

**ANALISA PEMBIAYAAN PROPERTI MENGGUNAKAN AKAD MMQ
(MUSYARAKAH MUTANAQISAH)**

(Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)

Edwin Rahmat Yulianto, ME

Dosen Fakultas Agama Islam As Syafiiyah Jakarta

edwynrahmat@gmail.com

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana aplikasi akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) pada Bank Muamalat Indonesia. Penelitian ini bersifat kualitatif berbasis deskriptif dengan melakukan studi lapangan (*field reaserch*). Penelitian ini menggunakan analisis SWOT, yaitu dengan menganalisa faktor internal yaitu kekuatan, kelemahan, serta menganalisa faktor eksternal yaitu peluang maupun ancaman dari akad tersebut. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat beberapa kelemahan pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ), yang menyebabkan akad ini belum maksimal pada peningkatan profit Bank Muamalat Indonesia.

ABSTRACT - *This study aims to determine how the application of the Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) contract at Bank Muamalat Indonesia. This research is a descriptive qualitative based by conducting field reaserch. This study uses a SWOT analysis, by analyzing internal factors, strengths and weaknesses, and analyzing external factors, opportunities and threats of the contract. The results of this study are that there are some weaknesses in the Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) contract, which causes this contract to not be maximized in increasing the profit of Bank Muamalat Indonesia.*

PENDAHULUAN

Properti adalah salah satu kebutuhan primer masyarakat, terutama di daerah perkotaan. Tingginya pertumbuhan penduduk dan kebutuhan tempat tinggal tidak simultan dengan

ketersediaan perumahan. Hal itu menyebabkan semakin tingginya harga jual dari sektor properti terutama properti residensial. Keterbatasan lahan adalah salah satu faktor yang membuat

House Price Index (HPI) menjadi meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk. Dengan meningkatnya prospek bisnis properti tentu saja peran perbankan menjadi sangat penting dalam segi pembiayaan. Menurut data Bank Indonesia, pembelian rumah konsumen di Indonesia sebagian besar masih menggunakan Kredit Pembiayaan Rumah (KPR). Dengan adanya KPR maka solusi untuk memiliki rumah bisa dengan mudah terwujud. Hal tersebut di buktikan pada Triwulan IV-2018, presentase konsumen melakukan pembelian rumah dengan menggunakan KPR sebanyak 76,73%, lebih rendah dari triwulan sebelumnya sebesar 77,20%. Sedangkan konsumen yang membeli rumah dengan tunai bertahap meningkat dari 15,12% menjadi 15,86%.

Begitu pula dengan kredit berbasis syariah, menurut *Housing Finance Information* terlihat dari nilai total kredit syariah bulan Februari 2019 sebesar Rp320,98 triliun, mampu tumbuh 13,79% (yoy) dibandingkan total kredit syariah pada bulan Februari

2018 sebesar Rp282,10 triliun. Pertumbuhan total kredit syariah tersebut sejalan dengan meningkatnya nilai outstanding KPR syariah. Pada bulan Februari 2019, nilai outstanding KPR syariah mencapai Rp72,30 triliun atau meningkat 18,28% (yoy) dibandingkan outstanding KPR syariah bulan Februari 2018 sebesar Rp61,13 triliun. Pertumbuhan KPR syariah tersebut lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan KPR nasional sebesar 13,71% (yoy) pada bulan yang sama.

Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan KPR Syariah mengharuskan Bank Syariah menciptakan pembiayaan yang inovatif, maka DSN MUI mengeluarkan akad yaitu *Musyarakah Muttanaqisah* (MMQ). Akad tersebut yang kemudian juga digunakan pada KPR iB Muamalat Kongsy dari Bank Muamalat Indonesia (BMI). Berdasarkan permasalahan diatas maka peneliti memandang penting untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang bagaimana aplikasi akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) pada pembiayaan KPR iB Muamalat.

LANDASAN TEORI

Akad Musyarakah

a. Konsep Dasar *Musyarakah*

Secara bahasa (*lughatan*), kerja sama (*al-syirkah*) adalah percampuran antara sesuatu dengan yang lain sehingga sulit dibedakan. Adapun menurut istilah, kerja sama (*syirkah*) adalah keikutsertaan dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah modal yang telah ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan suatu usaha dan pembagian keuntungan atau kerugian dalam bagian yang ditentukan. Atau, akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*al-mal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Firdaus *at al.*, 2005: 43)

Pendapat lain dikemukakan oleh Az-Zuhaily (1989: 792-793) *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesempatan bahwa keuntungan dan

risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Seperti halnya *mudharabah*, *musyarakah* adalah akad kerjasama atau usaha dua atau lebih pemilik modal atau keahlian untuk melakukan jenis usaha yang halal dan produktif. bedanya dengan *mudharabah* adalah dalam hal pembagian untung rugi dan keterlibatan peserta dalam usaha yang sedang dikerjakan (Nawawi, 2012: 151).

b. Jenis-jenis *Musyarakah*

Secara garis besar Az-Zuhaily (1989: 976) menyatakan, *musyarakah* dibagi menjadi dua jenis yakni *musyarakah* kepemilikan (*syirkah al-amlak*) dan *musyarakah* akad (*syirkah al-aqd*). *Syirkah* kepemilikan tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lain yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih dalam *musyarakah* ini kepemilikan dua orang atau lebih terbagi dalam dua aset nyata dan berbagi dari keuntungan yang dihasilkan aset tersebut.

Musyarakah akad tercipta karena kesepakatan dua orang atau lebih yang menyetujui bahwa tiap-tiap orang dari mereka memberikan kontribusi dari modal *musyarakah*. Mereka pun sepakat

berbagai keuntungan dan kerugian musyarakat akad terbagi menjadi *syirkah al-inan*, *al-mufadhah*, *al-amal* dan *syirkah al-wujuh*.

