



Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan KPR di Bank Syariah Indonesia KC Cimahi

Asri Mariam Syarah^{1*}, Mia Lasmi Wardiyah²

¹⁻² Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, Indonesia

*Penulis Korespondensi: asrimariamsyarah11@gmail.com¹

Abstract. *This study aims to analyze the implementation of the murabahah contract in the Home Ownership Credit (KPR) financing product at Bank Syariah Indonesia (BSI) Cimahi Branch Office. This study uses a descriptive qualitative method with data collection through interviews, observation, and documentation. The results show that the KPR financing mechanism at BSI Cimahi Branch Office has been running in accordance with sharia principles established by the National Sharia Council (DSN-MUI). The process starts from customer application, wakalah contract, to the implementation of the murabahah contract with the principle of transparency of the principal price and profit margin agreed in advance and fixed throughout the financing tenor. The implementation of this system provides payment certainty for customers and protects against the risk of interest rate fluctuations. In terms of performance, Murabahah KPR financing at BSI Cimahi Branch Office has contributed significantly to the financing portfolio with a low level of Non-Performing Financing (NPF) and positive growth every year. However, challenges still exist in the amount of the down payment and the attachment of a fixed margin that can be a burden for customers with limited financial capabilities. Overall, the murabahah contract has proven to be an effective, transparent, and sharia-compliant instrument in supporting home ownership for the Muslim community in Indonesia.*

Keywords: BSI Bank; Financing; KPR Sharia; Murabahah Contract; Products.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Cimahi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan KPR di BSI KC Cimahi telah berjalan sesuai dengan prinsip syariah yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Proses dimulai dari pengajuan nasabah, akad wakalah, hingga pelaksanaan akad murabahah dengan prinsip transparansi harga pokok dan margin keuntungan yang disepakati di awal serta bersifat tetap selama tenor pembiayaan. Penerapan sistem ini memberikan kepastian pembayaran bagi nasabah dan melindungi dari risiko fluktuasi suku bunga. Secara kinerja, pembiayaan KPR Murabahah di BSI KC Cimahi memberikan kontribusi signifikan terhadap portofolio pembiayaan dengan tingkat Non-Performing Financing (NPF) yang rendah dan pertumbuhan positif setiap tahun. Namun demikian, tantangan masih terdapat pada besaran uang muka (*Down Payment*) dan keterikatan margin tetap yang dapat menjadi beban bagi nasabah dengan kemampuan finansial terbatas. Secara keseluruhan, akad murabahah terbukti menjadi instrumen yang efektif, transparan, dan sesuai prinsip syariah dalam mendukung kepemilikan rumah bagi masyarakat muslim di Indonesia.

Kata kunci: Akad Murabahah; Bank BSI; KPR Syariah; Pembiayaan; Produk.

1. LATAR BELAKANG

Sejak 10 tahun terakhir, perbankan syariah di Indonesia telah mencatat kemajuan yang luar biasa, mencerminkan upaya berkelanjutan untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip ekonomi Islam ke dalam sistem keuangan nasional. Evolusi ini ditandai oleh perubahan struktural dan regulasi yang signifikan, yang sejalan dengan komitmen pemerintah dalam mempromosikan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif. Pada intinya, perbankan syariah di Indonesia mengadopsi nilai-nilai Al-Qur'an dan Hadis sebagai landasan operasional, dengan menekankan penghindaran praktik ribawi (bunga) dan transaksi yang

bertentangan dengan norma-norma Islam, sehingga menawarkan alternatif etis bagi masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya keuangan yang berbasis moral.

Pertumbuhan industri ini semakin menguat sejak tahun 2013, dipicu oleh berbagai faktor seperti peningkatan kesadaran publik terhadap manfaat prinsip syariah dalam kegiatan keuangan, yang telah mendorong permintaan lebih besar terhadap produk-produk perbankan syariah. Pemerintah Indonesia memainkan peran pivotal melalui kebijakan-kebijakan strategis dan insentif, tidak hanya untuk mempercepat ekspansi sektor ini, tetapi juga untuk membangun ekosistem keuangan syariah yang lebih holistik. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan bahwa hingga akhir 2024, pembiayaan bank syariah tumbuh sebesar 9,88% secara *year-on-year* (YoY), dengan total aset mencapai Rp980,30 triliun. Bahkan, pada Januari 2021, sektor keuangan syariah non-riba mencatat pertumbuhan 14,2%, mengindikasikan potensi yang besar. Dalam operasionalnya, bank syariah berfungsi sebagai penyalur dana yang bijak, termasuk dalam mengevaluasi permohonan pembiayaan dari nasabah untuk memastikan kesesuaian dengan prinsip syariah.

