

PRUDENTIAL PRINCIPLE PADA ANALISIS PEMBIAYAAN

MURABAHAH

**(STUDI PRODUK KPR INDENT BTN IB DI BANK TABUNGAN
NEGARA KANTOR CABANG SYARIAH MALANG)**

SKRIPSI



Oleh

RIDHA CLASNITA THULUSIA

NIM: 15540048

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2018**

PRUDENTIAL PRINCIPLE PADA ANALISIS PEMBIAYAAN

MURABAHAH

**(STUDI PRODUK KPR INDENT BTN IB DI BANK TABUNGAN
NEGARA KANTOR CABANG SYARIAH MALANG)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Menempuh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

RIDHA CLASNITA THULUSIA

NIM: 15540048

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PRUDENTIAL PRINCIPLE PADA ANALISIS PEMBIAYAAN
MURABAHAH
(STUDI PRODUK KPR INDENT BTN IB DI BANK TABUNGAN
NEGARA KANTOR CABANG SYARIAH MALANG)**

SKRIPSI

Oleh

RIDHA CLASNITA THULUSIA
NIM: 15540048

Telah disetujui 17 Desember 2018
Dosen Pembimbing,

Khusnudin, S.Ei., M.Ei
NIP 19700617 20160801 1 052

Mengetahui :
Ketua Jurusan,



Eko Supriyanto, S.E., M.Si., Ph.D
NIP 19711109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

PRUDENTIAL PRINCIPLE PADA ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI PRODUK KPR INDENT BTN IB DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG SYARIAH MALANG)

SKRIPSI

Oleh
RIDHA CLASNITA THULUSIA
NIM: 15540048

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 6 Desember 2018

Susunan Dewan Penguji:

1. Ketua
Esy Nur Aisyah, SE., MM
NIDT 19860909 20160801 1 2051
2. Dosen Pembimbing/ Sekretaris
Khusnudin, S.Pi., M.Ei
NIP 19700617 20160801 1 052
3. Penguji Utama
Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak
NIP 19761019 20080120 1 2011

Tanda Tangan

()

()

()

Disahkan Oleh:
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D
NIP. 19771109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ridha Clasnita Thulusia
NIM : 15540048
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Perbankan Syariah (S1)

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PRUDENTIAL PRINCIPLE PADA ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI PRODUK KPR INDENT BTN IB DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG SYARIAH MALANG)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 17 Desember 2018

Hormat saya,



Ridha Clasnita Thulusia
15540048

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- Ayah dan Ibuku.
- Madha Taufiqurachman. *“Dik, mungkin besok kamu akan merasakan apa yang aku rasakan. Semoga kamu memberikan yang lebih baik daripada aku hari ini kepada ayah dan ibuk. Berikan yang terbaik untuk ayah, ibuk, almamatermu. Lakukan dengan ikhlas dan harapkan Allah meridhai langkahmu. Lulus milik Allah, sukses milik Allah, minta semuanya kepada Allah. Sang Pemilik dunia dan akhirat.”*
- Almamaterku UIN Malang. *“UIN Malang, terimakasih banyak”.*



MOTTO

“APABILA YANG DIDEPAN MEMBUATMU TAKUT, DAN APA YANG
DIBELAKANG MEMBUATMU LUKA, LIHATLAH KE ATAS. ALLAH
TIDAK PERNAH GAGAL MENOLONGMU”

(Anonim)



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “*Prudential Principle* Pada Analisis Pembiayaan *Murabahah* (Studi Produk KPR Indent BTN iB Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Khusnudin, S.Pi., M.Ei. selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing selama melaksanakan penelitian dan menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
5. Bapak dan ibu dosen Jurusan Perbankan Syariah (S1) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama kurang lebih 3,5 tahun di bangku perkuliahan.
6. Ayah dan Ibu, Suklastur S.Sos dan Kuni Masruroh, yang senantiasa memberi dukungan doa, keuangan, motivasi tiada henti, semoga Allah SWT mengganti pengorbanan
7. Ibu Nurul Astuti selaku *Branch Manager* BTN KCS Malang.

8. Ibu Umi, Bapak Chandra, Bapak Sulun, Bapak Gilang, Bapak Yudha, Ibu Sylvi, Ibu Indah, Bapak Ardani, serta pihak BTN KCS Malang yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
9. Teman-teman Persabatan Ketiga Perbankan Syariah (S1) yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal ‘Alamin...

Malang, 12 November 2018

Penulis

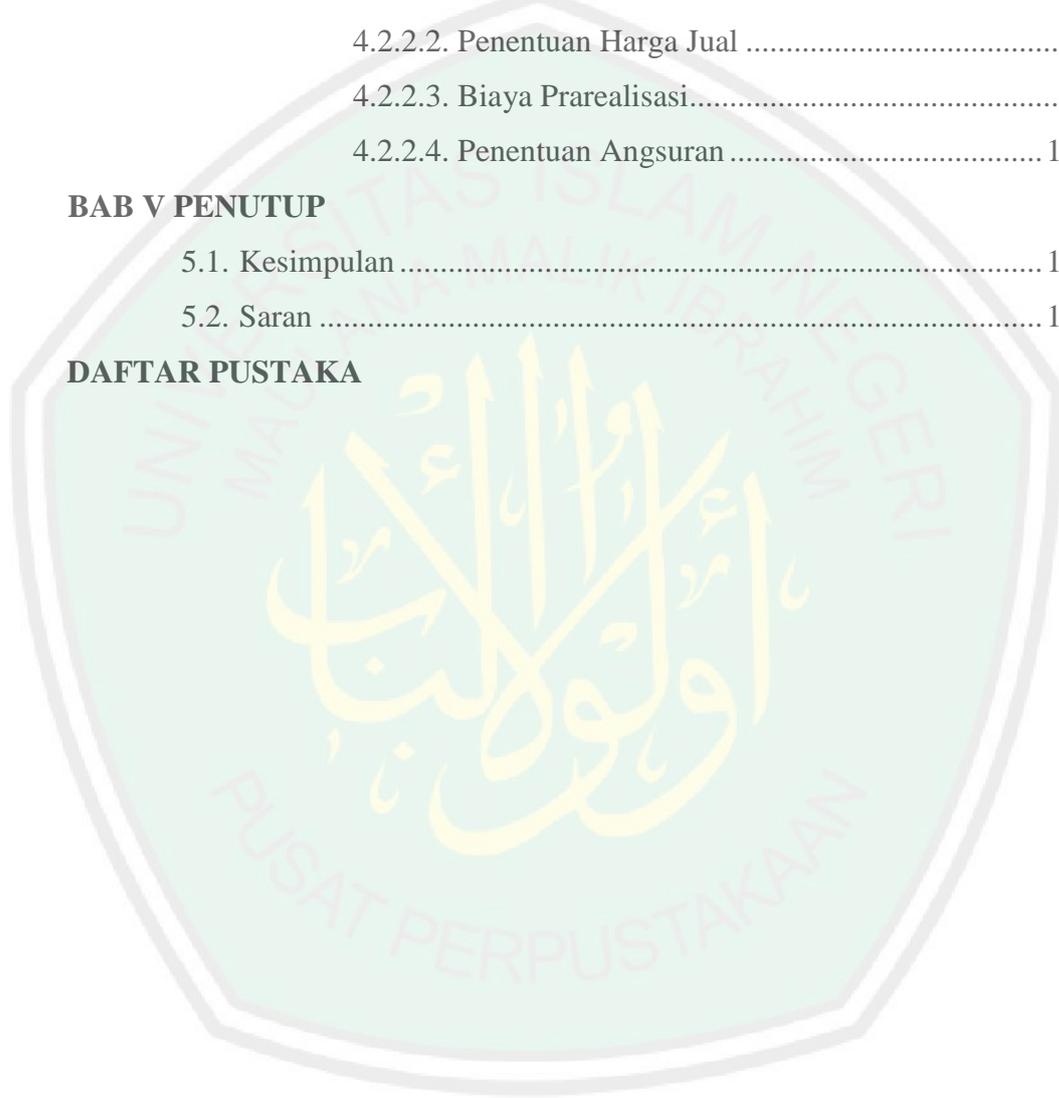
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris).....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Fokus Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Batasan Penelitian	6
BAB II KAJIAN TEORI	
2.1. Hasil Penelitian Terdahulu	7
2.2. Kajian Teori.....	22
2.2.1. <i>Prudential Principle</i>	22
2.2.2. <i>Murabahah</i>	26
2.2.2.1. <i>Ketentuan Murabahah</i>	29
2.2.2.2. <i>Jaminan Dalam Murabahah</i>	31
2.2.2.3. <i>Uang Muka Murabahah</i>	31
2.2.2.4. <i>Aspek Teknis Murabahah</i>	31
2.2.2.5. <i>Biaya Administrasi</i>	33

2.2.2.6. Skema Teknis Pembiayaan <i>Murabahah</i>	35
2.2.3. Wakalah.....	35
2.2.4. Akad	36
2.2.3.1. Akad Jual Beli.....	39
2.2.3.2. Etika Jual Beli	40
2.2.5. Integrasi Keislaman.....	41
2.2.6. KPR Indent iB Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang	45
2.2.7. Metode Triangulasi	47
2.3 Kerangka Berpikir	49
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	50
3.2. Lokasi Penelitian	50
3.3. Subyek Penelitian	51
3.4. Data dan Jenis Data	52
3.5. Teknik Pengumpulan Data	53
3.6. Analisis Data	54
3.7. Uji Keabsahan Data.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Paparan Data.....	57
4.1.1. Latar Belakang BTN KCS Malang.....	57
4.1.2. Visi & Misi BTN KCS Malang	58
4.1.3. Struktur Organisasi BTN KCS Malang.....	59
4.1.4. Ruang Lingkup Kegiatan BTN KCS Malang.....	60
4.1.5. Deskripsi Informan	61
4.1.6. Pemberian Pembiayaan Pada Unit Usaha Syariah.....	62
4.1.7. Analisis <i>Prudential Principle</i>	65
4.2. Pembahasan Hasil Penelitian.....	76
4.2.1. Analisis Implementasi <i>Prudential Principle</i>	77
4.2.1.1. Analisis <i>Character</i>	77
4.2.1.2. Analisis <i>Capital</i>	84

4.2.1.3. Analisis <i>Capacity</i>	86
4.2.1.4. Analisis <i>Collateral</i>	88
4.2.1.5. Analisis <i>Condition Of Economy</i>	92
4.2.2. Produk Pembiayaan KPR Indent BTN iB	97
4.2.2.1. Akad.....	97
4.2.2.2. Penentuan Harga Jual	98
4.2.2.3. Biaya Prarealisasi.....	99
4.2.2.4. Penentuan Angsuran	100
BAB V PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	103
5.2. Saran	103

DAFTAR PUSTAKA

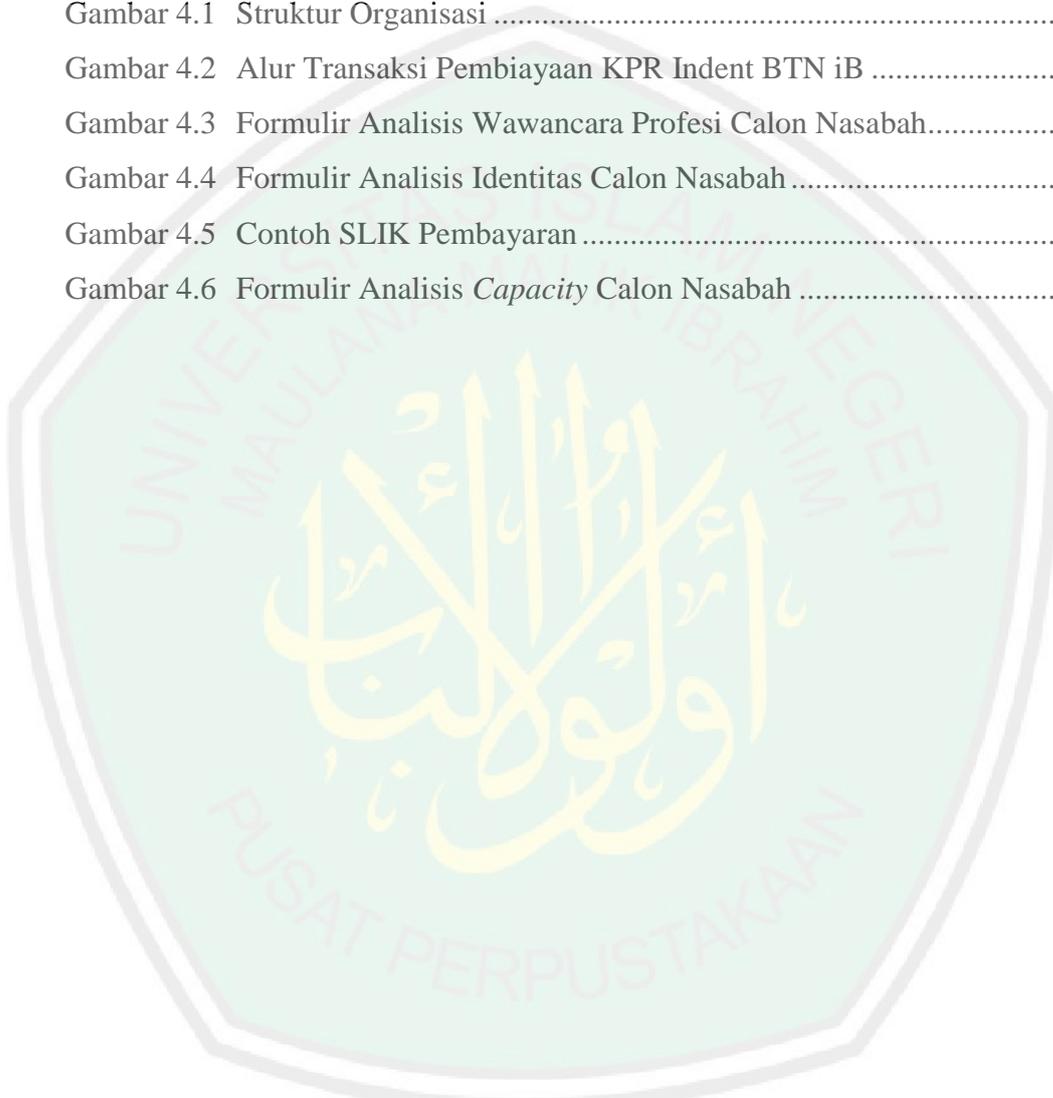


DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Naik/ Turun Realisasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> BTN KCS Malang Tahun 2012-2016	4
Tabel 1.2	Pemberian (Realisasi) Pembiayaan KPR Konsumer.....	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4.1	Deskripsi Informan Bankir.....	61
Tabel 4.2	Deskripsi Informan Nasabah.....	62
Tabel 4.3	Biaya Prarealisasi Nasabah	65
Tabel 4.4	Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber.....	72
Tabel 4.5	NPD BTN KCS Malang.....	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Teknis <i>Murabahah</i>	35
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir.....	49
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	59
Gambar 4.2 Alur Transaksi Pembiayaan KPR Indent BTN iB	62
Gambar 4.3 Formulir Analisis Wawancara Profesi Calon Nasabah.....	78
Gambar 4.4 Formulir Analisis Identitas Calon Nasabah	79
Gambar 4.5 Contoh SLIK Pembayaran	80
Gambar 4.6 Formulir Analisis <i>Capacity</i> Calon Nasabah	86



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Biodata Peneliti
- Lampiran 2 Wawancara dengan Ibu X
- Lampiran 3 Wawancara dengan Bapak Sulun
- Lampiran 4 Wawancara dengan Bapak Yudha
- Lampiran 5 Wawancara dengan Bapak Ardani
- Lampiran 6 Contoh Akad
- Lampiran 7 Syarat Pembiayaan BTN KCS Malang
- Lampiran 8 Biaya Proses dan Biaya Administrasi BTN KCS Malang
- Lampiran 9 Contoh SP3 BTN KCS Malang
- Lampiran 10 Perhitungan Angsuran KPR BTN Syariah
- Lampiran 11 Contoh Kasus Calon Nasabah yang Kemampuannya Diterima
- Lampiran 12 Contoh Kasus Calon Nasabah yang Kemampuannya Ditolak
- Lampiran 13 Surat Pelaksanaan Mahasiswa Penelitian
- Lampiran 14 Bukti Konsultasi
- Lampiran 15 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme
- Lampiran 16 Hasil Cek Turnitin

ABSTRAK

Ridha Clasnita Thulusia. 2018, SKRIPSI. Judul “*Prudential Principle* Pada Analisis Pembiayaan *Murabahah* (Studi Produk KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)”

Pembimbing : Khusnudin, S.Pi., M.Ei.

Kata Kunci : Hati-hati, pembiayaan, *murabahah*,

Prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) adalah pedoman dalam pengelolaan bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, dan efisien sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan (Muhtar, 2015). Salah satu kegiatan usaha yang harus dilakukan secara *prudent* (hati-hati) adalah penyaluran dana. *Prudential principle* dikatakan penting karena berkaitan dengan kepentingan nasabah yang mempercayakan nasabahnya, seperti yang tertulis dalam Undang-undang Pasal 36 Nomor 21 tentang Perbankan Syariah. BTN KCS Malang telah menerapkan *prudential principle* pada pembiayaan *murabahah* secara hati-hati, dengan memperhatikan prinsip 5C. Dalam kurun waktu tiga tahun sejak 2012 hingga 2014 BTN KCS Malang mampu meningkatkan realisasi pemberian pembiayaan KPR Indent BTN iB. Hal itu membuat peneliti lebih ingin mencari tahu mengenai *prudential principle* pada produk pembiayaan *murabahah*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mengetahui *prudential principle* yang dilakukan BTN KCS Malang dalam menyalurkan pembiayaan *murabahah*. Informan dalam penelitian ini terdapat 5 orang, yang terdiri dari pihak internal bank dan nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB.

Hasil penelitian menunjukkan, BTN KCS Malang menggunakan analisis 5C dalam menganalisis calon nasabah pembiayaan *murabahah*. *Prudential principle* telah dilakukan secara baik dan hati-hati dalam penyaluran pembiayaan *murabahah*.

ABSTRACT

Ridha Clasnita Thulusia. 2018, THESIS. Title “*Prudential Principle In The Analysis Murabahah Financing (Study KPR Indent BTN iB Product in Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)*”

Advisor : Khusnudin, S.Pi., M.Ei.

Key Word : *Prudent, financing, murabahah.*

The prudential principle is a guideline in the management of banks that must be adhered to in order to realize a healthy, strong, and efficient banking in accordance with the provisions of legislation (Muhtar, 2015). One of the business activities that must be done prudently is the distribution of funds. The prudential principle is said to be important because it relates to the interests of customers who entrust their customers, as written in Law Article 36 Number 21 concerning Sharia Banking. BTN KCS Malang has implemented prudential principle on murabahah financing carefully, taking into account the 5C principle. Within three years from 2012 to 2014 the BTN KCS Malang was able to increase the realization of the financing of KPR Indent BTN iB. This makes researchers more willing to find out about the prudential principle in murabahah financing products.

This research uses descriptive qualitative approach which portrays to determine the prudential principle carried out by BTN KCS Malang in channeling murabahah financing. The informants in this study were 5 people, consisting of internal banks and customers financing the KPR Indent BTN iB.

The result of the study, BTN KCS Malang uses 5C analysis in analyzing prospective murabahah financing customers. Prudential principle has been done well and carefully in the distribution of murabahah financing.

ملخص البحث

ريضا جلسنتنا طولواسي. ٢٠١٨، المبحث العلمي. العنوان " مبدأ الحذر في تحليل منتجات تمويل
المراجعة (دراسة منتجات تمويل الرهون العقارية لـ BTN iB في مصرف الادخار
للمكتب الشريعة فرع مالانج)

المشرف : حسنودان الما جستير

الكلمات الرئيسية : مبدأ الحذر، المراجعة، تمويل

مبدأ الحذر هو المبادئ في إدارة البنك التي يجب أن يتبعها لتحقيق الصيرفة الصحية
والقوية (محرر، ٢٠١٥)، فأحد الأنشطة التجارية المهمة هو توزيع الأموال. ومبدأ الحذر قد يقال أنه
مهم لأنه يرتبط بمصالح العملاء الذين يؤكدون العملاء كما قد ورد في المادة ٣٦ من القانون رقم
٢١ بشأن الشريعة المصرفية. كان BTN KCS بمالانج يطبق هذا المبدأ على تمويل المراجعة
حذرا بعناية مبدأ 5C . منذ عام ٢٠١٢ إلى عام ٢٠١٤، تمكنت BTN KCS بمالانج
من زيادة تنفيذ تمويل الرهون العقارية لـ BTN iB . وهذا يجعل الباحثين أكثر رغبة في معرفة مبدأ
الحذر في منتجات تمويل المراجعة.

هذا البحث يستخدم تحليلا نوعيا وصفيا، يهدف لمعرفة مبدأ الحذر الذي يعملها

BTN KCS مالانج في توزيع تمويل المراجعة. في هذا البحث هناك خمسة مخبر، منهم حزب

لمصرف داخلي و زون تمويل الرهون العقارية لـ BTN iB

نتيجة هذا البحث هي BTN KCS مالانج يستخدم تحليلي 5C في تحليل مرشحة

زون التمويل المراجعة.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) adalah pedoman dalam pengelolaan bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, dan efisien sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan (Muhtar, 2015). Prinsip ini secara khusus dan tegas tercantum dalam pasal 35 ayat 1 UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang menyatakan bahwa Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) dalam menjalankan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian.

Salah satu kegiatan usaha yang harus dilakukan secara *prudent* (hati-hati) adalah penyaluran dana. Penyaluran dana dalam bank syariah disebut pembiayaan, yaitu pemberian pendanaan kepada suatu pihak dari pihak lain untuk mendukung perencanaan investasi, yang dilakukan oleh individu maupun keluarga (Muhammad: 2005:17). Dalam setiap pemberian pembiayaan perlu adanya pertimbangan dan kehati-hatian, agar unsur kepercayaan dalam pemberian pembiayaan terwujud, sesuai sasaran, dan terjaminnya pengembalian pembiayaan tepat waktu sesuai dengan perjanjian (Firdaus Rachmat, 2009:83). Inti dari *prudential principle* pada pembiayaan bank syariah yaitu menilai kehati-hatian bank syariah dalam menyalurkan dana pihak ketiga kepada nasabah pembiayaan, agar dana pihak ketiga tersebut tersalurkan secara amanah dan dapat mempertahankan tingkat kepercayaan yang positif dari nasabah.

Penyaluran dana yang tidak hati-hati (*prudent*) akan menimbulkan risiko bagi bank. Contoh kasus bank yang mengabaikan *prudential principle* yaitu Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) Jakarta, yang dikutip dari laman online tanggal 13 Juli 2013. Pimpinan Kantor Cabang Khusus BRI Jakarta bersama *account officer* (AO) membuat laporan tanpa didukung bukti-bukti yang sebenarnya, namun putusan kredit tetap dikeluarkan. Sehingga kredit yang disalurkan tidak berada pada nasabah yang layak mendapatkan kredit. Dari kasus tersebut Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) memperkirakan kerugian keuangan sejumlah Rp 45 miliar. Contoh kasus tersebut dapat menjadi pelajaran bagi bank konvensional maupun syariah, untuk tidak mengabaikan *prudential principle* dalam menyalurkan dana (<https://www.hukumonline.com/>).

Bank Tabungan Negara (BTN) merupakan bank yang terkenal menyalurkan dana dalam bentuk produk kredit perumahan rakyat (KPR). Produk tersebut sejalan dengan visi dari BTN itu sendiri yaitu “*menjadi bank yang terdepan dalam pembiayaan perumahan*”. Unit usaha syariah (UUS) BTN sebagai anak cabang dari BTN memiliki produk KPR dengan sistem penyaluran melalui prinsip-prinsip syariah, lebih tepatnya mengusung akad *murabahah*.

Produk KPR BTN Indent BTN iB adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah berdasarkan pesanan dari nasabah dengan kondisi rumah belum terbangun atau sedang dalam tahap pembangunan sesuai dengan prinsip *murabahah*. Produk KPR BTN Indent BTN iB dipilih karena produk KPR yang hanya dimiliki BTN Kantor Cabang Syariah. Terdapat perkembangan realisasi pembiayaan KPR

Indent BTN iB ditunjukkan dengan tabel sebagai berikut: Alasan lainnya yaitu Berikut paparan datanya:

Tabel 1.1
Naik/ Turun Realisasi Pembiayaan *Murabahah* BTN KCS Malang
Tahun 2012-2016

	Naik/ Turun dari 2012 ke 2013	Naik/ Turun dari 2013 ke 2014	Naik/ Turun dari 2014 ke 2015	Naik/ Turun dari 2015 ke 2016
KPR BTN iB	-22,34%	58,46%	24,49%	58,29%
KPR Indent BTN iB	-7,14%	-7,27%	-2,39%	16,07%
Bangun Rumah iB	-7,90%	86,55%	13,98%	-59,72%

Sumber: BTN KCS Malang (*data diolah*)

Tabel 1.2
Pemberian (Realisasi) Pembiayaan KPR Konsumer
BTN KCS Malang
(dalam jutaan rupiah)

	KPR BTN iB	KPR Indent BTN iB	Bangun Rumah BTN iB
Realisasi 2012	76.350	19.456	2.419
Realisasi 2013	59.293	14.003	2.228
Realisasi 2014	93.955	9.693	4.156
Realisasi 2015	116.968	7.449	4.737
Realisasi 2016	185.152	26.244	1.908

Sumber: BTN KCS Malang (*data diolah*)

Berdasarkan tabel 1.2 dan tabel 1.3 menunjukkan perkembangan realisasi KPR Indent BTN iB. Tahun 2012 hingga 2015 terjadi penurunan realisasi, namun pada tahun 2016 terjadi kenaikan realisasi. Berbeda dengan produk Bangun Rumah iB yang turun realisasi 59,72%.

Menurut Muhtar (2015) umumnya *prudential principle* secara faktual dapat dilihat secara mendalam pada analisis pemberian kredit untuk bank konvensional maupun pembiayaan untuk bank syari'ah, dengan menggunakan instrumen 5C (*the five C principle*), yang meliputi watak (*character*), modal (*capital*),

kemampuan (*capacity*), jaminan (*collateral*), dan kondisi ekonomi (*condition of economy*). Selain itu bank konvensional dan bank syariah juga menggunakan instrumen 7P, yang meliputi pihak yang berserikat (*party*), tujuan (*purpose*), pengembalian dari nasabah (*payement*), perolehan laba (*profitability*), perlindungan (*protection*), kepribadian nasabah (*personality*), nilai usaha nasabah (*prospect*). Analisis yang lain yaitu menggunakan instrumen 3R, yang meliputi hasil yang diperoleh (*return*), pembayaran kembali (*repayment*), dan kemampuan debitur menanggung risiko (*risk bearing ability*). Instrumen 5C, 7P, dan 3R menjadi penilai sebelum lembaga keuangan menyetujui pembiayaan nasabah.

