

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.1.Paparan Data Hasil Penelitian**

##### **4.1.1.Gambaran Objek Umum Penelitian**

###### **4.1.1.1. Latar Belakang Berdirinya PT. Bank BTN (Persero)**

Sejarah mencatat bahwa dengan suksesnya BTN dalam bisnis perumahan melalui fasilitas KPR (Kredit Pemilikan Rumah) telah membawa status BTN ini menjadi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) pada tahun 1992. Status persero ini memungkinkan BTN bergerak lebih luas lagi dengan fungsinya sebagai bank umum. Dan memang untuk mendukung bisnis KPR tersebut, BTN mulai mengembangkan produk-produk layanan perbankan sebagaimana layaknya bank umum. BTN juga memiliki produk Tabungan, Giro, Deposito, ataupun layanan perbankan lainnya yang dimiliki oleh bank lain. Sukses BTN dalam bisnis KPR juga telah meningkatkan status BTN sebagai bank umum menjadi Bank Devisa pada tahun 1994.

Bank Tabungan Negara (BTN) sepanjang perjalanannya dalam mengukir sejarah dengan segala prestasi yang dimilikinya telah membuktikan perannya dalam menghubungkan kegemaran masyarakat Indonesia untuk menabung. Dengan semua usahanya maka BTN telah mengambil peran dalam usaha pembangunan di segala bidang di seluruh tanah air tercinta, Indonesia. Perjalanan panjang yang pada akhirnya membawa misi yang harus diemban, yaitu sebagai bank penyedia dana untuk tumbuhnya pembangunan perumahan nasional dengan fasilitas Kredit

Pemilikan Rumah (KPR) telah membawa BTN sebagai bank satu-satunya yang besar melalui tugas mulia itu.

Pada tahun 2005, karena tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan syariah, dan keunggulan dalam prinsip Syariah, serta dengan adanya Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang perubahan/revisi atas Undang-undang perbankan No. 7 tahun 1992 telah memberi peluang baru bagi tumbuh kembangnya Bank Syariah di Indonesia. Seiring dengan hal tersebut dan karena adanya fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) yang mengharamkan bunga bank, maka turut mendorong minat masyarakat untuk memanfaatkan jasa perbankan dan keuangan berbasis syariah. Melihat kondisi tersebut, maka PT. BTN (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 telah menetapkan untuk membuka Unit Usaha Syariah, dengan nama Unit Usaha Syariah Bank BTN guna memfasilitasi masyarakat yang memiliki minat yang besar terhadap jasa perbankan yang berbasis syariah. Namun, agar lebih mudah diingat oleh masyarakat, maka namanya diubah menjadi BTN Syariah.

PT Bank BTN Syariah yang mulai beroperasi sejak tanggal 14 Februari 2005 diawali dengan membuka KCS (Kantor Cabang Syariah) Jakarta berkeyakinan bahwa operasional perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilang margin keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian.

#### 4.1.1.2. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

##### 1) Visi, Misi, dan Tujuan Bank BTN Syariah

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

##### **Visi Bank BTN Syariah**

"Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama."

##### **Misi Bank BTN Syariah**

- a. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
- b. Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- c. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
- d. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

### **Tujuan Pendirian**

- a. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- c. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan karyawan.

### **2) Visi, Misi, dan Tujuan PT. Bank Tabungan Negara (Persero)**

#### **Visi Bank BTN**

Menjadi bank yang terkemuka dalam pembiayaan perumahan.

#### **Misi Bank BTN**

- a. Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industri 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, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- d. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporate governance* untuk meningkatkan *Shareholder Value*
- e. Mempedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.

#### 4.1.1.3. Produk KPR pada Bank BTN dan BTN Syariah

Pada dasarnya KPR (Kredit Pemilikan Rumah) adalah pinjaman yang diberikan bank kepada masyarakat untuk membantu pembiayaan masyarakat dalam membeli rumah. Masyarakat yang tidak mampu membeli rumah secara tunai dapat mengajukan pemberian kredit/pinjaman kepada pihak bank dengan angsuran jangka waktu tertentu. Pada KPR terdapat biaya bunga yang pada umumnya dikenal ada dua jenis bunga yaitu bunga *flat* (tetap) dan bunga *floating* (mengambang). Biaya bunga *flat* yaitu biaya bunga yang dikenakan pihak bank kepada nasabah dengan cara menghitung bunga secara keseluruhan yang kemudian pembagiannya secara merata di setiap bulan selama masa angsuran. Sedangkan untuk biaya bunga *floating* adalah besarnya bunga tergantung dari suku bunga Bank Indonesia sehingga jumlah angsuran yang dibayar setiap periodenya dapat berubah. Dalam perhitungan model ini suku bunga dapat naik/turun tetap setiap periodenya.

##### 1) Produk KPR Bank BTN Syariah Cabang Malang

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Harfi (*Financing Service*) pada tanggal 16 Juni 2014 pukul 16.00 WIB mengenai produk kepemilikan rumah pada Bank BTN Syariah, mengatakan bahwa:

"Untuk penggunaan akad *murabahah* pada Bank BTN Syariah ada tiga macam pembiayaan, yakni pembiayaan KPR BTN Platinum, KPR Subsidi/Sejahtera/FLPP, dan Multimanfaat BTN iB. Dimana untuk pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* di awal akad ada perjanjian antara pihak bank dengan nasabah dengan menyebutkan harga perolehan barang, jumlah margin yang kami peroleh, dan cara angsuran

selama jangka waktu tertentu. Dan barang-barang yang diperjual-belikan tentunya adalah barang-barang halal"

Untuk produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah pada Bank BTN Syariah

Kantor Cabang Malang yakni dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Produk Pembiayaan pada Bank BTN Syariah KC Malang**

<b>Produk</b>	<b>Fitur Utama</b>
KPR FLPP BTN Syariah	<p>Produk subsidi pemerintah untuk pembiayaan kepemilikan rumah tinggal dengan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan dan diperuntukkan untuk nasabah dengan penghasilan pokok <math>\leq 3,5</math> juta  Diperuntukkan membeli rumah tapak, ruko, rusun, rukan, dan apartemen  marjin 7,25% fix selama periode pinjaman  Jangka waktu peminjaman maksimal 25 tahun  Jumlah pinjaman hingga 90% dari harga asset</p>
KPR Platinum BTN Syariah	<p>Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad <i>Murabahah</i> (Jual Beli).</p> <p>Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan akad berdasarkan prinsip <i>Murabahah</i>, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (<i>fixed</i>) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. .</li> <li>• Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun</li> <li>• Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari developer dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi</li> </ul>

