

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH
PADA NASABAH *NON FIXED INCOME***
(Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

SKRIPSI



Oleh

DEDDY KUSUMA WARDANI

NIM : 14540049

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

2020

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH
PADA NASABAH *NON FIXED INCOME*
(Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)**

SKRIPSI

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



Oleh

DEDDY KUSUMA WARDANI

NIM : 14540049

**JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH
PADA NASABAH *NON FIXED INCOME***
(Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh

DEDDY KUSUMA WARDANI
NIM : 14540049

Telah disetujui 21 September 2020
Deosen Pembimbing



Dr. Siswanto, S.E., M.Si.
NIP. 19750906 200604 1 001

Mengetahui:
Ketua Jurusan



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D
NIP. 19751109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN
IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH PADA
NASABAH *NON FIXED INCOME*
(Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh
DEDDY KUSUMA WARDANI
NIM: 14540049

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 21 September 2020

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji
Esy Nur Aisyah, S.E., M.M
NIDT. 19860909 20160801 2 051
2. Dosen Pembimbing
Dr. Siswanto, S.E., M.Si.
NIP. 19750906 200604 1 001
3. Penguji Utama
H. Aunur Rofiq, Lc., M.Ag., Ph.D
NIP. 19670928 200003 1 001

Tanda Tangan

()
()
()

Disahkan Oleh:
Ketua Jurusan,

Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D
NIP. 19731109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Deddy Kusuma Wardani
NIM : 14540049
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:

IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH PADA NASABAH *NON FIXED INCOME*

(Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab sendiri.

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

Malang, 21 September 2020

Hormat saya,



Deddy Kusuma Wardani

NIM: 14540049

LEMBAR PERSEMBAHAN

*Alhamdulillahilalamin,
terimakasih Allah SWT telah memberikan nikmat dan hidayah-Nya
Cintaku dan sayangku
buat kedua orang tuaku dan keluargaku yang selalu
memberikan semangat, doa dan dukungan disegala waktu,
dan terimakasih bapak ibu dosen
yang telah mendidik dan memberikan motivasi,
serta sahabat-sahabatku yang telah berjuang bersama,
dan terimakasih semuanya atas doa,
dukungan dan motivasinya.*

MOTTO

“Be your self and be gratefull”.



KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang mana telah memberikikan nikmat, rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)”.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang mana telah membimbing dan membawa kita dari zaman kegelapan menuju zaman penuh kebaikan yang dapat kita rasakan sampai saat ini.

Penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih atas dukungan, bimbingan, motivasi serta arahan dari berbagai pihak, guna menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Eko Suprayitno, S.E., M.Si., P.hD selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang .
4. Dr. Siswanto., SE.,M.Si selaku dosen pembimbing yang mana banyak memberikan masukan, bimbingan, arahan, motivasi, dan berbagai pengalaman berkesan bagi penulis.
5. Segenap Sitivitas akademika Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, teruntuk Bapak dan ibu dosen Jurusan Perbankan Syaraih (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang atas segala bimbingan dan wawasan ilmu yang telah diberikan.
6. Seluruh dosen penguji proposal dan skripsi yang mana telah memberikan masukan, arahan, dan bimbingan kepada penulis.
7. Kedua orang tua tercinta dan sayangi, Abi Waiman dan Umi Sumartiningsih, yang telah mendukung, mendoakan, dan memotivasi sehingga terselesaikannya skripsi ini.
8. Keluarga Sontani; Nenek Dasri, (alm) Kakek Kemis, Bulik Ketri, Bapak Kaderi, Adik Ayu, Adik Lucky dan semua keluarga besar, yang telah memberikan doa dan motivasi hingga selesainya skripsi ini.
9. Bapak M Syarif Hidayat selaku Sales/ Marketing, Bapak Candra selaku Processing Consumer Asisstant, Bapak Ihsan Kamil selaku Operasional Support Asisstant, Ibu Anggi selaku Operasional Support Asisstant, yang mana telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk diwawancarai.

10. Bapak Gian Ignas selaku Owner Unicrab Malang dan Bapak Ahmad Rozi selaku Owner Vintage17, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk diwawancarai
11. Seluruh teman-teman Jurusan Perbankan Syariah (S1) “Persahabatan Kedua”, yang berjuang bersama tuk menggapai mimpi yang ingin dituju dan terima kasih kenangan yang tidak bisa terlupakan.
12. Keluarga Cemara; Abi Sina, Fetu Sangsoko, Dhimas C, Fitroh Marga M, dan Angga Sukma, yang menemani ngontrak, bercerita, dan dukungan.
13. Keluarga Koperasi Padang Bulan; Mbak Pipit, Hadian, Tahta, Imah, Muh Arifin (Ipin), Darus, Junizar, Fauzi, Rois dan lainnya yang belum tersebut, yang mana memberikan cerita, ilmu bersosialisai, berusaha dan dukuanan bagi penulis.
14. Smartfriends; Muhammad Ramadhan, Ihsan Amil, dan Anas Bima, dan Fitroh Marga Mila Aria Admaja yang mana memberikan masukan, ide, dan dukuanan dalam proses penyelesaian skripsi
15. Seduluran Bolang dan Ngopi Mardas, Adid, Towel (Aldi), Irul, Bisma, Teguh, Ghulam Mudofar, Mirza Dianata, Yudi, Catur, Templon, Yasir, Rizal, dan seduluran kabeh yang tidak tersebutkan, yang mana membantu mengisi waktu kosong pagi penulis serta membantu menghilangkan kepenatan dan stres kepada penulis.
16. Semua pihak yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu yang telah ikut berperan baik moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi ini.

Demikian kata pengantar penulis sampaikan. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Malang, 21 September 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN SAMPULDALAM	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris dan Bahasa Arab)	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Batasan Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teoritis	20
2.2.1 Implementai	20
2.2.2 Pembiayaan	21
2.2.2.1 Pengertian Pembiayaan	21
2.2.2.2 Tujuan Pembiayaan	23
2.2.2.3 Fungsi Pembiayaan	24
2.2.2.4 Jenis-Jenis Pembiayaan	25
2.2.3 Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)	27
2.2.3.1 Pengertian Pembiayaan Pemilikan Rumah	27
2.2.3.2 Pelaksanaan Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah	31
2.2.4 Pendapatan	42
2.2.5 Nasabah	44
2.3 Kerangka Berfikir	46
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	47
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	47
3.2 Lokasi Penelitian	48