Prudential principle masih menjadi topik menarik dengan melihat hasil penelitian terdahulu. Dalam penelitian Qurrata (2014) dan Muhtar (2015) menandakan bahwa *prudential principle* sudah berjalan dengan baik, sesuai dengan *maqasid asy-syariah* dan produk *murabahah*. Namun dua tahun dari penelitian Muhtar (2015) muncul temuan baru dalam penelitian Najah Baitun (2017) dan Nur (2017), yang menerangkan bahwa bank syariah belum menerapkan *prudential principle* dengan baik. Seharusnya dengan berjalannya waktu perbankan syariah mampu menunjukkan jati dirinya dalam mengusung label *syariah*, dan mampu menjalankan *prudential principle* sesuai penegasan hukum dalam undang-undang. Sehingga mampu merubah pola pikir masyarakat yang beropini bahwa sistem operasional dalam bank syariah sama dengan bank konvensional (Dwi, 2012).

Hal itu membuat peneliti lebih ingin mencari tahu mengenai *prudential principle* pada produk pembiayaan *murabahah*. Peneliti belum menemui

penelitian yang secara khusus menilai *prudential principle* pada produk KPR Indent BTN iB. Penelitian ini merupakan penelitian yang masih jarang untuk diangkat menjadi topik permasalahan dalam operasional perbankan syariah sehingga peneliti tertarik untuk mengambil judul “***Prudential Principle Pada Analisis Pembiayaan Murabahah (Studi Produk KPR Indent BTN iB Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)***”.

1.2. Rumusan Masalah

Setelah peneliti melihat masalah yang ada, maka yang akan menjadi pokok perumusan masalah adalah: Bagaimana penerapan *prudential principle* pembiayaan *murabahah* pada produk KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syari’ah Malang?

1.3. Fokus Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian tentang *prudential principle* pada analisis pembiayaan *murabahah* ini adalah: Untuk mengetahui penerapan *prudential principle* pembiayaan *murabahah* pada produk KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syari’ah Malang.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik untuk semua pihak yang bersangkutan dalam penelitian ini maupun yang tidak, baik secara praktis maupun teoritis.

1. Bagi universitas yang mana sebagai lembaga akademis, hasil penelitian dapat memberikan sumbangan pemikiran bagaimana penerapan *prudential principle* pembiayaan *murabahah*.

2. Bagi peneliti, hasil penelitian akan dapat menambah wawasan peneliti, terlebih jika dalam hasil penelitian peneliti dapat ikut berperan untuk mengarahkan pembiayaan *murabahah* lebih syari'ah.
3. Bagi masyarakat atau pembaca, penelitian ini dapat memberikan informasi dan gambaran strategis yang dapat diambil untuk mengetahui bagaimana penerapan *prudential principle* pembiayaan *murabahah* yang saat ini masih awam.
4. Bagi pemerintah dan lembaga terkait, hasil penelitian ini dapat menjadi pengingat kembali bagaimana mereka sebagai aktor dan pemegang kebijakan keuangan untuk mengambil perannya dalam pembiayaan *murabahah*.

1.5. Batasan Penelitian

Penelitian ini hanya melakukan penggalan informasi atau wawancara terhadap 2 pihak yaitu karyawan BTN KCS Malang, nasabah pembiayaan produk KPR Indent BTN iB di BTN KCS Malang.

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu pada berbagai penelitian terdahulu terkait *prudential principle* yang telah dilakukan, agar peneliti dapat membandingkan penelitian yang dilakukan saat ini. Dari kelima penelitian terdahulu, terdapat beberapa aspek yang menjadi perbedaan dengan penelitian yang dilakukan saat ini.

Pada penelitian pertama yang dilakukan Muhtar dan Isfandayani (2015), Penerapan Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle) dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank BRISyariah: Studi Deskriptif pada PT. Bank BRISyariah Kantor Pusat. Menilai *prudential principle* yang ada di BRISyariah Pusat, dengan melihat pada sisi hukum, administrasi pembiayaan *murabahah*, prosedur pembiayaan *murabahah*, manajemen risiko. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Najah Baitun (2017), yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank BRI Syariah KCP Tugumulyo. Penelitian ini dilakukan untuk, *pertama* untuk mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* pada BRI Syariah KCP Tugumulyo. *Kedua* untuk mengetahui apa saja hambatan dalam menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* pada Bank BRI Syariah KCP Tugumulyo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif.

Qurrata (2014), yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Bina Ummah Yogyakarta (Tinjauan *Maqasid Asy-Syari'ah*). Penelitian ini dilakukan untuk, *pertama* mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian yang telah diterapkan oleh BMT Bina Ummah. *Kedua* mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian di BMT Bina Ummah ditinjau dari konsep *maqasiq asy-syariah*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Patrick Honohan (2001), *Islamic Financial Intermediation: Economic and Prudential Considerations*. Penelitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui operasi keuangan Islam sebagai entitas ekonomi dan melihat evaluasi melalui kehati-hatian.

Esha Sofiar (2009), Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Syariah. Penelitian ini dilakukan untuk, *pertama* mengetahui prinsip kehati-hatian dalam perjanjian pembiayaan syariah. *Kedua* untuk mengetahui pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam perjanjian pembiayaan di BRI Syariah Cabang Surabaya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Nur (2017), Implementasi Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pembiayaan di BMT Tumang Boyolali. Penelitian ini untuk mengetahui implementasi prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam pembiayaan di BMT Tumang Boyolali. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif.

Penelitian Fauzi (2018), menilai keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* sesuai dengan 5C di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Malang.

Metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Hasil penelitian yaitu BMI Malang telah melakukan prinsip 5C dengan penerapannya yaitu, penilaian karakter dari kedisiplinan nasabah, *BI checking*, mengenali nasabah melalui orang terdekat nasabah. Penilaian kemampuan dari laba usaha, laporan keuangan, pengeluaran, pendapatan. Penilaian modal dari jumlah modal yang dimiliki. Penilaian agunana dapat berupa tanah, bangunan, mesin. Penilaian kondisi ekonomi yaitu dengan mengaitkan pekerjaan nasabah saat dengan kondisi ekonomi mendatang.

Indah, Pramita Berliana. (2014). Analisis Yuridis Penerapan Prinsip 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, and Condition of Economy*) dalam Perjanjian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di PT Bank Tabungan Negara Cabang Solo. Hasil penelitiannya yaitu penilaian karakter dari *BI checking* untuk nasabah yang pernah melakukan kredit, untuk yang belum menilai dari catatan ketepatan pembayaran listrik, telepon, dan wawancara. Penilaian kemampuan dari penghasilan tetap dan tambahan penghasilan suami/ istri, dan pengeluarannya. Penilaian modal dari laporan keuangan calon debitur. Penilaian agunan yaitu bangunan yang menjadi objek kredit. Penilaian kondisi ekonomi dari waktu ketika kredit diberikan kepada debitur.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Muhtar (2015), memiliki perbedaan pada tujuan penelitiannya. Muhtar (2015) menilai *prudential principle* pembiayaan *murabahah* dari sisi hukum, administrasi pembiayaan *murabahah*, prosedur pembiayaan *murabahah*, dan manajemen risiko. Berbeda dengan penelitian saat ini menilai dari sisi akad, biaya administrasi dan prosedur

pembiayaan. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Najah Baitun (2017), memiliki perbedaan fokus penelitian. Penelitian Najah Baitun (2017) memiliki fokus untuk mengetahui hambatan dalam penerapan prinsip kehati-hatian. Penelitian *ketiga* oleh Qurrata (2014) dan Nur (2017), memiliki perbedaan pada objek penelitian yaitu BMT. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan saat ini objek penelitian terdapat di Unit Usaha Syariah. Penelitian *keempat* Esha Sofiar (2009) objek yang diteliti yaitu pembiayaan syariah, berbeda dengan penelitian saat ini objek berupa pembiayaan *murabahah*. Secara garis besar penelitian yang dilakukan sebelumnya berbeda dengan penelitian yang dilakukan saat ini dari segi objek. Pada penelitian sekarang merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi dimana peneliti menganalisis *prudential principle* yang terdapat di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah di kota Malang. Penelitian yang dilakukan sebelumnya dapat disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Metode/ Analisis Data	Temuan/ Hasil
1.	Esha, Sofiar. (2009). Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Syariah.	1. Untuk mengetahui prinsip kehati-hatian dalam perjanjian pembiayaan syariah.	Kualitatif	BRI Syariah cabang Surabaya telah melaksanakan prinsip kehati-hatian yang diatur dalam

		2. Untuk mengetahui pelaksanaan		Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang
		prinsip kehati-hatian dalam perjanjian pembiayaan di BRI Syariah Cabang Surabaya.		Perbankan. dan Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
2.	Fauzi, Ahmad. (2018). Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C.	Untuk mengetahui penerapan keputusan pemberian pembiayaan <i>murabahah</i> pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berdasarkan	Kualitatif deskriptif.	Penilaian karakter dari kedisiplinan nasabah, BI <i>checking</i> , mengenali nasabah melalui orang terdekat nasabah. Penilaian kemampuan dari laba usaha, laporan

		prinsip 5C.		keuangan, pengeluaran, pendapatan. Penilaian modal dari jumlah modal yang dimiliki. Penilaian agunana dapat berupa tanah, bangunan, mesin. Penilaian kondisi ekonomi yaitu dengan mengaitkan pekerjaan nasabah saat dengan kondisi ekonomi mendatang.
--	--	-------------	--	--

3.	<p>Indah, Pramita Berliana. (2014). Analisis Yuridis Penerapan Prinsip 5C (<i>Character, Capital, Capacity, Collateral, and Condition of Economy</i>) dalam Perjanjian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di PT Bank Tabungan Negara Cabang Solo.</p>	<p>Untuk mengetahui permasalahan yang timbul dalam penerapan prinsip 5C dalam perjanjian KPR.</p>	<p>Deskriptif, yuridis empiris.</p>	<p>Penilaian karakter dari BI <i>checking</i> untuk nasabah yang pernah melakukan kredit, untuk yang belum menilai dari catatan ketepatan pembayaran listrik, telepon, dan wawancara. Penilaian kemampuan dari penghasilan tetap dan tambahan penghasilan suami/ istri, dan pengeluarannya.</p>
----	---	---	-------------------------------------	---

				<p>Penilaian modal dari laporan keuangan calon debitur.</p> <p>Penilaian agunan yaitu bangunan yang menjadi objek kredit. Penilaian kondisi ekonomi dari waktu ketika kredit diberikan kepada debitur.</p>
4.	<p>Nur, Isna Faizah. (2017). Implementasi Prinsip Kehati-hatian (<i>Prudential Principle</i>) dalam Pembiayaan di BMT Tumang Boyolali.</p>	<p>Untuk mengetahui implementasi prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan di BMT Tumang Boyolali.</p>	Kualitatif	<p>Implementasi prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan di BMT Tumang Boyolali sudah sesuai dengan amanat</p>

				Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
5.	Juni Noriesta Wardhani., Dzulhiron Moch. AR. (2015). <i>Analisis Manajemen Kredit Kepemilikan Rumah Untuk Meminimalisir Kredit Macet Pada Produk KPR BTN iB (Studi Pada Kantor Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang).</i>	Untuk mengetahui pengelolaan KPR yang diterapkan BTN KCS Malang. Untuk mengetahui pengendalian manajemen BTN KCS Malang dalam upaya mengatasi kredit macet.	Kualitatif deskriptif.	Pengelolaan KPR yang diterapkan BTN KCS Malang sesuai dengan prosedur, pengendalian manajemen kredit dan UU Perbankan BTN KCS Malang.

6.	Muhtar., Isfandayani. (2015). Penerapan Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle) dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank BRISyariah: Studi Deskriptif pada PT. Bank BRISyariah Kantor Pusat.	Menilai <i>prudential principle</i> yang ada di BRISyariah Pusat, dengan melihat pada sisi hukum, administrasi pembiayaan <i>murabahah</i> , prosedur pembiayaan <i>murabahah</i> , manajemen risiko.	Kualitatif	<i>Prudential Principle</i> yang dijalankan BRISyariah Pusat sudah baik.
7.	Najah, Baitun. (2017). Penerapan Prinsip Kehati-hatian dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank BRI Syariah KCP Tugumulyo.	1.Untuk mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan	Deskriptif Kualitatif	Penerapan prinsip kehati-hatian yang berupa 5C sudah sesuai berdasarkan UU pasal 2 No. 10

		<p>berdasarkan akad <i>murabahah</i> pada BRI Syariah KCP Tugumulyo.</p> <p>2. Untuk mengetahui apa saja hambatan dalam menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan berdasarkan akad <i>murabahah</i> pada Bank BRI Syariah KCP Tugumulyo</p>	<p>tahun 1998 tentang perbankan.</p>
--	--	---	--------------------------------------

8.	<p>Qurrata Meylla Ainy 2014, yang berjudul Penerapan Prinsip Kehati-hatian (Prudential Principle) dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Bina Ummah Yogyakarta (Tinjauan Maqasid Asy-Syari'ah).</p>	<p>1. Mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian yang telah diterapkan oleh BMT Bina Ummah.</p> <p>2. Mengetahui bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian di BMT Bina Ummah ditinjau dari konsep <i>maqasid asy-syariah</i>.</p>	Kualitatif	<p>BMT Bina Ummah sudah menerapkan prinsip kehati-hatian yang berupa 5C, serta tetap menjaga prinsip dasar <i>maqasid asy-Syariah</i> dalam pelaksanaannya.</p>
9.	<p>Honohan, Patrick. (2001). <i>Islamic Financial Intermediation</i></p>	<p>Untuk mengetahui operasi keuangan</p>		<p>Di Iran semua keuangan diatur oleh konstitusi Islam. Kontrak keuangan</p>

	<i>Economic and Prudential Consideration.</i>	Islam sebagai entitas ekonomi dan melihat evaluasi melalui kehati-hatian.		Islam dibolehkan memiliki kemiripan dengan kontrak yang dikenal dikeuangan Barat.
10.	Khan, Asad., Qadir, Abdul Shah. (2015). <i>Comparative Analysis of Regulatory and Supervisory System of Islamic Banks: Evidence from Pakistan, Malaysia, Bahrain dan United Kingdom.</i>	Untuk mengetahui kerangka pengaturan dan pengawasan perbankan syariah di Pakistan, Malaysia, Bahrain, dan United Kingdom.	Jurnal internasional.	Malaysia dan Bahrain telah membentuk sistem pemerintahan adat. Di <i>United Kingdom</i> masih menggunakan sistem konvensional, sedangkan di Pakistan peraturan diatur oleh ortodoks yang dikombinasikan dengan sistem perbankan syariah.

				<p>Secara historis bank syariah berada pada peraturan konvensional. Tetapi setiap negara memiliki struktur peraturan untuk bank Islam yang berbeda, sesuai dengan dinamika pasar. Faktanya bank syariah membutuhkan struktur peraturan yang berbeda dengan bank konvensional. Standar kehati-hatian tidak menjadi perhatian utama sebagai panduan.</p>
11.	<p>Agnelio M. P. (2014). <i>Some Issues to Consider when Regulating Islamic</i></p>	<p>Untuk mengidentifikasi beberapa masalah utama yang harus dipertimbangkan ketika mengatur</p>		<p>Regulator sekuler bank syariah perlu mereformasi <i>prudential principle</i> untuk memberikan perlakuan yang sama pada bank syariah dan</p>

	<i>Banking Business in Secular Countries.</i>	bank syariah.		konvensional. Pendekatan reaktif cocok untuk regulator sekuler seperti bank syariah.
12.	<i>State Syariah and the Regulation of Islamic Banking in Indonesia.</i>	Untuk menjelaskan pengembangan sistem peraturan perbankan syariah di Indonesia, dengan terfokus pada perluasan kontrol negara.	International Journal	Negara Indonesia akan selalu khawatir untuk melakukan kontrol atas hukum Islam di Indonesia. MUI belum melakukan kebijakan yang menantang untuk keuangan Islam.
13.	Awais , Farooq., Aziza, Naz., Basit, Zaheer. (2016). <i>Does Deviation from</i>		International Journal	Penelitian ini menyatakan bahwa pada dasarnya bank ternilai menyimpang dari prinsip kehati-hatian, baik secara sadar maupun tidak.

<p><i>Prudential Regulation Leads to Non Performing Loans? Evidence From Habib Bank and National Bank of Pakistan</i></p>			<p>Hal tersebut yang mempengaruhi kegagalan dalam factor ekonomi khususnya keuangan, seperti halnya penghasilan keuntungan yangrendaah bagi bank tersebut. Sehingga, minimnya implementasi prinsip kehati-hatian dapat menjadikan profitabilitas bank tersebut menurun.</p>
---	--	--	---

Sumber: Data diolah (2018)

2.2. Kajian Teori

2.2.1. Prudential Principle

Prinsip kehati-hatian (*Prudential principle*) adalah pedoman dalam pengelolaan bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, dan efisien sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan (Muhtar, 2015). *Prudential principle* sendiri sebenarnya tidak memiliki standar khusus, hanya dibahas sekilas dalam literatur hukum (Rachmadani Indah, 2018). Meski begitu prinsip ini wajib dijalankan oleh setiap perbankan baik syariah maupun

konvensional. Kewajiban tersebut dipertegas dalam Undang-undang perbankan dalam Pasal 29 UU No. 7 tahun 1992, yang berisi:

“Bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank, dan wajib melakukan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian”.

Penegasan hukum yang secara khusus mewajibkan bank syariah menjalankan *prudential principle* tertulis dalam Pasal 35 UU No. 21 Tahun 2008 yang berbunyi:

“Bank Syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian”

Dari pasal tersebut terdapat kata wajib yang menegaskan bank agar menjalankan usahanya sesuai *prudential principle*. Kata wajib yang sering muncul dalam literasi hukum, mengindikasikan *prudential principle* menjadi landasan dalam pengambilan keputusan bank, dan juga penerapan dalam pengawasan intern (Anshori, 2009:83). Hal itu memaknai bahwa segala kebijakan dan perbuatan bank yang dibuat harus menjunjung tinggi nilai *prudential principle*.

Salah satu kegiatan usaha bank syariah adalah pembiayaan. Merujuk pada pasal yang tersebut diatas, bank syariah wajib berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan. Kewajiban bank melakukan analisis atas pembiayaan *murabahah* yang meliputi analisis *character, capacity, capital, condition* tertulis dalam SE 10/14/DPbS 2008 Romawi III:

“Bank wajib melakukan analisis atas permohonan Pembiayaan atas dasar Akad *Murabahah* dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (*Character*) dan/ atau aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*capacity*), keuangan (*capital*), dan atau prospek usaha (*condition*).

Sebelum suatu pembiayaan diberikan, bank syariah harus yakin bahwa pembiayaan yang disalurkan akan kembali (Kasmir, 2014:101). Keyakinan tersebut didapat dari hasil penilaian sebelum menyalurkan pembiayaan. Penilaian pembiayaan dapat dilakukan melalui beragam prinsip yaitu analisis 5C, 7P (Kasmir, 2014:101). Prinsip 5C dapat dijelaskan pada pembahasan berikut:

a. *Character*

Character yaitu watak atau sifat seorang calon debitur. Tujuan dari karakter ini yaitu untuk memberi keyakinan kepada bank syariah bahwa watak atau sifat calon debitur yang akan diberikan pembiayaan dapat dipercaya. Watak tersebut tercermin dari latar belakang calon nasabah, baik bersifat pribadi seperti gaya hidup, cara hidup yang dianutnya, kondisi keluarga, hobi. Penilaian *character* menjadi ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar angsuran. Seseorang yang memiliki *character* yang baik akan berusaha untuk membayar angsuran.

b. *Capacity*

Bank syariah harus mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, yaitu dengan menghubungkan bagaimana calon nasabah mengelola bisnis serta mencari laba. Di akhir nanti akan terlihat kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Semakin banyak sumber pendapatan calon nasabah, semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.

c. *Capital*

Seringnya bank tidak bersedia membiayai usaha 100%, maksudnya setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan harus menyediakan modal sendiri atau dana dari sumber lain.

d. *Collateral*

Agunan yang diberikan nasabah berupa fisik ataupun non fisik. Nilai agunan baiknya melebihi pembiayaan yang diberikan. Agunan wajib diteliti kebasahannya, jika terjadi suatu masalah agunan yang dititipkan dapat digunakan secepatnya. Fungsi dari agunan yaitu sebagai pelindung bank dari risiko kerugian.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan baiknya juga dinilai kondisi perekonomian sekarang dan masa depan sesuai sektor. Pada kondisi perekonomian yang kurang stabil, baiknya memberikan pembiayaan pada sektor tertentu jangan direalisasikan dahulu dan jika diberikan baiknya melihat prospek usaha di masa depan.

Sementara itu terdapat penjelasan mengenai 7P menurut Kasmir (2014:103) berikut penjelasannya:

- a. *Personality*, adalah menilai calon nasabah melalui kepribadiannya sehari-hari begitupun juga masa lalunya. *Personality* mencakup emosi, tingkah laku, dan tindakan calon nasabah menghadapi permasalahan. Pada poin ini sekilas mirip dengan *character* dari 5C.

- b. *Party*, adalah mengklasifikasikan nasabah kedalam golongan tertentu menurut loyalitas, modal, dan karakternya, sehingga calon nasabah bisa digolongkan dalam golongan tertentu dan mendapat fasilitas pembiayaan yang berbeda dari bank. Calon nasabah yang lemah dalam permodalan akan berbeda dengan calon nasabah yang kuat modalnya, baik dari segi bunga, jumlah, dan persyaratan lainnya.
- c. *Perpose*, adalah mengetahui tujuan calon nasabah mengambil pembiayaan, juga jenis pembiayaan yang diinginkan calon nasabah.
- d. *Prospect*, adalah mengukur usaha calon nasabah pada masa mendatang apakah memiliki prospek yang menguntungkan, baik atau sebaliknya. Pengukuran ini menjadi penting, sebab jika fasilitas pembiayaan yang dibiayai tidak memiliki prospek, yang rugi bukan hanya bank, tetapi nasabah juga ikut rugi.
- e. *Payment*, adalah mengukur bagaimana calon nasabah mampu mengembalikan pembiayaan, serta bersumber dari mana nasabah mengembalikan fasilitas pembiayaan dari bank syariah.
- f. *Profitability*, adalah menilai kemampuan calon nasabah mendapat laba. Pengukuran akan dilihat apakah laba mengalami peningkatan, tetap, atau menurun dari periode ke periode.
- g. *Protection*, adalah menjaga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah.

2.2.2. Murabahah

Murabahah berasal dari kata “*Ribh*”, artinya keuntungan atau tambahan. Dalam fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *murabahah*, antara

lain ditetapkan bahwa: “Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Widodo (2017) menjelaskan *murabahah* adalah istilah dalam fiqih Islam dan menunjukkan pada sejenis jual-beli tertentu yang asal/ aslinya tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Dasar *murabahah* yaitu penjual memberitahukan harga asal barang yang menjadi objek *murabahah*. Widodo (2017) menyimpulkan pengertian *murabahah* adalah transaksi jual-beli yang mana si penjual harus mengungkapkan secara jujur kos komoditas yang dimilikinya ditambah keuntungan yang telah disepakati para pihak (penjual dengan pembeli).

Pendapat lain mengenai pengertian *murabahah* yaitu dari Muhammad (2008), secara fiqih adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudia ia mensyaratkan atasnya laba/ keuntungan dalam jumlah tertentu. Secara teknik perbankan, Muhammad (2008) mengartikan *murabahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu” (QS. An-Nisa’: 29)

Dengan akad tersebut bank syariah membeli barang pesanan nasabah, lalu dijual kembali ke nasabah. Harga jual yang ditetapkan bank syariah diperoleh dari harga beli dari supplier yang telah ditambah dengan keuntungan, tentunya telah disepakati. Bank syariah wajib memberitahu harga asli barang dari supplier kepada nasabah secara jelas, jujur, tanpa tambahan. Muhammad (2008) mengategorikan jenis *murabahah* menjadi dua, yaitu tanpa pesanan dan dengan pesanan.

a. *Murabahah* Dengan Pesanan

Untuk kategori berdasar pesanan, bank syariah membeli barang ke supplier setelah nasabah memesan barang. Sifat dari kategori ini yaitu dapat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang sudah dipesan. Bank syariah diperbolehkan untuk meminta uang muka pembelian barang kepada nasabah, atau dengan kata lain *hamish ghadiyah* yaitu uang tanda jadi ketika ijab kabul. Uang tersebut digunakan sebagai bukti bahwa nasabah serius dan beritikad baik terhadap akad *murabahah*. Nasabah dapat membayar barang secara tunai atau tangguh. Contoh kasusnya, semisal si fulan ingin membeli mobil dengan spesifikasi tertentu, lalu si penjual (bank syariah) mencari dan membeli barang yang sesuai dengan keinginan si fulan kepada *dealer* mobil, lalu dijuallah barang tersebut kepada si fulan yang memesan. Sifat dari kategori ini yaitu dapat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang sudah dipesan. Berdasarkan pesanan tidak mengikat, jika si fulan membatalkan akadnya *hamish ghadiya* bisa digunakan sebagai penutup kerugian kepada *dealer* mobil. Apabila *hamish ghadiya* lebih kecil dibanding kerugian yang ditanggung si penjual, penjual

bisa meminta kekurangannya kepada nasabah. Apabila lebih, si fulan memiliki hak atas kelebihan itu. Sedangkan untuk pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak boleh membatalkan pesannya.

b. Tunai atau Cicilan

Pembayaran *murabahah* bisa dilakukan dengan tunai atau cicilan. Dalam akad ini juga diperbolehkan perbedaan harga barang untuk pembayaran yang berbeda.

2.2.2.1. Ketentuan *Murabahah*

Ketentuan mengenai *murabahah* tertuang di fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000), untuk ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
- f. Bank kemudia menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa pengikatan jaminan dan atau asuransi.
- i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad *wakalah*), akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Ketentuan *murabahah* kepada nasabah, yaitu:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank syariah.
- b. Jika bank syariah menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

2.2.2.2. Jaminan Dalam *Murabahah*

Jika terdapat jaminan dalam pembiayaan *murabahah* diperbolehkan, hal tersebut bertujuan agar nasabah bersungguh-sungguh atas barang yang dipesan. Disini bank syariah boleh meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang oleh bank syariah. Jaminan dapat berupa benda bergerak maupun tidak bergerak.

2.2.2.3. Uang Muka *Murabahah*

Mengenai uang muka dalam transaksi *murabahah* terdapat di fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000, yang isinya yaitu:

- a. Dalam akad penyaluran dana *murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c. Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada bank syariah atau lembaga keuangan syariah dari uang muka tersebut.
- d. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- e. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

2.2.2.4. Aspek Teknis *Murabahah*

Bank syariah menggunakan akad *murabahah* untuk memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membeli kebutuhannya, yaitu seperti:

- a. Barang-barang konsumsi misal kendaraan, rumah (tidak termasuk renovasi atau proses membangun), alat transportasi, dan lain sebagainya.
- b. Pengadaan barang dagangan.
- c. Bahan baku atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk produksi)
- d. Barang modal seperti pabrik, mesin dan sejenisnya.
- e. Barang lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah.