	<p>uang muka cukup 10%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rumah baru atau rumah second</li> </ul>
KPR BTN Syariah indent	<p>Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen secara inden (atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad <i>Istishna</i> (Jual Beli atas dasar pesanan), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.</p> <p>Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan akad berdasarkan prinsip <i>Istishna</i>, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (<i>fixed</i>) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. .</li> <li>• Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan <i>grace period</i>/penundaan pembayaran).</li> <li>• Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun</li> <li>• Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari <i>developer</i> dan 20% sisanya <i>share</i> uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.</li> </ul>
Multimanfaat BTN iB	<p>Pembiayaan yang dapat digunakan untuk keperluan berbagai kebutuhan konsumtif bagi nasabah dengan jangka waktu angsuran maksimal 5 tahun.</p>

## 2) Produk KPR pada PT. BTN (Persero) KCP UIN Malang

Prinsip KPR adalah membiayai terlebih dahulu biaya pembelian atau pembangunan rumah, dan dana untuk membayar balik dilakukan dengan cicilan tersebut. Produk kepemilikan rumah memang salah satu dari produk unggulan Bank BTN. Karena memang dari sejarah awal berdirinya PT. Bank Tabungan Negara (Persero) adalah salah satu dari empat bank bank pemerintah yang mengurus masyarakat dalam hal kepemilikan perumahan. Oleh sebab itu, hingga saat ini *image* khusus untuk PT. Bank Tabungan Negara (Persero) adalah pengurus perumahan yang meliputi pembelian rumah dan renovasi rumah. Sedangkan PT. BTN (Persero) juga mempunyai produk varian lainnya dan juga melayani berbagai transaksi seperti bank-bank yang lainnya.

Beberapa paket yang disediakan Bank BTN untuk pinjaman kepemilikan rumah termasuk BTN KPR sejahtera FLPP, BTN KPA dan BTN Kredit Ruko. Berikut beberapa karakteristik utama dari semua paket KPR Bank BTN:

**Table 4.2**  
**Produk KPR Bank BTN**

<b>Produk</b>	<b>Fitur Utama</b>
BTN KPR Sejahtera FLPP	Produk subsidi pemerintah untuk pembiayaan kepemilikan rumah tinggal dengan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan dan diperuntukkan untuk nasabah dengan penghasilan pokok $\leq 3,5$ juta Diperuntukkan membeli rumah tapak, ruko, rusun, rukan, dan apartemen Harga rumah sekitar Rp 88.000.000 Suku bunga 7,25% fix selama periode pinjaman Jangka waktu peminjaman maksimal 25 tahun Jumlah pinjaman hingga 90% dari harga asset

KPR Platinum	Diperuntukkan keperluan pembelian rumah dari developer ataupun non developer baik rumah baru atau <i>second</i> . Suku bunga menurun 12% fix selama periode untuk jumlah dibawah Rp 150.000.000 dan diatas Rp 150.000.000 suku bunga 11,5% Jumlah pinjaman hingga 70% dari harga asset Jangka waktu peminjaman sampai dengan 25 tahun
Kredit Pemilikan Apartemen (KPA)	Diperuntukkan untuk pembelian apartemen, baik pembelian baru atau <i>second</i> , pembelian apartemen belum jadi ( <i>indent</i> ) dan <i>take over</i> kredit dari bank. Suku bunga menurun 12% fix selama periode untuk jumlah dibawah Rp 150.000.000 dan diatas Rp 150.000.000 suku bunga 11,5% Jumlah pinjaman hingga 70% dari harga asset Jangka waktu peminjaman sampai dengan 15 tahun

## 4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian

### 4.2.1. Penerapan Pembiayaan KPR

#### 4.2.1.1. Pembiayaan KPR pada Bank BTN Syariah KC Malang

Dalam Bank BTN Syariah, pembiayaan KPR dapat diberikan dengan menerapkan dua macam prinsip yaitu *istishna'* atau perjanjian jual beli berdasar pesanan ataupun *Ba'i Bithaman Ajil* (BBA) atau perjanjian jual beli dengan angsuran. Prinsip *istishna'* (Jual Beli atas dasar pesanan), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu setelah pembangunan rumah selesai. Pada prinsip yang kedua BBA atau jual-beli dengan angsuran, nasabah membeli rumah diinginkannya ke bank dengan harga pokok plus keuntungan bank. Kemudian nasabah akan membayar uang pembelian tersebut dengan angsuran setiap bulan dalam jangka waktu yang disepakati.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Harfi (*financing service*) mengenai akad *murabahah*, menjelaskan bahwa:

“Untuk produk KPR dengan menggunakan akad *murabahah* yakni akad jual-beli rumah dimana di awal akad disebutkan harga beli rumah dari developer, kemudian *plafond* yang diberikan oleh pihak kami. Kemudian ada tambahan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dan tentunya berdasarkan prinsip-prinsip syariah”

Untuk syarat pembiayaan KPR BTN Syariah, diantaranya adalah sebagai berikut:

❖ Persyaratan Umum Wajib:

1. Maksimal pembiayaan 80% dari nilai appraisal untuk tipe rumah dibawah 70 dan 70% untuk tipe rumah 70 keatas dan rumah second.
2. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah.
3. Fotocopy KTP, kartu keluarga, surat nikah/cerai.
4. Pasphoto 3x4 pemohon dan pasangan (suami/istri) yang terbaru 1 lembar.
5. Copy rekening Koran tabungan *payroll*/ giro batara syariah/bank lain (min 6 bulan terakhir)
6. NPWP dan SPT tahunan
7. Copy legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, IMB, PBB) & fotocopy kartu keluarga, surat nikah, & KTP Penjual (rumah *second*)
8. Rencana anggaran biaya (untuk renovasi rumah)

❖ Rencana *Fix Income* (karyawan/PNS)

1. Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah (suami/istri) bekerja/SK pengangkatan terakhir.

2. Slip gaji atau surat keterangan penghasilan 3 bulan terakhir (suami/istri) yang disahkan oleh instansi yang berwenang.

❖ Persyaratan *Non Fix Income* (wirausaha)

1. Copy akta perusahaan, ijin usaha,SIUP, TDP, NPWP (untuk wirausaha)
2. Laporan keuangan/catatan keuangan min 3 bulan terakhir (untuk wirausaha)
3. Daftar supplier & distributor.