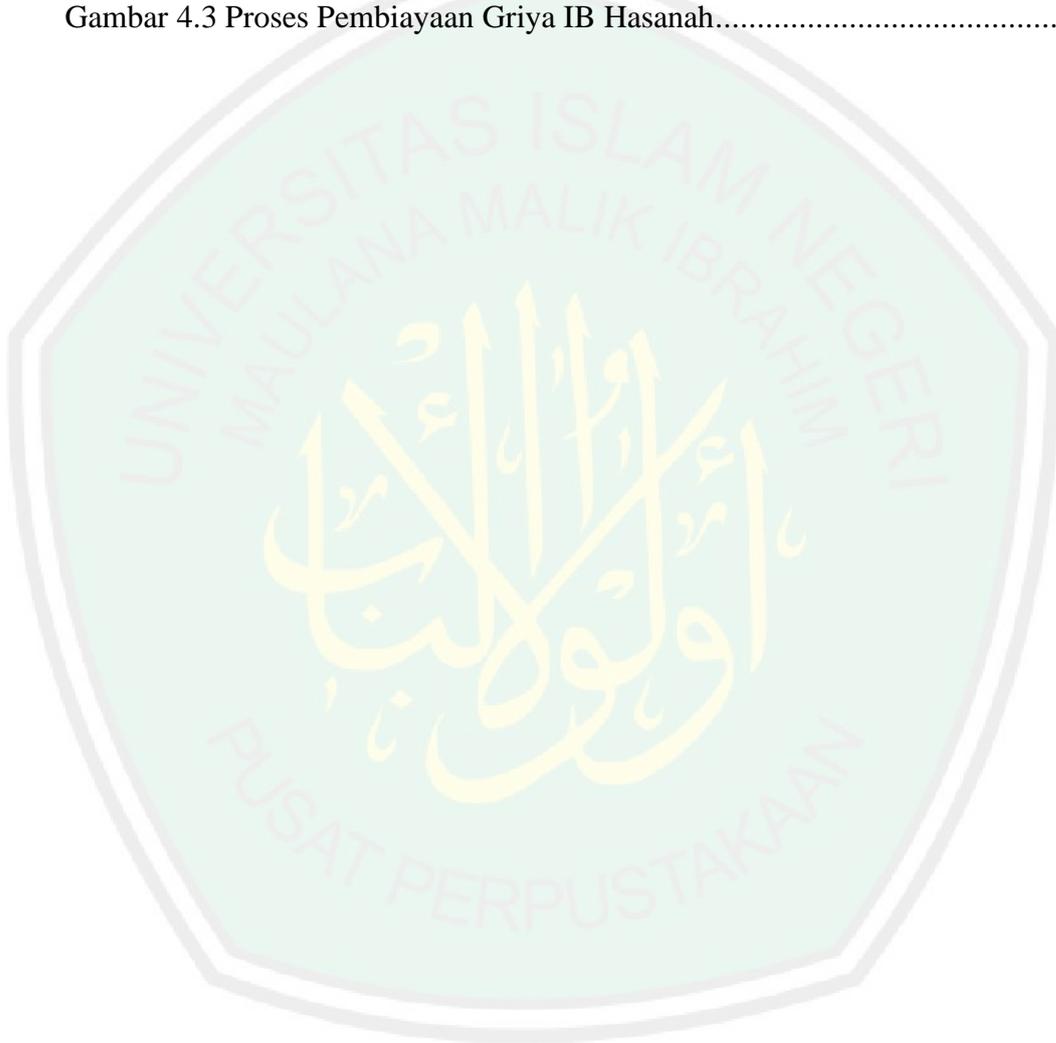
3.3 Subjek Penelitian.....	48
3.4 Data dan Jenis Data	49
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.6 Analisis Data	51
BAB IV PAPARAN HASIL DAN PEMBAHASAN	54
4.1 Paparan Data	54
4.1.1 Latar Belakang PT Bank BNI Syariah.....	54
4.1.2 Visi Misi PT Bank BNI Syariah	55
4.1.3 Budaya Kerja PT Bank BNI Syariah	55
4.1.4 Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah KC Malang	57
4.1.5 Ruang Lingkup Kegiatan Usaha PT Bank BNI Syariah	58
4.1.6 Pembiayaan Griya IB Hasanah.....	60
4.2 Hasil Penelitian	63
4.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah <i>Non Fixed Income</i> di PT Bank BNI Syariah KC Malang	63
4.2.2 Klasifikasi Tema.....	77
4.3 Pembahasan Penelitian	88
4.3.1 Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah <i>Non Fixed Income</i> di Bank BNI Syariah.....	
4.3.1.1 Pengajuan dan Penawaran.....	91
4.3.1.2 Pengumpulan Data.....	94
4.3.1.3 Verifikasi dan Analisis.....	94
4.3.1.4 Surat Keputusan Pembiayaan.....	97
4.3.1.5 Akad.....	97
4.3.1.6 Pencairan.....	99
4.3.1.7 Monitoring	100
4.3.1.8 Simulasi Pembiayaan Griya iB Hasanah	100
4.3.2 Kendala dan Solusi Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah <i>Non Fixed Income</i>	105
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	107
5.1 Kesimpulan	107
5.2 Saran	107
DAFTAR PUSTAKA.....	109
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persentase Portofolio Total Produk Konsumer PT Bank BNI Syariah 2014-2018.....	4
Tabel 1.2 Persentase Distribusi Rumah Tangga di Provinsi Jawa Timur menurut Kota dan Setatus Pemilikan Bangunan Tempat Tinggal Tahun 2018	6
Tabel 2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	13
Tabel 2.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian	18
Tabel 2.3 Dokumen Pengajuan Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah	33
Tabel 2.4 Kerangka Berfikir.....	46
Tabel 3.1 Deskripsi Informan.....	46
Tabel 4.1 Dokumen Pengajuan Pembiayaan Griya IB Hasanah	62
Tabel 4.2 Pengajuan dan Penawaran	77
Tabel 4.3 Pengumpulan Data	78
Tabel 4.4 Verifikasi dan Analisis Data	80
Tabel 4.5 Surat Keputusan Pembiayaan	82
Tabel 4.6 Akad	83
Tabel 4.7 Pencairan.....	85
Tabel 4.8 <i>Monitoring</i>	87
Tabel 4.9Dokumen Nasabah <i>Non Fixed Income</i> Pengajuan Pembiayaan Griya iB Hasanah	93
Tabel 4.10 Verifikasi Pembiayaan Griya IB Hasanah Pada Data Nasabah <i>Non Fixed Income</i>	95
Tabel 4.11 Simulasi Perhitungan Pembiayaan Griya iB Hasanah.....	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik <i>Backlog</i> Kepemilikan Rumah 2010-2015	2
Gambar 2.1 Alur Proses Pembiayaan Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah ..	39
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah KC Malang	57
Gambar 4.2 Alur Pembiayaan Griya IB Hasanah.....	92
Gambar 4.3 Proses Pembiayaan Griya IB Hasanah.....	61



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Biodata Peneliti
- Lampiran 2 Bukti Konsultasi
- Lampiran 3 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 4 Teks Wawancara
- Lampiran 5 Hasil Wawancara
- Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Plagiasi



ABSTRAK

Wardani, Deddy Kusuma. 2020. SKRIPSI. Judul: “Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)”.

Pembimbing : Dr. Siswanto, S.E.,M.Si.

Kata Kunci : Pembiayaan Pemilikan Rumah, Nasabah *Non Fixed Income*

Penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah pada nasabah *non fixed income* di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan objek penelitian PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang. Jenis data yang digunakan peneliti ialah data primer yang diambil dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta menggunakan data sekunder yang bersumber dari literatur online dan studi pustaka. Analisis data penelitian ini menggunakan keabsahan data dan triangulasi data didukung dengan pengambilan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwasanya pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah pada nasabah *non fixed income* di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang memiliki beberapa tahapan diantaranya adalah pengajuan, penawaran, pengumpulan data, verifikasi data khusus, analisis data, akad, pencairan, dan monitoring. Kendala dan solusi yang dihadapi pembukuan nasabah sederhana atau tidak melakukan pencatatan, maka pihak bank melakukan analisis dengan melakukan pengecekan rekening koran, aktivitas usaha dan aktivitas keuangan yang ada. Usaha Variatif, maka kita melakukan pengecekan nota penjualan/ bukti transaksi lainnya. Calon Nasabah Kurang Jujur, maka melakukan analisis ekstra seperti melakukan survei sanak keluarga, tetangga dan lain sebagainya dalam pengecekan usaha maupun agunan.

ABSTRACT

Wardani, Deddy Kusuma. 2020. *THESIS*. Title: "*Implementation of Home Ownership Financing for Non Fixed Income Customers (Case Study at PT BNI Syariah Malang Branch Office)*".

Advisor : Dr. Siswanto, S.E.,M.Si.

Keywords : *Home Ownership Financing, Non Fixed Income Customers.*

This study was made with the aim of knowing the implementation of home ownership financing to non-fixed income customers at PT BNI Syariah Malang Branch Office. This study uses a qualitative method with the object of research at PT BNI Syariah Malang Branch Office. The type of data used by researchers is primary data taken from the results of interviews with six informants, observations, and documentation, as well as using secondary data from online literature and literature studies. The data analysis of this study used data validity, namely triangulation supported by data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this research show that the implementation of home ownership financing for non-fixed income customers at PT BNI Syariah Malang Branch Office includes submission, bidding, data collection, verification of special data, data analysis, contract, disbursement, and monitoring. Constraints and solutions faced by simple customer bookkeeping or not recording, the bank conducts an analysis by checking current accounts, business activities and existing financial activities. Variative Business, then we check sales notes / other proof of transactions. Prospective Customers Are Less Honest, then carry out extra analysis such as conducting surveys of relatives, neighbors and so on in checking business and collateral.

ملخص البحث

واردان، ديدى كوسوما. 2020. المقال. العنوان: "تنفيذ تمويل ملكية المنازل للعملاء ذوي الدخل غير الثابت (دراسة حالة في مكتب بنك الدولة الإندونيسي الشرعى فرع مالانج)".

المشرف : دكتور سيسوانتو SE., M.Si
الكلمات الرئيسية: تمويل ملكية المنازل، للعملاء ذوي الدخل غير الثابت.

تم إجراء هذه الدراسة بهدف معرفة تنفيذ تمويل ملكية المنازل للعملاء ذوي الدخل غير الثابت في المكتب البنك الدولة الإندونيسي الشرعى فرع مالانج. استخدمت هذه الدراسة طريقة نوعية مع موضوع البحث في المكتب البنك الدولة الإندونيسي الشرعى فرع مالانج. نوع البيا ت التي يستخدمها الباحثون هو البيا ت الأولية المأخوذة من نتائج المقابلات مع ستة مخبرين، والملاحظات، والتوثيق، وكذلك استخدام البيا ت الثانوية من الأدبيات على الإنترنت ودراسات الأدب. استخدم تحليل البيا ت لهذه الدراسة صحة البيا ت، أي التثليث المدعوم بجمع البيا ت وتقليل البيا ت وعرض البيا ت واستخلاص النتائج.

تظهر نتائج هذا البحث أن تنفيذ تمويل ملكية المنازل للعملاء غير ذوي الدخل الثابت في المكتب البنك الدولة الإندونيسي الشرعى فرع مالانج يشمل التقديم، وتقديم العطاءات، وجمع البيا ت، والتحقق من البيا ت الخاصة، وتحليل البيا ت، والعقود، والصراف، والمراقبة. القيود والحلول التي يواجهها العملاء بسيطة للغاية ، أي إمساك الدفاتر أو بدون تسجيل ، يقوم البنك جراء التحليل عن طريق التحقق من الحسا ت الجارية وأنشطة الأعمال الحالية والأنشطة المالية. الأعمال المتغيرة ، ثم نتحقق من سجلات المبيعات / أدلة المعاملات الأخرى. العملاء المحتملون ليسوا صادقين ، لذا قم جراء تحليل إضافي مثل إجراء استبيا ت للأقارب والجيران وما إلى ذلك في التحقق وضما ت العمل.