Tugas bank syariah adalah sebagai berikut:

- a. Bank diperbolehkan menentukan supplier atas barang yang dibeli oleh nasabah.
- b. Bank menerbitkan *purchase order* (PO) dan *delivery order* (DO) sesuai kesepakatan dengan nasabah kepada supplier agar barang tersebut dikirimkan kepada nasabah.
- c. Bank akan mentransfer uang pembelian barang langsung kepada penjual/supplier.
- d. Proses pengadaan barang *murabahah* (aktiva *murabahah*) harus dilakukan oleh pihak bank syariah.
- e. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank maka terlebih dahulu dibuat akad *wakalah*.

Tugas nasabah pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah harus mengerti hukum.
- b. Nasabah memiliki itikad baik untuk membayar angsuran sampai lunas.

Ketentuan bank syariah untuk menentukan harga jual pada produk pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Harga jual ditetapkan oleh bank syariah ketika berakad dengan nasabah, tidak boleh dirubah selama jangka waktu membayar angsuran dan perpanjangan angsuran.
- b. Bank syariah wajib memberitahu harga pokok barang kepada nasabah secara jujur, jelas, beserta biaya yang diperlukan.
- c. Jika nasabah memberi uang muka (*urbun*), uang tersebut dipergunakan sebagai pengurang piutang *murabahah* nasabah.
- d. Bank dapat meminta nasabah untuk memberikan uang muka pembelian. Dalam akad ini, uang muka yang dibayarkan nasabah harus diberikan kepada bank bukan pemasok. Apabila akad *murabahah* batal, uang muka dikembalikan kepada nasabah dengan jumlah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan, yang terdiri dari:
 1. Potongan uang muka bank oleh pemasok.
 2. Biaya administrasi.
 3. Biaya yang telah keluar selama proses pengadaan.

Penentuan rentang waktu *murabahah* dari kebijakan bank yang berbentuk Surat Keputusan Direksi.

2.2.2.5. Biaya Administrasi

Biaya administrasi pembiayaan yaitu biaya yang dibebankan kepada nasabah yang timbul sebelum proses akad dan sebelum proses persetujuan pembiayaan diberikan hingga berakhirnya akad pembiayaan. Tanpa adanya biaya

administrasi, suatu pembiayaan tidak dapat dilaksanakan. Sebab adanya biaya untuk analisis pembiayaan, notaris, materai, dan lain-lain menjadikan biaya administrasi tersebut tak dapat dihilangkan.

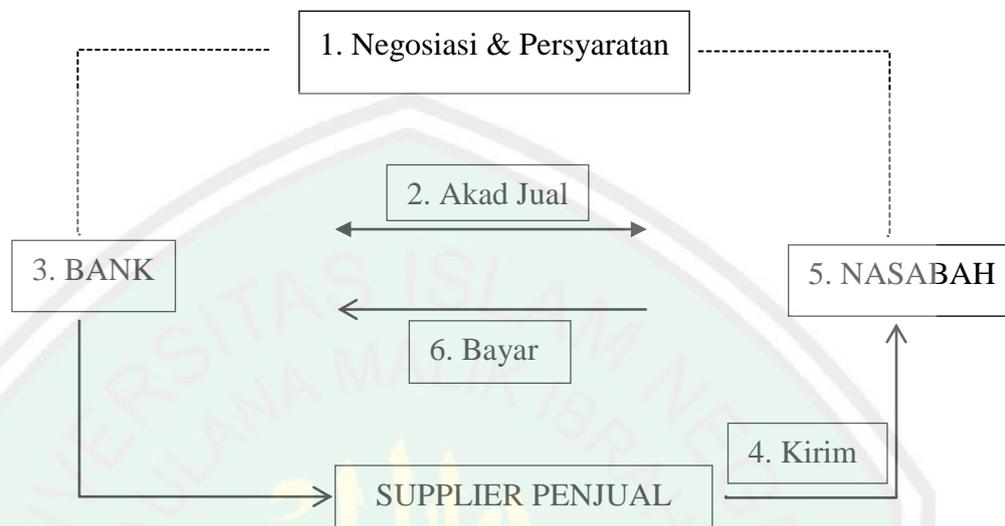
Muhammad (2008:41) secara *yuridis* hal ini diperkenankan sebab, jika suatu kewajiban tidak bisa dilakukan kecuali setelah pemenuhan suatu faktor tertentu, maka pemenuhan faktor tersebut wajib adanya. Biaya administrasi juga merupakan faktor penunjang kontrak atau untuk menjauhkan dari riba maka biaya administrasi:

1. Harus dinyatakan dalam nominal bukan prosentase.
2. Sifatnya harus nyata, jelas dan pasti serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan untuk terjadinya kontrak.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 25/DSN-/MUI/III/2002 menyebutkan bahwa “besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman”.

2.2.2.6. Skema Teknis Penyaluran Dana *Murabahah*

Gambar 2.1
Skema Teknis *Murabahah*



Sumber: Muhammad (2008: 112), (Data diolah)

Keterangan:

- Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi, tawar menawar mengenai harga hingga tercapai kesepakatan.
- Setelah mencapai kesepakatan, dilakukan akad jual beli.
- Bank membeli barang kepada supplier.
- Supplier mengirim barang kepada nasabah.
- Nasabah menerima barang.
- Nasabah membayar kepada bank syariah, baik tunai maupun tangguh.

2.2.3. *Wakalah*

Wakalah disebut juga penyerahan, perwakilan, pendelegasian, pemberian *mandate*. Akad *wakalah* yaitu akad pelimpahan kekuasaan dari satu pihak kepada pihak lainnya yang sesuai dengan diperbolehkannya diwakilkan. Untuk aplikasi dalam bank syariah yaitu bank syariah menjadi wakil yang mendapat

kuasa dari nasabah untuk melakukan tugas atas sebagai penerima kuasa. Syarat-syarat yang mewakilkan yaitu:

- a. Pemilik sah yang bisa berlaku terhadap sesuatu yang diwakilkan.
- b. Anak *mumayyiz* atau orang mukallaf dalam batasan tertentu, yaitu dalam hal yang memiliki manfaat baginya, misal mewakilkan menerima sedekah, hibah, dan sebagainya.

Syarat-syarat wakil:

- a. Cakap hukum.
- b. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
- c. Wakil adalah orang yang diberi amanat.

Hal-hal yang diwakilkan:

- a. Orang yang mewakili mengetahui secara jelas.
- b. Tidak berlawanan dengan syariat Islam.
- c. Menurut syariat Islam dapat diwakilkan.

2.2.4. Akad

Secara etimologi, akad diartikan sebagai perikatan, perjanjian. Secara terminologi, akad adalah perikatan yang diterapkan dengan ijab qabul berdasarkan ketentuan syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. Dalam al-Qura'an istilah akad seperti:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ

لَكُمْ

وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَمَا انشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِي نَافَسْتُمْ بِهَا دِينَكُمْ وَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ آمَنُوا دِينًا وَتُوا الْعَمَلِمَا رِحَاتٍ ۖ وَاللَّهُ بِمَا

تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

“Hari orang-orang yang beriman penuhilah akad (perjanjian) diantara kamu (QS. Al-Maidah: 1)”.

Dari firman Allah SWT di atas, disimpulkan bahwa hukum setiap perjanjian yang dibuat adalah sah dan mengikat bagi seluruh pihak yang berakad. Dalam berakad terdapat rukun yang harus dipenuhi yaitu:

- a. *Al-aqid*, yaitu subjek hukum yang menjalankan akan. Subjek hukum terdiri dari dua yaitu manusia dan badan hukum. Manusia disebut subjek hukum sebab secara fitrah hukum asal perbuatan manusia terikat oleh hukum syara'. Perbuatan seseorang dikatakan sebagai subjek hukum jika memenuhi dua kriteria. *Pertama, ahliyah al-ada'* yaitu kecakapan untuk melakukan kewajiban yang diterapkan oleh *syara'*. *Kedua, ahliyah al-wujuh* yaitu kecakapan seseorang untuk menerima hak dan kewajiban. Badan hukum disebut subjek hukum sebab terdiri kumpulan orang-orang yang dapat menjalankan hukum (*tasharruf*). Ketentuan yang terkait dengan *al-aqid* sebagai subjek hukum berlaku pada hukum perbankan syariah. Para *aqid* yang bertindak sebagai subjek hukum perbankan syariah adalah semua pihak (manusia dan atau badan hukum) yang berhubungan dengan transaksi perbankan. Misalnya petugas bank atau pihak terafiliasi, para nasabah yang menggunakan jasa perbankan, pemegang saham dan lain-lain merupakan subjek hukum.

- b. *Sighat Al-'Aqd*, pertemuan antara petugas bank syariah dengan nasabah merupakan bagian dari proses terciptanya ijab-qabul (*sighat al-'aqd*). Dalam rangka mempermudah ijab-qabul di lembaga perbankan syariah, sering dijumpai adanya peraturan berbentuk sepihak oleh bank syariah. Namun dalam hukum perbankan syariah, peraturan yang dipersyaratkan terkait dengan akad bukanlah keputusan sepihak, melainkan merupakan kehendak hukum syara' yang sengaja diberlakukan. Dengan demikian apa yang menjadi kehendak bank juga harus menjadi kehendak nasabah. Karena itu adanya kesediaan nasabah mengikuti semua peraturan yang telah ditetapkan merupakan bentuk keridhaan. Misalnya dalam akad *mudharabah*, tentu bank sebagai *shahibul maal* akan mengharapkan nasabah mendapatkan keuntungan dalam menjalankan usaha, sehingga memungkinkan adanya bagi hasil. Kondisi ini berbeda dengan perjanjian bank konvensional. Untuk mendapatkan keuntungan terus-menerus, bank konvensional tidak mungkin mengharapkan kesuksesan nasabah. Logikanya kalau nasabah sukses dan punya modal sendiri tentu tidak akan meminjam di bank yang bunga berbunga (*riba*).
- c. *Mahallul 'aqd*, merupakan objek suatu perikatan. Salah satu yang membedakan antara bank konvensional dengan bank syariah adalah dari segi objek transaksinya. Dalam bank syariah, syarat utama untuk dapat menjalankan fungsi penghimpunan dana dari pembiayaan adalah apabila jenis usaha yang dijalankan nasabah tidak mengandung unsur keharaman.

2.2.4.1. Akad Jual Beli

Secara bahasa jual beli (*al bai'*) memiliki arti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Secara istilah, menurut madzhab Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta menggunakan cara tertentu. Hukum jual beli yang diperbolehkan berlandaskan atas dalil dari al-Qur'an, al-Hadits, maupun ijma' ulama. Diantara dalil yang memperbolehkan praktik akad jual beli adalah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ غَفُورًا رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu”(QS. An-nisa’: 29)

Untuk memenuhi kebutuhan hidup, masyarakat memerlukan akad jual beli oleh karena itu akad ini akad yang umum digunakan oleh masyarakat. Misalnya untuk bisa memperoleh makanan atau minuman seseorang belum mampu memenuhi kebutuhan itu sendiri, maka membutuhkan orang lain dan timbullah akad jual beli.

Rukun jual beli ada lima perkara, yaitu:

- a. Penjual. Hendaknya penjual memiliki barang yang sempurna untuk dijual, memiliki izin untuk menjual barang, berakal, sehat, dan bukan orang yang bodoh.
- b. Pembeli. Hendaknya pembeli masuk dalam golongan orang yang boleh menggunakan hartanya. Bukan orang yang bodoh, serta juga bukan anak kecil yang tidak mendapat izin.

- c. Barang yang dijual. Hendaknya barang yang dijual yaitu diperbolehkan, suci, bisa diserahkan kepada pembeli. Memberi tahu kondisi barang kepada pembeli walau hanya berupa gambar.
- d. Kalimat transaksi, yaitu *ijab* dan *qabul*. Contohnya pembeli berkata “juallah barang ini kepada saya”. Lalu penjual menjawab “saya jual barang ini kepada anda”. Atau dengan sikat yang bisa mengisyaratkan suatu kalimat transaksi. Contohnya pembeli berkata “juallah pakaian ini kepada sayat”. Lalu penjual memberikan barang kepada pembeli.
- e. Ada keridhaan di antara kedua pihak. Karena jual beli tidak akan sah apabila tidak ada keridhaan antara kedua pihak, berdasarkan sabda Rasulullah, *“Jual beli itu (dianggap sah) hanyalah dengan berdasarkan keridhaan”*

2.2.4.2. Etika Jual Beli

Menurut Zuhayli dalam Widodo (2017:20) ,terdapat beberapa etika dalam transaksi jual-beli yang pengertiannya dapat disampaikan sebagai berikut:

- a. Tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan.
Semua agama melarang pengambilan keuntungan dari pembeli secara berlebih-lebihan melalui penipuan. Akan tetapi, dalam dunia dgang sedikit penipuan masih dapat diterima karena jika tidak demikian tidak akan terjadi transaksi jual-beli. Jika salah satu pihak mengambil keuntungan terlalu banyak, maka penjualannya dianggap batal. Para ulama madzab Maliki menentukan batas penipuan dalam pengambilan keuntungan adalah sepertiga atau lebih, karena ini berhubungan dengan pembatasan kemauan/ kehendak. Karenanya, tingkat keuntungan yang pantas adalah sepertiga atau kurang.

b. Mengungkap informasi secara jujur dan lengkap.

Penjual harus memberikan informasi mengenai produknya secara jujur dan lengkap, termasuk tipe, asal, dan harga beli perolehan.

c. Toleran.

Dianjurkan untuk tidak bersumpah dengan nama Allah dalam setiap jual-beli, karena ini tidak menghormati dan tidak pantas bagi Allah, dan Allah dalam al-Qur'an telah melarang menggunakan nama-Nya untuk bersumpah supaya dianggap orang baik dan bertakwa kepada-Nya.

d. Menghindari sumpah, meskipun pedagang besar.

Dianjurkan bahwa seorang pedagang sering memberi sedekah sebagai penebus sumpah, penipuan, menyembunyikan informasi, perilaku buruk, atau pengambilan keuntungan yang berlebihan.

e. Memperbanyak sedekah.

Dianjurkan bahwa semua perjanjian dan pinjaman ditulis dan saksi menandatangani semua jual-beli pinjaman yang dibayar secara kredit.

2.2.5. Integrasi Keislaman

Analisis *prudential principle* bertujuan agar pembiayaan yang disalurkan sesuai sasaran dan aman (Rivai, 2008:345). Selain tujuan tersebut, pembiayaan yang disalurkan sesuai dengan yang disyaratkan dalam akad pembiayaan, sebagaimana firman Allah SWT:

وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنْهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدُّهُ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنْهُ
بِدِينَارٍ لَا يُؤَدُّهُ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا
فِي الْأُمِّيِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ

“Di antara Ahli kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: “tidak ada dosa bagi kamu terhadap orang-orang ummi. Mereka berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui.”

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا
عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatan itu.” (Qs. Al-Hujurat/ 49 : 6)

Landasan hukum pembiayaan *murabahah* tertulis juga di dalam al-Qur’an dalam surat Al-Baqarah/ 2:275, yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka

berkata (berpendapatan), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”(Qs. Al-Baqarah/ 2 : 275)

Untuk mewujudkan pembiayaan *murabahah* yang sesuai syariah seperti landasan hukum akad *murabahah* diatas, bank syariah harus berhati-hati dalam melakukan tugasnya. Hati-hati tertulis dalam al-Qur’an surat Al-Maidah ayat 49 dan 92:

وَأَنِ احْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ
عَنْ بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَاعْلَمُوا أَنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُصِيبَهُمْ
بِبَعْضِ ذُنُوبِهِمْ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ النَّاسِ لَفَاسِقُونَ

“dan hendaklah kamu memutuskan perkara diantara mereka menurut apa yang diturunkan Allah, dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka. Dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebahagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu. Jika mereka berpaling (dari hukum yang telah diturunkan Allah), maka ketahuilah bahwa sesungguhnya Allah menghendaki akan menimpakan mushibah kepada mereka disebabkan sebahagian dosa-dosa mereka. Dan sesungguhnya kebanyakan manusia adalah orang-orang fasik” (Qs. Al-Maidah/ 5 : 49)

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا ۚ فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَاعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى
رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

“Dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul-(Nya) dan berhati-hatilah. Jika kamu berpaling, maka ketahuilah bahwa sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang” (Qs. Al-Maidah/ 5 : 92)

Pihak bank syariah dituntut memiliki kemampuan untuk menganalisis dan memiliki wawasan tentang analisis pembiayaan. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ
 أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا
 ۗ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَنْ تَعْدِلُوا ۗ وَإِنْ تَلَوُّوا أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا
 تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan” (Qs. An-Nisa’/ 4 : 135)

Allah SWT berfirman agar memberikan amanat kepada yang berhak menerimanya, hal itu tertulis dalam al-Qur’an:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ
 تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat” (Qs. An-Nisa’/ 4 : 58)

Allah SWT memerintahkan adanya barang jaminan jika bermuamalah tidak secara tunai, hal itu tertulis dalam al-Qur’an:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang membunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Qs. Al-Baqarah/ 2:283)

2.2.6. KPR Indent BTNiB Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

Bank Tabungan Negara merupakan bank yang terkenal dengan produk KPR, sejalan dengan visi BTN yaitu *“menjadi bank yang terdepan dalam pembiayaan perumahan”*. Untuk Unit Usaha Syariah (UUS) BTN memiliki tiga produk KPR yaitu KPR BTN iB, KPR BTN Indent BTN iB, dan KPR Bangun Rumah BTN iB. KPR BTN iB adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan *residental* (hunian), seperti: rumah, ruko, rukan, rusun dan/ atau apartemen dan kondisi properti: baru atau bekas pakai. KPR Indent BTN iB adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah berdasarkan pesanan dari nasabah dengan kondisi rumah belum terbangun atau sedang dalam tahap pembangunan sesuai dengan prinsip *murabahah*. KPR Bangun Rumah BTN iB adalah pembiayaan yang diperuntukan pemohon dengan tujuan untuk membangun dan atau merenovasi rumah, dapat berupa rumah toko, atau rumah kantor, gedung, atau bangunan lainnya.

KPR BTN Indent BTN iBdalam prosesnya menggunakan akad *murabahah*. Dengan model angsuran tetap sampai lunas, selain itu juga terdapat perlindungan asuransi jiwa dan kebaran. Jangka waktu pembayaran maksimal mencapai 20 tahun. Untuk syarat dan ketentuan adalah sebagai berikut:

- a. Warga Negara Indonesia (WNI).
- b. Usia minimal 21 tahun atau telah menikah.
- c. Pada saat pembayaran lunas usia tidak lebih dari 65 tahun.
- d. Minimum masa kerja/ usaha satu tahun.
- e. Tidak memiliki kredit/ pembiayaan bermasalah (IDI BI Clear).
- f. Memiliki NPWP atau SPT Psl 21.

Untuk persyaratan dokumen pribadi karyawan, meliputi:

- a. Formulir pengajuan.
- b. Foto *Copy* (FC) KTP/ Kartu Identitas.
- c. FC kartu keluarga.
- d. FC Surat nikah/ cerai/
- e. FC Surat keterangan pegawai.
- f. FC slip gaji.
- g. Rekening koran 3 bulan terakhir.
- h. FC NPWP/ SPT PPh 21.

Sedangkan untuk persyaratan dokumen pribadi wiraswasta yaitu:

- a. Formulir pengajuan.
- b. Foto *Copy* (FC) KTP/ Kartu Identitas.
- c. FC kartu keluarga.

- d. FC Surat nikah/ cerai/
- e. FC Surat keterangan pegawai.
- f. FC slip gaji.
- g. Surat keterangan penghasilan.
- h. Rekening koran 3 bulan terakhir.
- i. Laporan keuangan tiga bulan terakhir.
- j. FC NPWP/ SPT PPh 21.
- k. FC ijin usaha, SIUP, TDP, APP.

Untuk proses pendaftarannya yaitu:

- a. Siapkan dokumen yang lengkap.
- b. Berkar permohonan akan diproses dan diverifikasi oleh Bank BTN Syariah.
- c. Jika permohonan disetujui, pemohon mempersiapkan kecukupan dana di tabungan BTN iB.
- d. Melakukan akad pembiayaan.
- e. Dan mulai proses pencairan permohonan.

2.2.7. Metode Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2017). Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang banyak digunakan yaitu pemeriksaan melalui sumber lainnya.

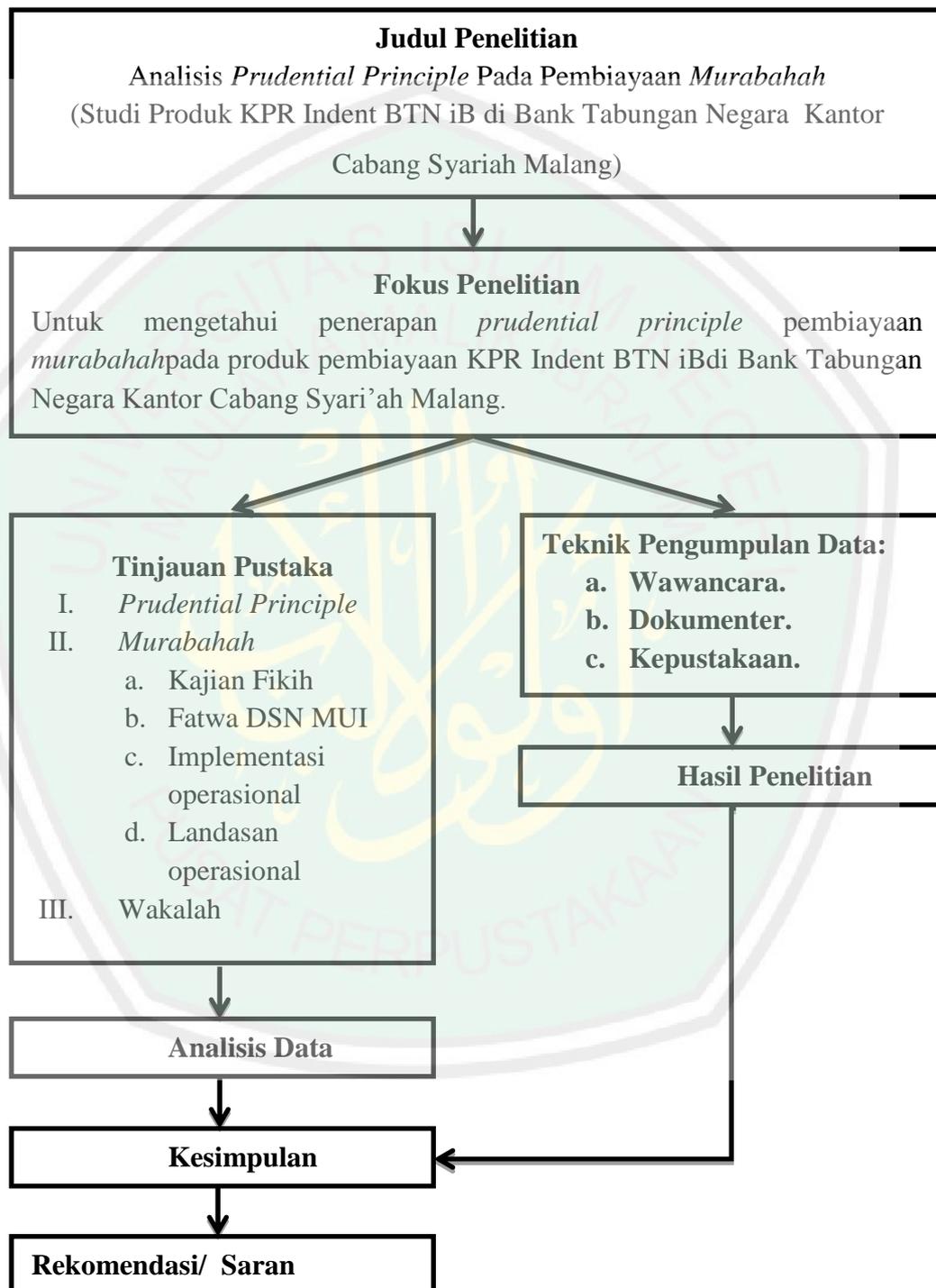
Triangulasi dengan sumber artinya mengecek dan membandingkan derajat kepercayaan informasi yang didapat dari waktu dan alat yang berbeda dalam

penelitian kualitatif (Patton *dalam* Moleong, 2017). Hal tersebut bisa dicapai melalui:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

2.3. Kerangka Berpikir

Gambar 2.2
Kerangka Berpikir



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Meninjau dari jenis datanya, penelitian *prudential principle* pada analisis pembiayaan *murabahah* menggunakan metodologi kualitatif. Menurut Creswell (2007) penelitian kualitatif adalah metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan.

Dalam penelitian ini dilakukan dengan mencari informasi mengenai *prudential principle* pembiayaan *murabahah* pada Produk KPR Indent BTN iB BTN KCS Malang. Data statistik Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang terdapat kaitannya dengan bank syariah terutama Unit Usaha Syariah, kutipan jurnal, makalah, buku, situs internet, koran, majalah, dan sumber tertulis lainnya yang berkaitan dengan pembiayaan *murabahah*, *prudential principle*, dan bank syariah.

3.2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan lokasi yang dituju peneliti untuk meneliti. Dalam penelitian ini yang menjadi lokasi penelitian adalah Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang, Jalan Jaksa Agung S. No. 87 Malang.

Penelitian dilakukan di BTN KCS Malang. BTN dipilih karena berangkat dari kekaguman, dilansir dari laman *online* kompas.com selama 13 tahun Unit Usaha Syariah (UUS) PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk beroperasi, penyaluran kredit pemilikan rumah (KPR) mengalami peningkatan. Direktur

Consumer Banking BTN Budi Satria berujar “*porsi pembiayaan UUS BTN secara keseluruhan naik 26,46 persent*”. Ini merupakan catatan baik untuk Unit Usaha Syariah Bank BTN, mengingat pada tahun 2017 lalu Unit Usaha Syariah BTN meraih penghargaan kategori UUS Bank Umum dengan Kinerja Terbaik dari Anugerah Syariah Republika (ASR) 2017 di Hotel JW Marriot, Mega Kuningan, Jakarta pada tanggal 6 Desember 2012.

Kota Malang dipilih sebagai lokasi penelitian karena Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Malang Indra Krisna mengatakan pertumbuhan pembiayaan di Malang tumbuh 14% dibanding tahun lalu. Namun *share* perbankan syariah masih 5,78% sedangkan potensi yang ada sangat besar dan perlu untuk ditingkatkan lagi. Sebagai kota terbesar kedua di Jawa Timur, Malang seharusnya mampu meningkatkan *share* perbankan syariah.

3.3. Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan informan, yang artinya orang yang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian (Azwar: 22). Informan dalam penelitian ini adalah pihak-pihak yang dipercaya paling mengetahui tentang produk KPR Indent BTN iB di BTN KCS Malang. Terdiri dari *financing service*, analis KPR, dan nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB.