**Tabel 4.3**  
**Biaya-biaya prarealisasi Bank BTN Syariah**

Biaya Prarealisasi dengan Bank	
Saldo angsuran mengendap	Sesuai hasil rekomendasi
Biaya notaris (legalitas akad dan akta-akta)	Rp 200.000
Biaya APHT	Sesuai tarif
Biaya appraisal	Rp 250.000
Premi asuransi jiwa	Sesuai tarif
Premi asuransi kebakaran	Sesuai tarif
Saldo tabungan minimum	Rp 100.000
Biaya administrasi	0,75% X KPR

Sumber: Bank BTN Syariah

Ketika akad *murabahah* dilakukan, pihak bank memberitahu kepada nasabah mengenai marjin yang diperoleh oleh pihak bank selama masa angsuran. Hal tersebut merupakan salah satu karakteristik utama dari skim pembiayaan *murabahah*. Pihak nasabah menyebutkan harga beli dari pihak *developer* kepada bank, yang kemudian pihak bank akan memberikan pembiayaan setelah dikurangi dari uang muka nasabah. Untuk *plafond* pembiayaan KPR sendiri berbeda-beda tergantung dari jenis KPR yang diambil oleh nasabah. Berdasarkan wawancara dengan bapak Harfi (*financing*

*service*) pada hari Selasa tanggal 3 Juni 2014 pukul 16.00 WIB mengenai *plafond* pembiayaan KPR bahwa:

“Untuk *plafond* pembiayaan KPR sendiri berbeda-beda, untuk tiap tipe berbeda-beda, pengambilan KPR nya keberapa juga. Misal untuk tipe rumah dibawah 70 (kecil) uang mukanya 20% untuk rumah pertama, kemudian untuk rumah kedua 30%, rumah ketiga 40%. Sedangkan jika untuk tipe rumah diatas 70 (besar) uang muka 30% untuk rumah pertama, 40% untuk rumah kedua dan seterusnya. Dan jika angsurannya pertama lunas, maka akan dihitung dari nol lagi”

Di awal akad bagi nasabah yang telat atau menunggak pembayaran angsuran akan dikenakan denda sebesar Rp 67 per hari dari angsuran per 100 ribu. Untuk formulanya adalah sebagai berikut:

$$\text{Denda} = \frac{\text{angsuran per bulan}}{\text{Rp.100.000}} \times \text{Rp. 67}$$

Sebagai contoh misalnya saja angsuran per bulannya Rp 2.000.000 dan nasabah telat membayar angsuran melebihi tanggal jatuh tempo. Maka denda yang dikenakan kepada nasabah per harinya sebesar  $\frac{\text{Rp } 2000.000}{\text{Rp } 100.000} \times \text{Rp } 67 = \text{Rp } 1.340/\text{hari}$ .

Berikut penilaian kolektibilitas bank terhadap nasabah berdasarkan kemampuannya membayar:

**Tabel 4.4**  
**Ketentuan Kolektibilitas**  
**PBI No. 8/21/2006 & SE BI 8/22/DpbS/2006**

L	Angsuran tepat waktu
DPK	Tunggakan pokok dan atau marjin s/d 90 hari
KL	Tunggakan pokok dan atau marjin > 90 hari s/d 180 hari
D	Tunggakan pokok dan atau marjin > 180 hari s/d 270 hari
M	Tunggakan pokok dan atau marjin > 270 hari

Sumber: Data diolah dari pedoman pembiayaan BTN Syariah

Namun pada kenyataannya nasabah yang telah melakukan pembayaran angsuran tidak dikenakan denda. Hanya nasabah yang mengalami keterlambatan yang lebih dari 3 bulan yang dikenakan denda, namun besarnya tidak sebesar perjanjian di awal akad. Seperti yang dijelaskan oleh bahwa:

“Untuk nasabah yang telat membayar angsuran kami tidak memperlakukan denda walaupun di awal akad ada perjanjian mengenai pembayaran denda. Karena denda adalah pendapatan non halal. Hanya yang menunggak sampai empat bukan keatas kami kenakan denda namun tidak sebesar diawal akad. Kami mengenakan denda seminimal mungkin karena mungkin saja nasabah telat membayar karena mengalami kesulitan pembayaran. Yang penting pokok + marjin kami bisa kembali. Kita juga tidak semata-mata memikirkan dunia”

Oleh sebab itu, dalam menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan kepemilikan rumah sangatlah diperlukan. Pihak bank menggunakan analisis 5C untuk menilai kelayakan pembiayaan nasabah, namun untuk pembiayaan kepemilikan rumah cukup tiga aspek dari 5C tersebut terpenuhi maka calon nasabah dianggap cukup untuk diberi pembiayaan diantaranya:

#### 1. *Character* (watak)

Mengetahui karakter dianggap sebagai hal yang paling penting dalam menganalisa kelayakan pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah. Mungkin saja nasabah dianggap bisa membayar angsuran, memiliki gaji tinggi, namun bila karakternya tidak bagus bisa saja ia tidak mengupayakan untuk melakukan pembayaran angsuran. Menurut Harfi (*financing service*) mengatakan bahwa “jika kita sering berhadapan dengan nasabah, kita bisa langsung tahu karakter mereka”. Selain itu karakter nasabah bisa dilihat dari ID BI melalui

*track record* apakah nasabah memiliki tanggungan pembiayaan di bank lain dan apakah nasabah terkena kredit macet atau tidak. Selain itu karakter bisa ditanyakan kepada atasan dari calon nasabah, apakah karyawannya dianggap bisa diberikan pembiayaan kepemilikan rumah.

## 2. *Capasitas* (kemampuan)

Kemampuan disini adalah kemampuan nasabah untuk menyelesaikan tanggungan angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati di awal. Kemampuan nasabah dapat dilihat dari dimana ia bekerja, apakah diperkirakan gajinya mampu disisihkan untuk membayar angsuran setelah dikurangi untuk pemenuhan kebutuhan.

## 3. *Collateral* (jaminan)

Jaminan yang digunakan untuk mendapatkan pembiayaan kepemilikan rumah tentunya juga dilihat dari jaminan yang diberikan kepada pihak bank. Minimal harus ada sertifikat (hak milik dan Hak Sewa Guna Bangunan) atau IMB. Yang terpenting untuk jaminan pembiayaan KPR adalah lokasi dari jaminan (rumah) yang diberikan kepada bank haruslah strategis, sehingga jika nasabah tidak mampu membayar atau menunggak maka rumah tersebut akan dilelang. Dan tentunya hal tersebut juga akan merugikan nasabah karena uang muka yang telah diberikan di awal minimal adalah sebesar 20%.

Pembiayaan *murabahah* untuk produk kepemilikan rumah pada bank BTN Syariah juga memiliki kelebihan dan kekurangan, diantaranya adalah sebagai berikut:

Kelebihan:

- Angsuran nasabah tetap, tidak fluktuatif seperti perbankan konvensional.
- Tidak ada perubahan margin dari awal hingga akhir pembayaran, karena marginnya tetap dan sudah ditetapkan di awal akad.
- Jangka waktu pembiayaan murabahah sudah ditetapkan di awal.

Kekurangan:

- Margin keuntungan lebih tinggi bila dibandingkan dengan bank konvensional, karena Di bank syariah menetapkan “margin” secara *fix*. Untuk bertujuan menanggulangi jika terjadi kenaikan suku bunga BI.
- Tidak semua pembiayaan dapat dibiayai oleh bank syariah, hanya pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah yang akan dibiayai oleh bank syariah.
- Akad tidak bisa dirubah karena bank syariah telah melakukan akad di awal dan semua ditetapkan di awal.