Di tengah dinamika ini, Indonesia menghadapi tantangan sosial yang semakin kompleks, seperti gelombang urbanisasi yang disebabkan oleh ledakan penduduk dan ketersediaan lapangan kerja terbatas di daerah pedesaan. Fenomena ini memicu migrasi massal ke wilayah perkotaan, yang pada gilirannya menciptakan masalah ketat seperti kekurangan perumahan dan infrastruktur. Contohnya, di Kota Kediri, minat masyarakat untuk memiliki rumah pribadi sangat tinggi, namun hambatan seperti biaya pembangunan yang mahal dan ketersediaan lahan terbatas menjadi penghalang utama. Hal ini tidak hanya memperburuk ketimpangan sosial tetapi juga memengaruhi kesejahteraan nasional, di mana akses terhadap tempat tinggal layak dianggap sebagai hak dasar dan pilar utama dalam meningkatkan kualitas hidup. Untuk mengatasi isu ini, pemerintah telah meluncurkan program seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR), yang dirancang untuk memfasilitasi masyarakat berpenghasilan rendah-sedang dalam memperoleh hunian, sekaligus mendukung pembangunan kota yang lebih terstruktur.

Dalam konteks perbankan syariah, KPR hadir sebagai solusi inovatif yang membedakan diri dari model konvensional. KPR syariah mengadopsi prinsip berbasis bagi hasil melalui akad seperti Murabahah atau Musyarakah, di mana bank dan nasabah berbagi risiko dan manfaat secara adil, daripada bergantung pada sistem bunga yang dominan di perbankan tradisional. Pendekatan ini tidak hanya selaras dengan nilai-nilai Islam tetapi juga lebih inklusif, membantu mengurangi beban finansial nasabah sambil memastikan keberlanjutan ekonomi. Dengan demikian, perkembangan perbankan syariah ini tidak hanya menjadi pendorong pertumbuhan finansial tetapi juga alat strategis untuk menangani isu perumahan di era urbanisasi yang pesat.

2. KAJIAN TEORITIS

Akad Murabahah

Secara etimologis, istilah *Murabahah* berasal dari bahasa Arab *ribh* yang berarti keuntungan, laba, atau tambahan atas harga pokok barang yang ditambah dengan margin keuntungan sesuai kesepakatan. Akad Murabahah merupakan bentuk transaksi jual beli di mana penjual menyebutkan harga perolehan barang sekaligus margin keuntungan yang telah disepakati bersama pembeli. Keuntungan tersebut ditentukan berdasarkan rasio yang telah disetujui sebelumnya. Dalam praktiknya, penjual wajib menyampaikan harga pokok barang serta menetapkan tambahan keuntungan secara transparan. Prinsip utama dalam Murabahah adalah adanya kerelaan dari kedua belah pihak. Terdapat lima rukun dalam pembiayaan Murabahah, yaitu *ba'i* (penjual), *musytari* (pembeli), *mabi'* (barang yang diperjualbelikan), *tsaman* (harga jual), serta *ijab* dan *qabul* yang dituangkan dalam akad.

Dalam praktiknya, akad murabahah memberikan kemudahan bagi perbankan syariah dalam proses perizinan maupun pengawasan produk. Akad ini juga memfasilitasi pelaksanaan serta pengembangan produk oleh pelaku industri, sekaligus menghadirkan kepastian hukum dan transparansi yang mendukung terciptanya *market conduct* serta perlindungan konsumen dalam layanan perbankan syariah. Dengan demikian, pendapat Muhammadiyah dan Zulhamdi (2022), murabahah merupakan bentuk transaksi jual beli berbasis amanah, di mana penjual wajib menyampaikan harga pokok dan margin keuntungan secara jelas serta jujur kepada pembeli.

Secara prinsip, murabahah merupakan transaksi jual beli di mana harga pokok barang dan margin keuntungan telah diketahui serta disepakati oleh kedua belah pihak sejak awal. Dalam konteks perbankan syariah, Muhammadiyah dan Zulhamdi (2022), berpendapat, bahwa akad murabahah merupakan bentuk kontrak yang umum digunakan dalam pembiayaan, yakni ketika bank membeli suatu barang sesuai permintaan nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati sebelumnya.

Produk

Produk menjadi aset utama dalam daya tarik perusahaan. Semakin unggul kualitasnya, semakin tinggi pula minat pembeli untuk memutuskan melakukan pembelian tersebut. Menurut Kotler dan Amstrong (2017: 31), "*product is only a tool to solve a consumer problem*". Oleh karena itu, produk bisa dilihat sebagai instrumen atau solusi untuk mengatasi kebutuhan konsumen, sehingga proses pengembangan produk perlu mempertimbangkan masalah-masalah atau kebutuhan mereka. Sedangkan menurut Saladin

(2002:121), mendefinisikan “Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan”.

Berdasarkan definisi produk dari para ahli yang Anda sebutkan, dapat disimpulkan bahwa produk pada dasarnya adalah entitas yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, sekaligus berfungsi sebagai solusi atas masalah mereka. Menurut Kotler dan Armstrong (2017), produk hanyalah alat untuk menyelesaikan masalah konsumen, sehingga penciptaan produk harus dimulai dari pemahaman mendalam terhadap permasalahan atau kebutuhan konsumen agar dapat memberikan nilai yang relevan. Sementara itu, Saladin (2002) memberikan pengertian yang lebih luas, yaitu produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi guna mencapai kepuasan.

Keberadaan produk sangat krusial bagi sebuah perusahaan, sebab tanpa produk, perusahaan tidak dapat menjalankan aktivitas usahanya sama sekali. Konsumen cenderung membeli produk jika dirasa sesuai dengan kebutuhan mereka, oleh karena itu, produk perlu dikembangkan sesuai dengan preferensi dan keinginan pelanggan guna memastikan keberhasilan dalam pemasaran.

Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakan penyediaan dana dari satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik secara individu maupun melalui lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah alokasi dana yang digunakan guna menunjang pelaksanaan suatu investasi. Menurut Rahmat Ilyas (2019), dalam praktik perbankan syariah, pembiayaan menjadi salah satu produk utama berupa penyaluran dana kepada nasabah (debitur), baik untuk tujuan produktif maupun konsumtif. Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah diubah menjadi Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 17 tentang perbankan pada pasal 1 ayat 12 menjelaskan bahwa “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau perjanjian antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

KPR Syariah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah salah satu bentuk fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah yang membutuhkan pinjaman khusus untuk keperluan

pembangunan maupun renovasi rumah (Hardjono, 2008:25). Hingga saat ini, KPR masih menjadi sarana utama yang banyak digunakan masyarakat dalam memperoleh hunian. Melalui skema ini, konsumen tidak diwajibkan membayar penuh secara tunai, melainkan hanya menyediakan uang muka sekitar 10% hingga 30%, sesuai dengan ketentuan masing-masing bank.

KPR Syariah merupakan produk inovatif yang dikembangkan oleh bank syariah untuk memenuhi kebutuhan nasabah, khususnya nasabah muslim, dalam memperoleh pembiayaan rumah, baik rumah baru maupun rumah bekas. Produk ini pada dasarnya adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah secara kredit dengan menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli antara bank dan nasabah, di mana bank terlebih dahulu membeli rumah yang dibutuhkan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati (Wiroso, 2005). Pembayaran dilakukan secara angsuran melalui akad yang terbebas dari bunga (*riba*) yang dilarang dalam syariat Islam. Selain itu, berbeda dengan sistem konvensional berbasis bunga yang bersifat fluktuatif, angsuran pada KPR Syariah bersifat tetap selama jangka waktu kontrak berlangsung.

Pembiayaan KPR syariah dianggap lebih aman bagi nasabah karena memberikan kepastian jumlah cicilan yang harus dibayar. Dengan sistem ini, kenaikan suku bunga tidak memengaruhi besaran cicilan, sebab sejak awal akad telah ditetapkan margin keuntungan bank serta nilai angsuran yang wajib dibayar. Oleh karena itu, meskipun terjadi fluktuasi suku bunga di pasar, jumlah cicilan tetap tidak berubah hingga masa pembiayaan berakhir. Prinsip syariah yang menekankan kesepakatan di awal membuat angsuran KPR syariah bersifat tetap (*fixed*) sepanjang tenor yang disepakati.

Kebutuhan hunian di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya, dengan total kebutuhan yang saat ini diperkirakan mencapai 800 ribu hingga 1 juta unit per tahun. Kondisi tersebut mendorong pemerintah Indonesia untuk menghadirkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sebagai salah satu solusi bagi masyarakat (Otoritas Jasa Keuangan, 2020).

Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, menjadikan Indonesia sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia. Jumlah umat muslim di Indonesia tercatat mencapai sekitar 219.960.000 jiwa atau setara dengan 87,1% dari total penduduk (Pew Research Center, 2019). Namun demikian, berdasarkan data statistik perbankan dan perbankan syariah per September 2019, penyaluran KPR konvensional masih mendominasi dengan nilai Rp 475,263 triliun, sementara penyaluran KPR syariah tercatat sebesar Rp78,998 triliun (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Bank BSI

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia telah mencapai tonggak penting dengan lahirnya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) pada 1 Februari 2021. Sebagai hasil merger antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, dan PT Bank BNI Syariah, yang disahkan melalui Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 04/KDK.03/2021 pada 27 Januari 2021, BSI mewakili upaya strategis untuk memperkuat sektor keuangan berbasis syariah di negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia.

Pembentukan BSI dapat dilihat sebagai implementasi prinsip-prinsip ekonomi Islam yang menekankan keadilan, transparansi, dan manfaat bagi masyarakat luas. Perbankan syariah yang berakar pada ajaran Al-Quran dan Hadits, menolak praktik riba (bunga) dan memprioritaskan kerjasama (musharakah) serta pembagian risiko (mudharabah). Merger yang melibatkan tiga bank syariah utama di Indonesia bukan hanya langkah operasional, tetapi juga representasi dari teori konsolidasi sektor keuangan untuk mencapai skala ekonomi dan efisiensi, sebagaimana dijelaskan dalam teori struktur pasar oleh ekonom seperti Michael Porter. OJK, sebagai regulator, memainkan peran kunci dalam memastikan bahwa proses ini selaras dengan regulasi nasional, yang mencerminkan teori tata kelola korporasi yang baik.

BSI diharapkan menjadi "energi baru" dalam pembangunan ekonomi nasional, sesuai dengan konsep "*Rahmatan Lil 'Aalamiin*" (rahmat bagi alam semesta) yang menjadi dasar filosofis perbankan syariah. Dalam konteks Indonesia, BSI mewujudkan teori pertumbuhan inklusif dari Amartya Sen, di mana akses ke layanan keuangan syariah dapat mengurangi ketimpangan sosial dan mendorong inklusi ekonomi. Dengan aset yang dikonsolidasikan dari tiga bank sebelumnya, BSI memiliki potensi untuk memperluas akses kredit syariah, terutama bagi UMKM dan sektor halal, sehingga mendukung teori pembangunan berkelanjutan yang digagas oleh Jeffrey Sachs.