Pembagian *syirkah* yang disampaikan oleh Az-Zuhaily tersebut senada dengan *syirkah* yang diungkapkan oleh Firdaus *at al.*, (2005: 45-49) bahwa para ulama membagi *syirkah* ke dalam bentuk – bentuk dijelaskan dibawah ini :

a. Kontrak antara dua orang atau lebih (*syirkah al-inan*) adalah kontrak setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja kedua pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian. Sebagaimana yang disepakati di antara mereka namun porsi masing–masing pihak baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil berbeda sesuai dengan kesepakatan mereka, semua ulama membolehkan jenis *musyarakah* ini. Mazhab Hanafi dan Hanbali mengizinkan salah satu dari alternatif berikut, pertama keuntungan dari kedua pihak dibagi menurut porsi dana mereka, kedua keuntungan bisa dibagi secara sama tapi kontribusi dana masing–masing pihak mungkin

berbeda ketiga keuntungan bisa dibagi secara tidak sama tapi dana yang diberikan sama ibnu qudamah mengatakan “Pilihan dalam keuntungan diperbolehkan dengan adanya kerja, karena seorang dari mereka mungkin lebih ahli dalam bisnis dari yang lain dan ia mungkin lebih kuat ketimbang yang lainnya, dalam melaksanakan pekerjaan karenanya ia dizinkan untuk menuntut lebih dari bagian keuntungannya”. Mazhab Maliki dan Syafi’i menerima jenis *musyarakah* ini dengan syarat keuntungan dan kerugian dibagi secara proposional sesuai dana yang ditanamkan dalam pandangan merek keuntungan jenis *musyarakah* ini dianggap keuntungan modal.

b. *Syirkah mufawadhah* adalah kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian syarat utama dari jenis *musyarakah* ini adalah kesamaan dana yang diberikan, kerja tanggung jawab dan beban utang dibagi oleh

masing–masing pihak. Mazhab Hanafi dan Maliki membolehkan *musyarakah* jenis ini tetapi, memberikan banyak batasan terhadapnya yang paling penting dalam perserikatan ini baik modal kerja keuntungan maupun kerugian mempunyai hak dan kewajiban yang sama. Sementara menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah tidak membolehkan akad seperti ini karena sulit untuk menetapkan prinsip kesamaan modal kerja, dan keuntungan dalam perserikatan ini.

- c. *Syirkah a'mal* adalah kontrak kerjasama dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan. Misalnya kerja sama dua orang arsitek untuk menggarap sebuah proyek atau kerjasama dua orang penjahit untuk menerima order pembuatan seragam sebuah kantor, *Musyarakah* ini kadang–kadang disebut *musyarakah abdan*. Mazhab Hanafi, Maliki dan Hanbali membolehkan *musyarakah* ini baik kedua orang tersebut satu profesi maupun tidak. Mereka merujuk kepada bukti–bukti termasuk persetujuan terbuka dari Nabi, hal ini

didasarkan kepada perwakilan (*wakalah*) yang juga dibolehkan dalam *musyarakah* jenis ini telah lama dipraktikkan.

- d. *Syirkah wujuh* adalah kontrak antara dua orang atau lebih yang tidak memiliki modal sama sekali tetapi mempunyai keahlian dalam bisnis mereka. Membeli barang secara kredit suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai, mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra. Jenis *musyarakah* ini tidak memerlukan modal karena pembelian secara kredit berdasarkan jaminan tersebut. Maka kontrak ini pun lazim disebut sebagai *musyarakah piutang*. Para ulama memperselisihkan perserikatan seperti ini ulama Hanafiyah, Hanabilah, dan Zaidiyah menyatakan, hukumnya boleh karena masing– masing pihak bertindak sebagai wakil dari pihak lain, sehingga pihak lain tersebut terikat pada transaksi yang telah dilakukan oleh mitra serikatnya. Akan tetapi menurut ulama Malikiyah, Safi'iyah, Zahiriyah dan Syi'ah Imamiyah,

perserikatan ini tidak sah dan tidak dibolehkan, alasannya objek dalam perserikatan ini adalah modal dan kerja sedangkan dalam *syirkah al-wujuh* baik modal maupun kerja yang diadakan tidak jelas.

- e. Kontrak kerja sama antara Pemilik modal dan seorang pekerja untuk mengelola uang dari pemilik modal dalam perdagangan tertentu (*Syirkah al-mudharabah*) keuntungannya dibagi sesuai kesepakatan bersama,

c. Rukun dan Syarat Musyarakah

Az-Zuhaily (1989: 805) dan Firdaus *at al.*, (2005: 48-49) menyebutkan rukun dan syarat *musyarakah* yang intinya dijelaskan dibawah ini.

- a. Rukun *Musyarakah*
 1. Ucapan (*sighah*) penawaran dan penerimaan (*Ijab dan qabul*)
 2. Pihak yang berkontrak
 3. Objek kesepakatan berupa modal dan kerja,
- b. Syarat *Musyarakah*
 1. Ucapan: tidak ada bentuk khusus dari kontrak *musyarakah*, ia dapat berbentuk pengucapan yang menunjukkan tujuan

sedangkan kerugian yang diderita menjadi tanggung jawab pemilik modal, Menurut mazhab Hanabilah, *mudharabah* termasuk salah satu bentuk persertikatan, tetapi menurut jumhur ulama (Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah, Zahiriyah, dan Syi'ah Imamiyah) tidak memasukkan termasuk *mudharabah* sebagai salah satu bentuk perserikatan karena akad ini merupakan akad yang tersendiri.

berakad dianggap sah jika diucapkan secara verbal atau ditulis kontrak musyarakah dicatat dan disaksikan.

2. Pihak yang berkontrak: disyaratkan bahwa mitra harus kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.
3. Objek Kontrak (dana dan kerja) dana atau modal yang diberikan harus uang tunai emas, perak atau yang bernilai sama, para ulama menyepakati hal ini, beberapa ulama memberi kemungkinan pula bila modal berwujud aset perdagangan, seperti barang—

barang properti, perlengkapan, dan sebagainya, bahkan dalam bentuk hak yang tidak terlihat seperti lisensi hak paten dan sebagainya, bila itu ditakutkan menurut kalangan ulama seluruh modal tersebut harus dinilai lebih dahulu secara tunai dan disepakati oleh mitranya.

Mahzab Syafi'i dan Maliki mensyaratkan dana yang disediakan oleh masing-masing pihak harus dicampur, tidak dibolehkan pemisahan dana dari masing-masing pihak untuk kepentingan khusus, misalnya yang satu khusus membiayai bahan baku dan yang lainnya hanya membiayai pembelian perlengkapan kantor. Tetapi mazhab Hanafi tidak mencantumkan syarat ini jika modal itu dalam bentuk tunai sedangkan Mazhab Hanbali tidak mensyaratkan pencampuran dana.