#### 4.2.1.2. Penerapan KPR pada PT. BTN (Persero) KCP UIN Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Anik pada hari Kamis tanggal 26 Juni 2014 pukul 15.30 WIB selaku kepala PT. BTN (Persero) Kantor Cabang Pembantu UIN Malang tentang pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah mengatakan bahwa:

"Sejarah awal berdirinya PT. Bank Tabungan Negara (Persero) memang mengurus urusan kepemilikan rumah. Di BTN sendiri memiliki produk varian lainnya, semua transaksi juga dapat dilakukan di Bank BTN, akan tetapi *image* khusus yang melekat pada bank BTN sendiri adalah perumahan. Dalam hal ini meliputi kegiatan renovasi rumah dan jual beli rumah"

Adapun persyaratan dalam mengajukan pembiayaan kepemilikan rumah pada BTN

Syariah bagi nasabah adalah sebagai berikut:

✓ Syarat Umum

- Warga Negara Indonesia
- Telah berusia 21 tahun
- Mengisi aplikasi permohonan
- Fotocopy KTP, kartu keluarga, surat nikah/cerai
- Pas foto terbaru pemohon dan pasangan
- Tidak memiliki kredit/pembiayaan bermasalah di BTN atau bank lain.

✓ Syarat Pegawai

- Surat kuasa pemotongan gaji untuk pembayaran angsuran kolektif yang telah ditandatangani oleh pimpinan atau bendaharawan instansi.
- Asli slip gaji terakhir atau surat keterangan berpenghasilan
- Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai Tetap

✓ Syarat Wirausaha

- Surat keterangan penghasilan
- Fotocopy Akta Pendirian Perusahaan berikut perubahannya, SIUP, TDP, & SITU
- Fotocopy NPWP untuk permohonan kredit > Rp 100 juta
- Fotocopy SPT PPh pasal 21 untuk kredit > Rp 50 juta s/d Rp 100 juta
- Laporan keuangan perusahaan

✓ Syarat Agunan

- Surat Keterangan harga jual dari developer
- Sertifikat Hak Milik/ SHGB (rumah yang akan dibeli)
- IMB (Ijin Mendirikan Bangunan) dan (IPT atau Bukti Pengurusan)
- Rumah di-*Appraisal* oleh *Appraisal* Independen rekanan bank

Sedangkan untuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh kredit kepemilikan rumah meliputi provisi (sebesar 1%), premi asuransi (jiwa, kebakaran, dan bencana alam), dan administrasi bank sebesar Rp 250.000

Ibu Anik (kepala cabang) menambahkan tentang prosedur pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah yang ada pada BTN bahwa:

"Prosedur pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah cenderung cepat dan mudah. Karena memang dari dulu sampai sekarang memang Bank BTN telah berkecimpung dalam hal masalah perumahan. Dalam hal ini bank BTN benar-benar menganalisa kondisi nasabah mulai dari terlibat atau tidaknya dengan *ID BI*/kredit macet melalui *BI checking* karena setiap orang mempunyai *database* untuk mengetahui apakah mempunyai tanggungan pembiayaan di bank lain, analisis 5C terhadap nasabah, dan jika pihak bank sudah cocok maka akan disetujui"

Dalam menganalisis 5C terhadap calon nasabah yang mengajukan kredit untuk produk kepemilikan rumah pada Bank BTN adalah sebagai berikut:

1. *Charakter* (watak)

Karakter pemohon kredit dapat diperoleh dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi nasabah dan bank-bank lain tentang perilaku, kejujuran, pergaulan, dan

ketaatannya memenuhi pembayaran transaksi. Karakter yang baik jika ada keinginan untuk membayar kewajibannya tepat waktu.

## 2. *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan calon debitur perlu dianalisis apakah ia mampu melakukan pengembalian angsuran selama jangka waktu yang ditetapkan. Kalau ia memenuhi kebutuhannya, maka ia akan dapat membayar pinjaman sesuai dengan perjanjian dan kebutuhannya pun dapat terpenuhi. Hal ini dapat dianalisis jika dimisalkan angsuran di Bank BTN adalah Rp 1.500.000, sedangkan penghasilan calon nasabah Rp. 1.500.000/bulan. diasumsikan 1/3 untuk makan, 1/3 untung saving, dan 1/3 untuk konsumtif. 1/3 untuk konsumtif tersebut diasumsikan untuk membayar angsuran. Maka calon nasabah tersebut tidak bisa disetujui pengajuan kreditnya.

## 3. *Capital* (modal)

Modal dari calon debitur harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur perusahaan calon debitur.

## 4. *Condition* (Kondisi)

Analisis terhadap aspek ini meliputi analisis terhadap kondisi dari nasabah yang meliputi jaminan yang diberikan, pekerjaan/penghasilan yang saat ini diperoleh untuk membayar angsuran kredit.

## 5. *Collateral* (Jaminan)

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan yang diberikan sebagai pengaman kredit yang diberikan bank. Penilaian tersebut meliputi kecenderungan nilai jaminan dimasa depan dan tingkat kemudahan mengkonversikannya menjadi

uang tunai (*Marketability*). Dalam hal ini agunan yang diajukan strategis dan tidak menimbulkan kerugian dimasa depan. Minimal harus ada sertifikat (hak milik dan Hak Sewa Guna Bangunan) atau IMB.

Menurut ibu Anik terkait dengan *plafond* kredit kepemilikan rumah pada Bank BTN bahwa:

"*Plafond* untuk kredit kepemilikan rumah yang diberikan Bank BTN sangat bervariasi tergantung dari jenis KPR yang dipilih oleh nasabah"

Selanjutnya pihak bank dalam menentukan *plafond* untuk kredit kepemilikan rumah juga mempertimbangkan jaminan dan penghasilan dari nasabah. Jaminannya pun sangat bervariasi, minimal SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan) atau SHM (Sertifikat Hak Milik), sedangkan bagi PNS menggunakan jaminan SK PNS (Surat Keterangan Pegawai Negeri Sipil). Untuk KPR jenis FLPP bank BTN memberikan batasan *plafond* sebesar 90% dari harga rumah yang akan dibeli. Untuk *plafond* KPR Sejahtera FLPP memang diberikan pinjaman yang relative tinggi hampir 100% dari harga rumah. Hal ini dikarenakan untuk KPR Sejahtera FLPP telah mendapatkan bantuan subsidi dari pemerintah karena rumah jenis ini merupakan program dari pemerintah untuk pembangunan perumahan nasional dengan harga yang relative bisa dijangkau oleh semua kalangan. Oleh sebab itu pihak bank tidak mengambil keuntungan yang besar dengan memberikan suku bunga kredit yang rendah. Sementara untuk produk KPR jenis platinum, *plafond* yang diberikan oleh pihak bank adalah sebesar 70% dari harga rumah.