Adapun alasan penelitian ini memilih beberapa informan di atas karena:

- a. *Financing service*, dianggap sebagai pihak yang memiliki peranan penting terhadap aktivitas pembiayaan *murabahah* khususnya produk KPR Indent BTN

- iB agar berjalan sesuai rencana, serta dianggap memiliki pemahaman secara praktik dan teori tentang analisis 5C terhadap produk KPR Indent BTN iB.
- b. Analis KPR, dianggap sebagai pihak yang memiliki peranan penting terhadap perhitungan margin untuk pembiayaan *murabahah*.
 - c. Nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB, pihak yang sedang maupun pernah mendapatkan pembiayaan sehingga dianggap mengemban tanggung jawab besar terhadap pengembalian pembiayaan yang diterima.

Penentuan informan pada penelitian ini menggunakan tektik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2013: 392).

3.4. Data dan Jenis Data

Dalam sebuah penelitian sumber data menjadi faktor yang sangat penting sebagai pertimbangan untuk melakukan pengumpulan data. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2008). Sumber data yang diperoleh secara langsung di penelitian ini yaitu bersumber dari wawancara, dokumentasi yang diperoleh dari *financing service*, analis KPR , nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB.

- b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh peneliti seara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain)

(Sugiyono, 2008). Di penelitian ini sumber data sekunder diperoleh melalui media perantara dan hasil publikasi berupa laporan tahunan dan informasi dari *website* resmi unit usaha syariah, Bank Indonesia (BI) dan laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terhadap laporan dan hal-hal lain yang terkait pembiayaan *murabahah* dan KPR.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Creswell (2016) langkah-langkah pengumpulan data meliputi usaha membatasi penelitian, mengumpulkan informasi melalui observasi dan wawancara, baik yang terukur maupun tidak, dokumentasi, materi-materi visual, serta usaha merancang protokol untuk merekam/ mencatat informasi.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Prastowo Andi, 2011). Sampel adalah objek penelitian dari keseluruhan sampel. Populasi dalam penelitian ini adalah pembiayaan *murabahah*, dengan sampel produk KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Kantor Cabang Syariah Malang.

Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu sampel yang diambil oleh peneliti sesuai kriteria yang diinginkan peneliti berdasarkan tujuan penelitian. Untuk memperoleh keberhasilan penelitian dibutuhkan metode penelitian yang efektif dan efisien. Maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Pengumpulan Data dengan Metode Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pihak BTN KCS Malang. Pihak yang bersedia diwawancarai yaitu:

1. Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang.
2. Bapak Yudha selaku *financing service murabahah*.
3. Ibu X (pihak ingin disamarkan) selaku *financing service murabahah*.
4. Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB.

b. Pengumpulan Data dengan Metode Dokumenter

Peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen untuk menunjang penelitian yang baik. Peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk memperoleh data tentang produk KPR Indent BTN iB di BTN KCS Malang.

c. Pengumpulan Data dengan Metode Kepustakaan (*Literer*)

Metode kepustakaan adalah salah satu jenis metode penelitian kualitatif yang lokasi atau tempat penelitiannya dilakukan di pustaka, dokumen, arsip, dan lain jenisnya (Andi Prastowo: 190). Peneliti melakukan kajian pustaka menggunakan buku-buku fikih, fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).

3.6. Analisis Data

Ditinjau dari jenis penelitian yang menggunakan pendekatan deskriptif-fenomenologi, maka dalam penyajian data penelitiannya memiliki beberapa tahap, diantaranya (Sugiyono, 2008):

a. Penyajian Data

Yaitu peneliti menyajikan data-data relevan yang didapatkan dari informan untuk dijadikan sebagai landasan peneliti.

b. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

c. *Display Data*

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Peneliti mengolah data yang masih berbentuk setengah jadi yang sudah seragam dalam bentuk tulisan dan sudah memiliki alur untuk tema yang jelas ke dalam matriks yang selanjutnya akan digunakan untuk menarik suatu kesimpulan.

d. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan dimaksudkan untuk memadukan semua data yang diperoleh lalu dikumpulkan guna menarik kesimpulan dari berbagai hasil analisis yang baik melalui catatan, hasil observasi dan dokumen-dokumen.

3.7. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, alat yang digunakan untuk menguji keabsahan data yakni teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2017). Penelitian dalam hal ini menerapkan triangulasi sebagai pengumpulan dari teknik yang digunakan diantaranya observasi, wawancara dan dokumentasi.

Metode triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber. Triangulasi sumber artinya mengecek dan membandingkan derajat kepercayaan informasi

yang didapat dari alat dan waktu yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Patton dalam Moleong, 2017). Hal tersebut dapat didapat dengan:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan yang dikatakan nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB dengan yang dikatakan *financig service* dan analisis KPR.
- c. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data

4.1.1. Latar Belakang Bank Tabungan Negara

BTN Syariah merupakan *Strategic Bussines Unit* (SBU) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta.

Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tanggal 16 Januari 2004.

Tujuan didirikannya Bank BTN Syariah yaitu, untuk memenuhi kebutuhan bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah. mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank, meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha, memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah.

Pada tahun 2005 dibuka kantor cabang syariah (KCS) di lima kota-kota besar Indonesia, yaitu Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, dan Makassar. Kantor cabang syariah Malang dibuka pada tahun 2005 bersamaan dengan kantor cabang Solo. BTN KCS Malang awal mulanya berlokasi di Jalan Bandung No. 40 Malang. Pada tahun 2016 berpindah lokasi di Jalan Jaksa Agung Suprpto No. 87 Malang. Sampai tahun 2018 BTN KCS Malang sudah memiliki dua Kantor Cabang Pembantu (KCP) dan satu Kantor Kas (Kankas) yang berlokasi di Malang

dan Probolinggo. Melalui keberadaan KCP dan Kankas tersebut, BTN KCS Malang lebih mudah terjangkau oleh masyarakat Malang yang memiliki kebutuhan *financial*.

4.1.2. Visi dan Misi Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang

A. Visi BTN KCS Malang yaitu:

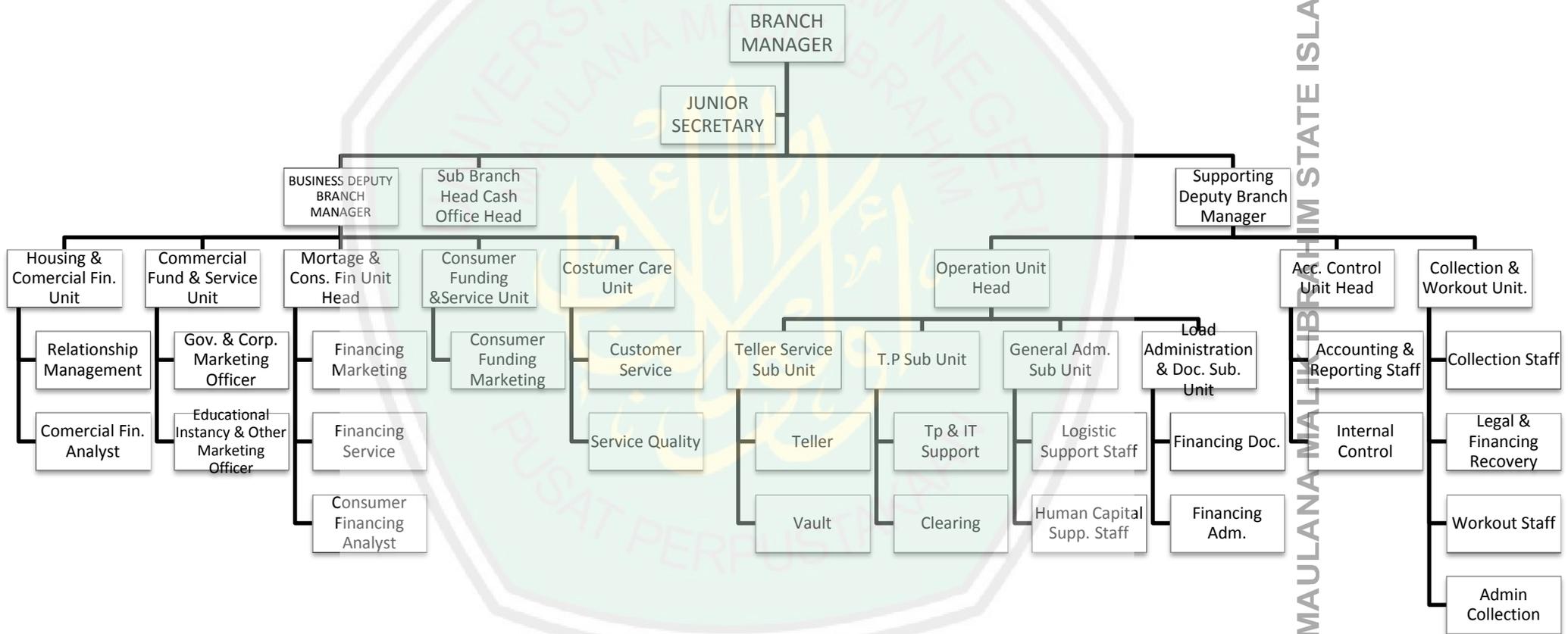
Terdepan dan terpercaya dalam memfasilitasi sektor perumahan dan jasa layanan keuangan keluarga.

B. Misi BTN KCS Malang yaitu:

- a. Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industry terkait, pembiayaan konsumsi, dan usaha kecil menengah.
- b. Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa, dan jaringan strategis berbasis teknologi terkini.
- c. Menyiapkan dan mengembangkan *human capital* yang berkualitas, professional, dan memiliki integritas tinggi.
- d. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporate governace* untuk meningkatkan *Shareholder Valuer*.
- e. Mempedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.

4.1.3 Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



4.1.4. Ruang Lingkup Kegiatan BTN KCS Malang

Dewan Komisaris memandang bahwa prospek usaha Perseroan kedepan sangat baik. Salah satunya yaitu terkait pengalaman dan keahlian Perseroan dalam bisnis pembiayaan perumahan yang sudah teruji sejak tahun 1976. Melihat peluang tersebut dan didukung oleh komitmen untuk perbaikan-perbaikan di segala lini yang dilakukan Perseroan melalui transformasi yang berkesinambungan, pelaksanaan prinsip kehati-hatian, manajemen risiko yang dan pengendalian internal yang baik. (*Annual Report*, 2017)

Untuk tahun 2017, secara khusus Direksi telah menetapkan arah Kebijakan Umum yang akan digunakan sebagai usaha mencapai visi dan misi Perseroan, yaitu “Transformasi berbasis *digital banking* untuk penguatan dan perluasan bisnis perumahan”.

BTN KCS Malang memiliki 2 (dua) jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan konsumen dan komersil. Antara pembiayaan konsumen dan komersil pun terdapat beberapa jenis pembiayaan, di konsumen terdapat 8 (delapan) jenis pembiayaan, yaitu KPR BTN Platinum iB, KPR BTN Indent BTN iB, Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB, Pembiayaan Bangun Rumah BTN iB, KPR BTN Sejahtera iB (FLPP), Multimanfaat BTN iB, Multijasa BTN iB, Talangan Haji BTN iB. Sedangkan di komersil menyediakan 4 (empat) jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan Konstruksi Yasa Griya BTN iB, pembiayaan modal kerja BTN iB, pembiayaan investasi BTN iB, dan pembiayaan KUR BTN iB.

Perbedaan dari kedua jenis pembiayaan tersebut, pembiayaan konsumen yaitu pembiayaan yang ditujukan pada nasabah yang membutuhkan dana untuk

kebutuhan konsumsi, seperti kendaraan bermotor, rumah. Pembiayaan konsumen biasa menggunakan akad *istishna*, *murabahah*. Sedangkan pembiayaan komersil yaitu pembiayaan yang ditujukan pada nasabah yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya, seperti kontraktor yang ingin mengembangkan usaha konstruksinya. Pembiayaan komersil biasa menggunakan akad *musyarakah*.

Produk KPR BTN Indent BTN iB adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah berdasarkan pesanan dari nasabah dengan kondisi rumah belum terbangun atau sedang dalam tahap pembangunan sesuai dengan prinsip *murabahah*.

4.1.5. Deskripsi Informan

Penelitian ini dilakukan di Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah (KCS) Malang. Informan dalam penelitian ini memiliki kedudukan utama sebab informasi yang didapat dari informan akan menjadi penentu terkait tepat atau tidaknya dengan fokus penelitian. Informan dalam penelitian ini merupakan informan yang memahami, merasakan, mengetahui, serta melakukan secara langsung terkait proses pembiayaan murabahah pada produk KPR Indent BTN iB.

di bank syariah secara umum dan BTN KCS Malang secara khusus.

Tabel 4.1
Deskripsi Informan Bankir

No.	Nama	Jabatan	Instansi	Lama (Th)
1.	Bapak Sulun	Analisis KPR	BTN KCS Malang	7Th
2.	Bapak Yudha	<i>Financing Service</i>	BTN KCS Malang	5Th
3.	Ibu X (pihak ingin disamakan)	<i>Financing Service</i>	BTN KCS Malang	1Th

Sumber: Data Diolah, 2018

Tabel 4.2
Deskripsi Informan Nasabah

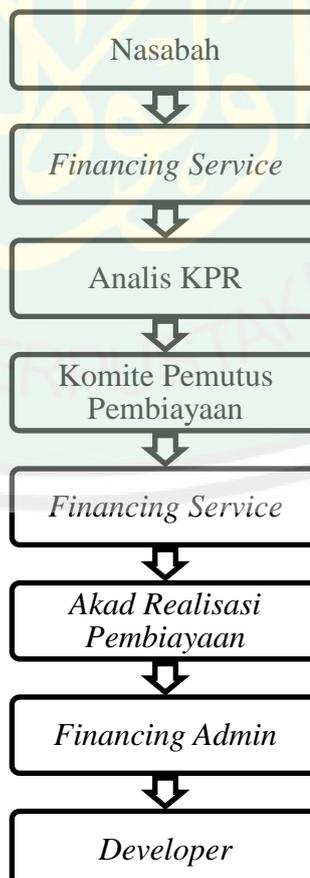
No.	Nama	Usia	Pendidikan Terakhir	Jenis Produk
1.	Bapak Ardani	-	-	<i>KPR Indent BTN iB</i>

Sumber: Data Diolah, 2018

4.1.6. Pemberian Pembiayaan Pada Unit Usaha Syariah Bank

Penyaluran pembiayaan PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) berada di berbagai sektor, tetapi penyaluran pembiayaan lebih dominan ke sektor kredit perumahan rakyat (KPR). Begitu pula dengan unit usaha syariah (UUS) BTN sebagai anak cabang BTN menyalurkan pembiayaan yang lebih dominan kepada sektor KPR.

Gambar 4.2
Alur Transaksi Pembiayaan KPR Indent BTN iB



Sumber: BTN KCS Malang

Keterangan:

- a. Nasabah/ developer datang ke BTN KCS Malang mengajukan pembiayaan, pihak bank syariah memberitahu berkas yang harus dilengkapi.
- b. *Financing service* (FS) melakukan pengecekan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) dan wawancara dengan calon nasabah. Jika masuk dalam kolektabilitas 1, pembiayaan diproses ke tahap selanjutnya. Jika masuk dalam kolektabilitas 2 tunggakan 30 hari atau lebih, pembiayaan ditolak.
- c. Selanjutnya berkas masuk di analis KPR. Analis KPR melakukan beberapa pengecekan, seperti survei ke lokasi usaha calon nasabah yang berpenghasilan tidak tetap atau wiraswasta, telepon ke tempat kerja calon nasabah yang berpenghasilan tetap.
- d. Komite akan memberikan putusan, apakah pembiayaan ditolak atau diterima.
- e. Jika diterima, selanjutnya kembali ke FS. FS akan melakukan koordinasi realisasi kepada pengembang dan notaris.
- f. Selanjutnya dilakukan akad realisasi pembiayaan.
- g. Setelah *financing admin* melakukan pemasteran pembiayaan.
- h. Terakhir, pembiayaan dicairkan ke pihak developer.

Dalam menyalurkan pembiayaan KPR BTN Indent BTN iB, BTN KCS Malang memiliki persyaratan umum wajib yang harus dilengkapi oleh calon nasabah yaitu:

- a. Maksimal pembiayaan 80% dari harga jual rumah baru dan 70% untuk rumah second dengan tipe >70.

- b. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah.
- c. *Fotocopy* KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/ Cerai/ Belum Nikah.
- d. Pas foto 3 X 4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru satu lembar (hitam putih/ berwarna).
- e. *Fotocopy* rekening koran tabungan bank lain (minimal enam bulan terakhir).
- f. NPWP dan SPT tahunan.
- g. *Fotocopy* legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, Ijin Mendirikan Bangunan, Pajak Bumi dan Bangunan).
- h. *Fotocopy* kartu keluarga, & KTP penjual rumah (rumah bekas).
- i. Rencana anggaran biaya (RAB) khusus untuk renovasi rumah. Penilaian 80% dari nilai tanah dan 20% dari nilai RAB.

Selain persyaratan diatas, terdapat persyaratan wajib bagi yang memiliki pendapatan tetap yaitu karyawan atau Pegawai Negeri Sipil (PNS), antara lain:

- a. Slip gaji atau surat keterangan penghasilan selama tiga bulan terakhir (suami & istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang.
- b. Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (suami & istri) bekerja/ SK Pengangkatan terakhir.

Bagi calon nasabah yang berpenghasilan tidak tetap dengan profesi wirausaha persyaratan wajib yang dilengkapi yaitu:

- a. *Fotocopy* akta perusahaan, ijin usaha, SIUP, TDP, NPWP (untuk wiraswasta).
- b. Laporan keuangan atau catatan keuangan minimal selama tiga bulan terakhir (untuk wiraswasta).
- c. Izin praktek (untuk dokter/ profesi lainnya).

Untuk angsuran yang harus dibayar nasabah yaitu angsuran tetap sampai lunas. Biaya yang harus diselesaikan nasabah sebelum direalisasikan oleh BTN KCS Malang meliputi:

Tabel 4.3
Biaya Prarealisasi Nasabah

Satu atau dua kali blokir angsuran	Sesuai hasil rekomendasi
Biaya notaris (akad dan akta-akta)	Rp 200.000,-
Biaya SKMHT/ APHT	Sesuai tarif
Biaya appraisal	Rp 1.000.000,- sampai Rp 1.500.000,-
Premi asuransi jiwa	Sesuai tarif
Premi asuransi kebakaran	Sesuai tarif
Saldo tabungan minimum	Rp 200.000,-
Biaya administrasi dan proses	1,5% X KPR

Sumber: *BTN KCS Malang (2018)*

4.1.7. Analisis Prudential Principle

4.1.7.1. Watak (*Character*)

Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB, memaparkan pihak bank tidak dapat menebak secara langsung karakter yang dimiliki nasabah melalui proses wawancara. Bank dapat menilai karakter nasabah melalui Informasi Debitur (IDb) dengan nama lain BI *checking*, yang saat ini berubah nama menjadi SLIK.

“Karakter itu lewat Informasi Debitur (IDb) namanya. Nggak bisa, ya apa ya kalau kaya gini itu satu banding sepuluh yo, satu banding limalah paling mentok, tapi gitu itu nggak bisa disimpulkan juga dek. Menilai dari wawancara itu nggak bisa disimpulkan. Dari IDb. Nggak ada kita nggak ada penilaian seperti itu, karena kita bukan peramal. Yo, kalau kita ngeramal kita bisa, tapi kita bukan peramal jadi nggak bisa.”

Hal yang sama diungkapkan Ibu X selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 17 September 2018 pukul 16.30 WIB Malang, bahwa menilai karakter nasabah yaitu melalui SLIK. Dari SLIK tersebut akan terlihat catatan nasabah dalam mengangsur pinjaman

“Kalau menilai nggak anu ya, soalnya kita itu menerima berkas nggak langsung dari orangnya, dari developernya to. Kita cek IDBnya. Biasanya yang ngasih berkas biasanya marketing developernya, bukan orangnya langsung yang ngajuin itu jarang sih.”

Pengungkapan yang sama juga dari Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45, menjelaskan secara garis besar bahwa penilaian karakter nasabah dinilai dari SLIK. Meski mengetahui ilmu menilai karakter calon nasabah, SLIK tetap menjadi acuan menilai karakter nasabah.

“Kalau karakter itu kita pertama bisa lihat dari BI Checking yang kedua iyo yang sekarang SLIK, yang kedua kalau ini harus pake ilmu sih, jadi kalau wawancara kan kita bisa lihat sekilas orangnya kaya gimana jadi kalau misal kita tanya kalau jawabannya langsung, langsung itu berarti orangnya jujur tapi kalau ada ehhhh itu biasae wes agak, agak opo dibuat-buat. Terus dari matanya kan juga bisa dilihat kalau dia mungkin condongnya ke kiri berarti dia kan mikir tapi kalau ke kanan kan dia mencari sesuatu untuk berkelit. Enggak. Kita acuannya dari IDBitu.”

Meski penilaian karakter calon nasabah menggunakan SLIK. Wawancara tetap dilakukan, seperti yang diungkapkan Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB sebagai berikut, “Langsung mbak saya datang sama istri di dampingi pihak developer”.

4.1.7.2. Modal (*Capital*)

Untuk menilai permodalan nasabah, pihak bank menentukan nasabah wajib membayar uang muka minimal sebesar 20% dari harga rumah. Hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB.

“Dua puluh persen, jadi kalau harga rumahnya seratus jadi dua puluh jutanya.”

Hal tak serupa diungkapkan Ibu X selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 17 September 2018 pukul 16.30 WIB Malang sebagai berikut:

“Kalau indent pokoknya kita ya itu lima belas persen, indent kayae, gini lo kalau indent itu ke developer to. Pokok e kita dia mbayar ke developernya nggak tau ya kalau sekarang, dulu down payment (DP) nya lima belas persent ngasih ke developernya. Uang muka pokoknya 15%, minimal 15%.”

Berbeda lagi dengan yang diungkapkan Bapak Yudhaselaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45, mengenai modal yang dimiliki nasabah. Mengacu pada PBI terbaru pada bulan Agustus yaitu untuk tipe rumah dibawah 70 cukup memberikan uang muka 5%, sedangkan untuk tipe rumah diatas 70 uang muka 10%.

“Kalau ketentuan dari PBI terbaru, PBInya itu bulan agustus dek itu mengatur tentang *Financing to Value* (FTV), Ketentuan minimal uang muka untuk rumah baru tipe dibawah 70 cukup 5%, kalau diatas 70 10%. Bedanya kalau inden itu maksimal harus fasilitas ketiga”.

Pernyataan Bapak Yudha terbukti pada Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB pada 11 Oktober 2018 pukul 15.04 WIB. Bapak Ardani membeli rumah dengan tipe 160/193 seharga Rp 1.575.000.000,-. Tipe rumah Bapak Ardani masuk dalam kategori tipe rumah diatas 70, uang muka yang diberikan lebih dari batas minimal untuk tipe rumah 70, yaitu satu milyar.

“Satu milyar 575 jt. Tapi yg 1 milyar saya lunas, yang 575jt yang KPR”.

4.1.7.3. Capacity

Proses analisa nasabah berlanjut pada kemampuan nasabah dalam membayar angsuran. BTN KCS Malang menganalisa dari laporan keuangan nasabah, seperti gaji, pengeluaran selama satu bulan. Dari laporan keuangan

tersebut akan dianalisis kira-kira antara gaji dan pengeluaran satu bulan cukup untuk membayar angsuran. Hal tersebut diungkapkan oleh Mas Y selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 17 September 2018 pukul 16.30 WIB Malang.

“Dari gajine, diitung , kan biasane di data nasabah kan onok gajine piro pengeluaran satu bulan iku opo ae sing ditokno piro kiro-kiro cukup nggak mangkakno onok analisa kui mau kan, dianalisa kan di delok antara gajine ambek pengeluaran dalam satu bulan cukup nggak gae ngangsur iku, nek kiro-kiro seandaine kurang kan yo gak iso. Kan lek utang-utang KPR biasane njaluk bantuan perusahaan cek rodok digedekno gajine kan ngunu biasane. Nek menurutku seh.”

Hal yang sama juga diungkapkan lebih rinci oleh Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB. Mengungkapkan bahwa penilaian kemampuan calon nasabah dilihat dari gaji, biaya hidup, hutang yang dimiliki, itu untuk karyawan. Untuk wiraswasta dinilai dari hasil survei ke lokasi usaha.

*“Dari gaji, kalau karyawan dari gaji kalau usaha dari usahanya dia entar disurvei. Kalau karyawan kan tinggal gajinya berapa, biaya hidupnya berapa, cicilannya berapa, kalau karyawan gampang. Gaji dikurangi biaya hidup dikurangi cicilan dikali 70% dari sisanya itu, itu maksimal angsurannya itu. Kalau wirausaha sama aja sih dek tinggal hasil *On the spot* (OTS) nya.”*

Hal yang sama namun dijabarkan lebih rinci oleh Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45. Selain gaji, pihak BTN KCS Malang juga menganalisa pekerjaan calon nasabah. Untuk jenis penghasilan *fix income*, melihat perusahaannya apakah termasuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau termasuk dalam perusahaan ternama. Ada pun beberapa pekerjaan calon nasabah yang dihindari, seperti pengacara, hakim. Untuk profesi Tentara Negara Indonesia (TNI) atau Polisi Republik Indonesia

(POLRI) pihak BTN KCS Malang bersedia memberi pembiayaan dengan catatan untuk pembayaran angsuran harus potong gaji. Berbeda dengan penghasilan tidak tetap, pihak BTN KCS Malang harus melakukan pengecekan secara langsung ke lokasi usaha nasabah. Tidak ada jenis usaha yang dihindari, untuk jenis pendapatan ini dilihat dari rekening korannya serta SPT Tahunan.

“Kemampuan itu dari penghasilan. Kita analisisnya dari perusahaannya, dia BUMN atau enggak atau mungkin perusahaan ternama. Kalau non fix income kita harus OTS. Kalau usahanya sejauh ini tekstil. Kalau fix income itu kita menghindari pengacara, terus hakim, kalau TNI POLRI kita bisa membiayai asalkan potong gaji kalau nggak bisa potong gaji kita tolak. Karena kalau misalkan, kan mereka itu kan pinter omong dan mereka itu tau ranah hukum jadi dia sering misalkan dia nunggak dia sering menggunakan kepintarannya sama kenalan dia di orang-orang hukum. Daripada kita yang ribet lebih baik kita yang menghindari. Kalau sejauh ini yang sering bangkrut kan tekstil, terus logam mentah yang ekspor atau importnya ditahan, yang nilai premi ekspor kita dinaikkan sama amerika. Tapi paling banyak tekstil sih jadi kita menghindari perusahaan yang nggak bangkrut. Nggak sih, kalau kita nggak. Tergantung usahanya dulu, sebesar apa travelnya. Kalau wirausaha kita lebih melihatnya di rekening koran turn over, sama SPT tahunan. Meski pun tidak mencerminkan, mewakili lah sekian persennya.”.

Dari pernyataan pihak bank diatas sesuai dengan yang dinyatakan oleh Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB. Laporan keuangan yang diminta yaitu berupa slip gaji, tunjangan, tambahan dari penghasilan lain yang berasal dari usaha istri.

