif Maulana selaku *relationship manager funding*. Pak Arif Maulana menjelaskan bahwa:

“Yang dimaksud pada akad Musyarakah mutanaqisah dalam pembiayaan KPR itu merupakan akad kerjasama, yang mana dari pihak bank dan pihak nasabah membeli rumah dari developer, dan pihak nasabah dan pihak bank sama-sama membayar atas sewa rumah tersebut. Nah sebenarnya pada akad musyarakah mutanaqisah ini mempunyai dua akad, yang mana akad musyarakah mutanaqisah dan akad ijarah. Yang mana sistemnya itu sewa menyewa tapi pada akhir masa sewa akan berpindah kepemilikan dari pihak bank kepada pihak nasabah dengan hibah tertentu, dengan persyaratan membayar sampai akhir masa sewa tersebut.”

Hasil wawancara dari informan tersebut bahwa akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan KPR sebenarnya mengandung dua akad. Dikarenakan akad kerja sama tersebut mengandung akad sewa menyewa yaitu ijarah. Yang mana pada penerapan akad ijarah diakhir masa sewa akan berpindah kepemilikan dari pihak bank kepada pihak nasabah, jadi pihak nasabah membayar uang sewa kepada pihak bank. Namun dalam akad musyarakah mutanaqisah pembayaran uang sewa berdasarkan porsi modal awal. Harga rumah tersebut akan dievaluasi setiap 24 bulan/2 tahun sekali. Keuntungan yang akan didapatkan pihak nasabah sebagai pembeli tetapi dipindahkan ke pihak bank sebagai penjual agar biaya modal awalnya akan mengalami penyusutan harga dan rumah tersebut menjadi milik pihak nasabah sebagai pembeli.

c. Proses Pembiayaan KPR Pada Akad Murabahah

Pada proses pembiayaan kpr pada akad murabahah yang dilakukan pihak bank dan nasabah dalam menerapkan proses kredit kepemilikan rumah merupakan suatu proses yang penting dalam pelaksanaan pembiayaan. Dalam proses pembiayaan setiap bank memiliki kebijakan masing-masing. Hal tersebut dapat dibuktikan pada hasil wawancara pada tanggal 12 juli 2023 masih dengan dengan Pak Arif Rahman selaku relationship manager consumer:

“Misalnya nih ada nasabah datang ke bank. Setelah nasabah datang ke bank, itu dari pihak bank memberi tahu produk nya, jika nasabah sudah memilih produknya, kemudian pihak bank memberi syarat-syarat yang harus dipenuhi dan melakukan prosedur pembiayaan kpr. Kalau secara syariah nya memang pihak bank membeli dari developer, lalu pihak bank menjual kepada nasabah. Nah untuk rumah yang belum jadi masih didalam proses pembangunan, yang nanti nya mengontrol itu dari pihak nasabah sendiri, namun apabila sudah jadi tinggal diserahkan pihak bank kepada nasabah.seandainya masin indent pihak bank akan tetap memantaunya. Namun apabila nasabah ingin mengubah atau menambah bangunan atau interior dalam rumah sesuai dengan request nya nasabah, itu bukan urusan bank lagi, melainkan urusan nasabah dengan developer tersebut.”

Hasil dari wawancara informan diatas menunjukkan bahwa, nasabah bisa datang ke bank untuk melakukan pembiayaan kemudian pihak bank menjelaskan tentang produk lalu nasabah memutuskan untuk mengambil produk yang mana. Setelah nasabah memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan. Setelah itu pembeli melakukan prosedur pembiayaan kredit kepemilikan rumah. Lalu pihak nasabah menunggu hingga pembiayaan tersebut disetujui. Setelah disetujui pihak bank

akan memberi tahu nasabah, setelah itu pihak nasabah akan membayarkan uang muka kepada pihak bank, lalu melakukan akad dengan notaris. Kemudian pihak bank akan membayar rumah tersebut pada developer. Lalu developer menyerahkan rumah tersebut kepada nasabah namun masalah penyerahan rumah pihak bank tidak ikut serta didalamnya, tetapi rumah yang masih indent akan tetap dipantau oleh pihak bank progres sampai dimana dan sesuai dengan yang dijanjikan developer atau tidak.