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan *musyarakah* adalah ketentuan dasar, tidak dibenarkan bila salah seorang diantara mereka menyatakan tak akan ikut serta menangani pekerjaan dalam kerjasama itu, namun tidak ada keharusan mereka menanggung beban kerja secara bersama, salah satu pihak boleh menangani pekerjaan lebih dari

yang lain dan berhak menuntut pembagian keuntungan lebih bagi dirinya.

d. Hukum *Musyarakah*

Pelaksanaan *Musyarakah* mengandung aspek-aspek hukum secara operasional yang dikemukakan oleh Firdaus *at al.*, (2005: 49-55) secara terperinci dijelaskan dalam uraian-uraian dibawah ini:

a. Hukum Tentang Modal

Berikut ini dicantumkan ketentuan berkaitan dengan pengawasan operasi modal dan pemeliharannya.

1. Kekuasaan perwakilan dan pengaturan

Seorang mitra memiliki hak untuk mengatur aset *musyarakah* dalam proses bisnis normal seorang mitra memiliki hak untuk mengatur aset (seperti dalam *al-inan*) menciptakan sebuah kesatuan dana, lalu setiap mitra memberi wewenang mitra lainnya untuk mengatur aset seorang diniali berhak atas wewenang itu. Bila ia menggunakannya secara baik, dengan memelihara kepentingan mitra lainnya, seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan

atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

2. Modal yang tidak dijamin

Seorang mitra tidak bisa menjamin modal mitra lainnya, karena *musyarakah* berdasarkan prinsip *al-ghunmu bil ghummi* yaitu hak untuk mendapat keuntungan berhubungan dengan risiko yang diterima, tetapi seorang mitra dapat meminta mitra yang lain untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja.

b. Hukum Tentang Pekerjaan

Dalam *musyarakah* yang menggunakan penyetoran modal, setiap mitra harus menyediakan pekerjaan, masing-masing mitra melaksanakan kerja sesuai kontrak *musyarakah* tersebut hal ini diatur oleh hukum-hukum fikih diantaranya sebagai berikut:

1. Perwakilan dalam kerja

Setiap mitra melaksanakan kerja dalam *musyarakah* atas nama pribadi dan wakil mitranya ini diatur oleh hukum dasar dari kontrak perwakilan dalam fikih Islam beberapa dari hukum ini berhubungan dengan pimpinan

sebagian berhubungan dengan wakil dan sebagai lainnya berhubungan dengan hal-hal yang menjadi objek perwakilan semua ini harus dijelaskan dalam kontrak *musyarakah*.

2. Wilayah

Pengaturan ini menyangkut penentuan wilayah kerja bagi setiap mitra pekerjaan ini, termasuk urusan manajemen bisnis seperti perencanaan, pembuatan kebijakan, pengembangan program eksekutif, tindak lanjut, supervisi, penilaian kinerja dan pembuatan keputusan. Kontrak *musyarakah* seharusnya memuat pengaturan kerja bagi setiap mitra termasuk masalah lalai atau kesalahan yang disengaja. Seorang mitra yang melaksanakan pekerjaan di luar wilayah tugas yang ia sepakati, berhak mempekerjakan orang lain untuk menangani pekerjaan tersebut. Jika ia sendiri melakukan pekerjaan, ia berhak menerima upah yang sama dengan yang dibayar untuk pekerjaan di tempat lain, tapi beberapa ulama membolehkan seorang mitra mewakilkan penuh kepada yang lain untuk melaksanakan bisnis

musyarakah tersebut jika pilihan itu dianggap yang terbaik bagi pelaksanaan *musyarakah*.

3. Penunjukkan Pekerja

Seorang mitra dapat menunjuk pekerja untuk melaksanakan tugas diluar wilayah kerja perorangan. Ongkos pekerjaan tersebut merupakan tanggungan *musyarakah* jika seorang mitra memperkerjakan orang lain untuk melaksanakan tugas yang menjadi bagiannya. Ongkos yang timbul harus ditanggungnya sendiri, penunjukkan pekerja sepenuhnya bergantung pada keperluan dan mereka harus menerima upah karenanya

4. Pinjaman meminjamkan hadiah dan sumbangan sosial

Mitra tidak boleh meminjamkan uang atas nama *Musyarakah* demikian juga meminjamkan uang kepada pihak ketiga dari modal *musyarakah* menyumbangkan atau menghadiahkan uang tersebut, kecuali hal itu telah disepakati dengan mitra lainnya.

c. Hukum Tentang Keuntungan

Keuntungan harus dikuantifikasi atau dinilai jumlahnya, Hal tersebut untuk mempertegas dasar kontrak *musyarakah*

agar tidak mengarah pada perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan dan penghentian *musyarakah*. Jika para mitra mengatakan bahwa “Keuntungan akan dibagi diantara kita” maka dalam hal ini keuntungan akan dialokasikan menurut saham masing-masing dalam modal.

Setiap keuntungan harus merupakan bagian proposional dari seluruh keuntungan. *Musyarakah* seorang mitra tidak dibenarkan untuk menentukan bagian keuntungannya sendiri pada awal kontrak, karena hal itu melemahkan *musyarakah* dan melanggar prinsip keadilan. Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau persentase itu diberikan kepadanya, contohnya bila seorang dari mereka (mitra) mengatakan “saya akan mendapat sepuluh jika kita mendapatkan lebih dari itu”, dan mitra lainnya menyepakati, kontrak tersebut sah, syarat-syarat tersebut pun bersifat mengikat (Nawawi, 2012: 157).

d. Hukum Tentang Alokasi Keuntungan Bagi Mitra

Para ulama berbeda pendapat dalam masalah alokasi keuntungan di antara

para mitra berikut ini adalah ringkasan pendapat-pendapat tersebut .

1. Pembagian keuntungan proporsional sesuai modal

Menurut pendapat ini keuntungan harus dibagi diantara para mitra secara proporsional sesuai modal yang disetorkan, tanpa memandang apakah jumlah pekerjaan yang dilaksanakan oleh para mitra sama ataupun tidak sama. Ini adalah pandangan Mazhab Maliki dan Mazhab Syafi'i menurut mereka keuntungan adalah hasil modal karenanya pembagian keuntungan itu harus proporsional.