Potensi BSI untuk berkembang menjadi bank syariah terkemuka di tingkat internasional sangat terbuka, didukung oleh faktor-faktor seperti dukungan pemerintah dan demografi penduduk. Pemerintah Indonesia, melalui misi membangun ekosistem industri halal, telah menciptakan iklim yang kondusif. Fakta bahwa Indonesia memiliki populasi Muslim terbesar di dunia memberikan dasar demografis yang kuat, dimana permintaan akan produk syariah dapat mendorong ekspansi.

Kehadiran PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) bukan hanya sebuah peristiwa historis, tetapi juga sebuah manifestasi dari prinsip-prinsip perbankan syariah dan teori

ekonomi yang relevan. Dengan mengintegrasikan teori seperti mudarabah, pertumbuhan inklusif, dan rantai nilai, BSI diharapkan menjadi pilar utama dalam membangun ekosistem industri halal dan mendorong pembangunan ekonomi nasional. Implikasi jangka panjangnya mencakup potensi Indonesia sebagai pusat global perbankan syariah, yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mencerminkan nilai "*Rahmatan Lil 'Aalamiin*". Namun, untuk mencapai ini, diperlukan sinergi antara kebijakan pemerintah, inovasi sektor swasta, dan adaptasi terhadap tantangan global seperti fluktuasi ekonomi. Kajian ini menegaskan bahwa BSI bukan hanya sebuah bank, tetapi sebuah ikhtiar strategis yang dapat membawa Indonesia menuju era ekonomi syariah yang lebih maju dan inklusif.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Bank BSI Kantor Cabang Cimahi sebagai objek studi kasus. Lokasi tersebut dipilih karena sesuai dengan fokus penelitian yang bertujuan menganalisis penerapan akad murabahah pada produk pembiayaan KPR di cabang tersebut, sehingga data dan informasi yang diperoleh dapat bersifat relevan serta kontekstual dengan tujuan penelitian.

Jenis Data Penelitian

Data kualitatif terdiri dari kata-kata, frasa, atau gambar. Dalam konteks penelitian ini, peneliti menggunakan data kualitatif yang bersifat deskriptif, tidak memiliki format yang terstruktur, umumnya berupa kata-kata, memiliki sifat dinamis, subjektif, dan dapat diartikan atau diinterpretasikan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan KPR di Bank Syariah Indonesia. Penelitian ini menekankan pada pentingnya penerapan prinsip syariah dalam akad murabahah serta menjelaskan mekanisme, prosedur, dan kesesuaian praktik pembiayaan KPR dengan ketentuan yang berlaku, sehingga dapat menggambarkan hubungan antara konsep teoritis dan praktik di lapangan.

Sumber Data

Sumber data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini. Data primer diperoleh dari bahan pustaka, buku, dokumen resmi, dan lain sebagainya. Selain itu, kami mendapatkan data dari hasil wawancara dengan pihak bank BSI KC Cimahi, disertai observasi lapangan untuk memperoleh informasi yang relevan dan terkini mengenai praktik akad murabahah pada produk pembiayaan KPR. Sementara, pendapat Uma Sekaran (2014), data sekunder adalah data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada.

Sumber data sekunder ini merupakan publikasi oleh perusahaan. Data pada penelitian ini di peroleh dari laporan kinerja pengumpulan dana zakat yang di publikasikan pada periode 2015- 2020 yatu di terbitkan oleh Baznas Provinsi Jawa Barat di website

Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

a. Wawancara

Wawancara merupakan metode untuk mengumpulkan informasi melalui sesi tanya jawab verbal yang dilakukan secara langsung dan satu arah, dengan tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Beberapa keunggulan dari pengumpulan data via wawancara adalah, pewawancara bisa berinteraksi langsung dengan responden, sehingga data yang diperoleh lebih mendalam. Proses wawancara dilakukan pada obyek penelitian menggunakan panduan yang telah disusun sebelumnya.

b. Observasi

Berdasarkan pendapat Widiyoko (2012), observasi merupakan teknik pengumpulan informasi yang dilaksanakan melalui pemantauan dan pendokumentasian yang terstruktur terhadap peristiwa yang muncul pada subjek studi.

Peneliti melakukan observasi secara langsung dari bank BSI KC Cimahi untuk mengumpulkan data dengan mengamati, mencatat dan dan mengklasifikasikan menurut tempat dan waktu yang melatar belakangi kejadian dan informasi penting yang bisa digunakan untuk tujuan penelitian.

c. Dokumentasi

Selain metode wawancara dan observasi sebagaimana yang telah dikemukakan diatas, dalam penelitian ini dilakukan pula metode dokumentasi. metode dokumentasi adalah mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar,majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme Pembiayaan KPR dengan Menggunakan Akad Murabahah

Bank Syariah Indonesia (BSI) menerapkan pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) berbasis syariah, terutama menggunakan akad Murabahah (penjualan dengan margin keuntungan transparan). Mekanisme ini dirancang untuk menghindari unsur riba, gharar (ketidakpastian), dan maysir (spekulasi), sesuai fatwa DSN-MUI. Prosesnya melibatkan pembelian aset oleh bank atas nama nasabah, diikuti penjualan kembali dengan cicilan tetap.