“Slip gaji, tunjangan ,, penghasilan tambahan di luar gaji sama istri yg ada usaha tambahan”

4.1.7.4. Agunan (*Collateral*)

Alat analisis *prudential principle* selanjutnya yaitu *collateral* atau jaminan. Barang yang harus dijaminan calon nasabah kepada BTN KCS Malang yaitu sertifikat rumah dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB). Luas tanah rumah

minimal 60m², seperti pernyataan yang diungkapkan Ibu X selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 17 September 2018 pukul 16.30 WIB Malang berikut:

“Kalau jaminan itu sertifikat Izin Mendirikan Bangunan (IMB). Terus Sertifikat sama IMB, sertifikat minimal Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB). Terus kalok luas tanah eh kalau. Minimal luas tanah yang ada di sertifikat tanahnya enam puluh.”

Pernyataan tersebut di dukung oleh pendapat lain oleh Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB, yaitu sebagai berikut:

“Rumah, sertifikatnya Sertifikat Hak Milik (SHM) SHGB bisa.”

Pernyataan yang sama didukung oleh Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45. Jaminan tetap menggunakan sertifikat serta IMB, namun yang menilai jaminan diserahkan oleh perusahaan independen atau Kantor Jasa Penilai Publik.

“Kalau jaminan kita menggunakan perusahaan independen, kita menggunakan Kantor Jasa Penilaian Publik (KJPP) atau perusahaan penilai. Tapi jaminan itu *second way out*, itu *term* analisa. Jaminan adalah nomer sekian, yang pertama itu karakter yang kedua itu kemampuan si pemohon.”

Sesuai dengan yang dinyatakan Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB. Jaminan yang diberikan yaitu sertifikat rumah.

“Sertifikat rumah ya bisa saya ambil kalo saya sudah lunasi”

4.1.7.5. Kondisi Ekonomi (*Condition Of Economy*)

Menilai kondisi perekonomian sekitar juga menjadi alat analisis penilaian *prudential principle* di BTN KCS Malang. Penilaian ini lebih ditujukan kepada nasabah dengan jenis pendapatan tidak tetap atau wiraswasta. Pihak BTN pusat

setiap waktu memberikan laporan mengenai usaha apa yang lagi lancar atau macet. Dari laporan tersebut pihak BTN KCS Malang tahu calon nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha apa untuk lebih hati-hati dalam memberi pembiayaan. Pernyataan tersebut dijelaskan oleh Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB, sebagai berikut:

“Paling wiraswasta yang kaya gitu dek, kan sekarang wiraswasta yang lagi turun kan telur kaya gitu. Jadi kalau misalkan ekonomi sekarang yang lagi macet itu apa, kan tiap waktu pusat ngelaporin usaha apa aja yang lagi macet ya udah kita harus lebih ati2, pengusaha ayam telur travel. Hati-hati itu dalam artian harus selektif banget. Soalnya sekarang yang agak berat itu wiraswasta, harus hati2.”

Sejalan dengan yang dinyatakan Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45, bahwa untuk menilai prinsip ini menilai kondisi ekonomi Indonesia secara glob.

“Itu penunjang sih, itu masuk dianalisa nanti, jadi kita menghindari beberapa industry yang sekiranya lagi bermasalah, contoh misalnya tekstil kan sekarang lagi agak goyah. Jadi misalnya perusahaannya goyah otomatis kan karyawannya di PHK ujung-ujungnya nggak bisa bayar angsuran dan macet, kita rugi.

Dari hasil wawancara dengan beberapa staf Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang, berikut reduksi data hasil wawancara dengan triangulasi sumber:

Tabel 4.4

Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber

5C		
No.	Tema	Keterangan
1.	Karakter (<i>Character</i>)	<p>Kalau menilai nggak anu ya, soalnya kita itu menerima berkas nggak langsung dari orangnya, dari developernya to. Kita cek IDB e. Biasanya yang ngasih berkas biasanya marketing developernya, bukan orangnya langsung yang ngajuin itu jarang sih. (Informan Ibu X)</p> <p>Karakter itu lewat IDB namanya. Nggak bisa, ya apa ya kalau kaya gini itu satu banding sepuluh yo, satu banding limalah paling mentok, tapi gitu itu nggak bisa disimpulkan juga dek. Menilai dari wawancara itu nggak bisa disimpulkan. Dari IDB. Nggak ada kita nggak ada penilaian seperti itu, karena kita bukan peramal. Yo, kalau kita ngeramal kita bisa, tapi kita bukan peramal jadi nggak bisa. (Informan Bapak Sulun)</p> <p>Kalau karakter itu kita pertama bisa lihat dari BI Checking yang kedua iyo yang sekarang SLIK, yang kedua kalau ini harus pake ilmu sih, jadi kalau wawancara kan kita bisa lihat sekilas orangnya kaya gimana jadi kalau misal kita tanya kalau jawabannya langsung, langsung itu berarti orangnya jujur tapi kalau ada ehhhh itu biasae wes agak, agak opo dibuat-buat. Terus dari matanya kan juga bisa dilihat kalau dia mungkin condongnya ke kiri berarti dia kan mikir tapi kalau ke kanan kan dia mencarai sesuatu untuk berkelit. Enggak. Kita acuannya dari IDB itu. (Informan Bapak Yudha)</p>
2.	Modal (<i>Capital</i>)	<p>Kalo indent pokoknya kita indent itu, gini lo kalau indent itu kan ke developer to. Pokoknya dia itu mbayar ke developernya itu minimal nggak tau ya sekarang peraturannya berapa, pas di aku itu peraturannya lima belas persen. (Informan Ibu X)</p> <p>Dua puluh persen, jadi kalau harga rumahnya seratus jadi dua puluh jutanya. (Informan Bapak Sulun)</p>

		<p>Kita kan KPR kalo orang mau beli KPR itu harus ada uang mukanya, piye maksude modal itu apa aku nggak paham .</p> <p>Kalau ketentuan dari PBI terbaru, PBInya itu bulan agustus dek tolong kamu cek di situ mengatur tentang FTV. (Informan Bapak Yudha)</p>
3.	Kemampuan (Capacity)	<p>Yaitu dari SLIK itu, kalau sudah kol 5 tolak kan, terus dia pinjamannya berapa, sama gajinya,, biaya hidupnya dia, pokoknya sliki gaji, biaya hidup, jumlah anak sama umurnya terus sama pinjaman ditempat lain eh sama aja ya. (Informan Ibu X)</p> <p>Dari gaji, kalau karyawan dari gaji kalau usaha dari usahanya dia entar disurvey. Kalau karyawan kan tinggal gajinya berapa, biaya hidupnya berapa, cicilannya berapa, kalau karyawan gampang Gaji dikurangi biaya hidup dikurangi cicilan dikali 70% dari sisanya itu, itu maksimal angsurannya itu. Kalau wirausaha sama aja sih dek tinggal hasil OTS nya. (Informan Bapak Yudha)</p> <p>Kemampuan itu dari penghasilan. Kita analisisnya dari perusahaannya, dia BUMN atau enggak atau mungkin perusahaan ternama. Kalau non fix income kita harus OTS. Kalau usahanya sejauh ini tekstil. Kalau fix income itu kita menghindari pengacara, terus hakim, kalau TNI POLRI kita bisa membiayai asalkan potong gaji kalau nggak bisa potong gaji kita tolak. Karena kalau misalkan, kan mereka itu kan pinter omong dan mereka itu tau ranah hukum jadi dia sering misalkan dia nunggak dia sering menggunakan kepintarannya sama kenalan dia di orang-orang hukum. Daripada kita yang ribet lebih baik kita yang menghindari. Kalau sejauh ini yang sering bangkrut kan tekstil, terus logam mentah yang ekspor atau impornya ditahan, yang nilai premi ekspor kita dinaikkan sama Amerika. Tapi paling banyak tekstil sih jadi kita menghindari perusahaan yang nggak bangkrut. (Informan Bapak Yudha)</p>

4.	<p>Jaminan (<i>Collateral</i>)</p>	<p>Kalau jaminan itu sertifikat IMB. Terus Sertifikat sama IMB, sertifikat minimal SHGB. Terus kalok luas tanah eh kalau. Minimal luas tanah yang ada di sertifikat tanahnya enam puluh. (Informan Ibu X)</p> <p>Rumah, sertifikatnya SHM SHGB bisa. (Informan Bapak Sulun)</p> <p>Kalau jaminan kita menggunakan perusahaan independen, kita menggunakan KJPP atau perusahaan penilai. Tapi jaminan itu <i>second way out</i>, itu term analisa. Jaminan adalah nomer sekian, yang pertama itu karakter yang kedua itu kemampuan si pemohon. (Informan Bapak Yudha)</p>
5.	<p>Kondisi Ekonomi (<i>Condition of Economy</i>)</p>	<p>Paling wiraswasta yang kaya gitu dek, kan sekarang wiraswasta yang lagi turun kan telur kaya gitu. Jadi kalau misalkan ekonomi sekarang yang lagi macet itu apa, kan tiap waktu pusat ngelaporin usaha apa aja yang lagi macet ya udah kita harus lebih ati2, pengusaha ayam telur travel. Hati-hati itu dalam artian harus selektif banget. Soalnya sekarang yang agak berat itu wiraswasta, harus hati-hati. (Informan Bapak Sulun)</p> <p>Itu penunjang sih, itu masuk dianalisa nanti, jadi kita menghindari beberapa industry yang sekiranya lagi bermasalah, contoh misalnya tekstil kan sekarang lagi agak goyah. Jadi misalnya perusahaannya goyah otomatis kan karyawannya di PHK ujung-ujungnya nggak bisa bayar angsuran dan macet, kita rugi. (Informan Bapak Yudha)</p>
7P		
1.	<p><i>Personality</i></p>	<p>Kalau menilai nggak anu ya, soalnya kita itu menerima berkas nggak langsung dari orangnya, dari developernya to. Kita cek IDB e. Biasanya yang ngasih berkas biasanya marketing developernya, bukan orangnya langsung yang ngajuin itu jarang sih. (Informan Ibu X)</p> <p>Karakter itu lewat IDB namanya. Nggak bisa, ya apa ya kalau kaya gini itu satu banding sepuluh yo, satu banding limalah paling mentok, tapi gitu itu nggak bisa disimpulkan juga dek. Menilai dari wawancara itu nggak bisa disimpulkan. Dari IDB. Nggak ada kita nggak ada penilaian seperti itu, karena kita bukan peramal.</p>

		<p>Yo kalau kita ngeramal kita bisa, tapi kita bukan peramal jadi nggak bisa. (Informan Bapak Sulun)</p> <p>Kalau karakter itu kita pertama bisa lihat dari BI Checking yang kedua iyo yang sekarang SLIK, yang kedua kalau ini harus pake ilmu sih, jadi kalau wawancara kan kita bisa lihat sekilas orangnya kaya gimana jadi kalau misal kita tanya kalau jawabannya langsung, langsung itu berarti orangnya jujur tapi kalau ada ehhhh itu biasae wes agak, agak opo dibuat-buat. Terus dari matanya kan juga bisa dilihat kalau dia mungkin condongnya ke kiri berarti dia kan mikir tapi kalau ke kanan kan dia mencarai sesuatu untuk berkelit. Enggak. Kita acuannya dari IDB itu. (Informan Bapak Yudha)</p>
2.	<i>Party</i>	Untuk analisis ini tidak ada pernyataan yang berkaitan.
3.	<i>Perpose</i>	Untuk analisis ini tidak ada pernyataan yang berkaitan.
4.	<i>Prospect</i>	Tidak ada pernyataan yang berkaitan dengan analisis ini.
5.	<i>Payment</i>	<p>Yaitu dari SLIK itu, kalau sudah kol 5 tolak kan, terus dia pinjamannya berapa, sama gajinya,, biaya hidupnya dia, pokoknya sliik gaji, biaya hidup, jumlah anak sama umurnya terus sama pinjaman ditempat lain eh sama aja ya. (Informan Ibu X)</p> <p>Dari gaji, kalau karyawan dari gaji kalau usaha dari usahanya dia entar disurvey. Kalau karyawan kan tinggal gajinya berapa, biaya hidupnya berapa, cicilannya berapa, kalau karyawan gampang Gaji dikurangi biaya hidup dikurangi cicilan dikali 70% dari sisanya itu, itu maksimal angsurannya itu. Kalau wirausaha sama aja sih dek tinggal hasil OTS nya. (Informan Bapak Sulun)</p> <p>Kemampuan itu dari penghasilan. Kita analisisnya dari perusahaannya, dia BUMN atau enggak atau mungkin perusahaan ternama. Kalau non fix income kita harus</p>

		OTS. Kalau usahanya sejauh ini tekstil. Kalau fix income itu kita menghindari pengacara, terus hakim, kalau TNI POLRI kita bisa membiayai asalkan potong gaji kalau nggak bisa potong gaji kita tolak. Karena kalau misalkan, kan mereka itu kan pinter omong dan mereka itu tau ranah hukum jadi dia sering misalkan dia nunggak dia sering menggunakan kepintarannya sama kenalan dia di orang-orang hukum. Daripada kita yang ribet lebih baik kita yang menghindari. Kalau sejauh ini yang sering bangkrut kan tekstil, terus logam mentah yang ekspor atau impornya ditahan, yang nilai premi ekspor kita dinaikkan sama Amerika. Tapi paling banyak tekstil sih jadi kita menghindari perusahaan yang nggak bangkrut. (Informan Bapak Yudha)
6.	<i>Profitability</i>	Kan tiap waktu pusat ngelaporin usaha apa aja yang lagi macet ya udah kita harus lebih hati-hati, pengusaha ayam telur travel. Hati-hati itu dalam artian harus selektif banget. Soalnya sekarang yang agak berat itu wiraswasta, harus hati2 (Informan Bapak Sulun)
7.	<i>Protection</i>	Asuransi kebakaran dan asuransi jiwa yang tertera pada tabel biaya prarealisasi

Sumber: Data diolah, 2018

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

Prudential principle dalam hasil penelitian ini mengacu pada apa yang diungkapkan oleh pihak BTN KCS Malang, dan selanjutnya dikaitkan dengan teori peneliti. Secara garis besar *prudential principle* yang disebutkan di dalam teori ada 5 jenis, yaitu karakter, kemampuan, modal, jaminan dan kondisi perekonomian. Pada pembahasan ini akan membahas analisis 5C, akad, penentuan harga, biaya administrasi, dan penentuan angsuran.

4.2.1. Analisis Implementasi *Prudential Principle*

4.2.1.1. Analisis Watak (*Character*)

Pada analisis ini pihak bank menilai karakter nasabah dari wawancara dan data mengenai riwayat pembiayaan di masa lalu calon nasabah, melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK). Kedua hal ini dilakukan agar pembiayaan yang diberikan BTN KCS Malang kepada nasabah berkualitas, meminimalisir pembiayaan macet, dan yang terpenting yaitu agar BTN KCS Malang tidak rugi.

BTN KCS Malang melakukan penilaian wawancara mengenai riwayat hidup calon nasabah, meliputi:

- a. Profesi. BTN KCS Malang mengklasifikasikan profesi calon nasabah menjadi tiga. *Pertama*, Pegawai Negeri Sipil (PNS)/ Tentara Nasional Indonesia (TNI)/ Badan Usaha Milik Negara (BUMN)/ dan lain-lain. *Kedua*, swasta *non familiar*. *Ketiga*, wiraswasta. Profesi diklasifikasikan karena kebutuhan data setiap profesi berbeda, sehingga penilaian *character* dapat dilakukan lebih obyektif. Dari ketiga jenis profesi tersebut, BTN KCS Malang memiliki pengecualian profesi yang tidak diperkenankan untuk mendapat pembiayaan *murabahah*, yaitu pengacara dan hakim. Merujuk pada penjelasan Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45, orang yang berprofesi sebagai pengacara atau hakim memiliki kecakapan dibidang hukum, jika suatu hari angsuran mereka tidak lancar atau macet mereka akan menggunakan kepintarannya dan kenalan orang-orang hukum untuk mengelak. Pengecualian tersebut dinilai sebagai upaya

BTN KCS Malang mencegah terjadinya hal-hal yang merugikan BTN KCS Malang, serta menghindari pemberian pembiayaan yang tidak sehat. Sebagai bentuk kehati-hatian BTN KCS Malang memberikan pembiayaan KPR Indent BTN iB, BTN KCS Malang hanya menerima calon nasabah yang kemampuan ekonominya menengah keatas. *Financing service* sebagai pihak yang bertugas melakukan wawancara akan melakukan penilaian kesesuaian antara data mengenai profesi, lokasi usaha/ tempat bekerja dengan data diformulir, di KTP, dan hasil wawancara, dari kesesuaian tersebut apakah meyakinkan atau tidak.

Gambar 4.3
Formulir Analisis Wawancara Profesi Calon Nasabah

PEKERJAAN DAN PENGHASILAN PEMOHON			
SI/ABRI/BUMN/DLL	SESUAI	TIDAK SESUAI	DATA YANG DIBANDINGKAN
Instansi/Tempat Bekerja			Nama dan lokasi Instansi/tempat bekerja dari data lisan
Instansi			Formulir, Surat Keterangan Bekerja, Kartu Pegawai
WASTA Non Familiar	ADA	TIDAK	STATUS USAHA DAN PEMOHON
Bidangan			Bidang Usaha
WP			Usaha Utama
Tahun Pendirian Perusahaan			Jumlah Karyawan
TEK			Masa Kerja
SI			Jabatan
T Pph 21			Keahlian
RAUSAHA	SESUAI	TIDAK SESUAI	DATA YANG DIBANDINGKAN
Bidangan			Data lisan dan data pada SIUP / SITU atau Akta Pendirian Perusahaan
Bidang Usaha			
Usaha Utama			

Sumber: BTN KCS Malang

- b. Alamat rumah, kartu identitas. Hal tersebut akan ditanyakan ketika wawancara, dinilai kesesuaiannya antara data diformulir, di KTP, dan hasil wawancara. Hal tersebut begitu lazim dilakukan ketika mengajukan pembiayaan, namun kesesuaian antara data diformulir, di KTP, dan hasil wawancara menjadi penilaian BTN KCS Malang, apakah calon nasabah jujur dalam memberi informasi. Menariknya dalam menyimpulkan hasil analisis

mengenai identitas calon nasabah, analisis KPR BTN KCS Malang tidak mengkonfirmasi identitas calon nasabah ke Rukun Tetangga (RT)/ Rukun Warga (RW), namun ke Pendudukan dan Catatan Sipil (DUKCAPIL). Menurut pernyataan dari Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada hari Rabu 28 November 2018, proses konfirmasi dilakukan di DUKCAPIL karena proses lebih cepat, dan juga BTN KCS Malang telah melakukan kerjasama kepada DUKCAPIL.

Gambar 4.4
Formulir Analisis Identitas Calon Nasabah

IDENTITAS PEMOHON		NIP	
	YAKIN	TIDAK YAKIN	DATA YANG DIBANDINGKAN
Wajah			Wajah pemohon, foto pada formulir dan foto pada KTP
Nama			Nama dari data lisan, Nama di formulir dan nama di KTP
Alamat Rumah			Alamat dan data lisan, alamat di formulir, alamat KTP
Tanda Tangan			Tandatangan di formulir, KTP dan lembar wawancara
Jumlah Tanggungan			Data dari data lisan, formulir dan Kartu Keluarga
SIMPULAN			

Sumber: BTN KCS Malang

- c. Penghasilan. *Character* calon nasabah juga akan dinilai melalui wawancara mengenai penghasilan, yaitu dengan melihat kesesuaian data di formulir dan hasil wawancara, meyakinkan atau tidak.

Wawancara tersebut sudah baik untuk mengetahui *character* calon nasabah, namun belum cukup untuk memperoleh gambaran *character*, oleh sebab itu BTN KCS Malang menilai *character* calon nasabah melalui SLIK. Rivai (2008:348) menuliskan salah satu upaya menilai *character* calon nasabah dengan meminta *bank to bank information*.

Gambar 4.5
Contoh SLIK Pembiayaan

Kredit/Pembiayaan												
Pelapor 870517 - BANK MASYARAKAT INDONESIA				Cabang BANK MASYARAKAT INDONESIA, KPO				Baki Debet Rp 4.000.000.000,00		Tanggal Update 14 November 2017		
	Nov 16	Des 16	Jan 17	Feb 17	Mar 17	Apr 17	Mei 17	Jun 17	Jul 17	Agt 17	Sep 17	Okt 17
Kualitas / Jumlah Hari Tunggakan	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0	2 30	1 0	1 0	1 0
No Rekening	REKPIK17FD1								Kualitas		1 - Lancar	
Sifat Kredit/Pembiayaan	Lainnya								Jumlah Hari Tunggakan		0	
Jenis Kredit/Pembiayaan	Kredit yang diberikan								Nilai Proyek			
Akad Kredit/Pembiayaan	Konvensional								Plafon Awal		Rp 8.000.000.000,00	
Frekuensi Perpanjangan Kredit/Pembiayaan	0								Plafon		Rp 8.000.000.000,00	
No Akad Awal	AKAD001-2015								Realisasi/Pencairan Bulan Berjalan		Rp 1.000.000.000,00	
Tanggal Akad Awal	01 Januari 2015								Nilai dalam Mata Uang Asal			
No Akad Akhir	AKAD001-2015								Sebab Macet			
Tanggal Akad Akhir	01 Januari 2015								Tanggal Macet			
Tanggal Awal Kredit	01 Januari 2015								Tunggakan Pokok		Rp 0,00	
Tanggal Mulai	01 Januari 2015								Tunggakan Bunga		Rp 0,00	

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2018)

Bank to bank information dapat diperoleh melalui SLIK. Pengertian SLIK yaitu sistem informasi terpadu yang dikelola oleh OJK yang memberikan informasi kepada pihak jasa keuangan. Cakupan informasi yang dapat diperoleh BTN KCS Malang yaitu:

- a. Identitas debitur.
- b. Pemilik dan pengurus bagi debitur badan usaha.
- c. Fasilitas penyediaan dan yang diterima debitur.
- d. Agunan.
- e. Penjamin.
- f. Kualitas fasilitas penyediaan dana.
- g. Informasi lain.

Poin yang menunjukkan karakter calon nasabah yaitu pada poin kualitas pembiayaan. Menurut Kasmir (2002:113) kualitas pembiayaan terbagi menjadi lima, yaitu:

- a. Pembiayaan Lancar (Kolektabilitas 1). Pembiayaan dikatakan lancar jika memenuhi kriteria, *pertama* pembayaran pokok angsuran atau marjin angsuran tepat waktu. *Kedua*, memiliki mutasi rekening yang aktif.
- b. Perhatian Khusus (Kolektabilitas 2). Pembiayaan dikatakan dalam perhatian khusus apabila, *pertama* terdapat tunggakan pokok angsuran atau marjin angsuran yang belum lebih dari sembilan puluh hari.
- c. Kurang Lancar (Kolektabilitas 3). Pembiayaan dikatakan kurang lancar apabila terdapat tunggakan lebih dari 90 hari.
- d. Diragukan (Kolektabilitas 4). Pembiayaan dikatakan diragukan apabila terdapat tunggakan pokok angsuran atau bunga yang lebih dari 180 hari.
- e. Macet (Kolektabilitas 5). Pembiayaan dikatakan macet apabila terdapat tunggakan pokok angsuran atau bunga yang lebih dari 270hari.

Apabila nasabah pernah masuk dalam kolektabilitas 2 jumlah tunggakan 30 hari/ kolektabilitas 3/ kolektabilitas 4/ kolektabilitas 5, maka pembiayaan tidak direalisasikan. Jika calon nasabah belum pernah mengajukan pembiayaan di bank manapun, maka penilaian karakter melalui wawancara.

Analisis *character* BTN KCS Malang menganalisis secara *prudent*, yaitu dengan memberikan pembiayaan kepada yang berhak menerima pembiayaan. Karakter menjadi analisis paling penting dari analisis 5C yang lainnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha menunaikan kewajibannya mengangsur pembiayaan yang sudah diberikan, orang yang memiliki karakter tidak baik, meski memiliki kemampuan keuangan yang baik bisa jadi tidak memiliki i'tikad baik untuk menunaikan kewajiban untuk mengangsur (Rivai,

2008:348). Selain hati-hati, analisis *character* juga telah sesuai dengan ajaran agama Islam yaitu diberikan kepada yang berhak. Sesuai firman Allah dalam QS. An-Nisa' ayat 58 yang artinya:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menunaikan amanah kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) menunaikan apabila kalian menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkannya dengan adil. Sesungguhnya Allah memberikan pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat*”

Analisis KPR akan menyimpulkan karakter calon nasabah dengan membandingkan hasil wawancara dengan data formulir, serta hasil konfirmasi kepada pihak-pihak yang terkait. Sampai disini penilaian *character* dirasa kurang mampu menggambarkan tentang karakter baik dari seorang nasabah.

Fauzi, Ahmad (2018) dalam penelitiannya tentang “*Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C*” juga menggunakan cara diatas untuk menilai calon nasabah. Perbedaannya, untuk menilai karakter tepat waktu calon nasabah, BMI Malang menilai ketika melakukan perjanjian untuk bertemu, sedangkan BTN KCS Malang dari kualitas, jumlah hari tunggakan yang tertera pada SLIK.

Indah, Pramita Berliana (2014) dalam penelitiannya “*Analisis Yuridis Penerapan Prinsip 5C (Character, Capital, Capacity, Collateral, and Condition of Economy) dalam Perjanjian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di PT Bank*

Tabungan Negara Cabang Solo” juga menggunakan BI *checking* dan wawancara untuk menilai karakter calon debitur. Perbedaannya, BTN KC Solo menilai karakter pada nasabah yang belum pernah mengajukan kredit melalui ketepatan membayar listrik, telepon, sedangkan BTN KCS Malang hanya melalui wawancara.

Terdapat salah satu poin yang belum dijalankan BTN KCS Malang untuk menilai karakter, yaitu BTN KCS Malang tidak mencari informasi mengenai hobi suka berjudi kepada calon nasabah. Menurut Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 28 November 2018 pukul 16.45, pihak BTN KCS Malang tidak mencari informasi tersebut sebab dengan wawancara secara langsung, pihak BTN KCS Malang bisa mengetahui karakter calon nasabah melalui suaranya, cara menjawab pertanyaan. Mengenai hobi calon nasabah suka berjudi atau tidak adalah urusan calon nasabah terhadap Tuhan, jadi pihak BTN KCS Malang tidak mencari informasi tersebut.

Penilaian *character* yang dilakukan oleh BTN KCS Malang cukup baik, sesuai dengan pendapat Rivai (2008:348) untuk memperoleh gambaran *character* nasabah yang baik dapat ditempuh melalui:

- a. Menilai riwayat hidup calon nasabah, dengan menyesuaikan data hasil wawancara, pengisian formulir, serta konfirmasi kepada pihak-pihak terkait.
- b. Menilai reputasi calon nasabah di lingkungannya, dengan bertanya kepada warga sekitar calon nasabah.
- c. Meminta *bank to bank information*, dengan meminta informasi kepada OJK melalui SLIK.

Kekurangan penilaian *character* yaitu untuk menilai calon nasabah yang belum pernah melakukan pembiayaan atau pinjaman di bank, penilaian *character* tidak hanya berpacu pada wawancara saja. Bisa menggunakan penilaian ketepatan waktu calon nasabah dengan melihat pembayaran listrik atau air, seperti yang dilakukan BTN KC Solo. Untuk dapat lebih mendapat karakter calon nasabah yang baik, BTN KCS Malang dapat mencari tahu kebiasaan calon nasabah terkait judi, minum-minum keras. Menurut (Rivai, 2008:348) salah satu poin yang dapat menggambarkan calon nasabah yang baik yaitu menilai kebiasaan seseorang terkait judi, minum-minuman keras.