2. Pembagian keuntungan secara tidak proporsional

Mazhab Hanafi dan Mazhab Hanbali menyetujui pembagian keuntungan yang tidak proporsional terhadap modal bila para mitra membuat syarat-syarat tertentu dalam kontrak. Argumentasi mereka didasarkan pada pandangan bahwa keuntungan adalah bukan hasil modal melainkan hasil interaksi antara modal dan kerja, bila salah satu mitra lebih berpengalaman ahli dan teliti dari lainnya, dibolehkan baginya untuk mensyaratkan bagi

dirinya sendiri suatu bagian tambahan dari keuntungan sebagai ganti dari sumbangan kerja yang lebih banyak, Mazhab Hanafi dan Hanbali mendukung argumentasi ini dengan merujuk perkataan Ali bin Abi Thalib r.a “ Keuntungan harus sesuai dengan yang mereka tentukan, sedangkan kerugian harus proporsional dengan modal mereka”. Pendapat ini membantu dalam mempertimbangkan peran pengalaman, keahlian, jaringan dan efisiensi dalam mencapai keuntungan.

Berdasarkan pendapat kedua, keuntungan bersih yang diakui dapat dibagi sesuai masing-masing mitra dalam melakukan pekerjaannya. Keuntungan dialokasikan menurut bagian saham seperti mitra dalam total modal.

Sebagian ulama juga membolehkan pengalokasian bagian keuntungan yang sama kepada pihak ketiga. Misalnya, untuk fakir miskin atau organisasi kemanusiaan. Hal demikian harus disepakati oleh seluruh mitra. Demikian juga mengalokasikan sebagian keuntungan sebagai cadangan untuk

mendukung kondisi masa depan dari *musyarakah*.

e. Hukum Tentang Kerugian

Para ulama sepakat bahwa kerugian harus dibagi diantara para mitra secara proporsional terhadap saham masing-masing dalam modal. Mereka mendukung pendapat ini dengan perkataan Ali bin Abi Thalib r.a, “Keuntungan harus sesuai dengan yang mereka tentukan sedangkan kerugian harus proporsional dengan modal mereka”. Dalam hal *musyarakah* berkelanjutan (*going concern*) dibolehkan untuk menunda alokasi kerugian agar bisa dikompensasikan untuk menunda alokasi kerugian, agar bisa dikompensasikan dengan keuntungan pada masa-masa berikutnya.

f. Hukum tentang Berhentinya *Musyarakah* Secara umum berakhirnya *syirkah* karena beberapa hal sebagai berikut :

1. Salah satu pihak membatalkannya meskipun tanpa persetujuan yang lainnya

2. Salah satu pihak kehilangan kecakapan mengelola harta.

3. Salah satu pihak meninggal dunia, tetapi jika anggota *syirkah* lebih dari dua, yang batal hanya yang meninggal dunia.

4. Salah satu pihak berada dibawah pengampunan

5. Jatuh bangkrut yang berakibat tidak berkuasa lagi atas harta yang menjadi saham *syirkah*.

Mayoritas utama kecuali Mazhab Maliki berpendapat bahwa *musyarakah* adalah salah satu bentuk kontrak yang diperbolehkan. Maka tiap mitra berhak menghentikannya kapan saja ia inginkan, sama halnya dalam kontrak perwakilan ketika salah satu mitra meninggal salah satu ahli warisnya yang balig dan berakal sehat, dapat menggantikan posisi mitra yang meninggal tersebut. Namun hal ini memerlukan persetujuan ahli waris lain dan mitra *musyarakah*. Hal demikian juga berlaku jika salah satu mitra kehilangan kompetensi hukumnya (Nawawi, 2012: 158).

Akad Pembiayaan Menggunakan Skema *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

a. Definisi *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

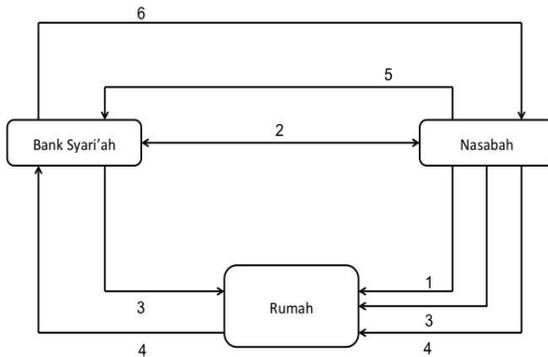
Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) merupakan produk turunan dari akad *musyarakah*, yang merupakan bentuk akad kerjasama antara dua pihak atau lebih. Kata dasar dari *musyarakah* adalah *syirkah* yang berarti kerjasama, perusahaan atau kelompok/kumpulan. *Musyarakah* atau *syirkah* adalah merupakan kerjasam modal dan keuntungan. Sementara *mutanaqisah* berarti mengurangi secara bertahap. *Musyarakah mutanaqisah* (*diminishing partnership*) adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau asset. Dimana kerjasama ini mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan lain. Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan salah satu pihak kepada pihak lain (Hosen, 2009: 1).

Berlandaskan pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Akad *Musyarakah*

Mutanaqisah dan keputusan Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 01/DSN-MUI/X/2013 tentang Pedoman Implementasi *Musyarakah Mutanaqishah* Dalam Produk Pembiayaan.

Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) adalah salah satu produk pengembangan berbasis *musyarakah*. *Musyarakah Mutanaqisah* diaplikasikan sebagai suatu produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan prinsip *syirkah 'inan*, di mana porsi modal (*hishhah*) salah satu *syarik* (mitra) yaitu bank berkurang karena pembeli atau pengalih komersial secara bertahap kepada yang lain yaitu nasabah (Siregar & Buchori, 2016: 134). Menurut Himpunan fatwa Keuangan Syariah, *Syarik* adalah mitra, yakni pihak yang melakukan akad *syirkah*. *Hishhah* adalah porsi atau bagian *syarik* dalam kekayaan *musyarakah* yang bersifat *musya'*. *Musya'* adalah porsi atau bagian dalam kekayaan *musyarakah* (milik bersama) secara nilai dan tidak dapat ditentukan batas-batasnya secara fisik. Perpaduan antara akad *musyarakah* berkurang (*diminishing Musyarakah*) dan *ijarah* menjadi suatu dasar untuk pembiayaan

dalam pembelian rumah (Algaoud & Lewis, 2001: 89). Berikut skema pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* pada Perbankan Syariah :