BAB I

PENDAHULUAN

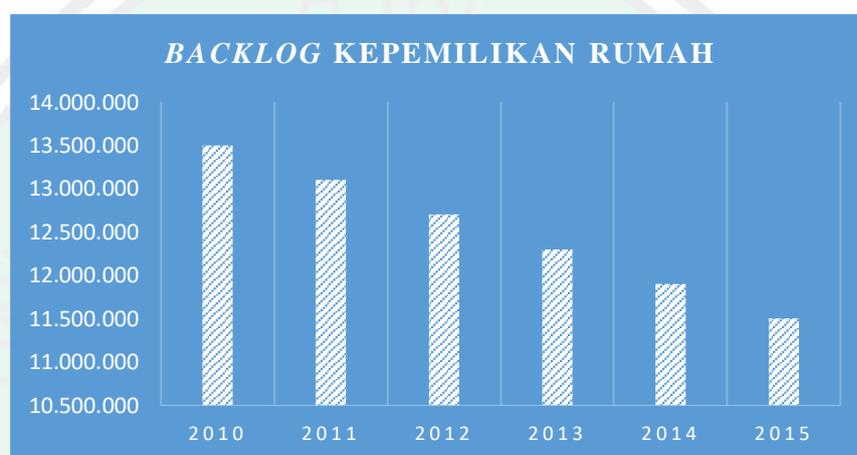
1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk di Indonesia dari tahun ketahun terus mengalami peningkatan seperti yang telah dilansir oleh Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa proyeksi pertumbuhan penduduk di Indonesia pada tahun 2020 mencapai 32.548.000 jiwa. Dari angka proyeksi tersebut di Pulau Jawa memiliki jumlah peningkatan yang tinggi dari pada pulau-pulau yang ada di seluruh Indonesia berdasarkan data yang di keluarkan BPS tahun 2015 penduduk di Pulau Jawa berada di angka 145.143.000 jiwa dan akan diproyeksikan naik sebanyak 7.306.000 atau hampir 22,44 persen dari proyeksi nasional (Gischa, 2020). Namun seiring dengan bertambahnya populasi penduduk di Indonesia yang cukup pesat hal ini tidak di dukung dengan fasilitas yang memadai seperti sarana transportasi, kesehatan dan yang paling utama adalah sarana tempat tinggal yang memadai bagi masyarakat. Indonesia saat ini masih mengalami persoalan mengenai bidang perumahan, dengan jumlah masyarakat Indonesia sekitar 200 juta jiwa, Empat puluh persen masyarakat tidak memiliki dana yang cukup untuk berinvestasi atau membeli rumah. Setiap tahunnya jumlah rumah yang mampu disediakan pemerintah dan pengembang hanya mampu memenuhi sekitar 400.000 unit per tahun, sedangkan untuk memenuhi kebutuhan rumah setiap tahunnya antara 800.000-1.000.000 unit, maka Indonesia mengalami kesenjangan (*backlog*) perumahan (<http://www.ppdpp.com/>).

Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan Kementrian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (2015), mengungkapkan *Backlog* perumahan adalah suatu kondisi dimana jumlah rumah belum mampu menampung seluruh rumah tangga, *backlog* rumah dihitung dengan mengacu konsep keluarga menghuni 1 rumah. Sehingga *backlog* dijadikan salah satu indikator yang digunakan pemerintah Indonesia sebagaimana tertulis dalam Rencana Strategi (Restra) maupun Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMN) yang terkait dengan bidang perumahan untuk mengukur jumlah kebutuhan rumah di Indonesia periode 2015-2019. Data

menunjukkan angka backlog kepemilikan rumah yang semula 13,5 juta rumah tangga pada tahun 2010, dan mengalami penurunan sekitar 11,4 juta rumah tangga pada tahun 2015. Angka tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2015 terdapat 11,4 juta rumah tangga di Indonesai, baik Masyarakat Berpenghasilan Rendah maupun yang non MBR yang menghuni rumah bukan milik sendiri (<http://www.ppdpp.id/>).

Gambar 1.1
Grafik *Backlog* Kepemilikan Rumah 2010-2015



Sumber: Diolah Peneliti dari PPDP, 2020

Merujuk Grafik *backlog* kepemilikan rumah (2010-2015), maka kebutuhan rumah tinggal pada 2015 dijadikan acuan dalam masalah data backlog perumahan sekitar 11,4 juta unit rumah, sedangkan selama lima tahun terakhir, diperkirakan jumlah suplai pembangunan rumah per tahun hanya sekitar 400.000 unit rumah. Padahal kebutuhan rumah bagi masyarakat per tahun sekitar 800.000 unit rumah. Jumlah tersebut belum bisa memenuhi jumlah backlog perumahan seiring terus naiknya pertumbuhan penduduk di Indonesai yang mana saat ini diperkirakan mencapai angka 65 juta keluarga, tentu kebutuhan akan pemilikan rumah semakin meningkat pula, maka dalam memenuhi itu semua pemerintah mengeluarkan Program Satu Juta Rumah, diharapkan dengan adanya program ini bisa mengejar *backlog* perumahan (<http://www.ppdp.id/>).

Rumah merupakan sebuah kebutuhan yang paling mendasar bagi masyarakat sebagaimana yang dijelaskan dalam Undang-undang No 11 Tahun 2011 tentang perumahan dan kawasan pemukiman, rumah adalah bangunan gedung yang

berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni, sarana pembinaan keluarga, serta aset bagi pemiliknya. Dalam Undang-undang tersebut dijelsakan pula, penyelenggaraan perumahan dan pemukiman meliputi kegiatan perencanaan, pembangunan, pemanfaatan, dan pengendalian, termasuk pengembangan kelembagaan, pendanaan dan sistem pembiayaan, serta peran masyarakat yang terkoordinasi dan terpadu (Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat, 2018).

Dalam kondisi tersebut pemerintah bersama dengan Kementrian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) mengupayakan menyediakan fasilitas tempat tinggal yang memadai bagi masyarakat, dengan menggandeng sektor industri perbankan khususnya perbankan syariah. Hal ini dimaksudkan agar masyarakat dapat mengakses kepemilikan rumah dengan mudah melalui instansi yang telah di tunjuk. Menurut Aliah (2010: 18) bank selaku lembaga keuangan memang memegang peran penting dalam memperlancar proses pembangunan dan diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal atau rumah, selain itu bank juga melayani kebutuhan pembiayaan dan memperlancar mekanisme sistem pembiayaan bagi semua sektor ekonomi, adapun salah satu produk yang ditawarkan oleh bank guna ikut berperan dalam meningkatkan kesejahteraan rakyat untuk memenuhi kebutuhan konsumtif dengan menawarkan produk pembiayaan rumah atau disebut dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah salah satu fasilitas pelayanan kredit diberikan oleh pihak perbankan kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah. KPR sendiri muncul karena adanya kebutuhan kepemilikan rumah yang semakin lama tinggi tanpa diimbangi daya beli oleh masyarakat (Hardjono, 2008: 25). Selanjutnya salah satu portofolio pinjaman dan juga menjadi produk andalan pada lembaga perbankan adalah pinjaman pada segmen konsumen. Pembiayaan pemilikan rumah merupakan bagian dari produk segmen konsumen, karena pembiayaan rumah tidak bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dari peminjam, akan tetapi bertujuan dalam memiliki asset rumah (tempat tinggal) bukan untuk bisnis (Nugroho dan Malik, 2020: 72).

Salah satu bank syariah yang mengedepankan bisnis konsumen ialah PT Bank BNI Syariah, yang menawarkan produk pembiayaan KPR. Menurut Annual Report BNI Syariah (2018: 154), salah satu produk unggulan PT BNI Syariah adalah Griya iB Hasanah. Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah. Produk pembiayaan ini tidak hanya sebatas rumah, namun juga termasuk real estat lain, termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya. Sampai dengan akhir tahun 2018, pembiayaan konsumen bank BNI Syariah mengalami pertumbuhan sebesar 10,72% menjadi Rp 13,92 Triliun dari sebelumnya Rp 12,57 Triliun. Produk BNI Giya iB Hasanah hingga kini memiliki porsi dominan sebesar 85,23% dari seluruh portofolio pembiayaan konsumen yang diikuti oleh produk BNI Multiguna IB Hasanah dengan porsi lebih rendah sebesar 9,05%. Adapun persentase portofolio produk-produk unggulan pembiayaan konsumen PT Bank BNI Syariah dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Portofolio Total Produk Konsumer PT Bank BNI Syariah 2014-2018

Produk	Persentase Portofolio Terhadap Total Produk Konsumer				
	2014	2015	2016	2017	2018
Griya IB Hasanah	84,22%	85,77%	85,53%	84,82%	85,23%
Multiguna IB Hasanah	3,46%	5,97%	8,58%	9,84%	9,05%
Fleksi IB Hasanah	0,00%	1,17%	1,14%	1,21%	1,74%
Fleksi Umrah IB Hasanah	0,00%	0,01%	0,06%	0,08%	0,06%
Lainnya	12,32%	7,08%	4,69%	4,06%	3,92%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,01%	100,00%

Sumber: Annual Report BNI Syariah 2018

Dengan demikian, bank dalam mempertahankan pertumbuhan pembiayaan konsumen harus mengedepankan fungsi kehati-hatian dalam menyalurkan pinjaman, terutama pinjaman akan perumahan. Menurut Nugroho dan Malik (2019: 72), resiko yang timbul pada pinjaman pembiayaan kepemilikan rumah adalah resiko gagal bayar (pelunasan). Hal tersebut dikarenakan pinjaman pembiayaan perumahan akan berdampak pada menurunnya pendapatan debitur. Menurunnya pendapatan debitur dikarenakan kebutuhan akan rumah tangga yang meningkat seperti pendidikan dan kesehatan, dengan demikian debitur harus

memperhitungkan dengan tepat atas alokasi pembiayaan angsuran kepada bank, dan terutama pihak bank selaku pemberi pembiayaan lebih memperhatikan dan menganalisis dengan baik dalam memberikan jumlah angsuran pembiayaan ke debitur. Merujuk pada penelitian Sahvitri (2018), menyatakan bahwa perbankan yang menyalurkan pembiayaan KPR harus sesuai dengan Peraturan Menteri Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat No 36 Tahun 2016 terutama mengenai batasan minimum penghasilan yang ditetapkan oleh pihak bank. Hal tersebut terkait dengan resiko kredit yang akan ditimbulkan oleh nasabah jika terjadi gagal bayar kepada bank, terutama nasabah atau debitur yang berpenghasilan tidak tetap atau juga disebut nasabah *non fix income*. Karena setiap nasabah berhak untuk mendapatkan pembiayaan.