4.2.1.2. Analisis Dana Pribadi (*Capital*)

Pada pembiayaan *murabahah* bank syariah boleh meminta dana pribadi dari nasabah, hal tersebut sesuai dengan fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 yang memperbolehkan bank syariah meminta uang muka kepada calon nasabah. Besaran uang muka disesuaikan dengan fasilitas pembiayaan yang boleh diberikan bank syariah, sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 20/8/PBI/2018 tentang rasio *loan to value* untuk kredit properti, rasio *financing to value* (FTV) untuk pembiayaan properti, dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor. Untuk rumah tipe dibawah 70m² minimal uang muka 10% dari harga rumah. Untuk tipe rumah diatas 70m² minimal uang muka 20% dari harga rumah.

Persentase tersebut terbilang bagus, baik dari sisi BTN KCS Malang maupun nasabah pemilik dana. Di katakan bagus bagi BTN KCS Malang, karena dengan pemberian pembiayaan maksimal 80% diharapkan mampu menekan nilai

non performing financing (NPF) BTN KCS Malang, mengingat pada ketentuan sebelumnya pemberian pembiayaan yang mencapai 85% mengakibatkan NPF tahun 2018 naik, dari 0,47% menjadi 0,49%. Di katakan bagus bagi nasabah pemilik dana, mengingat penyaluran dana bersumber dari dana masyarakat yang disimpan di BTN KCS Malang, apabila terjadi risiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB akan berpengaruh pada dana tersebut. Jadi uang muka yang dulu 15% kini naik menjadi 20%, mampu membatasi penyaluran dana agar tidak terfokus pada debitur tertentu.

Tujuan BTN KCS Malang meminta uang muka yaitu menilai kesungguhan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Uang muka tersebut juga akan berpengaruh pada pembiayaan yang diterima serta angsuran calon nasabah. Penilaian *capital* di BTN KCS Malang sudah berjalan dengan baik, sudah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 20/8/PBI/2018, dan fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 yang memperbolehkan bank syariah meminta uang muka kepada calon nasabah.

Penelitian Fauzi, Ahmad (2018) dan Indah, Pramita Berlian (2014) menilai *capital* melalui laporan keuangan calon nasabah. Berbeda dengan BTN KCS Malang, pada penelitian ini untuk menilai *capital* yaitu melalui dana pribadi yang diikutsertakan dalam pembiayaan. Sutarno (2009:93) menjelaskan untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR, harus memiliki modal yang berupa uang muka. Uang muka tersebut sebagai dana pribadi dari debitur, sedangkan pembiayaan yang diajukan berfungsi sebagai tambahan.

4.2.1.3. Analisis Kemampuan (*Capacity*)

Untuk menilai *capacity* calon nasabahnya, BTN KCS Malang menilai melalui keuangan. Laporan keuangan yang harus dipenuhi calon nasabah meliputi penghasilan, biaya hidup, pinjaman dibank lain, dan laporan keuangan tambahan jika calon nasabah memiliki tambahan penghasilan. Titik fokus yang menjadi penentu kemampuan nasabah yaitu dari penghasilan, biaya hidup, dan cicilan pinjaman yang lainnya jika ada. Kemampuan nasabah akan disimpulkan oleh analisis pembiayaan, yang meliputi:

- a. Penghasilan pemohon.
- b. Penghasilan istri/ suami pemohon.
- c. Penghasilan lain-lain.
- d. Jumlah penghasilan.
- e. Biaya hidup.
- f. Sisa penghasilan.

Gambar 4.6
Formulir Analisis *Capacity* Calon Nasabah

KESIMPULAN MENURUT ANALIS PEMBIAYAAN	
Penghasilan Pemohon	Berdasarkan data lisan, data pada formulir, Slip gaji, laporan Keuangan, NPWP/SPT Pph ps. 21
Penghasilan istri/ suami pemohon	
Penghasilan lain-lain	Berdasarkan data lisan, data di formulir, Kartu Keluarga
Jumlah penghasilan	
Biaya hidup	
Sisa penghasilan	

Sumber: BTN KCS Malang

Untuk memastikan kemampuan calon nasabahnya, BTN KCS Malang menghitung secara kuantitatif dengan menggunakan rumus:

$$= (\text{penghasilan} - \text{biaya hidup} - \text{cicilan}) \times 70\%$$

Cicilan yang dimaksud adalah apabila calon nasabah memiliki cicilan pinjaman di lembaga keuangan lain. Tujuh puluh persen adalah maksimal pembayaran angsuran. Persentase 70% dari sisa penghasilan bersih sudah cukup untuk mengukur kemampuan nasabah membayar angsuran. Persentase tersebut tidak memberatkan calon nasabah, sebab 70% dari penghasilan yang sudah dikurangi biaya-biaya nasabah. Persentase tersebut juga diharapkan tidak memberatkan nasabah untuk membayar angsuran, sehingga nasabah bisa lancar dalam membayar angsuran.

Calon nasabah yang berpenghasilan tetap, gaji dibuktikan dengan slip gaji yang dikeluarkan tempat bekerja. Sedangkan untuk calon nasabah yang berpenghasilan tidak tetap, gaji dibuktikan dengan laporan keuangan perusahaan yang meliputi, penjualan per bulan, keuntungan per bulan. Dari penilaian kemampuan akan terlihat berapa angsuran yang disanggupi calon nasabah, setelah itu ditentukan pada tabel yang sudah ada.

Penelitian Fauzi (2018) dan Indah (2014) menilai kemampuan calon nasabah melalui penghasilan dan pengeluaran. Penelitian Fauzi (2018) BMI Malang tidak menilai penghasilan terhadap suami/ istri dari calon nasabah yang bersangkutan. Penelitian Indah (2014) menilai kemampuan dari suami/ istri dari calon nasabah yang bersangkutan. Pada penelitian ini juga menggunakan penghasilan dan pengeluaran calon nasabah untuk menilai *capacity*. Perbedaannya, BTN KCS Malang menetapkan 70% dari penghasilan bersih yang

sudah dikurangi biaya dan cicilan (jika ada), sebagai maksimal angsuran calon nasabah.

Sunarto (2009:95) menjelaskan seorang analis harus mampu menganalisa *capacity* calon nasabah untuk membayar kewajibannya. BTN KCS Malang memastikan *capacity* calon nasabahnya melalui penghasilan bersih. Tujuh puluh persen dari penghasilan bersih menjadi maksimal angsuran.

Analisis ini dilakukan BTN KCS Malang secara hati-hati, analisis ini juga menjadi analisis utama diantara analisis 5C yang lain. Selain bertujuan menilai kemampuan nasabah, analisis ini juga bermaksud agar angsuran yang akan dibayar nasabah dikemudian hari tidak memberatkan. Terlihat pada perhitungan kuantitatif yang digunakan, maksimal angsuran yaitu 70% dari pendapatan bersih.

4.2.1.4. Analisis Collateral (Agunan)

Collateral atau agunan yang diberikan nasabah berfungsi untuk melindungi bank dari risiko kerugian (Kasmir, 2014:102). Oleh karena itu agunan harus diteliti keabsahannya. Untuk menilai agunan, BTN KCS Malang menggunakan dua pilihan penilai. Rumah dengan harga dibawah tiga ratus lima puluh juta dinilai oleh penilai internal BTN KCS Malang, sedangkan rumah dengan harga diatas tiga ratus lima puluh juta dinilai oleh Kantor Jasa Penilaian Publik (KJPP).

Objek agunan pembiayaan KPR Indent BTN iB yaitu sertifikat, bisa berupa Sertifikat Hak Milik (SHM) atau Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) dan IMB rumah pembiayaan. Status pemilikan hukum atas tanah memang beragam, namun BTN KCS Malang hanya menerima agunan dengan status

hukum SHM dan SHGB, sebab SHM dan SHGB merupakan status kepemilikan yang bisa diterima sebagai jaminan pembiayaan (Rivai, 2008:91).

Menurut Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada hari Senin 12 November 2018 di BTN KCS Malang, penilaian agunan bertujuan agar objek agunan memiliki harga yang sesuai dengan harga pasarnya. Agunan juga dapat menjadi penentu kredit yang diberikan, karena agunan pada pembiayaan KPR Indent BTN iB merupakan objek agunan merupakan objek yang diperjual belikan pada pembiayaan ini. Agunan memiliki sifat sebagai pengaman dana nasabah pemilik dana yang disalurkan, jika suatu hari nasabah KPR Indent BTN iB tidak mampu membayar, jalan yang ditempuh yaitu dengan menjual agunan tersebut.

Menurut fatwa DSN No. 04/DSM-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* agunan dalam pembiayaan *murabahah* dibolehkan. Analisis *collateral*, disamping memiliki fungsi melaksanakan *prudential principle*, Allah SWT juga menganjurkan agunan apabila melakukan transaksi yang dilakuka secara tangguh, berikut firman Allah SWT:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَمَنْ تَجَدُّوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi)

menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang membunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Qs. Al-Baqarah/ 2:283)

Ayat diatas menjelaskan bahwa agunan yang diberikan nasabah kepada BTN KCS Malang bertujuan agar pihak BTN KCS Malang percaya terhadap nasabah.

Penelitian Fauzi (2018) yang berjudul “*Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C*” menggunakan tanah, bangunan, mesin sebagai jaminan. Indah (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Yuridis Penerapan Prinsip 5C (Character, Capital, Capacity, Collateral, and Condition of Economy) dalam Perjanjian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di PT Bank Tabungan Negara Cabang Solo*” menggunakan objek yang diajukan sebagai kredit sebagai jaminan.

BTN KCS Malang juga menjadikan objek pembiayaan KPR Indent BTN iB sebagai jaminan. Berbedanya dari penelitian Fauzi (2018) BTN KCS tidak menggunakan mesin sebagai jaminan. Berbedanya dari penelitian Indah (2014) BTN KCS Malang menambahkan IMB sebagai jaminan.

Penilaian *collateral* yang dilakukan BTN KCS Malang sudah baik, sesuai penjelasan Arbi (2013) agunan harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. *Marketability*, maksudnya jika suatu hari agunan harus dilelang, agunan tersebut mudah terjual. Hasil wawancara dengan Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 12 November 2018 pukul 16.50

di BTN KCS Malang, menjelaskan salah satu untuk menilai *capacity* yaitu lokasi objek pembiayaan KPR Indent BTN iB.

- b. *Ascertainability of value*, yaitu objek pembiayaan harus sesuai dengan standar harga yang menjadi acuan. Hasil wawancara dengan Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 12 November 2018 pukul 16.50 di BTN KCS Malang, menerangkan agunan harus sesuai dengan harga pasar. BTN KCS Malang menghindari pemberian pembiayaan diatas nilai harga wajar objek pembiayaan. Jika suatu hari agunan nasabah harus dieksekusi, pembiayaan di BTN KCS Malang masih tiga ratus juta ternyata harga pasar hanya dua ratus juta, BTN KCS Malang akan merugi.
- c. *Stability of value*, yaitu agunan harus memiliki nilai yang stabil tidak menurun. Agunan pada pembiayaan KPR Indent BTN iB menggunakan sertifikat dari objek pembiayaan KPR Indent BTN iB, sebagaimana telah diketahui nilai property, tanah tidak bisa menurun.
- d. *Transferability*, yaitu barang yang diagunkan harus mudah dipindahtangankan. Sebelum realisasi pembiayaan BTN KCS Malang mewajibkan calon nasabah untuk membayar biaya pembuatan Surat Kuasa Memasang Hak Tanggungan (SKMHT). SKMHT memiliki sifat mudah dipindahtangankan, sebab salah satu klausul memuat janji nasabah memberikan kekuasaan kepada bank syariah (pemegang hak tanggungan) untuk menjual sendiri (tanpa melalui Pengadilan Negeri) barangnya di muka umum dan mengambil pelunasan pembiayaan dari hasil pelelangan tersebut (Rivai, 2008:97).

4.2.1.5. Analisis *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Analisis *condition of economy* di BTN KCS Malang lebih diterapkan pada calon nasabah yang berpenghasilan tidak tetap atau berprofesi sebagai wirausaha, sebab kondisi perekonomian makro dan mikro berpengaruh terhadap usaha calon nasabahnya. Kantor Pusat BTN akan melaporan jenis usaha yang sedang macet kepada BTN KCS Malang, jadi pihak BTN KCS Malang dapat lebih selektif untuk menganalisis calon nasabah.

Sebagai contoh usaha calon nasabah pembiayaan yaitu tekstil, yang mana usaha tersebut sedang dalam kondisi krisis. Hal tersebut perlu diketahui dan dianalisis oleh BTN KCS Malang, karena berhubungan dengan pembayaran angsuran. Jika ditengah-tengah angsuran perusahaan milik nasabah mengalami penurunan, pembayaran angsuran diperkirakan akan berpengaruh tidak lancar. Jadi, analisis *condition of economy* dilakukan untuk menghindari hal tersebut.

Fauzi (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C*” juga berfokus pada kondisi usaha calon nasabah untuk menilai *condition of economy*.

Penilaian *condition of economy* di BTN KCS Malang telah berjalan dengan baik. Arbi (2009:133) menjelaskan analisis ini mengenai kondisi yang mempengaruhi usaha calon nasabah dengan kondisi ekonomi

Analisis 5C digunakan agar pembiayaan dapat diberikan dengan tetap memegang teguh pada *prudential principle* (Arbi, 2009:131). Bank harus lebih

prudent terhadap pemberian pembiayaan ketika rasio *non performing loan* (NPF) naik (Wardiantika, 2014).

Dari analisis *prudential principle* yang dilakukan BTN KCS Malang, setiap analisis 5C dilakukan dan dinilai sesuai kebutuhannya. Sesuai dengan yang diungkapkan Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB, “Selama ini bagus sih dek, nggak ada masalah.” Begitu pula yang diungkapkan Bapak Yudha selaku *financing service* di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.45,

“Prinsip kehati-hatian kita harus sesuai SOP, dalam mengajukan permohonan harus *dual control* minimal harus dua orang, Jadi kita mengutamakan kehati-hatian itu, misalnya kita memutuskan suatu pembiayaan yang mungkin nantinya beresiko kita harus menyiapkan mitigasi risiko dan penyelesaiannya nanti kaya gimana, jadi harus disiapkan mitigasinya. BTN nomer satu tuh, dapat ini kok. Kalau GCG kita nomer satu, dapat penghargaan.”

Analisis 5C BTN KCS Malang telah berjalan dengan baik, yaitu mampu menekan *non performing finance* (NPF) dari tahun 2015 hingga 2017, meskipun pada bulan April tahun 2018 mengalami kenaikan NPF 0,01%. Aspek dari 5C yang memiliki pengaruh untuk menekan nilai NPF yaitu *character* dan *capacity*.

Tabel 4.5
NPF BTN KCS Malang

Tahun	Rasio NPF
2015	3,52%
2016	2,00%
2017	0,48%
April 2018	0,49%

Sumber: BTN KCS Malang, 2018

Dalam wawancara informan dari pihak BTN KCS Malang menyebutkan bahwa prinsip mengenal nasabah yang digunakan hanya 5C, namun hasil wawancara dikelompokkan dalam 7P.

a. *Personality*

Wawancara dan pengecekan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) yang dilakukan BTN KCS Malang termasuk dalam penilaian *personality*. Seperti yang dituliskan Karim (2014) penilaian ini juga mencakup menilai masa lalunya. BTN KCS Malang dapat mengetahui riwayat masa lalu nasabah melalui SLIK. Masa lalu disini menafsirkan bagaimana nasabah dalam mengangsur pembiayaan atau pinjaman kepada lembaga keuangan. Masa lalu yang lancar, dalam perhatian khusus, atau bagaimana. Penilaian ini sama dengan *character* yang terdapat di 5C.

b. *Party*

Untuk analisis ini tidak ada pernyataan yang berkaitan.

c. *Perpose*

Untuk analisis ini tidak ada pernyataan yang berkaitan.

d. *Prospect*

Analisis ini digunakan untuk menilai pembiayaan produktif.

e. *Payment*

BTN KCS Malang mengukur kemampuan calon nasabah dalam membayar angsuran dengan meminta slip gaji, tunjangan, serta laporan keuangan lainnya. Terdapat dua kategori penghasilan nasabah yaitu penghasilan tetap dan penghasilan tidak tetap. Contoh profesi yang berpenghasilan tetap yaitu pegawai di perusahaan BUMN, swasta, Tentara Nasional Indonesia (TNI), Polisi Republik Indonesia (POLRI). Untuk jenis profesi tersebut pihak BTN KCS Malang meminta slip gaji, tunjangan, serta laporan keuangan lainnya untuk dianalisis. Sedangkan contoh profesi yang berpenghasilan tidak tetap yaitu wiraswasta. Untuk jenis profesi ini

pihak BTN KCS Malang memintahal yang sama seperti profesi berpenghasilan tetap, namun bedanya yaitu menambahkan laporan keuangan hasil usaha, rekening koran dan Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT). Pihak BTN KCS Malang akan menghitung pemasukan serta pengeluaran calon nasabah dengan menggunakan rumus:

$$= (\text{gaji} - \text{biaya hidup} - \text{cicilan}) \times 70\%$$

Cicilan yang dimaksud yaitu bila calon nasabah memiliki angsuran pinjaman di lembaga keuangan lain. Khusus untuk calon nasabah berpenghasilan tidak tetap tujuan dimintanya rekening koran dan Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT), yaitu dapat mewakili seberapa besar usaha calon nasabahnya. Penilaian ini sama dengan *capacity* yang terdapat di 5C dan sudah berjalan dengan baik.

f. *Profitability*

Pada penilaian ini dikhususkan untuk menilai calon nasabah yang berpenghasilan tidak tetap. Laba dari usaha calon nasabah menentukan kelancaran nasabah membayar angsuran. Kehati-hatian pihak BTN KCS Malang begitu serius menilai prinsip ini. Melakukan survei kelokasi usaha calon nasabah, melihat laporan usaha calon nasabah, serta melihat prospek usaha calon nasabah. Seperti pada pernyataan yang diungkapkan oleh Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB:

“kan tiap waktu pusat ngelaporin usaha apa aja yang lagi macet ya udah kita harus lebih ati2, pengusaha ayam telur travel. Hati-hati itu dalam artian harus selektif banget. Soalnya sekarang yang agak berat itu wiraswasta, harus hati2.”

g. *Protection*

Penilaian ini bermaksud untuk melindungi dana yang diberikan BTN KCS Malang kepada calon nasabah. Mengingat dana yang diberikan kepada calon nasabah pembiayaan bukan dana bank syariah, melainkan nasabah penghimpunan dana. BTN KCS Malang melindungi dana tersebut dengan meminta jaminan dari calon nasabah yang berupa sertifikat rumah nasabah, yaitu objek yang dijadikan pembiayaan KPR Indent BTN iB. Premi asuransi kebakaran dan asuransi jiwa menjadi pelindung apabila terjadi kebakaran atau nasabah meninggal dunia. Sisa angsuran ditutup dengan premi asuransi tersebut.

Wawancara informan dari pihak BTN KCS Malang menyebutkan bahwa prinsip mengenal nasabah yang digunakan hanya 5C, namun hasil wawancara dikelompokkan dalam 3R.

a. Hasil yang diperoleh (*return*).

Penilaian ini digunakan untuk menilai pembiayaan produktif.

b. Pembayaran kembali (*repayment*).

Penilaian ini sama seperti *capacity* pada analisis 5C dan *payment* pada analisis 7P. Titik fokus penilaian ini pada penghasilan, biaya hidup satu bulan, dan cicilan jika ada, selanjutnya dihitung secara kuantitatif dengan menggunakan rumus:

$$= (\text{gaji} - \text{biaya hidup} - \text{cicilan}) \times 70\%$$

c. Kemampuan debitur menanggung risiko (*risk bearing ability*).

Pemberian pembiayaan secara otomatis akan mengandung risiko pembiayaan macet atau tidak terbayarnya kewajiban oleh debitur (Juni, 2015). Risiko

yang bisa terjadi pada masa angsuran yaitu kebakaran dari objek pembiayaan dan meninggalnya nasabah. Sejak akad *murabahah* terjadi, maka beban untuk mengamankan objek *murabahah* adalah nasabah. Apabila terjadi resiko tersebut, nasabahlah yang akan menanggung, yaitu dengan membayar premi asuransi jiwa sebelum terjadi akad *murabahah*.

4.2.4. Produk Pembiayaan KPR Indent BTN iB

4.2.4.1. Akad

Model transaksi pembiayaan KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah (KCS) Malang menggunakan transaksi dimana BTN KCS Malang membeli barang atas permintaan calon nasabah. Barang tersebut dipesan lalu dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih besar dari harga asli, dengan arti harga asli sudah ditambah dengan margin. Transaksi seperti ini dinilai sebagai pengganti dari praktek kredit pada bank konvensional (Widodo Sugeng, 2017:38).

Berbeda pendapat dengan Imam Al Syafi'i yang berdalih bahwa transaksi ini memiliki hukum yang diperbolehkan. Imam Al Syari'i pernah menerangkan dalih tersebut dalam kitabnya yaitu Al-Umm:

“Jika seseorang menunjuk suatu barang dan mengatakan belilah ini, dan saya akan memberimu keuntungan yang banyak dan kemudian orang kedua membelinya, maka pembelian sah. Jika pembeli pertama mengatakan “saya akan memberikan keuntungan yang banyak, tetapi aku punya pilihan, jadi melaksanakan pembelian atau tidak”.

Imam Al Syafi'i memiliki alasan bahwa transaksi tersebut memiliki dasar sah sebab bank syariah menerima barang yang dibeli, jadi mengikat nasabah hingga akhir.

Setelah mengetahui bentuk akad dari BTN KCS Malang, pembiayaan *murabahah* ini menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. *Wakalah* digunakan sebagai pelimpahan kuasa dari nasabah kepada bank untuk membeli dan menerima rumah dari penjual atau pengembang. Akad semacam ini boleh, seperti yang diatur dalam Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bahwa *murabahah* boleh digabungkan dengan akad yang lain. Salah satunya dapat didahului dengan *wakalah*.

4.2.4.2. Penentuan Harga Jual

Kata kunci harga jual *murabahah* adalah kejujuran dari penjual yang dengan jujur dan ikhlas mengungkapkan harga asli (Widodo Sugeng, 2017: 4). Pada praktik penentuan harga pembiayaan KPR Indent BTN iB pihak BTN KCS Malang telah menuliskan secara jelas pada lembar Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3), berikut rinciannya:

- a. Harga Rumah Developer
- b. Margin
- c. Pembiayaan yang disetujui

Dari rincian yang tertera pada SP3 tersebut calon nasabah mengetahui secara jelas dan nyata harga asli rumah dari developer, margin yang diminta BTN KCS Malang, dan pembiayaan yang disetujui BTN KCS Malang. Masih sampai disini esensi *murabahah* masih terjaga dan boleh.

4.2.4.3. Biaya Prarealisasi

a. Biaya Administrasi

Selain kelengkapan berkas, calon nasabah diwajibkan menyelesaikan biaya administrasi untuk terlaksananya pencairan pembiayaan. Karena memang untuk memproses suatu pembiayaan yang diajukan calon nasabah, pihak bank membutuhkan biaya. Misalnya peranko, transportasi, dan lainnya.

Besaran biaya administrasi yang ditentukan BTN KCS Malang yaitu 1,5% dari harga KPR. Persentase tersebut tidak menjelaskan secara rinci biaya yang dikeluarkan sehingga bisa menimbulkan ketidakjelasan atau *gharar*. Penggunaan persentase dalam penentuan biaya administrasi tidak akan menjadi *gharar* apabila diungkapkan secara rinci. Mungkin dengan semakin besar pembiayaan yang diajukan calon nasabah mengakibatkan keperluan untuk menganalisis juga banyak, namun sebaiknya diungkapkan secara rinci.

Penerapan biaya administrasi di BTN KCS Malang bertentangan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 25/DSN-/MUI/III/2002 menyebutkan bahwa “besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman”.

b. Biaya Notaris, Biaya Apraisal.

Biaya notaris, biaya apraisal, biaya SKMHT menjadi biaya yang harus dibayarkan calon nasabah sebelum tahap realisasi pembiayaan. Biaya tersebut dikenakan karena memang jasa notaris dan apraisal dilakukan dari pihak eksternal BTN KCS Malang. Untuk tarif yang ditentukan jada sudah jelas, bahwa biaya tersebut diperuntukkan untuk membayar jasa mereka.

c. Premi Asuransi Jiwa & Premi Asuransi Kebakaran

Firdaus Rachmat (2009:88) salah satu prinsip yang akan menambah amannya bank yaitu *covering*, yaitu penutupan asuransi terhadap pembiayaan. Premi asuransi jiwa dan kebakaran menjadi salah satu biaya yang harus dibayarkan calon nasabah sebelum realisasi pembiayaan. Tarif premi asuransi jiwa disesuaikan dengan usia calon nasabah. Sedangkan tarif asuransi kebakaran disesuaikan dengan nilai bangunannya.

Jika dimasa angsuran terjadi kebakaran pada rumah nasabah, pihak BTN KCS Malang dapat menutup kerugian dengan premi asuransi tersebut. Begitu pula dengan asuransi jiwa, apabila dimasa angsuran nasabah meninggal dunia, pihak BTN KCS Malang dapat menutup sisa angsuran dari asuransi tersebut.

Biaya ini boleh diminta pihak BTN KCS Malang, sebab objek yang menjadi pembiayaan *murabahah* merupakan tanggungjawab nasabah sebagai pihak yang nantinya akan memiliki barang tersebut, ketika angsuran sudah lunas.

4.2.4.4. Penentuan Angsuran

Sudah benar ketika pihak BTN KCS Malang mencantumkan besaran rincian mengenai pembiayaan seperti yang telah tertera pada SP3. Dengan rincian tersebut apakah sudah bersih dari tambahan yang dilarang oleh Allah SWT?. Berdasarkan data yang diperoleh dari BTN KCS Malang serta hasil wawancara nasabah, ditemukan penentuan angsuran serta pembiayaan yang diperoleh nasabah. Seperti pernyataan informan nasabah pembiayaan *murabahah*, Bapak Ardani selaku nasabah pembiayaan KPR Indent BTN iB menjelaskan bahwa mendapat pembiayaan senilai Rp 575.000.000,- dengan masa angsuran 5

tahun atau 60 bulan. Angsuran yang dibayarkan pada bulan ke 1 sampai ke 24 Rp 11.900.000,- sedangkan bulan ke 25 sampai ke 60 sebesar Rp 12.600.000,-.