Untuk pembayaran angsuran pihak bank telah menetapkan maksimal pembayaran adalah tanggal 10 setiap bulannya. Bagi nasabah yang telat membayar tentunya akan dikenakan denda sesuai dengan perjanjian kredit diawal. Sesuai dengan yang dijelaskan oleh Ibu Anik bahwa:

“Untuk maksimal pembayaran kredit adalah setiap tanggal 10. Biasanya orang membayar tanggal 11, 12, atau 20 kita masih memberi toleransi. Tapi kalau orang Juni dibayar di bulan Juli walaupun Juni tanggal 30 dibayar di Juli tanggal 1 maka akan kena denda”

Untuk denda yang berlaku pada Bank BTN adalah perbulan dengan formula sebagai berikut:

$$\text{Denda} = 1,5\% \times \text{angsuran yang tertunggak}$$

#### **4.2.2. Harga Jual KPR pada Bank BTN Syariah dan PT. BTN (Persero)**

##### **4.2.2.1. Harga Jual Produk KPR pada Bank BTN Syariah KC Malang**

Harga jual produk bank ditentukan oleh besarnya harga pokok, margin keuntungan dan jangka waktu angsuran. Besar angsuran tiap bulan dapat dibuat sama persis dengan angsuran KPR konvensional. Hanya bedanya, angsuran KPR syariah ini tidak akan berubah sampai kredit lunas (mirip dengan perhitungan bunga *Flat Rate*).

Berdasarkan wawancara mengenai harga jual pembiayaan *murabahah* untuk produk kepemilikan rumah menyatakan bahwa:

"Di BTN Syariah harga jual adalah harga yang telah ditentukan oleh bank yakni sebesar *plafond* dari harga beli rumah ditambah dengan margin yang telah disepakati"

Sehingga dapat dirumuskan untuk harga jual pada Bank BTN Syariah adalah:

$$\text{Harga jual} = \text{Harga Beli} + \text{Marjin}$$

Harga jual untuk produk pembiayaan kepemilikan rumah pada bank BTN Syariah adalah harga jual rumah dari *developer* setelah dikurangi uang muka dari nasabah dan ditambah dengan marjin bagi pihak bank selama jangka waktu tertentu. Besarnya harga jual produk pembiayaan KPR pada Bank BTN Syariah bervariasi tergantung dari harga rumah dan marjin masing-masing produk. Dalam harga jual produk kepemilikan rumah pada Bank BTN Syariah belum termasuk didalamnya adalah biaya asuransi (asuransi jiwa dan asuransi kebakaran). Asuransi dibayar di awal sekali sampai jangka waktu tertentu. Tinggi atau rendahnya asuransi jiwa bisa dilihat dari besar atau kecilnya *plafond* dan jangka waktu pembayaran. Semakin besar *plafond* yang diberikan, maka asuransi yang dikenakan semakin tinggi pula, begitu juga jangka waktunya. Semakin lama jangka waktu pembayaran, maka juga semakin tinggi nilai asuransinya. Sedangkan besar kecilnya nilai asuransi kebakaran bisa dilihat dari harga bangunan atau nilai bangunan dan jangka waktu pembayaran.

Untuk metode penetapan harga jual produk *murabahah* yang diterapkan pada BTN Syariah adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) yang mana perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan bersifat tetap hingga akhir jangka waktu pembayaran, walaupun saldo pokok dari *plafond* pinjaman yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan menurun sebagai akibat dari adanya angsuran pokok.

Adapun perhitungan metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok setiap bulannya sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{plafond} \times \text{margin} \times \text{jangka waktu per tahun}}{\text{jangka waktu per bulan}}$$

#### 4.2.2.2. Harga Jual Produk KPR pada PT. BTN (Persero) KCP UIN Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Anik tentang harga jual pada kredit kepemilikan rumah menyatakan bahwa:

"Harga jual untuk produk kepemilikan rumah sudah ditentukan oleh *developer*, sedangkan pihak bank hanya memberikan pinjaman kredit dari pengajuan kredit nasabah terhadap pembelian rumah tersebut. Sedangkan untuk pembayaran angsuran yakni pokok pinjaman ditambah dengan bunga"

Harga jual untuk produk kepemilikan rumah pada bank BTN Konvensional yakni sebesar harga beli dari *developer* ditambah dengan bunga.

Untuk tingkat suku bunga kredit pemilikan rumah, pihak Bank BTN berpedoman pada suku bunga kredit yang telah ditetapkan oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) dibawah naungan Bank Indonesia. Yang demikian disebut dengan kredit komersil, dimana bunga dan jenis angsurannya berbeda. Angsuran yang digunakan pada kredit pemilikan rumah Bank BTN adalah menggunakan metode *floating*/mengambang (sesuai kebijakan suku bunga bank Indonesia yang berlaku). Sehingga tingkat suku bunga akan mengikuti naik-turunnya suku bunga pasar. Jika suku bunga pasar naik, maka bunga kredit anda juga akan ikut naik, demikian pula sebaliknya. Untuk penentuan bunga kredit produk KPR berbeda-beda

untuk setiap jenis KPR. Jadi bisa disimpulkan bahwa harga jual dari pihak bank kepada nasabahnya bisa berbeda setiap periodenya, tergantung pada penentuan bunga yang mengacu pada suku bunga Bank Indonesia.

#### 4.2.2.3. Teori dan Praktek Penetapan Harga Jual Produk KPR

Penerapan harga Jual pada Bank BTN Syariah dan Ban BTN Konvensional:

Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Bank BTN Syariah dengan *plafond* sebesar Rp.70.000.000, besar marjin 7,7037% selama jangka waktu 5 tahun. diperoleh besarnya angsuran dan marjin sebagai berikut:

$$\text{Angsuran pokok 1 tahun awal} = \frac{\text{Rp } 70.000.000}{12} = \text{Rp. } 5.833.333,333$$

$$\text{Marjin per bulan} = \text{Rp. } 5.833.333,333 \times 7,703\% = \text{Rp. } 426.049,1667$$

$$\begin{aligned} \text{Angsuran pokok selama jangka waktu 5 tahun} &= \frac{\text{Rp } 70.000.000}{60} \\ &= \text{Rp. } 1.166.666,667/\text{bulan} \end{aligned}$$

Angsuran Bank Syariah = Harga pokok + marjin

$$= \text{Rp. } 1.166.666,667 + \text{Rp. } 426.049,1667$$

$$= \text{Rp. } 1.592.715,833/\text{bulan}$$

Jadi harga jual untuk Bank BTN Syariah = Rp. 1.592.715,833 x 60

$$= \text{Rp. } 95.562.949,8$$

Sedangkan jika pada Bank BTN Konvensional dengan produk Kredit Kepemilikan Rumah dengan *plafond* sebesar Rp.70.000.000 dengan tingkat bunga 0,27741 selama jangka waktu 5 tahun. Diperoleh besarnya angsuran dan buga sebagai berikut:

$$\text{Angsuran pokok per bulan} = \frac{\text{Rp } 70.000.000}{60} = \text{Rp. } 1.166.666,667$$

$$\text{Bunga per bulan} = \frac{\text{Rp } 70.000.000 \times 0,27741}{60} = \text{Rp. } 451.556$$