2. Analisis Penerapan Sistem Profit Selling Pada Akad Murabahah Dan Musyarakah Mutanaqisah

Pada penerapan sistem profit selling dalam akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah dalam menyalurkan kredit kepemilikan rumah di Bank Muamalat Indonesia Kc Medan Balaikota, diketahui bahwa pengambilan keuntungannya diambil dari beberapa aspek yaitu:

a. Berdasarkan Margin tetap

Pada pengambilan keuntungan pada akad murabahah dan musyarakah mutanaqisah diketahui mengambil margin tetap per tahun, dengan margin sebesar 12,5% pada akad murabahah lalu nisbah sebesar 12% pada 2 tahun pertama untuk akad musyarakah mutanaqisah. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis pada tanggal 12 juli 2023 masih dengan Pak Arif Rahman selaku relationship manager consumer, menjelaskan bahwa: Pada akad murabahah sendirikan akad jual beli, yang dimana pihak bank sendiri membelikan barang yang diinginkan oleh nasabah, lalu pihak bank menjual kepada nasabah dengan mengambil margin sebesar 12,5%, sedangkan musyarakah mutanaqisah sendiri merupakan akad bagi hasil yang dimana nisbahnya sebesar 12% per 2 tahun pertama. Berdasarkan hasil wawancara diatas mengatakan bahwa pengambilan keuntungan pada Bank Muamalat Indonesia Kc Medan Balaikota memperoleh margin sebesar 12,5% pada akad murabahah per tahunnya sedangkan akad musyarakah mutanaqisah sendiri berupa nisbah sebesar 12% per 2 tahun pertama lalu akan diajukan banding oleh pihak bank.

b. Berdasarkan Ditetapkan Diawal

Pada pengambilan keuntungan pada akad murabahah yang dilakukan bank muamalat kc medan balaikota bahwa tidak hanya dengan margin tetap, tetapi besaran angsuran nya sudah jelas ditentukan pada awal akad, jadi nasabah tidak perlu cemas akan naiknya jumlah angsuran dikemudian hari. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil wawancara pada tanggal 17 juli 2023, yang penulis dapatkan dari kak Tiara Asmaul Husna selaku relationship manager funding dengan

penjelasan bahwa: Pada akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah itu keuntungan yang didapatkan bank dengan cara yang berbeda dek, pada akad murabahah pihak bank menentukan keuntungan yang akan ditetapkan pada awal akad, dan tidak bakal bisa berubah jumlah keuntungan yang diperoleh bank misalnya nih, Diawal pihak bank memberitahu kepada nasabah yang ingin membeli rumah senilai Rp. 450.000.000,- dengan jangka waktu 5 tahun maka pihak bank memberi tahu kepada nasabah jumlah margin yang di dapatkan nasabah sebesar Rp.100.000.000,- hingga akhir angsuran. Jadi selama 5 tahun itu margin yang diperoleh bank itu akan tetap segitu-segitu saja hingga akhir masa angsuran. Dan nasabah tidak perlu cemas dengan kenaikan margin yang diperoleh pihak bank. Namun pada akad musyarakah mutanaqisah mempunyai cara yang berbeda contohnya, Buk Icha ingin melakukan pembiayaan kpr dengan akad musyarakah mutanaqisah yang jumlah rumah tersebut Rp. 450.000.000,- dengan margin Rp.50.000.000,- per 2 dua tahun pertama, namun pada tahun selanjutnya itu akan dibandingkan oleh pihak bank, yang mana harga tersebut bisa turun ataupun bisa naik berdasarkan dengan strategis tempatnya. Contohnya ni, kalau ruko dipajak sambu itu kan merupakan salah satu tempat strategis untuk membuka usaha, jadi kemungkinan besar setelah dua tahun pertama jumlahnya akan naik dikarenakan tempatnya strategis. namun apabila dilunasi ditengah maka nasabah hanya membayar pokoknya saja tidak dengan nisbahnya, dikarenakan kerja sama nya sudah putus

Berdasarkan hasil wawancara diatas menyatakan bahwa pengambilan keuntungan pyang berbeda. Pada akad murabahah sendiri keuntungan ditentukan diawal dan akan tetap pada ketentuan awal. Tidak aka nada terjadinya naiknya angsuran suatu hari nanti, Jadi nasabah tidak perlu khawatir anguran akan naik. Sedangkan akad musyarakah mutanaqisah pengambilan keuntungan nya tidak ditetapkan pada awal akad melainkan 2 tahun pada awal akad sebanyak 12% nisbah, namun setelah 2 tahun pertama akan dilakukan banding berdasarkan tempat strategis nya. Bisa saja turun ataupun bisa naik, dilihat dari tempat yang akan ditinggalkan nanti menurut strategis tempat nya. Yang dimaksud dengan strategis tempatnya yaitu contohnya ruko yang berada dipinggiran jalan yang menjadi incaran para pengusaha untuk membuka suatu usaha. Dimana ruko dipinggir pasar merupakan salah satu tempat yang sangat strategis.