Adapun sumber penghasilan secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua, yaitu penghasilan tetap dari gaji (*fixed income*) dan penghasilan bersumber dari usaha (*non fixed income*). Selanjutnya berdasarkan kriteria sumber penghasilan tersebut, maka profesi nasabah juga digolongkan menjadi dua yaitu digolongkan berpenghasilan tetap (*fixed income*) seperti pegawai negeri sipil (PNS), pegawai swasta, dan sebagainya yang mana memiliki penghasilan tetap perbulannya. Sedangkan kedua nasabah digolongkan berpenghasilan tidak tetap (*non fixed income*) seperti pengusaha, petani, dan profesional merupakan pendapat bulannya tidak dapat dipastikan jumlahnya. Tentunya perbedaan sumber penghasilan tersebut akan berdampak terhadap perbedaan pendekatan resiko terhadap nasabah peminjam.

Menurut penelitian Nugroho dan Malik (2020), kualitas kredit merupakan salah satu andalan penting setiap stakeholder dalam menilai kinerja bank. Oleh karenanya kredit kepemilikan rumah (KPR) yang menjadi salah satu produk andalan bank harus dijaga kualitasnya. Adapun hasil penelitian yang dilakukan portofolio KPR *fixed income* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap NPL KPR sedangkan portofolio KPR *non-fixed income* berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap NPL KPR, dengan demikian dalam menjaga kualitas kredit kepemilikan rumah, bank harus dapat mengurangi fraud yang dilakukan *Account Officer*. Selain itu bank juga harus berhati-hati terhadap portofolio KPR fixed

income yang berpengaruh positif. Hal tersebut dikarenakan sudah tingginya portofolio dari *fixed income* yang berdampak terhadap kesulitan dalam monitoring dan pengawasan kredit oleh AO yang mana nasabah *fixed income* menyalurkan pembiayaan kehal lainnya, tidak menuntut kemungkinan nasabah *non fixed income* juga memiliki resiko lebih tinggi dari pada nasabah *fixed income*, dilain pihak *non fixed income* juga memiliki prospek yang menjanjikan dalam pembiayaan kepemilikan rumah.

Persebaran pemilikan rumah bagi masyarakat menurut Buku Informasi Statistik Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (2018: 19), Pada tahun 2018 Provinsi Jawa Timur memiliki Jumlah penduduk terbanyak setelah Jawa Barat sekitar 39 juta jiwa. Maka perlunya perhatian khusus untuk persebaran pemilikan tempat tinggal di daerah Jawa Timur difokuskan daerah provinsi Jawa Timur adalah salah satu provinsi yang memiliki kota terbanyak di Indonesia yang tercatat memiliki 9 kota, adapun persentase distribusi rumah tangga di Provinsi Jawa Timur menurut Kota dan Status Kepemilikan Bangunan Tempat Tinggal Tahun 2018 dalam Tabel 1.2.

Tabel 1.2
Persentase Rumah Tangga di Provinsi Jawa Timur Menurut Status Kepemilikan Tempat Tinggal Tahun 2018

Distribusi Persentase Rumah Tangga Pada Kota-Kota di Provinsi Jawa Timur Menurut Status Kepemilikan Bangunan Tempat Tinggal Tahun 2018					
No	Kota	Milik Sendiri	Kontrak/ Sewa	Lainnya	Jumlah
1	Kediri	72,63	12,44	14,94	100
2	Blitar	72,9	13,05	14,06	100
3	Malang	65,83	25,59	8,58	100
4	Probolinggo	90,35	5,81	3,84	100
5	Pasuruan	76,54	11,08	12,39	100
6	Mojokerto	67,95	12,25	19,81	100
7	Madiun	66,56	16,24	17,2	100
8	Surabaya	59,05	31,93	9,02	100
9	Batu	84,36	10,14	5,5	100

Sumber: Diolah Peneliti dalam BPS, 2020.

Pada Tabel 1.2 diatas menunjukkan persentase distribusi rumah tangga di Provinsi Jawa Timur Pada Kota Menurut Status Kepemilikan Bangunan Tempat Tinggal Tahun 2018, dimana Kota Surabaya memiliki persentase jumlah rumah

milik sendiri paling kecil dengan persentase 59,05% dan jumlah persentase rumah kontrak/ sewa sebesar 31,93, disusul Kota Malang dengan persentase kepemilikan rumah sendiri 65,83% dan jumlah persentase rumah kontrak/ sewa sebesar 25,59%. Maka dari persentasi diatas Kota Surabaya dan Kota Malang memiliki jumlah kepemilikan rumah sendiri lebih sedikit dari beberapa kota di Provinsi Jawa Timur, serta jumlah kontrak/ sewa lebih banyak, perlu adanya perhatian atas Kota Surabaya dan Malang atas Kepemilikan Rumah Sendiri, guna adanya pemerataan atas rumah milik sendiri terutama bagi Masyarakat Perpenghasilan Rendah (PUPR, 2018: 19).

Adapun jumlah sewa lebih besar dari pada kepemilikan rumah sendiri, terutama di Kota Surabaya dan Kota Malang dikarenakan kendala yang membatasi terjadinya permintaan akan tempat tinggal ialah daya beli yang rendah atau harga barang dan jasa yang mahal, serta faktor-faktor yang berpengaruh secara umum terhadap permintaan pasar perumahan yaitu faktor ekonomi, faktor sosial, faktor pemerintah, faktor lingkungan dan paling utama faktor penghasilan (Tim Riset SMF, 2017: 2-3).

Berdasarkan beberapa fenomena diatas, peneliti ingin melakukan penelitian di Bank BNI Syariah KC Malang, dengan fokus penelitian mengambil judul “ Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi fokus penelitian pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah kepada nasabah *non fixed income* pada PT Bank BNI Syariah KC Malang?
2. Kendala apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah kepada nasabah *non fixed income* pada PT Bank BNI Syariah KC Malang dan bagaimana solusinya?

2.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada fokus masalah yang telah ditetapkan pada penelitian ini yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah kepada nasabah *non fixed income* di PT BNI Syariah KC Malang.
2. Mengetahui kendala dan solusi yang dihadapi dalam pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah kepada nasabah *non fixed income* pada PT Bank BNI Syariah KC Malang.

2.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bermanfaat dalam memberikan informasi dan ilmu bagi berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi akademik, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan pustaka serta sebagai pengetahuan dalam pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) terhadap calon nasabah *non fixed Income*, serta dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan serta informasi dalam penelitian selanjutnya.
2. Bagi lembaga terkait, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan pertimbangan serta keputusan dalam terus mengembangkan pemberian Pembiayaan Pemilikan Rumah bagi masyarakat, guna mendukung program pemerintah untuk kebutuhan kepemilikan rumah.
3. Bagi masyarakat, penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai pemberian Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) bagi calon nasabah *non fixed income* di Bank Syariah.

2.5 Batasan Penelitian

Batasan dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) yang diaplikasikan oleh PT. BNI Syariah kepada calon nasabah yang tergolong *non fixed income* hingga pengajuan pembiayaan pemilikan rumah dapat diterima ataupun ditolak.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah ini bukan merupakan penelitian yang pertama kali dilakukan, melainkan sudah pernah ada yang meneliti seputar tema ini. Peneliti mencoba meneliti ulang mengenai tema ini dengan beberapa pembaharuan. Penelitian sebelumnya yang digunakan oleh peneliti berjumlah sepuluh, adapun penelitian pertama milik Anugerah Sahvitri H (2018), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi Pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton)”, metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik interaktif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan KPR Syariah pada BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton untuk masyarakat berpenghasilan rendah yaitu adanya penetapan minimal penghasilan pemohon sebesar Rp. 2.700.000.