Angsuran Bank Konvensional = angsuran pokok + bunga

$$= \text{Rp. } 1.166.666,667 + \text{Rp. } 451.556$$

$$= \text{Rp. } 1.618.222,6$$

Jadi harga jual untuk Bank BTN Konvensional = Rp. 1.618.222,6 x 60

$$= \text{Rp. } 97.093.360,2$$

Analisis Penetapan Harga Jual produk KPR

Berdasarkan hasil perhitungan harga jual produk kepemilikan rumah pada bank BTN Syariah dapat dilihat besarnya angsuran perbulan adalah sebesar Rp. 1.592.716. angsuran tersebut didapat dari besarnya *plafond* Rp. 70.000.000 dengan marjin 7,3037% dan jangka waktu angsuran selama 5 tahun. Sedangkan pada Bank

BTN Konvensional dengan besarnya *plafond* yang sama sebesar Rp. 70.000.000 dengan bunga sebesar 0.27741 jangka waktu 5 tahun didapatkan hasil bahwa angsuran per bulannya sebesar Rp. 1.618.233. Besarnya marjin yang diperoleh Bank BTN Syariah adalah sebesar Rp. 451.556/bulan. Sedangkan besarnya bunga yang diperoleh Bank BTN Konvensional setiap bulannya adalah sebesar Rp. 426.049,1667. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan atau marjin yang diperoleh Bank BTN Syariah dan Bank BTN Konvensional tersebut besarnya hampir sama. Akan tetapi jika dilihat secara lebih mendalam tingkat bunga Bank BTN KCP UIN Malang (konvensional) lebih tinggi jika dibandingkan tingkat marjin Bank BTN Syariah KC Malang. Hanya mempunyai selisih sebesar Rp. 25.506,83.

Hal ini mengindikasikan sebenarnya Bank BTN Syariah juga menerapkan bunga yang tinggi terhadap produk kepemilikan rumah. Hanya yang membedakan antara Bank BTN Syariah dan Konvensional adalah marjin yang ditetapkan pada Bank Syariah bersifat *flat*/tetap sedangkan pada Bank BTN konvensional bersifat fluktuatif, semakin lama jangka waktu yang diambil semakin rendah suku bunga yang diperoleh. Sedangkan flat adalah besarnya marjin yang dikenakan bersifat tetap walaupun jangka waktu yang diambil lebih lama.

Dari perhitungan harga jual produk kepemilikan rumah pada Bank BTN konvensional dan Bank BTN Syariah dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Besarnya keuntungan yang diambil oleh Bank BTN Syariah maupun Bank Konvensional adalah hampir sama.

2. Perhitungan marjin pada Bank BTN Syariah dihitung berdasarkan angsuran pokok tahun pertama.
3. Perhitungan bunga pada Bank BTN Konvensional dihitung berdasarkan besarnya *plafond* pembiayaan kredit.

Berdasarkan teori mengenai penetapan harga jual yang diungkapkan oleh Veithzal (2008) bahwa harga yang berlaku dalam ekonomi konvensional dapat digunakan juga dalam mekanisme syariah, namun yang lazim digunakan dalam bank syariah saat ini adalah menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan, karena bank syariah juga berkompetisi dengan bank konvensional. Namun demikian penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan syariah. Oleh karena itu metode penentuan harga jual berdasarkan pada *mark-up pricing* maupun target *return pricing* dapat dilakukan modifikasi. Modifikasi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah meliputi hal-hal berikut:

1. Menggunakan prinsip syariah dalam segala akad pembiayaan
2. Ada kejelasan di awal mengenai jumlah marjin/keuntungan yang diperoleh bank
3. Hubungan antara nasabah dan pihak bank adalah hubungan antara mitra kerja.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada bank BTN Syariah dan BTN Konvensional mengenai penetapan harga jual untuk produk kepemilikan rumah menunjukkan bahwa harga jual untuk produk kepemilikan rumah dengan akad *murabahah* di Bank BTN Syariah adalah sudah ditetapkan oleh pusat dengan juga

mempertimbangkan suku bunga pasar sebagai acuan penetapan marjin. Namun marjin yang ditetapkan bersifat tetap dari awal akad hingga berakhirnya masa pembayaran angsuran, sehingga angsurannya juga bersifat tetap. Begitu juga dengan Bank Konvensional, dimana dalam penentuan harga jual produk kepemilikan rumah acuan utamanya adalah pada suku bunga Bank Indonesia sebagai acuan penetapan bunga kredit. Namun terdapat perbedaan diantara keduanya yang terlihat sangat signifikan dalam memodifikasi penetapan harga, yang mana pada Bank BTN Syariah harga jualnya memang lebih tinggi bila dibandingkan pada Bank BTN Konvensional. Sesuai dengan prinsip syariah, di awal akad telah ada kesepakatan mengenai besarnya harga jual yang mana komposisi marjin setiap bulan selama jangka waktu pembayaran bersifat tetap sehingga angsurannya secara otomatis akan tetap. Berbeda dengan harga jual pada BTN Konvensional yang komposisi bunganya berubah-ubah tergantung pada suku bunga Bank Indonesia. Sehingga setiap periode angsuran pembayaran yang dilakukan nasabah bisa naik bisa turun dari angsuran sebelumnya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa harga jual produk kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional sama-sama mengacu pada suku bunga Bank Indonesia sebagai batas minimal penetapan besarnya harga jual. Namun yang menjadi perbedaan adalah harga jual pada Bank BTN Syariah lebih mahal bila dibandingkan dengan BTN Konvensional. Karena adanya modifikasi yang disesuaikan dengan prinsip syariah yakni marjin pada BTN Syariah bersifat tetap sehingga dapat memberikan kepastian kepada nasabah. Hal ini diperbolehkan asalkan ada saling menyetujui mengenai besarnya harga jual antara pihak bank dan nasabah.