Sumber : Diadaptasi dari Hosen (2009: 53)

Keterangan pada gambar diatas :

1. Nasabah melakukan identifikasi rumah
2. Negoisasi dan kesepakatan pembiayaan antara nasabah dan bank syariah
3. Membeli rumah (masing-masing pihak berkontribusi sesuai modal yang disepakati)
4. Mendapat kepemilikan aset
5. Nasabah membayar angsuran berupa cicilan dan biaya sewa kepada bank syariah (bertahap)
6. Bank syariah menyerahkan hak kepemilikan rumah kepada nasabah (bertahap)

b. Dasar Hukum Pembiayaan Properti Menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

Pasal 3 Undang-Undang No : 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (UU Perbankan Syariah) mengatur bahwa perbankan syariah bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Selanjutnya Pasal 4 mengatur bahwa Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana

masyarakat atau fungsi *intermediary* dengan berasaskan prinsip syariah, demokrasi, dan prinsip kehati-hatian yang diatur dalam Pasal 2 UU Perbankan Syariah. Dengan demikian, akad MMQ sebagai alternatif pembiayaan perumahan merupakan implementasi dari ke tiga Pasal dalam UU Perbankan Syariah tersebut. Berkenaan dengan implementasi prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan MMQ, Pasal 23 UU Perbankan Syariah mengatur syarat yang

sama dengan UU Perbankan, yakni : (1) Bank Syariah/Unit Usaha Syariah harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon Nasabah Penerima Fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah /UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas.; (2) Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Bank Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang saksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.

c. Syarat dan Ketentuan Akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

Rukun *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) :

1. Sighah, ucapan *ijab* dan *qabul*
2. Pihak yang melaksanakan *syirkah* (kontrak)
3. Obyek kesepakatan
4. *Nisbah* bagi hasil

Syarat dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ):

METODOLOGI PENELITIAN

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan menggunakan penelitian kualitatif

1. Barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi hukum syariah
2. Persentase pembagian keuntungan untuk masing-masing pihak yang berserikat dijelaskan ketika berlangsungnya akad. Keuntungan itu diambil dari hasil laba harta perserikatan, bukan dari harta lain
3. Modal, harga barang dan jasa harus jelas
4. Tempat penyerahan (*delivery*) harus jelas karena akan berdampak pada biaya transportasi
5. Barang yang di transaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan. Tidak boleh menjual sesuatu yang belum dimiliki atau dikuasai seperti yang terjadi pada transaksi *short sale* dalam pasar modal.

berbasis pendekatan deksriptif. Penelitian kualitatif ini bertujuan untuk menganalisa aplikasi akad *Musyarakah*

Mutanaqisah (MMQ). Penelitian ini bersumber dari studi kasus yang menghasilkan input data kualitatif dengan bantuan observasi/wawancara, kemudian data tersebut diolah menggunakan analisis SWOT.

b. Sumber Data

Sumber data terdiri dari dua sumber, yaitu :

1. Data Primer

Data ini diperoleh melalui wawancara langsung dengan Bapak Indra Darmawan sebagai *Head Of Relationship Manager* SME Bank Muamalat Indonesia, dan wawancara terstruktur dengan Bapak Indra Darmawan sebagai *Relationship Manager* SME, Nadzira Qalbi sebagai *Muamalat Officer Development Program* (MODP), Bapak Aldi dan Ibu Nadhira sebagai nasabah KPR iB Muamalat.

2. Data Sekunder

Data ini diperoleh melalui studi dokumentasi terhadap laporan keuangan Bank Muamalat tahun 2018, panduan produk KPR Ib Muamalat Kongsil no. 01/RPDD/PMBY/2010, fatwa DSN MUI no. 73/DSN-

MUI/XI/2008 tentang *musyarakah mutanaqisah*.

c. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Riset Kepustakaan

Riset ini dimaksudkan untuk mendapatkan acuan teori dalam melengkapi data yang ada. Dengan cara membaca buku-buku, mempelajari literatur dan catatan yang berhubungan dengan akad pembiayaan *musyarakah mutanaqisah*, agar apa yang didapatkan benar-benar memiliki landasan teori dan acuan yang jelas.

2. Riset Lapangan

Ini dimaksudkan untuk mendapatkan data primer penelitian sebagai teknik pengumpulan data utama dalam hasil penelitian, yaitu dengan melakukan :

- a. *Observasi*
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi

d. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan konsep Miles dan Huberman. Dalam konsep Miles dan Huberman (1984), dikutip oleh

Sugiyono (2012), dikemukakan bahwa tiga aktivitas analisis data. Aktivitas pertama yaitu

1. *Data reduction*, sebuah aktivitas menerangkan sehingga memudahkan pengumpulan data,
2. *Data display*, sebuah aktivitas menyajikan data agar

terorganisasikan dan mudah dipahami.

3. *Conclusion drawing / verivication*, sebuah aktivitas penarikan kesimpulan dan verifikasi berdasarkan bukti-bukti data yang telah dikumpulkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Aplikasi Pembiayaan *Musyarah Mutanaqisah* (MMQ) Pada Bank Muamalat Indonesia

Pada Bank Muamalat Indonesia, akad *Musyarah Mutanaqisah* (MMQ) yaitu akad yang berpindah porsi kepemilikan, yang semula mayoritas dimiliki oleh pihak bank kemudian akan terus berkurang dan diakhir menjadi porsi kepemilikan kepada nasabah sepenuhnya. Dalam aplikasinya, akad MMQ digunakan untuk KPR properti jadi, properti baru (*nonIndent*) dan *take over*. Pada proses pengajuannya tidak ada perbedaan antara MMQ dengan akad Murabahah. Tetapi dalam akad MMQ pembelian rumah tidak melalui nasabah melainkan pihak bank langsung bertransaksi kepada pemilik properti. Harga yang diberikan kepada nasabah

juga tidak ditambahkan dengan *margin*, tetapi harga asli dari pemilik properti.