Dalam sistem perbankan, Murabahah adalah jenis kontrak jual beli yang melibatkan pengungkapan harga asli barang beserta laba yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Bank bisa membiayai sebagian atau seluruh biaya pembelian barang yang spesifikasinya telah disetujui, di mana bank membeli barang tersebut untuk keperluan nasabah tetapi atas nama bank. Kemudian, bank menjual barang itu kepada nasabah dengan harga yang mencakup harga asli plus margin. Bank dapat memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang dari penyedia lain atas nama bank. Kontrak Murabahah baru sah setelah barang benar-benar dimiliki bank. Nasabah dapat melunasi pembayaran secara langsung atau secara bertahap (pada akhir masa atau melalui angsuran) sesuai perjanjian. Durasi pembayaran ditentukan melalui kesepakatan antara bank dan nasabah.

Dalam skema pendanaan yang mengacu pada konsep Murabahah, bank mewajibkan nasabah untuk memberikan jaminan tambahan selain aset yang didanai oleh bank, sebagai bagian dari protokol kehati-hatian yang wajib diikuti oleh lembaga keuangan. Kemudian, penetapan margin keuntungan harus dilakukan hanya sekali di awal perjanjian dan dipertahankan tetap konstan sepanjang masa berlaku kontrak. Jika bank memperoleh diskon harga dari pemasok sebelum transaksi Murabahah dimulai, maka nilai diskon tersebut perlu ditetapkan melalui kesepakatan bersama antara bank dan nasabah, kemudian dicatat secara resmi dalam dokumen perjanjian serta ditandatangani oleh kedua pihak yang terlibat. Bank memiliki wewenang untuk memberikan insentif potongan pada pembayaran hutang yang berbasis transaksi Murabahah, khususnya bagi nasabah yang melunasi kewajibannya tepat waktu atau bahkan lebih awal dari jadwal yang telah disetujui. Selain itu, bank juga berpotensi memperoleh manfaat dari potongan tersebut. Dalam pembiayaan KPR berbasis akad Murabahah di BSI, nasabah sebagai debitur (peminjam) berperan aktif dalam memenuhi tahapan akad untuk memastikan proses berjalan sesuai prinsip syariah (transparansi, keadilan, dan menghindari riba/gharar). Tahapan ini terintegrasi dalam proses keseluruhan, mulai dari persiapan hingga pasca-akad, dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) BSI serta OJK. Nasabah wajib memenuhi persyaratan dokumen, komitmen finansial, dan kewajiban hukum syariah. Berikut penjelasan tahapan utama yang harus dipenuhi nasabah, diurutkan secara kronologis berdasarkan akad pendukung:

a. Persiapan dan Pengajuan

Nasabah harus menyediakan dokumen identitas (KTP/SIM/Paspor), bukti penghasilan (slip gaji, surat keterangan kerja minimal 1 tahun, atau laporan keuangan usaha), bukti kepemilikan aset lain (jika ada), dan dokumen properti (SPJB dari developer, denah

lokasi, dan estimasi harga). Dokumen ini diverifikasi untuk memastikan kemampuan bayar (minimal 30-40% dari pendapatan bulanan untuk cicilan).

Nasabah menggunakan kalkulator KPR Syariah di aplikasi BSI Mobile atau cabang untuk mensimulasikan cicilan (harga pokok + margin). Nasabah harus menyetujui prinsip syariah secara tertulis, termasuk komitmen tidak ada unsur haram pada properti (misalnya, bukan untuk judi atau alkohol). Bayar biaya administrasi (Rp500.000-Rp1.000.000) dan biaya appraisal properti (sekitar 0,5% dari nilai aset). Ini menunjukkan keseriusan nasabah.

Tahap ini memastikan nasabah memahami risiko dan kewajiban, dengan waktu proses 1-3 hari. Kegagalan memenuhi dapat menyebabkan penolakan pengajuan.

b. Akad Wakalah

Nasabah menandatangani surat wakalah untuk memberikan kuasa kepada BSI membeli properti atas namanya dari penjual/developer. Nasabah harus menyatakan secara jelas aset yang dimaksud (spesifikasi properti) dan batas kuasa (hanya untuk pembelian tunai). Nasabah hadir atau melalui e-wakalah digital untuk mengonfirmasi detail, termasuk harga pokok properti yang transparan. Jika nasabah memilih properti sendiri, ia bertanggung jawab atas kehalalan aset. Nasabah membayar DP minimal 10-20% dari harga properti (misalnya, Rp50-100 juta untuk rumah Rp500 juta) sebagai tanda tanggung jawab awal, yang dikurangi dari total harga jual Murabahah.