Terdapat perubahan nilai angsuran pada bulan ke 25, hal tersebut bertolak belakang dengan yang dikemukakan Bapak Sulun selaku analis KPR di BTN KCS Malang pada 01 Oktober 2018 pukul 16.30 WIB yaitu, “*flat*, sampai lunas”

Metode *flat* merupakan metode perhitungan yang biasa digunakan oleh bank konvensional, maksud dari perhitungan ini pun sama yaitu tambahan yang memiliki besaran sama atau tetap setiap bulannya. Berbicara mengenai bunga *flat* yang ada di perbankan konvensional, menurut Sugeng Widodo (2017:68) total bunga *flat* lebih besar daripada bunga yang dihitung menggunakan metode anuitas dan efektif. Bunga pada metode *flat* diperhitungkan sama dengan pokok pinjaman awal, sedangkan bunga yang dihitung menggunakan metode anuitas dan efektif disesuaikan dengan sisa pinjaman yang selalu menurun setiap berganti bulan. Tambahan yang berlipat tersebut dilarang secara tegas dan jelas oleh Allah SWT seperti dalam firman-Nya QS. Ali Imran ayat 130 artinya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kau memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”(Qs. Ali Imran/ 3:130)

Menghitung margin pembiayaan *murabahah* menggunakan metode perhitungan bunga efektif, anuitas, dan *flat* adalah tidak tepat (Widodo Sugeng, 2017). *Pertama*, pembiayaan *murabahah* bukanlah fasilitas utang piutang dengan obyek uang seperti halnya bank konvensional, melainkan jual beli yang

membayai suatu objek secara nyata. *Kedua*, perhitungan efektif, anuitas, dan *flat* membebankan tambahan berkali-kali selama masa pinjaman, menjadikan masuk dalam kategori riba.

Memaksakan perhitungan *flat* dalam menghitung margin menjadikan aplikasi pembiayaan *murabahah* sama dengan fasilitas utang piutang di bank konvensional. Islam mengharamkan cara yang mengantarkan kepada yang haram, selain itu juga mengharamkan tipu muslihat dengan cara yang samar. Sebagaimana hadis Rasulullah SAW:

“Janganlah kalian melakukan dosa sebagaimana yang dilakukan orang-orang Yahudi dan janganlah menghalalkan hal-hal yang diharamkan Allah dengan muslihat dan alasan yang sepele”.

Mengakali nama margin *flat* boleh-boleh saja bagi orang yang licik, namun menurut ahli Fiqih itu hukumnya haram. Mengganti nama bunga *flat* yang hukumnya haram menjadi margin *flat*, sesuatu yang berkesan halal tanpa mengubah hakikat perhitungan bunga tersebut jelas tidak mengubah dilarangnya riba.

Merujuk pada temuan Dwi (2012) pola pikir masyarakat yang beropini bahwa sistem operasional dalam bank syariah sama dengan bank konvensional, penelitian ini menunjukkan produk pada pembiayaan *murabahah* belum berjalan sesuai syariah. Berdasarkan penjelasan produk pembiayaan *murabahah* pada KPR Indent BTN iB diatas, akad dan penentuan harga jual yang dijalankan sudah sesuai syariah. Namun penentuan angsuran dan penentuan biaya belum sesuai dengan syariah.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini, *prudential principle* pembiayaan *murabahah* di Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah (KCS) Malang menggunakan prinsip 5C untuk menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR Indent BTN iB. Prinsip 5C tersebut meliputi *character, capital, capacity, collateral, condition of economy*. Dari kelima prinsip tersebut yang paling dominan sehingga membuat nilai NPF (*non performing financing*) baik adalah *character* dan *capacity*.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa keterbatasan penelitian yang bisa dijadikan saran bagi peneliti selanjutnya, yaitu menambah informan dari nasabah pembiayaan serta pihak internal bank.

Berdasarkan temuan yang ada, bisa dijadikan sebagai referensi untuk Lembaga Keuangan Syariah (LKS) lainnya dalam menjalankan *prudential principle* pada pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). LKS juga dapat lebih menjaga kesyariahan produk agar sesuai dengan syariat Islam.

Selanjutnya, ditujukan kepada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang untuk lebih membuka pintu lebih kepada peneliti, agar dapat memperoleh referensi yang lebih banyak untuk diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelio, M. P. (2014). *Some Issues to Consider when Regulating Islamic Banking Business in Secular Countries*. Journal of Islamic Banking and Finance, 2 (1), 389-405. Diperoleh tanggal 11 September 2018 dari http://jibfnet.com/journals/jibf/Vol_2_No_1_March_2014/22.pdf.
- Anshori, Abdul Ghofur. (2009). *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Arbi, Syarif. (2013). *Perbankan Keuangan Pembiayaan Lembaga*. Yogyakarta: BPF.
- Awais , Farooq., Aziza, Naz., Basit, Zaheer. (2016). *Does Deviation from Prudential Regulation Leads to Non Performing Loans? Evidence From Habib Bank and National Bank of Pakistan*. Diperoleh tanggal 20 Juli 2018 dari <http://internationaljournalcorner.com/index.php/theijbm/article/view/127238>
- Binti, Asiyah Nur. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Asro, Muhamad., Kholid, Muhamad. (2011). *Fiqh Perbankan*. CV Pustaka Setia: Bandung.
- Azwar, Saifuddin. (2013). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Creswell, John W. (2012). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Djamil, Faturrahman. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Djuwaini, Dimyauddi. (2007). *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Dwi, Vima Estining Pratiwi. (2012). **Pengaruh Faktor Emosional Dan Faktor Rasional Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Mandiri (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Banjarnegara)**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Esha, Sofiar. (2009). **Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Syariah**, *Skripsi*. Universitas Airlangga, Surabaya.
- Fauzi, Ahmad. (2018). **Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Honohan, Patrick. (2011). *Islamic Financial Intermediation: Economic and Considerations*. Diperoleh tanggal 20 Juli 2018 dari https://scholar.google.co.id/scholar?q=Islamic+Financial+Intermediation+and+Economic+and+Prudential+Consideration.&hl=id&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart
- Indah, Pramita Berliana. (2014). **Analisis Yuridis Penerapan Prinsip 5C (Character, Capital, Capacity, Collateral, and Condition of Economy) dalam Perjanjian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di PT Bank Tabungan Negara Cabang Solo**, *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah, Surakarta.
- Juni, Norista Wardhani., Dzulkirom, Moch. AR. (2015). Analisis Manajemen Kredit Kepemilikan Rumah Untuk Meminimalisir Kredit Macet Pada Produk KPR BTN iB (Studi Pada Kantor Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (AJB)*, 1 (1), 1-19.
- Kasmir. (2014). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Khan, Asad., Qadir, Abdul Shah. (2015). *Comparative Analysis of Regulatory and Supervisory System of Islamic Banks: Evidence from Pakistan, Malayisa, Bahrain dan United Kingdom*. Diperoleh tanggal 20 Juli 2018 dari <https://www.google.com/search?q=Comparative+Analysis+of+Regulatory+and+Supervisory+System+of+Islamic+Banks%3A+Evidence+from+Pakistan%2C+Malayisa%2C+Bahrain+dan+United+Kingdom&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>
- Liberty. (2013). Implikasi Sistem Bunga dan Bagi Hasil Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan. Vol. 1. No. 2.
- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta.

- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Muhtar., Isfandayani. (2015) Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank BRISyariah: Studi Deskriptif pada PT. Bank BRISyariah Kantor Pusat. Vol. 6. No. 2. pp 110-130.
- Moleong, Lexy J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA.
- Nur, Isna Faizah. (2017). **Implementasi Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pembiayaan di BMT Tumang Boyolali**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Najah, Baitun. (2017). **Penerapan Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BRI Syariah KCP Tugumulyo**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Raden Fatah, Palembang.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016), *Buku Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*.
- Prastowo, Andi. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Prespektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Rum Media.
- Qurrata, Meylla Ainy. (2014). **Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Bina Ummah Yogyakarta (Tinjauan Maqasid Asy-Syari'ah)**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya.
- Rachmadani, Indah. (2018). **Implementasi Prinsip Kehati-hatian dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus Pada BMT-Maslahah Cabang Pembantu Tajinan)**, *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Rivai, Veithzal., Veithzal Andria Permata. (2008). *Islamic Financial Management*. Jakarta Utara: PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Tim Lindsey (2012) *Between Piety and Prudence: State Syariah and the Regulation of Islamic Banking in Indonesia*. Diperoleh tanggal 20 Juli 2018 dari <http://classic.austlii.edu.au/au/journals/SydLawRw/2012/6.html>

Sunarto. (2009). *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan pada Bank*. Jakarta: Alfabeta.

Widodo, Sugeng. (2017). *Pembaiayaan Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.

Zuhaili, Wahbah Az. (2006). *al-Fiqhul Islamy Wa Adillatuhu* Terjemahan. Bandung: CV. Pustaka Media Utama.

<https://www.hukumonline.com/> diakses 11 november 2018, dari <https://www.hukumonline.com/berita/baca/lt51dcdd060ee7b/dituntut--karena-abaikan-prinsip-kehati-hatian>



LAMPIRAN-LAMPIRAN

BIODATA PENELITI

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Ridha Clasnita Thulusia
Tempat, Tanggal Lahir : Magetan, 20 Agustus 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Belum menikah
Alamat : Jalan Alap-alap No. 43/ Maospati-Magetan
No. Telepon : 082244587942
Email : ridhaclasnita@gmail.com

Pendidikan Formal

1. SDN Maospati VI : 2002 - 2009
2. SMPN III Maospati : 2009 - 2011
3. MAN Tambakberas Jombang : 2011 - 2014
4. UIN Malang : 2015 - 2019

Wawancara dengan Ibu X (Informan ingin disamarkan)

Hari/ Tanggal : Senin/ 17 September 2018

Jam : 16:30

Lokasi : BTN KCS Malang

1.	RCT: Bagaimana menilai karakter nasabah? Ibu X: Kalau menilai nggak anu ya, soalnya kita itu menerima berkas nggak langsung dari orangnya, dari developernya to. Kita cek IDB e. Biasanya yang ngasih berkas biasanya marketing developernya, bukan orangnya langsung yang ngajuin itu jarang sih.
2.	RCT: Apakah ada range penilaian karakter nasabah? Ibu X: Kita ya taunya dari slik itu. Ya makanya dari SLIK terus kita wawancara, dari SLIK dulu
3.	RCT: Bagaimana cara menilai modal nasabah? Ibu X: Kalo indent pokoknya kita indent itu, gini lo kalau indent itu kan ke developer to. Pokoknya dia itu mbayar ke developernya itu minimal nggak tau ya sekarang peraturannya berapa, pas di aku itu peraturannya lima belas persen.
4.	RCT: Bagaimana cara menilai kemampuan nasabah? Ibu X: Yaitu dari SLIK itu, kalau sudah kol 5 tolak kan, terus dia pinjamannya berapa, sama gajinya,, biaya hidupnya dia, pokoknya slik gaji, biaya hidup, jumlah anak sama umurnya terus sama pinjaman ditempat lain eh sama aja ya.
5.	RCT: Kalau untuk menilai jaminan? Ibu X: Kalau jaminan itu sertifikat IMB. Terus Sertifikat sama IMB, sertifikat minimal SHGB. Terus kalok luas tanah eh kalau. Minimal luas tanah yang ada di sertifikat tanahnya enam puluh.

Wawancara dengan Bapak Sulun

Hari/ Tanggal : Senin/ 1 Oktober 2018

Jam : 16:30

Lokasi : BTN KCS Malang

1.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai karakter nasabah? Bapak Sulun: Karakter itu lewat IDB namanya. Nggak bisa, ya apa ya kalau kaya gini itu satu banding sepuluh yo, satu banding limalah paling mentok, tapi gitu itu nggak bisa disimpulkan juga dek. Menilai dari wawancara itu nggak bisa disimpulkan. Dari IDB. Nggak ada kita nggak ada penilaian seperti itu, karena kita bukan peramal. Yo, kalau kita ngeramal kita bisa, tapi kita bukan peramal jadi nggak bisa.</p>
2.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai modal yang dimiliki nasabah? Bapak Sulun: Dua puluh persen, jadi kalau harga rumahnya seratus jadi dua puluh jutanya.</p>
3.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai kemampuan nasabah? Bapak Sulun: Dari gaji, kalau karyawan dari gaji kalau usaha dari usahanya dia entar disurvei. Kalau karyawan kan tinggal gajinya berapa, biaya hidupnya berapa, cicilannya berapa, kalau karyawan gampang Gaji dikurangi biaya hidup dikurangi cicilan dikali 70% dari sisanya itu, itu maksimal angsurannya itu. Kalau wirausaha sama aja sih dek tinggal hasil OTS nya.</p>
4.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai jaminan nasabah? Bapak Sulun: Rumah, sertifikatnya SHM SHGB bisa.</p>
5.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai <i>conditon of economy</i> nasabah? Bapak Sulun: Paling wiraswasta yang kaya gitu dek, kan sekarang wiraswasta yang lagi turun kan telor kaya gitu. Jadi kalau misalkan ekonomi sekarang yang lagi macet itu apa, kan tiap waktu pusat ngelaporin usaha apa aja yang lagi macet ya udah kita harus lebih ati2, pengusaha ayam telor travel. Hati-hati itu dalam artian harus selektif banget. Soalnya sekarang yang agak berat itu wiraswasta, harus hati-hati.</p>
6.	<p>RCT: Menurut Bapak, bagaimana pengaplikasian prinsi kehati-hatian di BTN KCS Malang? Bapak Sulun: Alhamdulillah, pokoknya kita paling utama itu IDB. Kalau IDB nya sudah oke yowes lanjut ntar tergantung dari pemutus jadi selama kita laporan yang pertam wawancara, wawancara kan kita nggak bisa menilai orang itu jelek, kita nggak bisa tetep harus dari IDB. Kalau IDB nya bermasalah ya udah kita tolak selain dari IDB kita dari kemauan, kemauannya dilihat dari gaji dan lain-lain. Gajinya wajar nggak segitu. Kalau kita nggak yakin di <i>on the spot</i> kemudian setelah dari itu semua dari agunan yang terakhir. Selama ini bagus sih dek, nggak ada masalah.</p>

7.	<p>RCT: Dari 5 prinsip tersebut yang paling utama apa?</p> <p>Bapak Sulun: Paling utama kemampuan membayar itu yang paling utama dek, paling utama itu kedua agunan ketiga karakter, kalau aku lo ya pribadi lo ya.</p>
8.	<p>RCT: Mengapa ada biaya asuransi?</p> <p>Bapak Sulun: Karena untuk mengcover kalo terjadi kebakaran, si bank kan rugi jadinya kalo nggak diasuransikan, misal kalo meninggal otomatis ahli waris tidak dituntut dicover asuransi, sekali bayar tok ya preminya, diawal ya biaya-biaya.</p>
9.	<p>RCT: Bagaimana alur proses ketika nasabah datang hingga pencairan?</p> <p>Bapak Sulun: Kalo indent itu yang jelas harus PT, kemudian nasaabah biasa nasabah datang melengkapi berkas Wawancara kemudian setelah wawancara itu dalam arti berkasnya harus lengkap nggak ada kekurangan Setelah itu masuk analis, analisi itu ada banyak analisa dari gaji usaha dari IDB kayak tadi, baru masuk ke akad, nah akad itu harus sertifikat sudah jadi, IMB sudah jadi wes paling penting itu.</p>
10.	<p>RCT: Bagaimana menghitung angsuran?</p> <p>Bapak Sulun: <i>Flat</i> sampai lunas dek.</p>

Wawancara dengan Bapak Yudha

Hari/ Tanggal : Senin/ 1 Oktober 2018

Jam : 16:45

Lokasi : BTN KCS Malang

1.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai karakter nasabah? Bapak Yudha: Kalau karakter itu kita pertama bisa lihat dari BI Checking yang kedua iyo yang sekarang SLIK, yang kedua kalau ini harus pake ilmu sih, jadi kalau wawancara kan kita bisa lihat sekilas orangnya kaya gimana jadi kalau misal kita tanya kalau jawabannya langsung, langsung itu berarti orangnya jujur tapi kalau ada ehhhh itu biasae wes agak, agak opo dibuat-buat. Terus dari matanya kan juga bisa dilihat kalau dia mungkin condongnya ke kiri berarti dia kan mikir tapi kalau ke kanan kan dia mencari sesuatu untuk berkelit. Enggak. Kita acuannya dari IDB itu.</p>
2.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai modal yang dimiliki nasabah? Bapak Yudha: Kita kan KPR kalo orang mau beli KPR itu harus ada uang mukanya, piye maksude modal itu apa aku nggak paham .Kalau ketentuan dari PBI terbaru, PBInya itu bulan agustus dek tolong kamu cek di situ mengatur tentang FTV.</p>
3.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai kemampuan nasabah? Bapak Yudha: Kemampuan itu dari penghasilan. Kita analisisnya dari perusahaannya, dia BUMN atau enggak atau mungkin perusahaan ternama. Kalau non fix income kita harus OTS. Kalau usahanya sejauh ini tekstil. Kalau fix income itu kita menghindari pengacara, terus hakim, kalau TNI POLRI kita bisa membiayai asalkan potong gaji kalau nggak bisa potong gaji kita tolak. Karena kalau misalkan, kan mereka itu kan pinter omong dan mereka itu tau ranah hukum jadi dia sering misalkan dia nunggu dia sering menggunakan kepintarannya sama kenalan dia di orang-orang hukum. Daripada kita yang ribet lebih baik kita yang menghindari. Kalau sejauh ini yang sering bangkrut kan tekstil, terus logam mentah yang ekspor atau impornya ditahan, yang nilai premi ekspor kita dinaikkan sama Amerika. Tapi paling banyak tekstil sih jadi kita menghindari perusahaan yang nggak bangkrut. Nggak sih, kalau kita nggak. Tergantung usahanya dulu, sebesar apa travelnya. Kalau wirausaha kita lebih melihatnya di rekening koran <i>turn over</i>, sma SPT tahunan. Meski pun tidak mencerminkan, mewakili lah sekian persennya.</p>
4.	<p>RCT: Bagaimana cara menilai jaminan nasabah? Bapak Yudha: Kalau jaminan kita menggunakan perusahaan independen, kita menggunakan KJPP atau perusahaan penilai. Tapi jaminan itu <i>second way out</i>, itu term analisa. Jaminan adalah nomer sekian, yang pertama itu karakter yang kedua itu kemampuan si pemohon.</p>

5.	<p>RCT: Menurut Bapak, bagaimana pengaplikasian prinsi kehati-hatian di BTN KCS Malang?</p> <p>Bapak Yudha: Prinsip kehati-hatian kita harus sesuai SOP, dalam mengajukan permohonan harus <i>dual control</i> minimal harus dua orang, Jadi kita mengutamakan kehati-hatian itu, misalnya kita memutus suatu pembiayaan yang mungkin nantinya beresiko kita harus menyiapkan mitigasi risiko dan penyelesaiannya nanti kaya gimana, jadi harus disiapkan mitigasinya.</p> <p>BTN nomer satu tuh, dapat ini kok. Kalau GCG kita nomer satu, dapat penghargaan.</p>
6.	<p>RCT: Metode angsurannya bagaimana Pak?</p> <p>Bapak Yudha: Angsuran tetap sampai lunas.</p>

Hari/ Tanggal : Senin/ 12 November 2018

Jam : 16:50

Lokasi : BTN KCS Malang

1.	<p>RCT: Apa tujuan menilai <i>character</i> nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Ini biar pembiayaan kita berkualitas, kita meminimalisir pembiayaan macet dan paling penting biar bank nggak rugi, karena kan tujuan perusahaan pasti mencari laba, entar kalo ada yang macet itu akan menggerus laba perusahaan.</p>
2.	<p>RCT: Apa tujuan menilai <i>capital</i> nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Itu penunjang sih, sebagai analisa penghasilan, jadi dengan angsuran sekian dia mampu nggak, sebagai pertimbangan aja sih. Kalo itu kaitannya sama ketentuan uang muka, tujuannya supaya nasabah itu punya semacam keikutsertaan kepemilikan modal itu jadi misalkan orang beli rumah dengan sudah ngasih uang muka 50% dengan orang yang beli rumah dengan DP nol sama sekali itu kan nanti berpengaruhnya ke angsuran, kalo orang dengan DP nol sama sekali itu kan modele kaya menyepelkan alah aku nggak ikut modal sama sekali. Jadi seumpamanya nggak bayar, dieksekusi, dilelang kan aku nggak rugi, jadi orang mikirnya gitu. Tapi beda dengan orang yang ngasih uang muka 50% terus dia akan mikir dua kali kalo sampe dieksekusi dia kan akan rugi. Karena kalo sudah masuk lelang dia udah nggak dapet apa-apa lagi.</p>
3.	<p>RCT: Apa tujuan menilai <i>capacity</i> nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Tujuannya agar dia, kita menghindari nasabah tidak macet.</p>
4.	<p>RCT: Apa tujuan menilai <i>collateral</i> nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Ya itu kita menganalisa jaminannya <i>marketable</i> nggak lokasinya terus kualitas bangunannya bagus ndak terus secara pembiayaan memenuhi nggak sesuai harga pasarnya nggak, pokok e jangan sampai kita memberi pembiayaan diatas nilai harga wajar rumahnya, jadi misalnya kalo dia nunggak terus dieksekusi misal pembiayaan disini tinggal 300 eh ternyata harga pasarnya cuma 200 kan kita rugi.</p>

5.	<p>RCT: Apa tujuan menilai <i>condition of economy</i> nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Itu penunjang sih, itu masuk dianalisa nanti, jadi kita menghindari beberapa industry yang sekiranya lagi bermasalah, contoh misalnya tekstil kan sekarang lagi agak goyah. Jadi misalnya perusahaannya goyah otomatis kan karyawannya di PHK ujung-ujungnya nggak bisa bayar angsuran dan macet, kita rugi.</p>
----	--

Hari/ Tanggal : Rabu/ 28 November 2018

Jam : 15:57

Lokasi : BTN KCS Malang

1.	<p>RCT: Apakah BTN KCS Malang menilai karakter calon nasabah melalui kebiasaan judi atau minum-minuman keras?</p> <p>Bapak Yudha: Lebih ke cara ngomong kan udah jelas kan ini <i>background</i> nya seperti apa tapi kalo yak ita menilainya dari sisi suara sama face nya aja sih. Nggak juga, karna meskipun nanti kelihatannya baik itukan internalnya dia sendiri, yang penting dia secara ketika wawancara baik dan <i>attitude</i> nya baik tetep diloloskan. Karena kita nggak ngurusi sampai sedetail itu. Karena itukan tinggal tanggungjawabnya sendiri sama yang diatas.</p>
2.	<p>RCT: Dari prinsip 5C apakah ada salah satu poin yang dirasa kuat untuk meloloskan calon nasabah?</p> <p>Bapak Yudha: Kalo pertama sih karakter.yang kedua tempat kerja, jadi misalnya BUMN atau PNS, kita lebih ke BUMN, kalo ke PNS udah banyak utang, dan rata-rata gajinya uda mau habis. PNS kaya kemenkeu, BUMNnya pertamina, PLN, yang ternama, dan jadi pegawai tetap.</p>
3.	<p>RCT: Untuk penilaian karakter, apa bedanya dengan bank-bank lain?</p> <p>Bapak Yudha: Kita bisa memproses termasuk wiraswasta atau perusahaan kurang ternama.</p>

Wawancara dengan Bapak Ardani (Nasabah Pembiayaan *Murabahahi*)

Hari/ Tanggal : Senin/ 1Oktober 2018

Jam : 16:30

Lokasi : Malang (Via *Whatsapp*)

1.	RCT: Berapa kali Bapak mengajukan pembiayaan di BTN KCS Malang? Bapak Ardani: Pengajuan 1 kali
2.	RCT: Berapa tipe rumah yang Bapak ajukan sebagai pembiayaan? Bapak Ardani: Tipe nya 160/193
3.	RCT: Untuk mengajukan pembiayaan ini, apakah Bapak melalui developer atau Bapak sendiri datang ke BTN KCS Malang? Bapak Ardani: Melalui developer
4.	RCT: Berapa harga rumah bapak? Bapak Ardani: 1 m 575 jt. Tapi yg 1m sy lunas yg 575jt yg KPR
5.	RCT: Oh jadi ibaratnya 1M itu uang muka dari bapak? Bapak Ardani: Gak Mba yg 1m itu sdh cash sy Bayar buat beli rmh sedang sisa kekurangannya yg 575jt sy pinjam bank KPR
6.	RCT: Oh begitu, berapa lama jangka waktu angsuran yang bapak terima? Berapa angsuran yang Bapak angsur per bulan? Bapak Ardani: 5thn Mba per Bln 12 jt angsurannya
7.	RCT: Untuk proses wawancara yang dilakukan antara Bapak dengan BTN KCS Malang, apakah secara langsung atau via telepon? Bapak Ardani: Lgs Mba sy datang Ama istri di dampingi pihak developer
8.	RCT: Mengenai keuangan Bapak, apa saja yang diminta sebagai syarat pengajuan pembiayaan? Bapak Ardani: Slip gaji, tunjangan ,, penghasilan tambahan di luar gaji sama istri yg ada usaha tambahan
9.	RCT: Mengenai hal ini, apakah Bapak ditanya mengenai biaya hidup selama satu bulan dan pinjaman lain? Bapak Ardani:
10.	RCT: Apa usaha istri Bapak? Apa profesi Bapak? Bapak Ardani: Sy pensiunan TNI AL Mba Usia 34 sy pensiun dini permohonan di ACC Sy masuk airline di citilink sbg pilot Istri usaha online jual beli
11.	RCT: Ketika mengajukan pembiayaan Bapak berprofesi sebagai apa? Lalu bagaimana sistem pembayaran angsuran Bapak? Bapak Ardani: Sdh sbg karyawan citilink saat pengajuan Tiap bulan sy transfer ke rek sy di BTN syariah

	Sejumlah 12 juta Dan pihak bank otomatis debet
12.	RCT: Mengenai jumlah angsuran, apakah sudah ditentukan pihak BTN KCS Malang? Atau terdapat tawar menawar jumlah angsuran antara Bapak dengan pihak bank? Bapak Ardani: Angsuran nya diSesuai kan dg Take Home pay = jumlah total pendapatan sy Mba
13.	RCT: Oh begitu, untuk jaminan yang Bapak jaminkan berupa apa ya? Bapak Ardani: Sertifikat rumah ya bisa Sy ambil kalo Sy Sdh lunasi



Contoh Akad

Bismillaahir rahmaanir rahiim
 Dengan Menyebut Nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang

AKAD PEMBIAYAAN KPR INDENSYA BTN SYARIAH
ANTARA
PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk
DAN
x
y

Yang bertanda tangan dibawah ini

I. PT. Bank Tabungan Negara (Persero), berkedudukan di Jakarta dan berkantor pusat di Jalan Gajah Mada No. 01 Jakarta Pusat dalam hal ini melalui,
 Kantor Cabang Syariah : MALANG
 Diwakili oleh :
 Dalam Kapasitasnya selaku :
 Berdasarkan Surat Keputusan Direksi No.- /2015 tanggal - dalam hal ini bertindak selaku Pemberi Pembiayaan, selanjutnya disebut **BANK**;

II. Nama :
 Jabatan :
 Instansi :
 Alamat kantor :
 Alamat Rumah :
 Nomor KTP :
 Dalam hal ini bertindak untuk diri sendiri, selanjutnya disebut **NASABAH**;

dengan ini kedua belah pihak telah sepakat untuk mengadakan Akad Pembiayaan Murabahah ini (selanjutnya disebut "Akad") berdasarkan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

PASAL 1
KETENTUAN POKOK AKAD

Ketentuan-ketentuan pokok Akad ini meliputi sebagai berikut :

- a. Harga Beli :
 b. Uang Muka :
 c. Margin Keuntungan :
 d. Harga Jual/Jumlah pembiayaan :
 e. Biaya Administrasi :
 f. Jenis Pembiayaan Murabahah :
 g. Penggunaan Pembiayaan :
 h. Jangka Waktu Pembiayaan :
 i. Jatuh Tempo Pembiayaan :
 j. Angsuran (1 s/d 36) :
 j. Angsuran (37 s/d 60) :
 k. Jatuh Tempo Pembayaran Angsuran : Setiap tanggal 26 per bulannya
 l. Denda Tunggakan : $(n \times \text{Rp. } 67) \times \text{Keterlambatan Hari}$ $n = \text{keterlambatan angsuran}/100\text{rb}$
 m. Jenis Jaminan :
 n. Letak Jaminan :
 o. Bukti Kepemilikan Jaminan : 0
 P. IMB :
 q. Luas Bangunan/Tanah Jaminan :
 r. Nama Pengembang/Penjual :

PASAL 2

**PASAL 24
PENUTUP**

- (1) Uraian pasal demi pasal Akad ini telah, dibaca, dimengerti dan dipahami serta disetujui oleh **NASABAH** dan **BANK**
- (2) Segala sesuatu yang belum diatur perubahan dalam Akad ini akan diatur dalam surat-menyurat berdasarkan kesepakatan bersama antara **BANK** dan **NASABAH** yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Akad ini.
- (3) Akad ini mulai berlaku sejak tanggal ditandatanganinya.