#### 4.2.3. Dasar Penentu Marjin dan Bunga untuk Produk KPR pada Bank BTN

##### Syariah KC Malang dan PT. BTN (Persero) KCP UIN Malang

Bank BTN Syariah saat ini adalah masih termasuk unit usaha dari Bank BTN, sehingga untuk penentuan marjin produk *murabahah* masih terpusat dengan Bank BTN Konvensional. Namun untuk marjin pada bank BTN Syariah bisa dibilang lebih tinggi bila dibandingkan dengan suku bunga yang digunakan pada Bank BTN. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Harfi selaku *Financing Service* mengenai marjin *murabahah* mengatakan bahwa:

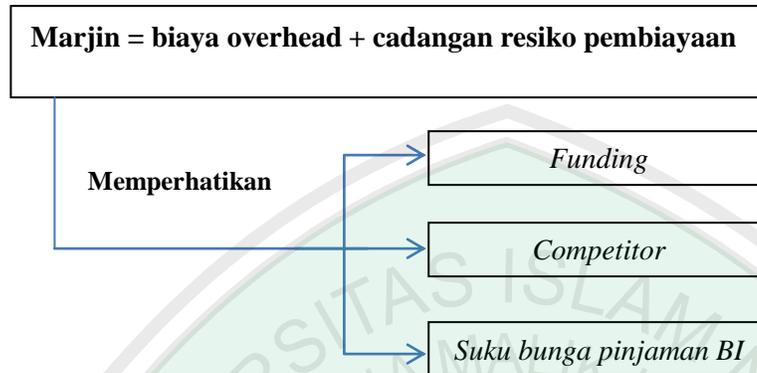
"Untuk marjin pada BTN Syariah tergantung dari pusat. Kalau pusat menaikkan marjin, maka yang cabang juga akan naik. Berbeda dengan bank-bank swasta yang mana cabang-cabang diberikan wewenang sendiri untuk menentukan marjin. Seperti kasarannya saya ndak mau tahu kamu masu ngasih marjin berapa yang penting mampu menghasilkan keuntungan marjin kepada perusahaan sebesar sekian"

Selain itu mengenai marjin *murabahah*, Bapak Harfi (*financing service*) menambahkan bahwa:

"...marjin pada pembiayaan murabahah tergantung pada modalnya kulaan. Jika kita kulaan baju seharga 10 ribu rupiah, maka harga jualnya juga diatas 10 ribu. Tentunya kita akan membayar biaya sewa tempat, gaji karyawan seperti halnya marjin untk mendapatkan keuntungan. Jika kita kulaan dengan barang dengan barang yang sama, harganya murah kita bisa menjual kembali dengan harga yang murah juga dan tetap mendapat keuntungan"

Komponen dasar penentu marjin *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:

**Gambar 4.1**  
**Komponen Marjin**



Sumber: Data Diolah oleh penulis, 2014

Dari percakapan diatas dapat kita analisis bahwa dasar penentu dari penetapan besarnya marjin *murabahah* pada Bank BTN Syariah adalah sebagai berikut:

1. *Funding* atau uang masuk/deposito.

Besar kecilnya prosentase bagi hasil tabungan atau deposito. Jika deposito bagi hasilnya tinggi dan secara otomatis akan mendatangkan keuntungan bagi pihak bank, maka marjin pembiayaannya juga akan dinaikkan. Seperti pada prinsip perbankan yakni sebagai lembaga mediasi yang menerima uang dari masyarakat yang kelebihan dan dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Misalnya bagi hasil deposito tabungan sebesar 8% maka pihak bank dapat memberikan marjin pembiayaan sebesar 11% sampai 12% tergantung produk pembiayannya. Dari selisih 3% tersebut digunakan untuk gaji karyarwan, sewa tempat, dan cadangan aktiva produktif.

## 2. Melihat kompetitor atau pesaing.

Penentu margin untuk semua produk pembiayaan harus melihat *strategi planning* dan pengembangan. Karena setiap produk memiliki margin yang berbeda, tentunya pihak bank akan melihat produk yang ditawarkan oleh dan kompetitor yang lain dalam penentuan margin. Jika bank tidak mampu bersaing dengan kompetitor, misal untuk produk kepemilikan rumah bank lain menetapkan margin sebesar 12% tentu pihak bank BTN Syariah tidak akan menetapkan margin di atas 12% untuk produk yang sama. Kecuali property yang ditawarkan oleh pihak Bank BTN Syariah memiliki nilai yang lebih. Oleh karena itu pihak bank akan menawarkan harga yang tidak jauh dari pesaing. Jika tidak maka nasabah akan pindah ke bank yang lain.

## 3. Dilihat dari kondisi ekonomi masyarakat.

Misalnya saat ini respon masyarakat terhadap dunia perbankan sedikit kurang bagus yang dapat dilihat dari masyarakat yang suka menunggak pembayaran, maka secara otomatis margin untuk pembiayaan akan dinaikkan. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi tunggakan nasabah selama waktu berjalannya pembiayaan sehingga mengakibatkan modal bank banyak yang tidak kembali.

## 4. Biaya *overhead*.

Tingkat margin yang ditetapkan oleh Bank BTN Syariah juga bisa menutupi biaya-biaya *overhead* yang terjadi selama akad pembiayaan murabahah maupun biaya-biaya operasional lainnya. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut diantaranya untuk membayar gaji karyawan, biaya listrik dan air, biaya perawatan gedung dan lain sebagainya.

## 5. Cadangan resiko pembiayaan

Penentuan cadangan resiko pembiayaan merupakan salah satu komponen dalam penetapan tingkat marjin BTN Syariah. Hal ini dilakukan untuk menanggulangi jika terjadinya tunggakan pembayaran oleh nasabah. Untuk menentukan besarnya cadangan resiko pembiayaan dilihat dari kolektibilitasnya.

Sedangkan untuk faktor yang menentukan besarnya suku bunga kredit untuk produk kepemilikan rumah pada Bank BTN tidak jauh beda dengan yang ada pada BTN Syariah. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Anik (kepala cabang) mengenai faktor penentu suku bunga kredit pada Bank BTN adalah sebagai berikut:

“Untuk penentu suku bunga kredit pada Bank BTN dipengaruhi oleh empat faktor yakni suku bunga dana, biaya *overhead*, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan tingkat resiko kredit. Semua faktor tersebut saling berpengaruh dan semuanya dominan”

Dari hasil wawancara diatas jelas bahwa dasar penentu suku bunga kredit pada Bank BTN Konvensional dipengaruhi oleh empat faktor, yakni:

### 1. Suku bunga dana

Suku bunga dana tentunya juga sangat berpengaruh terhadap penentu suku bunga kredit kepemilikan rumah. Seperti halnya peran dari bank adalah menghimpun dana dari masyarakat memiliki kelebihan dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang memiliki kekurangan dana. Jika dana yang dihimpun tercapai target, maka untuk membiayai kredit pun dapat memenuhi target.

## 2. Biaya *overhead*

Biaya *overhead* disini adalah biaya-biaya yang dikeluarkan bank untuk membayar gaji karyawan, biaya sewa gedung, dan keperluan operasional lainnya. Prosentase selisih antara suku bunga kredit dan suku bunga dana tentunya juga akan dialokasi sejumlah tertentu untuk keperluan biaya *overhead*.

## 3. Tingkat resiko kredit

Jika nasabah mengajukan kredit kepada bank, maka pihak bank akan mencadangkan sejumlah 1% dari seluruh aktiva produktif yang digolongkan lancar. Sedangkan dalam penetapan bunga kredit, bank akan memperhatikan besarnya cadangan sesuai dengan jumlah *plafond* yang disalurkan. Untuk besarnya cadangan resiko kredit Bank BTN adalah sebagai berikut:

- a. 5% (lima persen) untuk kategori Lancar
- b. 25% (dua puluh lima persen) untuk kategori Dalam Perhatian Khusus
- c. 50% (lima puluh persen) untuk kategori Kurang Lancar
- d. 75% (tujuh puluh persen) untuk kategori Diragukan
- e. 100% (seratus persen) untuk kategori Macet

Jadi jika bank membentuk cadangan yang besar maka dapat dikategorikan tidak sehat. Karena cadangan yang dibentuk akan mengurangi laba atau keuntungan pihak bank.