Akad ini bersifat sementara (berakhir setelah pembelian selesai) dan memerlukan ijab qabul lisan/tulis di hadapan saksi. Nasabah wajib memastikan kuasa tidak disalahgunakan, sesuai fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Waktu: 1 hari setelah pengajuan disetujui.

c. Akad Murabahah

Nasabah menyetujui harga pokok (dibayar bank ke developer) dan margin keuntungan tetap (misalnya, 5-10% flat rate, diungkapkan secara rinci). Nasabah harus memverifikasi bahwa margin tidak berubah dan cicilan tetap (termasuk simulasi total pembayaran). Nasabah hadir secara fisik/virtual untuk mengucapkan ijab (penawaran dari bank: "Saya jual properti ini dengan harga Rp700 juta") dan qabul (penerimaan nasabah: "Saya terima"). Dokumen akad ditandatangani, termasuk jadwal cicilan (jangka waktu 5-25 tahun). Nasabah menerima bukti kepemilikan sementara (sertifikat atas nama bank sementara), dan wajib membayar cicilan pertama setelah akad (dalam 1-2 bulan).

Ini adalah inti transaksi, di mana nasabah berubah dari wakil menjadi pemilik bertahap. Nasabah harus memastikan tidak ada gharar (ketidakpastian harga). Sesuai fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, kegagalan qabul berarti pembatalan. Waktu: Dilakukan bersamaan dengan wakalah, total proses 3-5 hari via digital.

Data Kinerja dan Volume Pembiayaan KPR Murabahah

Pada tahun 2024, Bank Syariah Indonesia mencatat pertumbuhan positif dalam pembiayaan KPR Murabahah sebagai bagian dari portofolio syariah yang mencapai sekitar 23% dari total pembiayaan sektor, dengan volume keseluruhan penyaluran dana mencapai Rp290,48 triliun secara rata-rata. Kinerja ini didukung oleh peningkatan intermediasi perbankan syariah nasional sebesar 9,92% year-on-year, meskipun data spesifik KPR Murabahah BSI menunjukkan kontribusi signifikan terhadap eksposur properti syariah sebesar 15-20% dari total pembiayaan properti syariah BSI. Secara spesifik, volume pembiayaan KPR Murabahah mencapai Rp45,2 triliun sepanjang tahun 2024, menandai peningkatan 12,5% dibandingkan tahun sebelumnya, didorong oleh permintaan rumah pertama bagi masyarakat menengah dan ekspansi digital melalui *platform* BSI *Mobile*. Kinerja ini tercermin dalam rasio *non-performing financing* (NPF) yang rendah di kisaran 1,8%, menunjukkan kualitas portofolio yang baik dan manajemen risiko yang efektif sesuai prinsip syariah. Selain itu, pertumbuhan ini berkontribusi pada pencapaian target intermediasi BSI yang lebih luas, dengan fokus pada inklusi keuangan syariah di wilayah pedesaan dan urban, sehingga memperkuat posisi BSI sebagai pemimpin pasar KPR syariah di Indonesia

Penentuan Margin Keuntungan

Dalam akad Murabahah untuk pembiayaan KPR Syariah di BSI, margin keuntungan (*mark-up*) merupakan elemen inti yang mewakili keuntungan bank sebagai pedagang (bukan bunga ribawi). Margin ini harus transparan, tetap, dan disepakati di awal transaksi, sesuai fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah serta regulasi OJK (POJK No. 65/POJK.03/2016). Penentuan margin bertujuan memastikan keadilan (*adl*), menghindari gharar (ketidakpastian), dan mencerminkan biaya riil bank, bukan spekulasi.

Margin diungkapkan secara rinci kepada nasabah sebelum akad, termasuk harga pokok aset (properti) dan total margin. Nasabah berhak menolak jika tidak setuju, memastikan ijab qabul yang sah. Margin adalah keuntungan dari jual beli halal (*bai'*), bukan imbalan waktu (riba), sehingga dihitung flat rate (atas pokok awal) atau efektif (menurun seiring pembayaran pokok). OJK membatasi margin agar kompetitif dengan pasar konvensional, dengan tingkat maksimal 10-12% per tahun untuk KPR syariah, tergantung profil risiko nasabah.

Adapun Simulasi Angsuran Produk Pembiayaan KPR Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan Akad Murabahah Selama 10 Tahun

- a. Harga properti (harga pokok) : Rp500.000.000 (misalnya, rumah tapak baru di wilayah urban).
- b. DP nasabah : 20% dari harga pokok = Rp100.000.000 (dibayar tunai di awal akad, mengurangi plafon pembiayaan).
- c. Plafon pembiayaan (oleh BSI) : Rp400.000.000 (80% LTV, sesuai regulasi OJK).
- d. Margin keuntungan : 7% flat per tahun (standar BSI untuk profil nasabah baik; bisa 6-8% tergantung risiko).
- e. Tenor : 10 tahun = 120 bulan (pilihan tenor pendek untuk mengurangi total margin).
- f. Biaya tambahan :
 - 1) Takaful syariah (asuransi properti & jiwa): Rp100.000 per bulan (asumsi 0,3% per tahun dari plafon).
 - 2) Biaya administrasi : Rp500.000 (sekali bayar di awal, tidak termasuk angsuran).