Malang,
26 Maret 2018

PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH MALANG

NASABAH



Syarat Pembiayaan BTN KCS Malang



BTN *القنصلية*

Syarat Pembiayaan
KPR, BTN Syariah 2015

❖ **Persyaratan Umum Wajib**

- Maksimal Pembiayaan **80 %** dari Harga Jual untuk Rumah Baru dan **70 %** untuk Rumah Second & Type > 70.
- Aplikasi permohonan dari BTN *Syariah*.
- Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/Cerai/Belum Nikah
- Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/ istri) yang terbaru 1 lembar (Hitam Putih/Berwarna).
- Copy Rekening Koran Tabungan Bank lain (min 6 Bln terakhir).
- NPWP dan SPT Tahunan.
- Copy Legalitas Objek Rumah yang dibeli (Sertifikat, IMB, PBB) & Fotocopy Kartu Keluarga & KTP Penjual (Rumah Second).
- Rencana Anggaran Biaya (khusus untuk renovasi rumah).
Penilaian 80% dari nilai tanah & 20 % dari nilai RAB.

❖ **Persyaratan Wajib Fix Income (Karyawan / PNS)**

- Slip gaji atau Surat Keterangan Penghasilan Selama 3 bulan Terakhir (**Suami & Istri**) yang disahkan oleh instansi yang berwenang.
- Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (**Suami & Istri**) bekerja/ SK Pengangkatan terakhir.

❖ **Persyaratan Wajib Non Fix Income (Wirausaha)**

- Copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha, SIUP, TDP, NPWP (Untuk Wiraswasta)
- Laporan Keuangan/ Catatan Keuangan min selama 3 Bulan Terakhir (Untuk Wiraswasta)
- Izin Praktek (Untuk Dokter/ Profesi Lainnya)

• *Slip Gaji Wajib Diperbarui setiap akan Akad Realisasi Suami & Istri / Pemohon & Pasangan 3 bulan terakhir.*

Angsuran Tetap Sampai Dengan Lunas

Biaya Prarealisasi dengan Bank	
1 / 2 (satu/dua) kali blokir angsuran	: Sesuai Hasil Rekomendasi
Biaya Notaris (Akad dan Akta-akta)	: 200 rb
Biaya SKMHT/ APHT	: Sesuai tarif
Biaya Apraisal	: 1 juta s/d 1,5 juta
Premi Asuransi Jiwa	: Sesuai tarif
Premi Asuransi Kebakaran	: Sesuai tarif
Saldo Tabungan Minimum	: 200 rb
Biaya Administrasi dan Proses	: 1,5% x KPR

***Biaya pra realisasi (bank) estimasinya 7% dari plafon yang disetujui**

Kantor Cabang Syariah Malang
Jl. Jaks Agung Suprpto No. 87 Malang
Telp. 0341-3012469, Faks. 0341-3012470
AO : Feby (0858 5590 6491), Silvi (0812 3020 5121), Sulun (0813 3427 0137), Aris (082 312 575 269)

Kantor Cabang Pembantu Syariah Malang Soekarno Hatta
Ruko SBC Kav. 5-6 Jl. Soekarno Hatta Malang
Telp. 0341-487677, Faks. 0341-487678
AO : Ozi 0852 4167 9743

Kantor Cabang Pembantu Syariah Probolinggo
Jl. Suroyo No. 01 Probolinggo
Telp. 0335-433565, Faks. 0335-433564
AO : Aimz 0812 2181 0450

Kantor Kas Syariah Malang Pasar Besar
Jl. Kyai Tamin No. 23A Malang
Telp. 0341-335620, Faks. 0341-335622

Maju dan Sejahtera Bersama BTN Syariah Malang

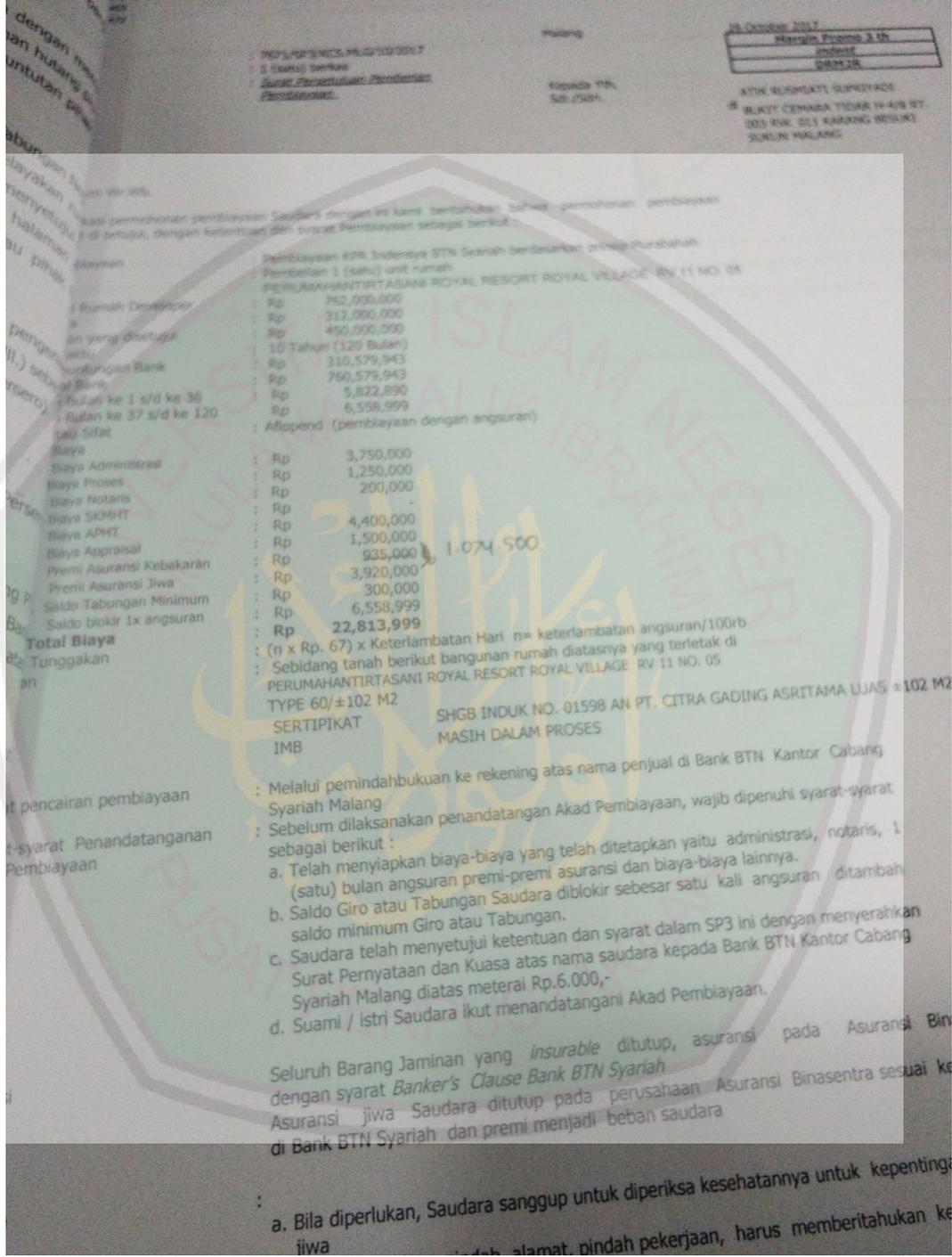
LAMPIRAN 7

Biaya Proses dan Biaya Administrasi BTN KCS Malang

KPR DAN INDENT		BIAYA PROSES	
0-100	750,000	0-100	250,000
100-200	1,500,000	100-200	500,000
200-300	2,250,000	200-300	750,000
300-400	3,000,000	300-400	1,000,000
400-500	3,750,000	400-500	1,250,000
500-600	4,500,000	500-600	1,500,000
600-700	5,250,000	600-700	1,750,000
700-800	6,000,000	700-800	2,000,000
800-900	6,750,000	800-900	2,250,000
900 - 1000	7,500,000	900 - 1000	2,500,000
1,100.00	8,250,000	1,100.00	2,750,000
1,200.00	9,000,000	1,200.00	3,000,000
1,300.00	9,750,000	1,300.00	3,250,000
1,400.00	10,500,000	1,400.00	3,500,000
1,500.00	11,250,000	1,500.00	3,750,000
1,600.00	12,000,000	1,600.00	4,000,000
1,700.00	12,750,000	1,700.00	4,250,000
1,800.00	13,500,000	1,800.00	4,500,000
1,900.00	14,250,000	1,900.00	4,750,000
2,000.00	15,000,000	2,000.00	5,000,000
2,100.00	15,750,000	2,100.00	5,250,000
2,200.00	16,500,000	2,200.00	5,500,000
2,300.00	17,250,000	2,300.00	5,750,000
2,400.00	18,000,000	2,400.00	6,000,000
2,500.00	18,750,000	2,500.00	6,250,000

Sumber: BTN KCS Malang

Contoh SP3 BTN KCS Malang



Sumber: BTN KCS Malang (2018)



BTN *Syariah*

Perhitungan Angsuran KPR BTN SYARIAH

NOMINAL	7.3037%	7.3037%	7.3037%	7.3037%	5.8172%	7.5174%	7.7408%	7.9720%	8.2093%	5.0000%	8.5886%	8.8365%	9.1265%	9.3812%	9.5163%	9.8548%	9.9867%	10.1149%	10.2394%	10.3600%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
50,000,000	4,470,988	2,387,654	1,693,210	1,345,988	1,075,717	1,007,669	917,771	853,000	805,017	625,000	736,646	715,410	700,784	688,502	674,290	671,033	661,211	652,936	645,940	640,000
60,000,000	5,365,185	2,865,185	2,031,852	1,615,185	1,290,860	1,209,203	1,101,326	1,023,600	966,021	750,000	883,975	858,492	840,940	826,203	809,148	805,240	793,453	783,525	775,128	768,000
70,000,000	6,259,383	3,342,716	2,370,494	1,884,383	1,506,003	1,410,737	1,284,880	1,194,200	1,127,024	875,000	1,031,305	1,001,574	981,097	963,903	944,006	939,447	925,695	914,110	904,316	896,000
80,000,000	7,153,580	3,820,247	2,709,136	2,153,580	1,721,147	1,612,271	1,468,434	1,364,800	1,288,027	1,000,000	1,178,634	1,144,656	1,121,254	1,101,604	1,078,864	1,073,653	1,057,937	1,044,697	1,033,504	1,024,000
90,000,000	8,047,778	4,297,778	3,047,778	2,422,778	1,936,290	1,813,805	1,651,989	1,535,400	1,449,031	1,125,000	1,325,963	1,287,738	1,261,411	1,239,304	1,213,723	1,207,860	1,190,179	1,175,284	1,162,692	1,152,000
100,000,000	8,941,975	4,775,308	3,386,419	2,691,975	2,151,433	2,015,339	1,835,543	1,706,000	1,610,034	1,250,000	1,473,292	1,430,819	1,401,567	1,377,005	1,348,581	1,342,067	1,322,421	1,305,871	1,291,880	1,280,000
110,000,000	9,836,173	5,252,839	3,725,061	2,961,173	2,366,577	2,216,873	2,019,097	1,876,600	1,771,038	1,375,000	1,620,622	1,573,901	1,541,724	1,514,705	1,483,439	1,476,273	1,454,663	1,436,458	1,421,068	1,408,000
120,000,000	10,730,370	5,730,370	4,063,703	3,230,370	2,581,720	2,418,407	2,202,651	2,047,200	1,932,041	1,500,000	1,767,951	1,716,983	1,681,881	1,652,406	1,618,297	1,610,480	1,586,905	1,567,046	1,550,256	1,536,000
130,000,000	11,624,568	6,207,901	4,402,345	3,499,568	2,796,863	2,619,941	2,386,206	2,217,800	2,093,045	1,625,000	1,915,280	1,860,065	1,822,038	1,790,106	1,753,155	1,744,687	1,719,147	1,697,633	1,679,444	1,664,000
140,000,000	12,518,765	6,685,432	4,740,987	3,768,765	3,012,007	2,821,474	2,569,760	2,388,400	2,254,048	1,750,000	2,062,609	2,003,147	1,962,194	1,927,807	1,888,013	1,878,893	1,851,390	1,828,220	1,808,632	1,792,000
150,000,000	13,412,963	7,162,963	5,079,629	4,037,963	3,227,150	3,023,008	2,753,314	2,559,000	2,415,051	1,875,000	2,146,229	2,081,609	2,038,351	2,002,871	1,962,871	1,952,100	1,923,632	1,900,207	1,879,820	1,862,000
160,000,000	14,307,160	7,640,493	5,418,271	4,307,160	3,442,293	3,224,542	2,936,869	2,729,600	2,576,055	2,000,000	2,357,268	2,289,311	2,242,508	2,203,208	2,157,729	2,147,307	2,115,874	2,089,394	2,067,008	2,048,000
170,000,000	15,201,358	8,118,024	5,756,913	4,576,358	3,657,437	3,426,076	3,120,423	2,900,200	2,737,058	2,125,000	2,504,597	2,432,393	2,382,664	2,340,908	2,292,587	2,281,513	2,248,116	2,219,961	2,196,196	3
180,000,000	16,095,555	8,595,555	6,095,555	4,845,555	3,872,580	3,627,610	3,303,977	3,070,800	2,898,062	2,250,000	2,651,926	2,575,475	2,522,821	2,478,609	2,427,445	2,415,720	2,380,358	2,350,568	2,325,384	2,304,000
190,000,000	16,989,753	9,073,086	6,434,197	5,114,753	4,087,723	3,829,144	3,487,531	3,241,400	3,059,065	2,375,000	2,799,256	2,718,557	2,662,978	2,616,309	2,562,303	2,549,927	2,512,600	2,481,155	2,454,572	2,432,000

NOMINAL	7.1504%	7.1504%	7.1504%	7.1504%	7.1504%	7.3590%	7.5773%	7.8032%	8.0354%	8.2015%	8.3683%	8.5728%	8.8173%	8.9858%	9.1132%	9.4424%	9.5674%	9.6890%	9.8074%	9.9222%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
200,000,000	17,883,950	9,550,617	6,772,839	5,383,950	4,525,067	4,004,278	3,643,836	3,383,867	3,191,085	3,033,583	2,909,868	2,817,689	2,751,601	2,688,110	2,629,978	2,615,400	2,574,959	2,540,759	2,511,760	2,487,033
250,000,000	22,354,938	11,938,271	8,466,049	6,729,938	5,656,333	5,005,347	4,554,795	4,229,833	3,988,856	3,791,979	3,637,335	3,522,111	3,439,520	3,360,137	3,287,472	3,269,250	3,218,699	3,175,949	3,139,700	3,108,792
300,000,000	26,825,925	14,325,925	10,159,258	8,075,925	6,787,600	6,006,417	5,465,754	5,075,800	4,786,628	4,550,375	4,364,802	4,226,533	4,127,402	4,032,164	3,944,967	3,923,100	3,862,438	3,811,139	3,767,639	3,730,550
350,000,000	31,296,913	16,713,579	11,852,468	9,421,913	7,918,867	7,007,486	6,376,713	5,921,767	5,584,399	5,308,771	5,092,269	4,930,956	4,815,302	4,704,192	4,602,461	4,576,950	4,506,178	4,446,329	4,395,579	4,352,308
400,000,000	35,767,900	19,101,233	13,545,678	10,767,900	9,050,133	8,008,556	7,287,671	6,767,733	6,382,170	6,067,167	5,819,736	5,635,378	5,503,203	5,376,219	5,259,956	5,230,800	5,149,918	5,081,519	5,023,519	4,974,067
450,000,000	40,238,888	21,488,888	15,238,888	12,113,888	10,181,400	9,009,625	8,198,630	7,613,700	7,179,942	6,825,563	6,547,203	6,339,800	6,191,103	6,048,246	5,917,450	5,884,650	5,793,657	5,716,708	5,651,459	5,595,825
500,000,000	44,709,875	23,876,542	16,932,097	13,459,875	11,312,667	10,010,694	9,109,589	8,459,667	7,977,713	7,583,958	7,274,670	7,044,222	6,879,003	6,720,274	6,574,944	6,538,500	6,437,397	6,351,898	6,279,399	6,217,583
550,000,000	49,180,863	26,264,196	18,625,307	14,805,863	12,443,933	11,011,764	10,020,548	9,305,633	8,775,484	8,342,354	8,002,138	7,748,644	7,566,904	7,392,301	7,232,439	7,192,350	7,081,137	6,987,088	6,907,339	6,839,342
600,000,000	53,651,850	28,651,850	20,318,517	16,151,850	13,575,200	12,012,833	10,931,507	10,151,800	9,573,256	9,100,750	8,729,605	8,453,067	8,254,804	8,064,329	7,889,933	7,846,200	7,724,876	7,622,278	7,535,279	7,461,100
650,000,000	58,122,838	31,039,504	22,011,726	17,497,838	14,706,467	13,013,903	11,842,466	10,997,567	10,371,027	9,859,146	9,457,072	9,157,489	8,942,704	8,736,356	8,547,428	8,500,050	8,368,616	8,257,468	8,163,219	8,082,858
700,000,000	62,593,825	33,427,158	23,704,936	18,843,825	15,837,733	14,014,972	12,753,425	11,843,533	11,168,798	10,617,542	10,184,539	9,861,911	9,630,604	9,408,383	9,204,922	9,153,900	9,012,356	8,892,657	8,791,159	8,704,617
750,000,000	67,064,813	35,814,813	25,398,146	20,189,813	16,969,000	15,016,042	13,664,384	12,689,500	11,966,569	11,375,938	10,912,006	10,566,333	10,318,505	10,080,411	9,862,417	9,807,750	9,656,096	9,527,847	9,419,099	9,326,375
800,000,000	71,535,800	38,202,467	27,091,356	21,535,800	18,100,267	16,017,111	14,575,343	13,535,467	12,764,341	12,134,333	11,639,473	11,270,756	11,006,405	10,752,438	10,519,911	10,461,600	10,299,835	10,163,037	10,047,039	9,948,133
850,000,000	76,006,788	40,590,121	28,784,565	22,881,788	19,231,533	17,018,181	15,486,302	14,381,433	13,562,112	12,892,729	12,366,940	11,975,178	11,694,305	11,424,465	11,177,406	11,115,450	10,943,575	10,798,227	10,674,979	10,569,892
900,000,000	80,477,775	42,977,775	30,477,775	24,227,775	20,362,800	18,019,250	16,397,261	15,227,400	14,359,883	13,651,125	13,094,407	12,679,600	12,382,206	12,096,493	11,834,900	11,769,300	11,587,315	11,433,417	11,302,918	11,191,650
950,000,000	84,948,763	45,365,429	32,170,985	25,573,763	21,494,067	19,020,319	17,308,220	16,073,367	15,157,655	14,409,521	13,821,874	13,384,022	13,070,106	12,768,520	12,492,394	12,423,150	12,231,054	12,068,606	11,930,858	11,813,408
1,000,000,000	89,419,750	47,753,083	33,864,194	26,919,750	22,625,333	20,021,389	18,219,179	16,919,333	15,955,426	15,167,917	14,549,341	14,088,444	13,758,006	13,440,548	13,149,889	13,077,000	12,874,794	12,703,796	12,558,798	12,435,167
1,050,000,000	93,890,738	50,140,738	35,557,404	28,265,738	23,756,600	21,022,458	19,130,138	17,765,300	16,753,197	15,926,313	15,276,808	14,792,867	14,445,907	14,112,575	13,807,383	13,730,850	13,518,534	13,338,986	13,186,738	13,056,925

Sumber: BTN KCS Malang

Contoh Kasus Calon Nasabah yang Kemampuannya Diterima

Seorang pilot dari salah satu maskapai penerbangan Indonesia mengajukan pembiayaan KPR Indent BTN iB. Harga jual rumah Rp 1.575.000.000,- dengan uang muka Rp 1.000.000.000,-. Jangka waktu pembiayaan adalah 5 tahun atau 60 bulan, diperkirakan angsuran perbulan Rp 12.000.0000,-

a. Data di formulir dan wawancara

Penghasilan	Rp 15.000.000
Insentif	Rp 8.000.000

b. Data setelah dianalisa:

Penghasilan pemohon	Rp 15.000.000
Penghasilan tambahan	Rp 8.000.000
Penghasilan pasangan	Rp 2.000.000
Total penghasilan	Rp 25.000.000
Biaya hidup	Rp 7.000.000
Angsuran	-
Sisa penghasilan	Rp 18.000.000
Maksimal angsuran 70%	Rp 12.600.000

Rekomendasi analisis: Diterima

Pembiayaan yang diajukan diterima, sebab setelah dikonfirmasi ke lokasi kerja terbukti bahwa calon nasabah memiliki insentif sebesar Rp 8.000.000,-. Istri juga memiliki penghasilan tambahan senilai Rp 2.000.000,-. Hasil perhitungan

kemampuan calon nasabah Rp 12.600.000 dari sisa penghasilan, nominal tersebut cukup untuk membayar angsuran.



Contoh Kasus Calon Nasabah yang Kemampuannya Ditolak

Seorang karyawan disuatu rumah sakit kota Malang mengajukan pembiayaan KPR Indent BTN iB. Harga jual rumah Rp 130.000.000,- dengan uang muka Rp 10.000.000,-. Jangka waktu pembiayaan adalah 20 tahun atau 240 bulan, diperkirakan angsuran perbulan Rp 802.430,-.

c. Data di formulir dan wawancara

Penghasilan	Rp 1.367.850
Insentif	Rp 1.200.000

d. Data setelah dianalisa:

Penghasilan pemohon	Rp 1.367.850
Penghasilan tambahan	-
Penghasilan pasangan	-
Total penghasilan	Rp 1.367.850
Biaya hidup	Rp 1.000.000
Angsuran	-
Sisa penghasilan	Rp 367.000
Maksimal angsuran 70%	Rp 257.495

Rekomendasi analisis: Ditolak, penghasilan tidak mencukupi.

Pembiayaan yang diajukan ditolak, sebab setelah dikonfirmasi ke lokasi kerja tidak terbukti bahwa calon nasabah memiliki insentif sebesar Rp 1.200.000,-. Hasil perhitungan kemampuan calon nasabah hanya Rp 257.495 dari sisa penghasilan, sedangkan angsuran yang harus dicapai calon nasabah untuk membayar angsuran adalah Rp 802.430,-.

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk.
Kantor Cabang Syariah Malang
Jl. Jaks Agung Suprpto 87 Malang 65112
Telp. (0341) 3012469
Fax. (0341) 3012470

www.btn.co.id



No. : ~~675~~/MLG/SUPP/XI/2018
Lamp. : -

Malang, 12 November 2018

Kepada Yth,
Ketua Jurusan Perbankan
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Fakultas Ekonomi
Jalan Gajayana No 50
Malang

Perihal : Pelaksanaan Mahasiswa Penelitian

Menunjuk Surat UIN Maulana Malik Ibrahim Malang No. 1515/F.EK.1/TL.00/07/2018 tanggal 27 Juli 2018 perihal permohonan izin penelitian skripsi di Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang, maka dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswa atas nama :

Ridha Clasnita Thulusia NIM. 15540048

telah melaksanakan penelitian di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang pada tanggal 01 Oktober 2018.

Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

**PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH MALANG**


Nurul Astuti
Branch Manager


Adi Pradana
DBM Supporting



ip

No. NPWP : 01.001.609.5-651.002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Ridha Clasnita Thulusia
NIM/ Jurusan : 15540048/ Perbankan Syariah (S1)
Pembimbing : Khusnudin, S. Pi., M. Ei.
Judul Skripsi : *Prudential Principle* Pada Analisis Pembiayaan *Murabahah* (Studi Produk KPR Indent BTN iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	2 Juli 2018	Pengajuan Outline	✓
2	10 Juli 2018	Proposal Bab I, II dan III	✓
3	22 Juli 2018	Revisi dan Acc Proposal	✓
4	27 Juli 2018	Seminar Proposal	✓
5	9 Agustus 2018	Revisi dan Acc Proposal	✓
6	9 Oktober 2018	Skripsi Bab IV dan V	✓
7	3 November 2018	Revisi dan Acc Bab IV dan V	✓
8	15 November 2018	Seminar Hasil	✓
9	23 November 2018	Revisi dan Acc Hasil	✓
10	7 Desember 2018	Ujian Skripsi	✓
11	17 Desember 2018	Revisi dan Acc Skripsi	✓

Malang, Desember 2018
Mengetahui,
Ketua Jurusan,



Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
IP 19751109 199903 1 003



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Khusnudin, S. Pi., M. Ei
NIP : 19700617 20160801 1 052
Jabatan : Pembimbing Skripsi

Menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :

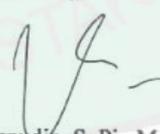
Nama : Ridha Clasnita Thulusia
NIM : 15540048
Handphone : 082244587942
Konsentrasi : Keuangan
Judul Skripsi : Prudential Principle Pada Analisis Pembiayaan Murabahah (Studi Produk KPR Indent BTN iB Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang)

Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
12 %	12 %	5 %	4 %

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 7 Januari 2018
Pembimbing,


Khusnudin, S. Pi., M. Ei
NIP 19700617 20160801 1 052

murabahah

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	7%
2	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	2%
3	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
4	eprints.radenfatah.ac.id Internet Source	1%
5	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%

Exclude quotes

off

Exclude matches

on

Exclude bibliography

off

PUSAT PERPUSTAKAAN