## 4. Keuntungan yang diinginkan

Untuk setiap tahunnya Bank BTN mempunyai rencana anggaran dan sebagai evaluasi kinerja bank. Agar setiap tahun ada kenaikan maka pihak bank tentunya

mempunyai target dana dan target kredit untuk tahun selanjutnya. Misalnya saja untuk kredit tahun yang akan datang bank menginginkan kenaikan sebesar 35%, maka otomatis laba yang diterima bank akan bertambah. Jadi dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diinginkan bank berpacu pada rencana kerja bank. Jika menginginkan kenaikan maka laba atau keuntungannya pun akan bertambah.

Karena keduanya masih berada satu naungan berpusat pada pemerintah. Namun kenyataannya jika secara hitungan, angsuran Bank BTN lebih murah daripada Bank BTN Syariah namun hal tersebut tidak berlaku selamanya. Hal ini disebabkan karena dasar penentu pengambilan besarnya marjin/keuntungan pada BTN Syariah lebih tinggi daripada keuntungan pada BTN Konvensional. Hal ini dikarenakan angsuran yang diterapkan bersifat tetap dari awal hingga akhir dan untuk mengantisipasi menurunnya nilai mata uang rupiah terhadap dollar. Untuk bunga pada Bank BTN lebih fluktuatif mengikuti suku bunga Bank Indonesia jadi bisa naik atau turun mengikuti suku bunga pasar.

#### **4.2.3.1. Teori dan Praktek Faktor Penentu Marjin/Keuntungan Produk KPR**

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Veithzal (2008) adapun proses penentuan tingkat margin pada pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts*(NCC) ditentukan dengan mempertimbangkan beban dana operasional, beban dana efektif, beban overhead, dan Cadangan Resiko Pembiayaan Bermasalah. Sedangkan menurut Karim (2004) yang dimaksud dengan Referensi Margin

Keuntungan adalah Penetapan margin keuntungan pembiayaan dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah sebagai kelompok kompetitor langsung atau kompetitor langsung terdekat.
2. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional
3. *Expected Competitive Return of Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai dasar penentu besarnya margin dan bunga pada Bank BTN Syariah dan BTN Konvensional untuk produk kepemilikan rumah dapat dibagi menjadi dasar penentu internal dan eksternal. Pada Bank BTN Syariah dapat dihasilkan sebagai berikut:

➤ Dasar internal

1. Beban dana operasional atau *Expected Competitive Return of Investors* (ECRI), yang mana dalam hasil wawancara dengan bagian *financing serviced* dapat diambil kesimpulan bahwa dasar paling dominan dalam penentuan margin adalah tingkat bagi hasil dengan pihak ketiga. Kalau tingkat bagi hasilnya tinggi maka pemberian marjinnnya pun juga akan naik. Sehingga dianggap mampu menutup biaya-biaya yang dikeluarkan selama akad berlangsung.

2. Cadangan Resiko Pembiayaan Bermasalah yakni dana yang digunakan untuk menanggulangi jika terjadinya kredit macet atau nasabah yang menunggak. Besarnya cadangan resiko pembiayaan ditentukan berdasarkan kolektibilitas yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
3. Beban *overhead* menjadi salah satu penentu marjin *murabahah* karena dalam hal ini dalam menghasilkan keuntungan bersih bank tentunya juga akan mengurangnya dengan gaji karyawan, biaya perawatan bangunan, dan lain sebagainya. Semakin tinggi beban overhead yang dikeluarkan maka akan tinggi pula marjin yang ditetapkan oleh bank.

➤ Dasar eksternal

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) dan *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) merupakan pesaing/competitor perbankan baik yang konvensional maupun yang syariah. Untuk produk yang sama tentunya pihak bank akan menganalisis berapa marjin yang ditawarkan kepada nasabah. Sehingga akan diambil *strategi planning* untuk produk yang sama dengan marjin yang tidak terlalu jauh dari pesaing. Misalnya saja bank "X" untuk produk kepemilikan rumah minimal memberikan marjin 11%, maka pihak bank tidak mungkin menetapkan marjin untuk produk yang sama sebesar 12% sampai 13%. Karena nasabah secara otomatis akan lari kepada pesaing yang menawarkan marjin lebih murah. Akan tetapi bisa juga marjin ditetapkan sebesar 11,05% dengan asumsi pihak bank BTN Syariah memiliki keunggulan

dari produk yang sama, seperti misalnya property yang ditawarkan lokasinya lebih strategis.

Sedangkan dasar penentu besarnya bunga kredit untuk produk kepemilikan rumah pada Bank BTN Konvensional sangat bergantung pada besarnya suku bunga pasar atau suku bunga yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Terdapat perbedaan antara dasar penentu marjin/keuntungan pada Bank BTN Konvensional dan Bank BTN Syariah yakni tidak adanya keuntungan yang diinginkan dari pihak nasabah oleh Bank BTN Syariah. Karena sesuai dengan pendapat Karim (2004) bahwa dalam menentukan marjin, bank syariah hanya mempertimbangkan beban dana operasional atau *Expected Competitive Return of Investors*, Cadangan Resiko Pembiayaan Bermasalah, beban *overhead*, *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) dan *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) merupakan pesaing/kompetitor perbankan baik yang konvensional maupun yang syariah. Akan tetapi besarnya tingkat marjin pada Bank BTN Syariah ternyata lebih tinggi bila dibandingkan dengan tingkat marjin pada Bank BTN Konvensional. Alasan yang mendasari hal tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Adanya kepastian jumlah pembayaran angsuran selama masa angsuran.
- b. Adanya unsur antisipasi kerugian bank akibat dari nilai mata uang rupiah yang cenderung turun terhadap dollar.

Dalam penentuan besarnya marjin untuk produk *murabahah* pada perbankan syariah tidak diatur dalam PSAK No. 102 TAHUN 2012. Penentuan keuntungan dilakukan dengan cara negosiasi antara pihak bank dan nasabah produk KPR.

Bagaimana cara menghitung keuntungan, dengan metode apa yang digunakan dalam menghitung keuntungan, sepenuhnya menjadi hak bank. Transaksi *murabahah* yang disepakati adalah harga jual dan harga perolehan harus diberitahukan kepada penjual kepada pembeli. Dengan harga perolehan diberitahukan dan harga jual disepakati, maka keuntungan *murabahah* pun disepakati, karena harga jual merupakan harga perolehan ditambah dengan keuntungan.