Penelitian yang kedua milik Zulfikar Azmi TR (2018), dengan judul Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bagi Nasabah *Fix Income* Pada PT Bank Muamalat KC Medan Balai Kota. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik interaktif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada Bank Muamalat Indonesia KC Medan Balai Kota menggunakan akad mudarabah dalam pembiayaan KPR dengan prosedur pemberian pembiayaan bagi nasabah *fix income* sesuai dengan karakteristik nasabah. Penelitian yang ketiga milik Dimas Setia Prayogo (2016), dengan judul Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KCP Magelang. Metode penelitian yang digunakan adalah Kualitatif Deskriptif dengan teknik interaktif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan KPR dengan akad *Mudharabah*, Bank Muamalat KCP Magelang sesuai dengan peraturan yang ada,

serta dalam langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan non litigasi dan litigasi.

Penelitian yang keempat milik Muhammad Rizal Satria dan Tia Setiani (2018), dengan judul Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank BJB dengan Bank BJB Syariah). Metode penelitian yang digunakan adalah Kualitatif Komperatif dengan wawancara dan studi kepustakaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perbandingan pemberian kredit pada Bank Konvensional BJB dengan pembiayaan *murabahah* pada Bank BJB Syariah memiliki banyak persamaan dalam prosedur dan berkas persyaratan. Hanya saja pada aspek akad/perjanjian mempunyai perbedaan. Pada bank konvensional sepenuhnya menggunakan sistem bunga. Sedangkan pada bank syariah menerapkan akad *murabahah* dengan sistem bagi hasil dari keuntungan jasa dan transaksi riil.

Penelitian yang kelima milik Tanti Inggit Anggraini Lubis (2018), dengan judul Implementasi Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan KPR Bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Rumah) Pada Bank Sumut Syariah KC Medan 2 Ringroad. Metode penelitian yang digunakan adalah Kualitatif Deskriptif, dengan teknik pengumpulan data pengamatan, wawancara, dan menarik kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah telah menjalankan Produk Pembiayaan KPR bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) dengan akad *mudarahah* sesuai prinsip syariah. Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 telah menjamin keabsahan yang diperbolehkannya transaksi murabahah, termasuk dalam hal pembiayaan rumah dibank Syariah.

Penelitian yang keenam milik Abu Azaheem Ahamed Aswer, Abdullaah Jalil, dan Nurul Aini Muhamed (2019), dengan judul *A Proposal Of AMM (Adapted Mudarabah Model) For Shariah Compliant Home Financing In Malaysia* Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data dan wawancara disertai dengan eksploratif dan konseptual dalam mengusulkan mode pembiayaan perumahan yang sesuai syariah bernama "*Adapted Mudarabah*

Model" atau disingkat AMM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menggunakan konsep mudarabah dalam model ini dan studi ini menunjukkan bahwa dengan menerapkan model ini, semua masalah yang dibahas dalam BBA dan MM dapat dikurangi karena model tersebut tidak mengharuskan bank syariah untuk memenuhi persyaratan dan kewajiban nilai-nilai berlawanan yang telah dikritik oleh beberapa sarjana. Namun, beberapa kritik yang diajukan terhadap model AMM ini adalah: (i) praktik qard dikombinasikan dengan mudarabah adalah bentuk qard terlarang karena memperoleh manfaat ekstra bagi pemberi pinjaman dan (ii) masalah bay' (penjualan) dan kombinasi salaf / qard (pinjaman) di mana pemberi pinjaman ditunjuk sebagai mudarib dalam kontrak lain di antara mereka. Kedua masalah ini sebenarnya terkait dengan kombinasi antara kontrak penjualan dan pinjaman yang dilarang oleh Syariah.

Penelitian yang ketujuh milik Fathullah Asni dan Jasni Sulong (2018), dengan judul *Syariah Analysis on Hybrid Contracts and Its Applications in Islamic Housing Financing in Malaysia*. Metode penelitian yang digunakan adalah Kualitatif dengan teknik pengumpulan data, mengacu pada argumen dalam buku fiqh dan Usul Fiqh. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa legalitas kontrak *hybrid* tergantung pada bentuk merger baik berdasarkan kewajiban yang sah seperti *Ijarah* kewajiban yang sah seperti *Ijarah Muntahiyah bi al-Tamlik*, *Ijarah Mausufah fi al-Dhimmah* dan *Musarakah Mutanaqisah*, atau *hibrida* yang didasarkan pada trik yang dilarang seperti *Tawarruq* dan *Teluk 'Bithaman Ajil* yang melanggar hukum. Penelitian yang kedelapan milik Naureen Akhtar, Atia Madni, dan Rao Imran Habib (2019), dengan judul *Shari'ah Appraisal of Mortgage backed Sukuk issued by Financial Institutions for House Financing in Naya Pakistan Housing Program: An Analytical Study*. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data dan wawancara. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa pemerintah saat ini harus mengadopsi produk keuangan sukuk yang didukung hipotek/ properti untuk pembiayaan rumah di bawah Program Perumahan Naya Pakistan karena struktur sukuk yang didukung hipotek/ properti sesuai dengan syariah islam/ berbasis syariah.

Penelitian yang kesembilan milik Yinusa Olumuyiwa Ganiyu, Ilo Bamidele Muzliu, dan Elumah O Lucas (2017), dengan judul *Mortgage Financing and Housing Development In Nigeria*. Metode penelitian yang digunakan adalah Kuantitatif dengan analisi deret waktu, adapun pertumbuhan populasi perkotaan digunakan sebagai variabel dependen (Y), sementara pinjaman bank keuangan mikro untuk hipotek/ properti (X1), pinjaan hipotek primer untuk hipotek (X2), dan pemerintah dengan alokasi perumahan (X3), sebagai variabel independen (X). Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa pinjaman Bank Keuangan Mikro untuk hipotek/ properti memiliki dampak negatif dalam pembangunan perumahan, alokasi dana pemerintah untuk perumahan menunjukkan hubungan negatif yang tidak signifikan ada antara alokasi pemerintah untuk perumahan sedangkan pinjaman hipotek primer memiliki pengaruh positif dengan angka F-statistik 5,2817 sebagai penentu penting pembangunan perumahan Nigeria.

Penelitian yang terakhir milik Solomon O Olawumi, Amos O Adewusi, dan Abiodun K Oyetunji (2019), dengan judul *Analysis of The Factors Influencing Access To Mortgage Finance In Lagos, Nigeria*. Metode penelitian yang digunakan adalah Kuantitatif dengan uji *Mann-Whitney U*, Populasi target untuk penelitian ini meliputi Lembaga Hipotek Utama dan Pengembang *Real Estat* (REDAN). Daftar REDAN dan daftar PMI diambil langsung dari direktori asosiasi yang diterbitkan dan jumlah mereka yang berdomisili di Lagos diekstraksi. Survei kuesioner diberikan kepada 52 anggota PMI dan 69 REDAN di dalam lokasi penelitian, adapun 14 variabel. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari 14 variabel yang digunakan adalah pendapatan, karakteristik aksesibilitas pinjaman, ukuran pinjaman, kontribusi ekuitas, durasi pinjaman, suku bunga, jenis kelamin, karakteristik peminjam, penduduk, pendidikan, suku, sejarah default, karakteristik pembayar pinjaman, sektor pinjaman, hubungan perbankan selama bertahun-tahun, ditemukan tiga faktor utama yang signifikan dalam keberhasilan mengakses pembiayaan properti adalah karakteristik pinjaman yang diakses, karakteristik peminjam, dan karakteristik pembayaran dengan data analisis faktor menunjukkan bahwa chi-square dari 1,703.095 signifikan pada $p < 0,000$, dan KMO 0,825 dan menunjukkan bahwa sampel yang digunakan cukup. Hasil lebih lanjut

menunjukkan bahwa tiga (3) komponen diekstraksi di bawah nilai eigen minimum 8,884 yang komponennya menghasilkan jumlah kumulatif normal dari pemuatan kuadrat 75,370%.

Penelitian terdahulu yang telah dijabarkan di atas selanjutnya akan peneliti ringkas dan disajikan dalam tabel 2.1 sebagai berikut:

Tabel 2.1
Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel dan Indikator atau Fokus Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Anugerah Sahvitri H, 2018, Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi Pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton).	Pelaksanaan pembiayaan KPR Syariah terhadap nasabah berpenghasilan rendah dan penerapannya menurut prespektif ekonomi syariah.	Kualitatif Deskriptif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan KPR Syariah pada BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton untuk masyarakat berpenghasilan rendah yaitu adanya penetapan minimal penghasilan pemohon sebesar Rp. 2.700.000.
2.	Zulfikar Azmi TR, 2018, Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bagi Nasabah Fix Income Pada PT Bank Muamalat KC Medan Balai Kota.	Prosedur pemberian KPR bagi nasabah fix income serta pengajuan calon nasabah tersebut di Bank Muamalat.	Kualitatif Deskriptif	Hasil penelitian ini adalah Bank Muamalat Indonesia KC Medan Balai Kota menggunakan akad mudarabah dalam pembiayaan KPR dengan prosedur pemberian pembiayaan bagi nasabah fix income sesuai dengan

				karakteristik nasabah.
3.	Dimas Setia Prayogo, 2016, Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KCP Magelang.	Pelaksanaan pembiayaan KPR dengan akad Murabahah dan Langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah.	Kualitatif Deskriptif	Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan KPR dengan akad Mudharabah telah sesuai dengan peraturan yang ada, serta langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan melakukan non litigasi dan litigasi.
4.	Muhammad Rizal Satria dan Tia Setiani, 2018, Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank BJB dengan Bank BJB Syariah).	Perbedaan sistem pembiayaan kredit perumahan oleh Bank Jabar Banten (BJB) dan Bank Jabar Syariah (BJB Syariah) dari kondisi yang berlaku, proses, akad atau intitial persyaratan, penghitungan angsuran dan perawatan.	Kualitatif Komparatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada kesamaan dalam prosedur dan berkas persyaratan, sedangkan yang membedakan adalah aspek akad/ perjanjian, bank konvensional menggunakan sistem bunga dan bank syariah menerapkan akad mudarabah dengan sistem bagi hasil dari keuntungan transaksi rillnya.
5.	Tanti Inggit Anggraini Lubis, 2018, Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan	Pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan	Kualitatif Deskriptif	Hasil Penelitian ini PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah telah menjalankan Produk