3. Perbandingan Profit Selling Pada Akad *murabahah* Dan Musyarakah Dalam Menyalurkan Kredit Kepemilikan Rumah Bank Muamalat Kc Medan Balaikota.

Tabel 1.

No.	Aspek Perbandingan	Murabahah	Musyarakah Mutanaqisah
1.	Margin Tetap	Pada akad <i>murabahah</i> Bank Muamalat Kc Medan memperoleh margin tetap sebesar 12,5%	Sedangkan pada musyarakah mutanaqisah memperoleh nisbah sebesar 12%
2.	Ditentukan Diawal	Ditentukan margin ditentukan diawal akad, dan tidak bisa berubah dari awal sampai akhir angsuran tidak ada kenaikan ataupun turun.	Ditentukan nisabah per 2 tahun pertama, namun setelah 2 tahun pertama akan dilakukan banding yang bisa naik atau turun, dikarenakan musyarakah mutanaqisah sama dengan ijarah yaitu sewa menyewa yang dimana bisa naik ataupun bisa turun berdasarkan dari strategis tempat.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* itu margin nya sebesar 12,5% dan tidak dapat berubah-ubah dari awal angusran hingga akhir masa angsuran, yang disebut dengan margin tetap. Namun jika nasabah ingin melunasi angsuran tersebut nasabah mempunyai hak untuk mengajukan diskon kepada pihak bank. Sedangkan akad musyarakah mutanaqisah jumlah nisbahnya adalah 12% perdua tahun pertama. Namun pada akad musyarakah mutanaqisah tidak nisbah nya tidak tetap. Yang mana nisbah tersebut bisa naik bisa turun berdasarkan tempat strategisnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah diteliti, dapat disimpulkan bahwa: Analisis penerapan profit selling pada akad *murabahah* dan musyarakah mutanaqisah dalam menyalurkan KPR Bank Muamalat Kc medan Balaikota berdasarkan aspek margin tetap dan ditentukan diawal. Dalam sistem penerapan profit selling pada akad *murabahah* yang dilakukan Bank Muamalat Kc Medan Balaikota jika dilihat dari margin tetap, penerapan profit tersebut sesuai dengan prinsip syariah karna dengan margin tetap pertahun sebesar 12%. Selanjutnya dilihat dari aspek ketentuan awal,

besar margin yang tetap apabila kenaikan jumlah angsuranya sudah ditetapkan diawal, jadi nasabah tidak perlu khawatir dengan adanya kenaikan jumlah angsuran. Pada sistem penerapan *profit seling* pada akad *musyarakah mutanaqisah* yang dilakukan bank Muamalat Kc Medan Balaikota, jika ditinjau dari aspek margin tetap, penerapan ini sesuai dengan prinsip syariah sesuai dengan syariah islam yaitu sebesar 12,5% pertahun namun jika dilihat dari aspek ditentukan diawal jumlah marginya tetap pada dua tahun pertama dan kemudian tahun selanjutnya akan dibandingkan.

Perbandingan *profit selling* pada akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah* dalam pembiayaan kpr, dan minat nasabah lebih ke akad *murabahah* atau *musyarakah mutanaqisah*. Perbandingan dalam kedua akad ini *murabahah* sebesar 12% dan tetap, sedangkan *musyarakah mutanaqisah* sejumlah 12,5 ditahun pertama dan akan dilakukan banding setelah dua tahun pertama tersebut. Akad *murabahah* mempunyai lebih banyak peminat di dalam pembiayaan *musyarakah mutanaqisah*, dikarenakan sifat nya yang tetap, maka lebih banyak nasabah memilih *murabahah* dibandingkan *musyarakah mutanaqisah*. Dan nasabah minat nasabah lebih banyak pada akad *murabahah* dibandingkan *musyarakah mutanaqisah*, dikarenakan akad *murabahah* mempunyai margin dari awal angsuran hingga akhir angsuran, berbeda dengan *musyarakah mutanaqisah* yang mempunyai sifat evaluasi, dimana suatu saat bisa harga nisbah naik ataupun turun berdasarkan dengan strategis tempatnya.