Pada proses pengajuannya nasabah tidak hanya bisa mengajukan properti yang sudah bekerjasama dengan bank muamalat, melainkan nasabah bisa memilih properti yang diinginkannya, dengan syarat yang sudah ditentukan oleh bank muamalat yaitu akses menuju ke properti tersebut cukup untuk dilewati mobil dan motor secara bersamaan. Untuk proses *take over* pihak bank muamalat hanya akan membayarkan pokok dari pinjaman/pembiayaan kepada bank sebelumnya, sedangkan bunga maupun penalti akan dibebankan kepada nasabah.

Jika dalam perjalanan pembiayaan nasabah ingin mengajukan pelunasan maka, pihak bank akan memberikan diskon pada pelunasan

tersebut. Diskon tersebut bersifat fluktuatif dan dapat didiskusikan kepada pihak bank. Juga pada proses penyelesaian atau jika terjadi *Non Performing Financing* (NPF) terhadap nasabah, maka pihak bank akan melakukan tindakan persuasif kepada nasabah, sehingga nasabah diberi kesempatan untuk bisa menyelesaikan permasalahan tersebut sesuai perjanjian berikutnya. Dari tindakan penyelesaian yang menyebabkan NPF dari akad ini tergolong kecil, karena tanggung jawab nasabah akan pembayaran angsuran sewa cukup tinggi. Dan juga pemindahan kepemilikan asset properti belum dilakukan sebelum proses pengalihan selesai, sehingga pihak bank cukup diuntungkan pada akad ini.

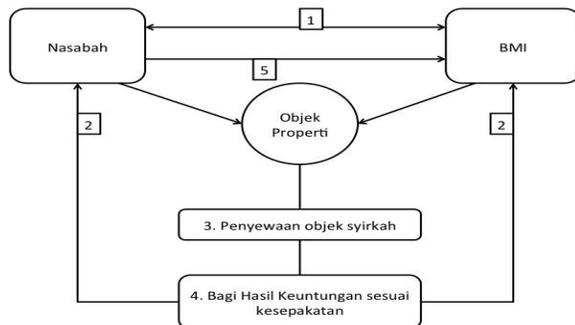
Akad *Musyarakah Muttanaqisah* (MMQ) masih menjadi akad yang belum di maksimalkan oleh pihak BMI itu sendiri. karena akad ini tergolong akad yang rumit dibandingkan dengan akad *Murabahah* pada pembiayaan KPR iB Muamalat. Nasabah yang datang ingin melakukan pembiayaan properti belum banyak mengetahui akad tersebut. Sehingga penggunaan akad tersebut menjadi sangat minim. Dari 100% akad pembiayaan KPR iB muamalat hanya

sekita 15-20% yang menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ). Pada pembiayaan KPR iB Muamalat pembiayaan MMQ biasa digunakan untuk proses *take over* dari pembiayaan atau kredit bank lain. Akad ini digunakan karena adanya aturan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bahwa jika proses *take over* tidak boleh menggunakan akad yang sama. Jadi jika pada bank sebelumnya nasabah menggunakan akad *murabahah* pada pembiayaan properti, maka jika ingin di *take over* oleh BMI maka akadnya harus berbeda yaitu menggunakan MMQ.

Selain akad *Musyarakah* pada pembiayaan KPR Ib Muamalat juga menggunakan akad *Ijarah*. Akad *ijarah* digunakan pihak bank untuk mengambil keuntungan pada biaya sewa. Biaya *ujrah* dihitung berdasarkan presentase keuntungan bank dikalikan jumlah pembiayaan nasabah lalu dibagi jangka waktu pembiayaan yang diajukan nasabah. Pada BMI sendiri besaran sewa/*ujrah* yang dibayarkan nasabah setiap bulannya tetap. Tetapi bukan berarti biaya sewa akan tetap sampai akhir masa pembiayaan, akad MMQ juga terkena dampak evaluasi pada harga sewa kepada nasabah. BMI

melakukan penyesuaian harga pada tahun ke 2 hingga tahun ke 6 pada pembiayaan KPR. Tergantung dari program yang diberikan dengan menggunakan akad ini. Tentu perubahan tersebut juga sudah diberitahukan kepada nasabah diawal perjanjian/akad dan sudah disepakati bersama. Walaupun begitu Hal tersebut menjadi salah satu keberatan nasabah yang ingin menggunakan akad MMQ.

Berikut skema pembiayaan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) pada Bank Muamalat Indonesia:



Sumber : Hasil Olahan Penulis

Keterangan :

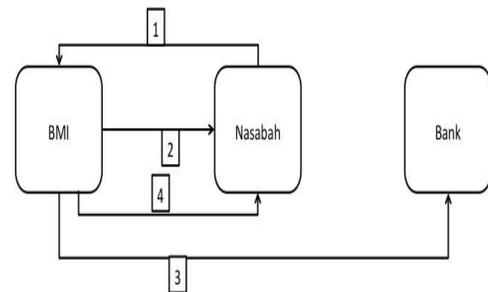
1. Nasabah mengidentifikasi properti yang ingin dibeli dengan akad MMQ dan melakukan pengajuan pembiayaan dengan akad MMQ kepada bank
2. Nasabah dan bank melakukan akad MMQ dan bersama-sama

menyertakan porsi syirkah masing-masing untuk membeli properti tersebut

3. Properti yang dibeli, disewakan kepada nasabah atau pihak ketiga
4. Pendapatan sewa dari properti tersebut dibagi antara bank dan nasabah selaku pemilik sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal
5. Nasabah membeli porsi syirkah bank dari pendapatan sewa yang diperoleh

Berikut skema *Take Over* menggunakan akad *Musyarakah Muatanqisah* (MMQ)

pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) :



Sumber : Hasil olahan penulis

Keterangan :

1. Nasabah meminta BMI untuk menguruskan kepemilikan asset secara penuh

2. Akad yang digunakan BMI kepada nasabah adalah akad *Qardh* (Pinjaman)
3. BMI membantu nasabah mengurus kepemilikan, dan

melunasi tanggungan nasabah kepada pihak Bank

4. BMI menyewakan asset kepada nasabah dengan menggunakan akad MMQ

b. Analisis SWOT Pada Akad MMQ

Tahap ini adalah analisis SWOT secara kualitatif. Kualitatif adalah penelitian yang menyajikan data dengan penggambaran sesuai dengan apa yang ada di lapangan dan dianalisis menggunakan penginduksian dalam menjelaskan gambaran fenomena yang dilihat atau dicermati oleh peneliti (Gorman & Clayton dalam Fiandana 2015: 1793).