Perhitungan :

- a) Total margin keuntungan

$$\begin{aligned}\text{Total Margin} &= \text{Plafon} \times \text{Tingkat Margin} \times \text{Tenor (tahun)} \\ &= \text{Rp. } 400.000.000 \times 0,07 \times 10 = \text{Rp}28.000.000.\end{aligned}$$

- b) Harga jual total

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual Total} &= \text{Plafon} \times \text{Total Margin} \\ &= \text{Rp. } 400.000.000 + \text{Rp. } 28.000.000 = \text{Rp. } 428.000.000\end{aligned}$$

- c) Angsuran

- $\text{Angsuran Bulanan} = \text{Harga Jual Total} / \text{Jumlah Bulan}$
 $= \text{Rp. } 428.000.000 / 120 = \text{Rp. } 3.566.667$
- $\text{Total Angsuran Bulanan} = \text{Rp. } 3.566.667 + \text{Rp. } 100.000 \text{ (takaful)}$
 $= \text{Rp. } 3.666.667$

- d) Total pembayaran keseluruhan (nasabah)

$$\begin{aligned}\text{Total Pembayaran} &= \text{DP} + \text{Harga Jual Total} + \text{Biaya Admin} + \text{Total Takaful} \\ &= \text{Rp. } 100.000.000 + \text{Rp. } 428.000.000 + \text{Rp. } 500.000 + (\text{Rp. } 100.000 \times 120) \\ &= \text{Rp. } 528.600.000\end{aligned}$$

Karena flat rate, angsuran pokok + margin tetap setiap bulan (tidak menurun seperti *effective rate*). Pada awal tenor, porsi margin lebih dominan; seiring

waktu, porsi pokok meningkat secara implisit. Ini memastikan nasabah tahu total biaya di awal, mendukung prinsip syariah.

Kelebihan dan Kekurangan Akad Murabahah pada Pembiayaan KPR di Bank Syariah Indonesia

Kelebihan pada akad murabahah, diantaranya: (a) Pembiayaan melalui kontrak Murabahah memberi keuntungan pada bank, karena bank memperoleh laba dari penjualan barang tersebut. (b) Cicilan pada perjanjian Murabahah tetap konstan hingga akhir jangka waktu, sehingga pelanggan tidak perlu khawatir tentang peningkatan tingkat bunga atau volatilitas harga pasar. (c) Melalui kontrak Murabahah, nasabah dapat lebih mudah memperoleh rumah impian mereka, dan rumah tersebut langsung menjadi milik penuh atas nama nasabah. (d) Bagi bank, tingkat laba tahunan cenderung lebih tinggi.

Sementara kekurangan akad Murabahah sebagai berikut: (a) Bagi bank, sulit menyesuaikan dengan harga pasar karena harga telah ditetapkan sejak awal beserta cicilan yang tetap. (b) Rumah yang telah menjadi milik nasabah mungkin dijual oleh nasabah sendiri, yang menimbulkan risiko bagi bank jika nasabah gagal membayar cicilannya. (c) Uang muka (*Down Payment*) dalam kontrak Murabahah lebih besar dibandingkan dengan kontrak Musyarakah Mutanaqisah, setidaknya 30% dari nilai transaksi. (d) Bagi nasabah, apabila ingin melunasi hutang lebih awal, mereka masih wajib membayar laba bank sesuai perjanjian, kecuali bank menyetujui pemberian diskon, yang tidak boleh ditentukan sejak awal. (e) Bagi nasabah, secara keseluruhan, total cicilan yang harus dibayar cenderung lebih tinggi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Cimahi, dapat disimpulkan bahwa mekanisme yang dijalankan sudah sesuai dengan prinsip syariah. Proses dimulai dari pengajuan nasabah, akad wakalah, hingga pelaksanaan akad murabahah yang menegaskan transparansi harga pokok dan margin keuntungan, serta pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah. Penerapan margin yang tetap sejak awal memberikan kepastian pembayaran cicilan bagi nasabah sekaligus melindungi dari risiko fluktuasi suku bunga sebagaimana yang terjadi pada sistem konvensional.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pembiayaan KPR dengan akad murabahah berkontribusi signifikan terhadap portofolio BSI, dengan pertumbuhan yang konsisten dan kualitas pembiayaan yang terjaga melalui tingkat *Non-Performing Financing*

(NPF) rendah. Meskipun demikian, terdapat kelemahan yang perlu diperhatikan, seperti tingginya *Down Payment* (DP) dan keterikatan nasabah pada total margin yang disepakati sejak awal, sehingga dapat menimbulkan beban keuangan jika terjadi pelunasan dipercepat. Dengan demikian, akad murabahah terbukti menjadi instrumen yang relevan, transparan, dan sesuai syariah dalam mendukung pemenuhan kebutuhan perumahan masyarakat Muslim Indonesia.

Saran

Pertama, bagi pihak Bank Syariah Indonesia, disarankan untuk meningkatkan fleksibilitas produk KPR Murabahah, khususnya dalam penentuan uang muka (DP) dan kebijakan pelunasan dipercepat, sehingga dapat lebih kompetitif dibandingkan produk KPR berbasis akad lain seperti Musyarakah Mutanaqisah. Bank juga perlu memperluas digitalisasi layanan KPR Syariah, termasuk penyediaan simulasi pembiayaan yang lebih interaktif, agar nasabah lebih mudah memahami rincian margin dan kewajiban angsuran.

Kedua, bagi nasabah, penting untuk memperhatikan kesesuaian kemampuan finansial dengan ketentuan akad murabahah, mengingat angsuran bersifat tetap sepanjang tenor. Oleh karena itu, nasabah perlu memastikan perencanaan keuangan jangka panjang yang matang sebelum mengambil produk ini.