	KPR Bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Rumah) Pada Bank Sumut Syariah KC Medan 2 Ringroad.	KPR Bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) yang diterapkan oleh PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Medan 2 Ringroad		Pembiayaan KPR bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) sesuai dengan prinsip syariah. Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 telah menjamin keabsahan yang diperbolehkannya transaksi murabahah, termasuk dalam hal pembiayaan rumah di bank Syariah.
6.	Abu Azaheem Ahamed Aswer, Abdullaah Jalil, Nurul Aini Muhamed, 2019, <i>A Proposal Of AMM (Adapted Mudarabah Model) For Shariah Compliant Home Financing In Malaysia.</i>	Usulan mode pembiayaan perumahan syariah bernama "Adapted Mudarabah Model" atau disingkat AMM.	Kualitatif Deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan menerapkan model ini, semua masalah yang dibahas dalam BBA dan MM dapat dikurangi karena model tersebut tidak mengharuskan bank syariah untuk memenuhi persyaratan dan kewajiban nilai-nilai berlawanan yang telah dikritik oleh beberapa sarjana.
7.	Fathullah Asni dan Jasni Sulong, 2018, <i>Syariah Analysis on Hybrid Contracts and Its Applications in Islamic Housing</i>	Perluasan produk bank syariah dengan mengusulkan Kontrak hibrid (kontrak multi-	Kualitatif	Hasil penelitian ini menemukan bahwa legalitas kontrak hybrid tergantung pada bentuk merger baik berdasarkan kewajiban yang sah

	<i>Financing in Malaysia</i>	bervariasi) yaitu penggabungan beberapa fakta kontrak yang membuat produk perbankan multipartai dan fleksibel terutama ketika melibatkan pembiayaan perumahan.		seperti Ijarah Muntahiyah bi al-Tamlik, Ijarah Mausufah fi al-Dhimmah dan Musyarakah Mutanaqisah, atau hibrida yang didasarkan pada trik yang dilarang seperti Tawarruq dan Teluk 'Bithaman Ajil yang melanggar hukum.
8.	Naureen Akhtar, Atia Madni, dan Rao Imran Habib, 2019, <i>Shari'ah Appraisal of Mortgage backed Sukuk issued by Financial Institutions for House Financing in Naya Pakistan Housing Program: An Analytical Study</i>	Evaluasi sukuk syariah yang didukung hipotek/ properti oleh lembaga keuangan di Pakistan dalam proyek-proyek pembiayaan rumah dengan kontrak Rahn.	Kualitatif	Hasil penelitian ini menemukan bahwa pemerintah saat ini harus mengadopsi produk keuangan sukuk yang didukung hipotek/ properti untuk pembiayaan rumah di bawah Program Perumahan Naya Pakistan karena struktur sukuk yang didukung hipotek sesuai dengan syariah.
9.	Yinusa Olumuyiwa Ganiyu, Ilo Bamidele Muzliu, Elumah O Lucas, 2017, <i>Mortgage Financing and Housing Development In Nigeria.</i>	Dampak pembiayaan hipotek/ properti untuk pengembangan perumahan di Nigeria.	Kuantitatif, Deret Waktu	Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa pinjaman Bank Keuangan Mikro untuk hipotek/ properti memiliki dampak negatif dalam pembangunan perumahan sedangkan pinjaman

				hipotek primer memiliki pengaruh positif dengan angka F-statistik 5,2817 sebagai penentu penting pembangunan perumahan Nigeria.
10.	Solomon O Olawumi, Amos O Adewusi, Abiodun K Oyetunji, 2019, <i>Analysis of The Factors Influencing Access To Mortgage Finance In Lagos, Nigeria.</i>	Faktor-faktor yang menentukan aksesibilitas hipotek untuk menyediakan proyek real estat di Lagos, Nigeria.	Kuantitatif, Uji Mann-Whitney U.	Hasil dari Penelitian ini dari 14 variabel yang digunakan, ditemukan tiga faktor utama yang signifikan dalam keberhasilan mengakses pembiayaan properti adalah karakteristik pinjaman yang diakses, karakteristik peminjam, dan karakteristik pembayaran dengan nilai eigen min 8,884 yang komponennya menghasilkan kumulatif normal dari kuadrat 75,370%.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Dari penjelasan tabel di atas, maka peneliti menyimpulkan persamaan dan juga perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan yang disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2.2
Persamaan dan Perbedaan Penelitian

Nama Peneliti	Persamaan	Perbedaan	
		Terdahulu	Sekarang
Prayogo (2016), Sahvitri, Azmi, Satria dan Setiani (2018)	Pembiayaan KPR. Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif	Objek penelitian dilakukan di BRI Syariah KC Bandar Lampung, Bank Muamalat KC Medan dan KC Magelang, serta di BJB/BJB Syariah. Subjeknya adalah Nasabah Penghasilan Rendah. Analisis KPR dengan akad Murabahah. Perbandingan KPR konvensional dan Syariah	Objek Penelitian di BNI Syariah KC Malang. Dan subjeknya adalah Calon Nasabah <i>Non Fixed Income</i>
Lubis (2018)	Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif, Pembiayaan KPR	Akad Murabahah Pembiayaan KPR Bersubsidi. Objek pada Bank Sumut Syariah	Objek Penelitian di BNI Syariah KC Malang. Bukan KPR Bersubsidi
Aswer, Jalil, dan Muhamed (2019)	Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif, Pembiayaan Perumahan	Model Pembiayaan Perumahan Syariah bernama "Adapted Mudarabah di Malaysia	Pembiayaan KPR pada BNI Syariah KC Malang

Asni dan Sulong (2018)	Metode Penelitian Kualitatif, Pembiayaan Perumahan	Model Kotrak Hibrid (kotrak multi-bervariasi) melibatkan pembiayaan perumahan di Malaysia	Pembiayaan KPR pada BNI Syariah KC Malang
Akhtar, Madni, dan Habib (2019)	Metode Penelitian Kualitatif, Pembiayaan Rumah	Sukuk Syariah dalam proyek pembiayaan rumah di Pakistan.	Pembiayaan KPR pada BNI Syariah KC Malang dengan subjek nasabah <i>Non Fixed Income</i>
Ganiyu, Muzliu, dan Lucas (2017)	Pembiayaan perumahan.	Metode Penelitian Kuantitatif, pembiayaan pengembangan perumahan di Nigeria.	Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif, Objek Penelitian di BNI Syariah KC Malang.
Olawumi, Adewusi, dan Oyetunji (2019)	Pembiayaan Properti/ <i>Real Estat</i>	Metode Penelitian Kuantitatif, faktor-faktor dalam menentukan aksesibilitas properti dalam menyediakan proyek real estat.	Metode penelitian Kualitatif Deskriptif, Objek Penelitian di BNI Syariah KC Malang.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Pada tabel 2.2 menunjukkan persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Lingkup masalah baru yang berbeda dengan keseluruhan penelitian terdahulu adalah Objek penelitian yang berbeda, peneliti melakukan penelitian di Bank BNI Syariah, serta penerapan pembiayaan KPR pada nasabah *Non Fixed Income* yang mana belum pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Implementasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia arti dari Implementasi adalah pelaksanaan atau penerapan. Van Meter dan Van Horn dalam Wahab (2008: 65), menjelaskan bahwa Implementasi adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu atau kelompok, pemerintah maupun swasta yang ditujukan pada pencapaian yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan. Benardin R. dan Susilo Suprado dalam Pasolong menyatakan bahwa Implementasi adalah suatu proses mentransformasikan rencana ke dalam praktek (Sulila, 2015: 43). Maka yang dimaksud dengan Implementasi ialah sesuatu proses melaksanakan atau menerapkan suatu rencana program untuk mencapai tujuan agar menjadi sebuah kenyataan yang diinginkan. Ada 4 (empat) faktor yang akan menjadi sumber masalah sebagai prakondiasi menuju keberhasilan dalam suatu Implementasi, yaitu komunikasi, sumber daya, pelaksanaan, dan struktur organisasi (Akib, 2010: 36).