Dalam analisis SWOT faktor-faktor internal dan eksternal saling berhubungan dan mempunyai keterkaitan satu dengan yang lainnya, dari keterkaitan dan hubungan tersebut dapat diperoleh strategi yang tepat untuk menetapkan kebijakan.

a. Strategi Kekuatan dan Peluang (S+O)

Strategi keterkaitan kekuatan dan peluang harus melihat beberapa faktor yang ada, sehingga strategi tersebut dapat dijadikan sebagai acuan

untuk pengembangan model pembiayaan *Musyarawah Mutanaqisah* (MMQ). Pertama, kekuatan metode pembiayaan *Musyarawah Mutanaqisah* (MMQ) adalah bank syariah dan nasabah sama-sama memiliki atas suatu aset yang menjadi obyek perjanjian berkaitan dengan 1 (satu) peluang yang ada, yaitu Musyarakah mutaqisah (MMQ) merupakan gabungan dari dua, akad musyarakah dan ijarah. Kekuatan pengembangan fasilitas pelayanan dapat mendorong penggunaan musyarakah mutanaqisah.

Kedua, kekuatan yang dimiliki oleh Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) adalah legalitas hukum terjamin berkaitan dengan 2 (dua) peluang yang ada, yaitu: Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) merupakan gabungan dari dua akad, yaitu: musyarakah dan ijarah dan Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) adalah bentuk inovasi produk perbankan syariah. Kekuatan dan peluang tersebut dapat dijadikan strategi untuk

pengembangan Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) sebagai prorok inovasi bank syariah yang sesuai dengan legalitas hukum yang ada.

Ketiga, kekuatan yang dimiliki oleh Musyarakah mutanaqisah (MMQ) adalah pembiayaan KPR dengan berbasis musyarakah mutanaqisah dapat mengikis resiko *financial cost* jika terjadi inflasi dan kenaikan suku bunga berkaitan dengan 2 (dua) peluang, yaitu perkembangan investasi properti di Indonesia dan meningkatnya pertumbuhan KPR syariah. Kekuatan dan peluang ini dapat dijadikan sebagai landasan untuk merumuskan kebijakan pengembangan pembayaran investasi properti dan KPR syariah untuk mengurangi *financial cost* jika terjadi inflasi dan kenaikan suku bunga.

Keempat, kekuatan yang dimiliki oleh Musyarakah Mutanaqisah adalah Pembiayaan KPR bersarkan sistem bagi hasil atas suatu usaha tertentu berikaitan dengan 1 (satu) peluang, yaitu musyarakah mutanaqisah merupaka gabungan dari dua akad, yaitu: musyarakah dan ijarah. Kekuatan dan peluang tesebut dapat dijadikan acuan strategi untuk pembuatan program pendukung pengaplikasian *Musyarakah*

Mutanaqisah (MMQ) sebagai metode pembiayaan yang merupakan gabungan dari dua akad.

Kelima. Kekutan yang dimiliki oleh Musyarakah Mutanaqisah adalah tidak ada sistem bungan dan penyitaan rumah dan kedua belah pihak (Bank Muamalat Indonesia dan nasabah) dapat menyepakati adanya perubahan harga sewa sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar berkaitan dengan 2 (dua) peluang, yaitu: perkembangan investasi properti di Indonesia dan meningkatnya pertumbuhan KPR syariah. Kekuatan dan peluang tersebut dapat menjadi suatu strategi dalam rangka memberikan fasilitas kepada nasabah untuk mengembangkan investasi properti dengan pembiayaan yang bebas dari bunga.

b. Strategi Kelemahan dan Peluang (W+O)

Strategi keterkaitan antara kelemahan dan peluang harus melihat beberpa faktor yang ada serta merumuskan peluang untuk mengatasi kelemahan produk *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ). Pertama, kelemahan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

adalah resiko terjadinya pelimpahan atas beban biaya transaksi dan pembayaran pajak, baik pajak atas hak tanggungan atau pajak atas bangunan, serta biaya-biaya lain yang mungkin dapat menjadi beban atas aset tersebut. Kelemahan ini dapat diatasi dengan peluang yaitu *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) merupakan gabungan dari dua akad, *musyarakah* dan *ijarah* dan *musyarakah mutanaqisah* adalah bentuk inovasi produk perbankan syariah. Kemudian, strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi masalah tersebut adalah melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap pelaksanaan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ).

Kedua, kelemahan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah berkurangnya pendapat bank syariah atas margin sewa yang dibebankan pada aset yang menjadi obyek akad. Cicilan di tahun-tahun pertama akan terasa begitu membebankan nasabah, namun pada tahun-tahun berikutnya akan terasa meringankan. Kelemahan tersebut berkaitan dengan peluang *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) berkaitan dengan peluang *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah bentuk inovasi produk

perbankan syariah. Keterkaitan tersebut dapat menjadi sebuah strategi dengan potensi *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) sebagai produk inovasi bank syariah, maka Bank Muamalat Indonesia harus memperbaiki sistem akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) dengan inovasi-inovasi dan kebijakan baru.

Ketiga, kelemahan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah biaya yang timbul pada akad, sepenuhnya dibebankan kepada nasabah. Kelemahan tersebut berkaitan dengan peluang perkembangan investasi properti di Indonesia dan meningkatnya pertumbuhan KPR syariah. Dengan demikian, strategi yang dapat diterapkan adalah mengkaji ulang peraturan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) untuk mendukung perkembangan investasi properti dan pertumbuhan KPR syariah.

c. Strategi Kekuatan dan Ancaman (S+T)

Strategi keterkaitan antara kekuatan dan ancaman harus dilihat dari faktor-faktor yang bertujuan meredam ancaman dengan menggunakan kekuatan yang ada. Pertama, kekuatan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah bank

syariah dan nasabah sama-sama memiliki atas suatu aset yang menjadi obyek perjanjian. Kekuatan yang dimiliki dapat mengatasi ancaman dalam pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) status kepemilikan barang masih menjadi milik bersama antara pihak bank syariah dan nasabah. Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi ancaman tersebut dengan kekuatan adalah menguatkan perjanjian kepemilikan barang untuk membina rasa saling percaya antara pihak bank dan nasabah.