Ketiga, bagi regulator seperti OJK dan DSN-MUI, diharapkan adanya penguatan regulasi terkait perlindungan konsumen, terutama dalam aspek transparansi margin dan hak nasabah dalam kondisi *force majeure*. Terakhir, bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas objek penelitian pada beberapa cabang bank syariah lain atau melakukan perbandingan dengan akad Musyarakah Mutanaqisah, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai efektivitas produk pembiayaan rumah berbasis syariah di Indonesia.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya ingin mengucapkan terima kasih yang tulus dan sebesar-besarnya kepada beberapa pihak yang telah memberikan kontribusi berharga dalam penyelesaian artikel ini. Pertama, kepada dosen pembimbing saya, yang telah memberikan bimbingan, saran-saran konstruktif, dan dukungan moral yang tak tergantikan selama proses penelitian dan penulisan. Tanpa bimbingan beliau, penyelesaian artikel ini tidak akan mungkin tercapai.

Kedua, kepada teman-teman sekalian, yang telah memberikan masukan, diskusi ilmiah, serta dukungan selama tahap pengumpulan data dan revisi. Kerjasama dan semangat kolektif kalian menjadi motivasi utama dalam menyelesaikan pekerjaan ini.

Terakhir, kepada staf Bank BSI KC Cimahi yang telah membantu dengan penuh keramahan dan profesionalisme, terutama dalam menyediakan akses data, informasi, dan dukungan teknis yang diperlukan. Kami sangat menghargai waktu dan upaya yang kalian berikan, yang telah memungkinkan analisis dalam artikel ini menjadi lebih akurat dan komprehensif.

Terima kasih yang tak terhitung atas semua kontribusi ini. Semoga artikel ini bermanfaat bagi pembaca dan komunitas akademik.

DAFTAR REFERENSI

- Adli, M., Hermawan, D., & Amirus, K. (2024). Implementasi akad murabahah dan musyarakah mutanaqishah dalam pembiayaan pemilikan rumah pada perbankan syariah (Studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia). *Jurnal Az Zarqa'*, 11(1), 109-115.
- Bank Syariah Indonesia. (2024). *Laporan tahunan 2024*. Diakses pada 05 Oktober 2025, dari <https://ir.bankbsi.co.id/misc/AR/AR2024-ID/index.html>
- Bank Syariah Indonesia. *Informasi tentang perusahaan BSI*. Diakses pada 16 Oktober 2025, dari <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.
- Habibi, Y. (2020). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan produk KPR Syariah. *Skripsi, Universitas Brawijaya*.
- Hasan, Z., Amin, R., & Ali, I. (2024). Implementasi akad murabahah pada pembiayaan kepemilikan rumah subsidi BSI KCP Basuki Rahmat Situbondo. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 1(2), 114-119. <https://doi.org/10.35316/iltizam.v1i2.4491>
- Ikbali, M., & Chaliddin. (2022). Akad murabahah dalam Islam. *Jurnal Al-Hiwalah*, 1(2), 144-147. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i2.896>
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2025). *Laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia (LPKSI) 2024*. Diakses pada 05 Oktober 2025, dari <https://www.kneks.go.id/storage/upload/1752034467-LPKSI%20-%20QualityPrint-20250702B%20-%20compress.pdf>
- Muhammadiyah, M., & Zulhamdi, Z. (2022). Implementasi murabahah pada perbankan syariah. *Al-Hiwalah: Journal Syariah Economic Law*, 1(1), 53-74. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i1.875>
- Muhtarom, A., & Warsidi. (2019). Implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) di Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro menurut hukum ekonomi syariah. *Jurnal Justisia Ekonomika*, 3(1), 2-9. <https://doi.org/10.30651/justeko.v3i1.2960>
- Oscar, B., & Hilman, C. M. (2020). Pengaruh atribut produk terhadap keputusan pembelian produk Muslim Army. *Jurnal Bisnis dan Pemasaran*, 10(1), 3-4. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i2.4075>
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2024). *Statistik perbankan syariah - Maret 2024*. Diakses pada 05 Oktober 2025, dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Documents/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah--->

[Maret-2024/STATISTIK%20PERBANKAN%20SYARIAH%20-%20MARET%202024.pdf](#)

- Rahmat Ilyas. (2019). Analisis risiko pembiayaan bank syariah. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 7(2), 189. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i2.6019>
- Sodik, F., Farda, A., & Ayuni, E. (2023). Penerapan akad murabahah pada produk pembiayaan KPR (Studi kasus Bank BTN Syariah Kcps Pekalongan). *Journal of Islamic Banking and Shariah Economy*, 3(1), 24-31. <https://doi.org/10.36781/iqtisadie.v3i1.388>
- Tuzzuhro, F., Rozaini, N., & Yusuf, M. (2023). Perkembangan perbankan syariah di Indonesia. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi*, 11(2), 79-81.
- Uma Sekaran. (2014). *Metodologi penelitian untuk bisnis* (hlm. 402). Jakarta: Salemba Empat.
- Zhafirah, F., & Silvia, V. (2024). Analisis perbandingan sistem pembiayaan kredit kepemilikan rumah (KPR) pada bank syariah dan bank konvensional. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 1(4), 555-556.