Pada strategi pemasaran pada KPR pada akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* sama saja, di Bank Muamalat Kc Medan Balaikota lebih besar pada media social, dikarenakan media social memiliki peran utama dibidang pemasaran dibandingkan dari electronic biasanya. Pada strategi pemasaran pada Bank Muamalat Kc Medan Balaikota pada produk kpr dengan melewati tahapan dengan tujuan untuk mewujudkan visi misi perusahaan. Tahap pertama yaitu pihak bank memperkenalkan produknya serta keunggulan nya kepada nasabah yang mempunyai tujuan untuk memperkenalkan kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aeda, N., Ulfa Variana, Y., Bagus Singandaru, A., & Ningsih, S. (2022). Akad Murabahah Dan Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bsi Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1. *Journal of Economics and Business*, 8(2), 187–208. <https://doi.org/10.29303/ekonobis.v9i2.113>
- Amri. (2008). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bank OCBC NISP medaan daalam pemilihan KPR konvensional dan syariah. *At TTawasuth*, 3(2).
- Andriani, F. (2019). Implementasi Akad Murabahah dan Musyarakah Mutanaqishah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia). *Az Zarqa*, 11(1)
- Anggraini, T. (2021). *Strategi implementasi akad musyarakah mutanaqisah pada pembiayaan kepemilikan rumah pada bank syariah di indonesia*.
- Anggraini, T. (2022). *Desain akad perbankan syariah*.
- Asnaini, & Yustati, H. (2017). *Lembaga keuangan syariah teori dan prakteknya di indonesia*. Pustaka Pelajar 2017.
- Basrowi, & Suwandi. (2008). *Memahami penelitian kualitatif*. PT. Rineka Cipta.
- Friyanto. (2013). PEMBIAYAAN MUDHARABAH, RISIKO DAN PENANGANANNYA (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 15(2) <https://doi.org/10.9744/jmk.15.2.113-122>
- Gunawan, I. (2014). *Metode penelitian kualitatif teori praktek*. Pt Bumi aksara.
- Hashim, N., & Iskandar, M. (2014). A literature review of islamic marketing and contemporary marketing mix. *Procedia-Social and Behavioral Scinences*.
- Husein, M. T. (2019). Telah krisis akad musyarakah mutanaqisah. *Journal of Islamic Economicss and Bangking*, 1(1).
- Istiningsih, D., & Poerwodihardjo, F. E. (2023). Perencanaan dan Pendampingan Pelaksanaan Pembangunan Rumah Sederhana untuk Keluarga Prasejahtera Kabupaten Banyumas. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/10.56681/wikuacity.v2i1.59>
- Kaelam. (2014). *Metode penelitian kualitatif interdisipliner bidang sosial, filsafat, seni, agama, dan humaniora*. PT. Paradigma.
- Melina, F., & Zulfa, M. (2022). Analisis tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah bank syariah di kota pekan baru. *Islamic Bangking and Finance*, 5(2)
- Noen, M. (1998). Metode penelitian kualitatif. In *Metode penelitian kualitatif*. Rake Sarasin.
- Nurhayati, & Yanti, N. (2023). Penerapan akad murabahah pada produk konsumtif pembiayaan. *Ilmiah Management Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 10(2),
- Pardiansyah, E. (2022). konsep riba dalam fiqh muamalah maliyyah san praktek dalam kontenporer. *Ekonomi Islam*, 8(2),
- Rohmi, P. K. (2015). Implementasi akad musyarakah pada pembiayaan kepemilikan rumah bank muamat lumajang. *Iqtisoduna*, 5(1).

- Rosida. (2021). Analisis dampak praktek bunga (riba) pada lembaga keuangan non bank bagi perekonomian masyarakat. *Iqtisoduna*, 7(1).
- Satria, muhammad rizal. (2018). Analisis perbandingan pemberian kredit pemilikan rumah (KPR) pada bank konvensional dengan pembiayaan murabahah (KPR) pada bank syariah. *Ekonomi Dan Keuangan Syariah Amwaluna*, 2(1).
- Silalahi, U. (2009). *Metode penelitian sosial*.
- Sugiono. (2008). *Memahami penelitian kualitatif*, cv. alfabeta.
- Walidin, W., Idris, S., & Tarbani. (2015). *Metodologi penelitian kualitatif dan ground teory*.