George C. Edwards III dalam Abdussakur (2012: 118-121) menjelaskan faktor-faktor berpengaruh dalam Implementasi sebagai berikut:

a. Struktur Birokrasi

Birokrasi merupakan salah satu institusi yang paling sering menjadi pelaksana kegiatan. Bahkan birokrasi tertentu diciptakan hanya menjalankan suatu kegiatan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Pelaksanaan birokrasi tidak serta merta berjalan tanpa adanya struktur birokrasi. Ketika struktur birokrasi tidak kondusif terhadap implementasi suatu kebijakan, maka hal ini akan menyebabkan ketidak efektifan dan menghambat laju pelaksanaan kegiatan (Abdussakur, 2012: 118).

b. Sikap Pelaksanaan

Perilaku pelaksanaan berperan penting dalam mewujudkan implementasi yang sesuai dengan tujuan. Kecenderungan sikap merupakan salah satu faktor yang mempunyai konsekuensi penting bagi implementasi yang efektif. Jika peran pelaksanaan mempunyai kecenderungan sikap positif terhadap implementasi maka terdapat kemungkinan besar implementasi akan terlaksana sesuai dengan keputusan awal (Abdussakur, 2012: 120).

c. Sumber Daya

Sumber daya berkaitan dengan segala sumber yang digunakan untuk mendukung keberhasilan implementasi kebijakan. Sumber daya ini mencakup sumber daya manusia, anggaran, fasilitas, dan informasi (Abdussakur, 2012: 120).

d. Komunikasi

Komunikasi merupakan proses penyampaian informasi dari komunikator kepada komunikan. Sementara itu, komunikasi dalam Implementasi merupakan proses menyampaikan informan dari pembuat kebijakan (*policy marker*) kepada pelaksanaan kebijakan (*policy implementers*). George C. Edwards III dalam Abdussakur (2012: 121) menyebutkan bahwa ada tiga faktor dalam mengukur keberhasilan komunikasi, yaitu:

- 1) Transmisi, penyaluran komunikasi yang baik dapat menghasilkan suatu implementasi yang baik pula. Seringkali terjadinya masalah dalam penyaluran komunikasi (*Miskomunikasi*) yang disebabkan oleh banyaknya tingkat birokrasi yang dilalui sehingga informasi yang diharapkan terdistorsi ditengah jalan.
- 2) Kejelasan, komunikasi yang diterima oleh pelaksanaan kebijakan harus jelas dan tidak ambigu.
- 3) Konsistensi, perintah yang diberikan dalam pelaksanaan komunikasi harus konsisten atau berkelanjutan supaya tidak putus.

2.2.2 Pembiayaan

2.2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya memiliki istilah *I Believe, I trust*, “saya percaya” atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*turst*), berarti lembaga keuangan syariah yang selaku media intermediasi antara shohibul maal pemilik dana menaruh kepercayaan yang mana melaksanakan amanah yang diberikan dalam menginvestasikan dananya, yang mana diikat dengan syarat-syarat yang jelas, adil dan aling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana

firman Allah SWT dalam an-Nisa (4): 26 dan ayat 58 dan Surah al-Baqarah (2): 283 sebagai berikut (Antonio, 2001: 85);

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْۙ لَبٰطِلٍ اِلَّاۤ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً
مِّنْكُمْ

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.....(Qs. An-Nisa: 29).

...ۙ فَاِنْ اٰمَنَ بَعْضُكُمْ بِاٰمَانٍۙ فَاَلَيْۤكَ الَّذِيْ اٰوْتِنَ اٰمٰنَتَهٗ وَاَلَيْتَقٰى اللّٰهُ رَبُّهٗ

“...jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya....”(Qs. Al-Baqarah: 283).

Berdasarkan beberapa landasan Al-Quran diatas, maka dapat disimpulkan beberapa pengertian lain tentang pembiayaan atau amanat yang umum dikenal oleh masyarakat sebagaimana lembaga keuangan syariah terutama perbankan syariah sebagai media intermediasi yang diberikan amanah mengelola dana masyarakat dan menyalurkannya sesuai dengan syariah dan akidah islam.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dalam bentuk pembiayaan berdasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik modal dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana. Bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapatkan kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban dalam mengembalikan dana yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dalam bentuk akad pembiayaan (Ismail, 2013: 105).

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, “Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antarabank

dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil". Di dalam perbankan syariah, pembiayaan dalam menyelururkan dananya kepada nasabah berdasarkan pada prinsip syariah. Dalam Undang-Undang RI No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah memaparkan mengenai pembiayaan, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan antara lain :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*,
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* / sewa beli dalam bentuk *ijarah mutahiyah bittamlik*,
3. Transaksi jual beli bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*,
4. Transaksaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi *multijasa*.

Berdasarkan kesepakatan dan persetujuan Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dan pihak lembaga syariah lainnya yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu yang telah disepakati dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok perbankan syariah, yaitu memberikan fasilitas penyedia dana untuk memebuhi kubutuhan konsumen yang merupakan defisit unit (Antonio, 2001: 160)

2.2.2.2 Tujuan Pembiayaan Syariah

Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki tujuan utama mencari keuntungan (*profitability*), yaitu dengan tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan yang disalurkan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah, sedangkan tujuan mikro dari pemberian pembiayaan (Asiyah, 2015: 5-6) yaitu:

1. Memaksimalkan laba, usaha yang baru dibuka memiliki tujuan yaitu meninginkan laba, dalam menghasilkan laba yang maksimal maka memerlukan dukungan dana yang cukup.

2. Meminimalisir risiko, usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalisir resiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia dan sumber daya modal. Jika ketiga sumber daya itu tidak ada maka diperlukan pembiayaan.
4. Penyaluran kelebihan dana, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana dan ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitannya dengan masalah dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan dana.

2.2.2.3 Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi, yang mana membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam modal usaha untuk meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan hukum dan lain-lain yang membutuhkan dana, antara lain fungsi dari pembiayaan adalah (Ismail, 2013: 108-109):

1. Pembiayaan meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa, yang mana belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan penukaran (pembelian) barang dan jasa.
2. Pembiayaan merupakan alat memanfaatkan idle fund (dana menganggur), yaitu bank sebagai pihak mediator yang mempertemukan pihak kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana, maka pemanfaatan dana oleh pihak yang membutuhkan dana.
3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga, yang mana pembiayaan mendorong jumlah uang beredar dengan adanya penyaluran dana akan mendorong kenaikan harga, sebaliknya pembatasan pembiayaan akan menimbulkan jumlah peredaran uang, dan keterbatasan uang yang beredar akan berdampak pada penurunan harga.

4. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi, pembiayaan yang diberikan bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. Dimana setiap pengusaha yang membutuhkan dana, setelah mendapatkan pembiayaan, mereka akan semakin berkembang dalam memproduksi barang sehingga meningkatkan volume perdagangan.

2.2.2.4 Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok perbankan syariah, yaitu memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisist unit*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan pada perbankan syariah dibagi menjadi dua hal yang mana sebagai berikut (Antonio, 2001:160):

1. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal sebagai berikut
2. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam; a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitas, yaitu peningkatan mutu hasil produksi; dan b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang, untuk skema yang digunakan pada pembiayaan modal kerja antara lain; *Bai al-Murabahah*, *Bai' al-Istishna*, dan *Bai' as-Salam*.
3. Pembiayaan Investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas yang erat menambah modal guna mengadakan rehabilitasi perluasan usaha, atau pendirian proyek baru, adapun ciri-ciri pembiayaan investasi adalah; a) untuk pengadaan barang-barang modal, b) mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, dan c) berjangka waktu menengah dan panjang, serta skema yang digunakan dalam pembiayaan investasi yaitu menggunakan skema *Musyarakah Mutanaqishah* dan *al-Ijarah al-Muntahia bit-Tamlik* (Antonio, 2001: 160-166).

4. Pembiayaan Konsumtif, ialah pembiayaan yang diperlukan oleh konsumen atau pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan menjadi dua yaitu;
 - a. Kebutuhan Primer (pokok atau dasar), yaitu kebutuhan pokok, seperti makanan, minuman, pakaian, dan baik berupa barang, tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan.
 - b. Kebutuhan Skunder, yaitu kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti perhiasan, bangunan rumah, kendaraan dan lain sebagainya, maupun dalam bentuk jasa, seperti pendidikan menengah, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Pada umumnya, baik bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti kendaraan bermotor dan rumah, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Adapun bank syariah meminta jaminan berupa barang lain dankembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatn lain dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas (Antonio, 2001: 168). Bank syariah menyediakan pembiayaan secara umum untuk memenuhi kebutuhan konsumtif dengan menggunakan beberapa skema antara lain:

1. *al-Bai' bi Tsaman ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli dengan angsuran.
2. *al- Ijarah al-Muntahia bit-Tamlik* atau sewa beli.
3. *al- Musyarakah Mutanaqhisah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank syariah menurunkan jumlah partisipasinya.
4. *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa (Antonio, 2001: 168).

2.2.3 Pembiayaan Pemilikan Rumah

2.2.3.1 Pengertian Pembiayaan Pemilikan Rumah

Pada Perbankan Syariah, Menurut Hudiyanto(2017: 50) Kredit Pemilikan Rumah (KPR) disebut dengan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) atau KPR Syariah yang menganut konsep jual beli dan kerjasama bagi hasil. Pada dasarnya proses pemberian fasilitas pembiayaan dalam bank syariah sama dengan proses dalam bank konvensional, yaitu: pengajuan, analisis, persetujuan, akad, dan pencairan. Perbedaannya terletak pada akad yang digunakan dan pelaksanaan pembiayaan. Pembiayaan pemilikan rumah syariah, terdapat beberapa skema atau akad yang digunakan diantaranya adalah: Jual Beli (*Murabahah*), Kepemilikan Bertahap (*Musarakah Mutanaqisah*), Sewa Beli (*Ijarah Muntahia Bittamlik/IMBT*) dan Jual Beli atas Dasar Pesanan (*Istishna'*).