Kedua, kekuatan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah legalitas hukum terjamin dan pembiayaan KPR dengan berbasis *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) dapat mengikis resiko *financial cost* jika terjadi inflasi dan kenaikan suku bunga. Ancaman yang dapat diatasi dengan dua kekuatan tersebut adalah praktek *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) untuk pembiayaan barang terikat dengan peraturan atau regulasi yang berlaku. Ancaman tersebut dapat diatasi dengan kekuatan melalui strategi penetapan peraturan yang fleksibel untuk memberikan kenyamanan pada nasabah.

Ketiga, kekuatan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah Pembiayaan KPR berdasarkan sistem bagi hasil atas suatu usaha tertentu dan kedua belah piha dapat menyepakati adanya perubahan harga sewa sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar. Ancaman yang dapat diatasi dengan 2 (dua) kekuatan tersebut adalah proses pelaksanaan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) yang dilakukan dengancara mengangsur setiap bulan akan terkena risiko kredit macet. Ancaman tersebut dapat diatasi dengan kekuatan melalui strategi melakukan komunikasi yang intensif antara pihak bank dan nasabah untuk perubahan-perubahn yang terjadi menyangkut harga sewa dan waktu pembayaran.

Kesimpulan dari faktor kekuatan dan kelemahan tersebut di atas adalah menguatkan perjanjian kepemilikan barang untuk membina rasa saling percaya antara pihak bank dan nasabah, penetapan peraturan yang fleksibel untuk memberikan kenyamanan pada nasabah, dan melakukan komunikasi yang intensif antara pihak bank dan nasabah untuk perubahan-perubahn yang terjadi

menyangkut harga sewa dan waktu pembayaran.

d. Strategi Kelemahan dan Ancaman (W+T)

Strategi keterkaitan kelemahan dan ancaman harus melihat faktor-faktor, di mana kelemahan dan ancaman tersebut dapat dikendalikan untuk mengurangi dampak negatif yang berimbas pada jalannya akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ). Pertama, kelemahan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah resiko terjadinya pelimpahan atas beban biaya transaksi dan pembayaran pajak, baik pajak atas hak tanggungan atau pajak atas bangunan serta biaya-biaya lain yang mungkin dapat menjadi beban atas aset tersebut. Keterkaitan kelemahan tersebut dengan ancaman dalam pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ), status kepemilikan barang masih menjadi milik bersama antara pihak bank syariah dan nasabah dan praktek *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) untuk pembiayaan barang terikat dengan peraturan atau regulasi yang berlaku. Strategi yang dibutuhkan adalah pelatihan dan pembinaan dalam bidang musyarakah mutanaqisah.

Kedua, kelemahan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah berkurangnya pendapatan bank syariah atas margin sewa yang dibebankan pada aset yang menjadi obyek akad. Cicilan di tahun-tahun pertama akan terasa begitu membebankan bagi nasabah, namun, tahun-tahun berikutnya akan terasa ringan. Ancaman yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah praktek *musyarakah mutanaqishah* untuk pembiayaan barang terikat dengan peraturan atau regulasi yang berlaku. Keterkaitan antara kelemahan dan ancaman ini adalah peraturan yang begitu mengikat akan berimbas pada terbebannya salah satu atau kedua belah pihak dalam pelaksanaan akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ). Strategi yang dibutuhkan adalah merevitalisasi peraturan dan kebijakan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ).

Ketiga, kelemahan yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah biaya yang timbul pada akad, sepenuhnya dibebankan kepada nasabah. Ancaman yang dimiliki oleh *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) adalah proses pelaksanaan pembiayaan musyarakah mutanaqishah yang dilakukan dengan

cara mengangsur setiap bulan akan terkena risiko kredit macet. Keterkaitan antara kelemahan dan ancaman tersebut adalah pembebanan biaya kepada nasabah dapat menimbulkan kesulitan nasabah untuk mengangsur pinjaman setiap bulannya. Strategi yang dibutuhkan adalah menguatkan perjanjian antara bank dan nasabah dalam akad *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ).

KESIMPULAN

1. Kesimpulan dari faktor dan peluang MMQ adalah Kekuatan pengembangan fasilitas pelayanan dapat mendorong penggunaan musarakah mutanaqisah, pengembangan Musarakah Mutanaqisah (MMQ) sebagai produk inovasi bank syariah yang sesuai dengan legalitas hukum yang ada, pengembangan pembayaran investasi properti dan KPR syariah untuk mengurangi *financial cost* jika terjadi inflasi dan kenaikan suku bunga, pembuatan program pendukung pengaplikasian *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ) sebagai

metode pembiayaan yang merupakan gabungan dari dua akad, dan memberikan fasilitas kepada nasabah untuk mengembangkan investasi properti dengan pembiayaan yang bebas dari bunga.

2. Dari faktor kelemahan dan faktor peluang MMQ adalah melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap pelaksanaan akad *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ), memperbaiki sistem akad *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ) dengan inovasi-inovasi dan kebijakan baru, dan mengkaji ulang peraturan *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ) untuk mendukung perkembangan investasi properti dan pertumbuhan KPR syariah.
3. Dari faktor kelemahan dan ancaman MMQ adalah pelatihan dan pembinaan dalam bidang musarakah mutanaqisah, merevitalisasi peraturan dan kebijakan *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ), dan menguatkan perjanjian antara bank dan nasabah dalam akad *Musarakah Mutanaqisah* (MMQ).

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia (Konsep, Regulasi, dan Implementasi)*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.

Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017

Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2017

Dwi suwiknyo, *Jasa jasa Perbankan Syariah*, Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar, 2010

Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, Yogyakarta: Quadrant, 2016

Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018

Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018

Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015

Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2012

Muhammad Ridwan Basalamah dan Mohammad Rizal, *Perbankan Syariah*, Malang: Empatdua Media, 2018

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2017

Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009

Widodo, *Metodologi Penelitian Populer & Praktis*, Jakarta: PT Rajagrafindo Utama, 2019

Qaradhawi, Yusuf, *Halal dan Haram*, Bandung: Penerbit Jabal, 2014

Tarmizi, Erwandi, *Muamalat Kontemporer*, Bogor: Berkat Mulia Insani, 2017

Wardiyah, Mia Lasmi, *Pengantar Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2019

Widodo, *Metodologi Penelitian Populer & Praktis*, Jakarta: PT Rajagrafindo Utama, 2019