Para ahli fatwa telah sepakat dalam Ash-Shawi dkk (2001: 363) bahwa pembelian rumah dengan pendanaan bank (perjanjian hutang) itu hukumnya haram, karena perjanjian tersebut dianggap sebagai pinjaman bunga yang jelas mengandung riba. Transaksi ini sangat jelas merugikan pihak pembeli karena dalam pembayaran angsuran setiap bulan bergantung pada fluktuasi suku bunga. Konsep kredit rumah ini masih banyak diterapkan di bank-bank konvensional di Indonesia.

Ekonomi Islam kemudia mengadopsi konsep kredit rumah ini kedalam jenis produk pendanaan atau pembiayaan dengan akad *murabahah*. Pihak developer membangun rumah yang diperlukan konsumen dan kemudian menjualnya kepada konsumen sebesar harga pembangunan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh developer dan konsumen. Adapun *Bai Murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan bisa disebut sebagai Murabahah Kepada Pemesan Pembeli (KPP). Dalam kitab *al-Umm*, Imam Safii' menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-aamir bisy-syira* (Antonio, 2001: 102).

Adapun landasan hukum Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR). Landasan Hukum Al-Quran dan As-Sunnah, Menurut Surah Al-Baqarah(2) 275, yaitu:

الَّذِينَ كَلُّوا رِبَا لَا يُؤْمُونَ إِلَّا كَمَا يُؤْمُونَ الَّذِي تَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ
 كَتَمْتُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا ۗ فَلَنْتَهِىَ فَلَهُ ۗ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ ۗ إِلَى اللَّهِ
 خَالِدُونَ

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya (QS. Al-Baqarah (2): 275).

Sedangkan menurut As-Sunnah atau Al-Hadits dari Hadits Riwayat Ibnu Majah yang berbunyi:

عَنْ سُهَيْبِ رَضِيَ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ :
 الْبَيْعُ إِلَى أَحْلِ وَالْمَقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ لِشَعِيرِ اللَّبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

“Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)”

Jual beli secara muarabahah di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah Murabahah Kepada Pemesan Pembeli (KPP). Hal ini dinamakan demikian, karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesan. Secara lengkap, sistem jual beli dijelaskan sebagai berikut (Antonio, 2001: 103)

Hudiyanto (2017: 53) bahwasanya pihak yang terlebita dalam pembiayaan pemilikan rumah terdapat 3 (tiga), yaitu nasabah, bank, dan *developer*. Dalam

prosesnya, pihak bank membeli properti dari *developer* kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan margin tertentu dan dibayar secara angsuran. Dalam memperhitungkan besarnya margin maupun bagi hasil, ada beberapa variable yang diperhitungkan oleh bank syariah. Variable-variabel tersebut antara lain adalah biaya tenaga kerja dan operasional, biaya bagi hasil untuk nasabah penabung, deviden, dan lain-lain. Pada pembiayaan KPR Syariah terdapat akad tertulis yang merupakan perjanjian kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai produk pembiayaan yang diinginkan termasuk jumlah nominal, persyaratan penjaminan, waktu pembayaran dan cara pembayaran dalam pembiayaan. Keuntungan nasabah yang diperoleh dari KPR Syariah antara lain:

- a Skema pembiayaan adalah akad jual beli barang, dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah,
- b Besaran cicilan tetap selama jangka waktu dan tidak ada unsur spekulatif, dan
- c Angsuran yang dibayarkan dapat diiringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan.

Pembiayaan Pemilikan Rumah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, diantaranya Jual Beli (*Murabahah*), kerja sama (*Musyarakah Mutanaqisah*), sewa beli (*Ijarah Muntahia Bittamlik*) dan Jual beli atas dasar pesanan (*Istishna*). Adapun spesifikasinya sebagai berikut Menurut Hudiyanto (2017: 51) dalam sistem syariah, pengertian *Murabahah* adalah perjanjian Jual-beli antara bank dan nasabah. Sistem bank syariah akan membelikan barang yang diperlukan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga sebenarnya ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Pada praktiknya, dalam sistem *murabahah* KPR Syariah, tidak sepenuhnya yang membeli rumah adalah pihak bank. Terdapat skema dimana yang membeli rumah adalah nasabah sebagai perwakilan bank, yang sebelumnya telah dilakukan akad *wakalah* antara bank dengan nasabah. Setelah terjadi perjanjian jual beli antara *developer* dengan nasabah, maka bank akan melakukan pembayaran pembelian rumah langsung kepada *developer*. Sebelum diadakannya akad *wakalah*, telah diadakan akad *murabahah* terlebih dahulu antara bank dan nasabah dengan harga rumah yang akan dibeli ditambah keuntungan yang telah disepakati. Itulah

yang menjadi pembeda antara *murabahah* dengan cara penjualan yang lain. Sebab bank syariah yang bertindak sebagai penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli nasabah tentang berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai itu. Besar angsuran itu biasanya akan tetap per bulannya dan tidak berubah sepanjang jangka waktu KPR.

Skema pembiayaan KPR *musyarakah mutanaqisah* berdasarkan atas kerja sama bagi hasil. Dalam skema ini, nantinya bank dan nasabah bersama-sama membeli rumah sesuai porsinya masing-masing. Misalnya, nasabah harus menyetor sebesar 20% dari harga rumah dan bank menyetor sekitar 80%. Kemudian, rumah tersebut disewakan dengan nasabah sebagai penyewanya. Porsi kepemilikan bank terhadap rumah tersebut setiap bulan akan berkurang dikarenakan pada saat pembayaran angsuran, nasabah secara tidak langsung juga membeli porsi kepemilikan secara bertahap sesuai dengan perhitungan yang telah disepakati di awal. Selanjutnya, di akhir periode porsi kepemilikan nasabah atas rumah tersebut menjadi 100% dan porsi kepemilikan bank menjadi 0% (Hudiyanto, 2017: 51).

Hudiyanto (2017: 52) menyampaikan, sedangkan untuk Skema *Ijarah Muntahia Bittamlik* yaitu sewa beli atau sewa menyewa dengan peralihan kepemilikan. Perjanjian pembiayaan berupa transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan/atau jasa antara pemilik obyek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas obyeksewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakan.¹⁶ Dalam skema ini, nasabah memilih rumah yang diinginkan dan mengajukan pembiayaan kepada Bank. Setelah pembiayaan tersebut disetujui dan nasabah telah memenuhi persyaratan, bank akan membeli rumah tersebut secara tunai kepada *developer*. Kemudian rumah tersebut disewakan dengan nasabah sebagai penyewanya. Setiap bulan nasabah akan membayarkan uang sewa ditambah dengan imbalan atas obyek yang disewakan. Di akhir perjanjian sewa, bank akan memberikan opsi membeli atas aset yang disewa dari bank atau juga terdapat opsi hibah dari bank kepada nasabah (Hudiyanto, 2017: 52).

Pada skema pembiayaan KPR Syariah *Istishna'* (Jual Beli atas Dasar Pesanan), dilakukan dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu. Akad *istishna'* dikhususkan bagi pembiayaan pemilikan

rumah dengan skema inden. Dengan akad berdasarkan prinsip *istishna'*, kesepakatan harga akan tetap terjaga (*fixed*) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan *grace period* atau penundaan pembayaran) (Hudiyanto, 2017: 52).

2.2.3.2 Pelaksanaan Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah

Pada Perbankan Syariah, Kredit Pemilikan Rumah (KPR) disebut dengan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) atau KPR Syariah yang menganut konsep jual beli dan kerjasama bagi hasil. Pada dasarnya proses pemberian fasilitas pembiayaan dalam bank syariah sama dengan proses dalam bank konvensional, yaitu: pengajuan, analisis, persetujuan, akad, dan pencairan.. Selain itu SOP KPR juga mengatur tentang pedoman penyelenggaraan layanan KPR yang sekurangnya melakukan komunikasi dengan debitur, menatausahakan dokumen KPR, mengelola data dan informasi KPR, memantau kinerja debitur secara periodik, mendukung proses penyelesaian pembayaran angsuran KPR (*collection*), dan melaksanakan eksekusi agunan. Dari penyelenggaraan layanan KPR, setidaknya terdapat dua kegiatan yang dapat diselenggarakan oleh pihak ketiga, yaitu penyelenggaraan penatausahaan dokumen KPR dan penyelesaian pembayaran angsuran KPR (*collection*) (Hudiyanto dkk, 2018: 45).

Pada dasarnya, dalam pelaksanaan proses pembiayaan KPR, ada beberapa petugas bank yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan pembiayaan antara lain; *Selles*, yaitu petugas yang bertanggung jawab dalam menawarkan dan menginformasikan produk yang dimiliki bank terutama pembiayaan KPR. *Account Officer*, yaitu petugas bank yang melakukan proses analisis permohonan pembiayaan nasabah serta melakukan fungsi monitoring pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tersebut lancar hingga lunas tepat waktu. Komite Pembiayaan, yaitu pejabat bank yang memiliki wewenang untuk memberikan keputusan persetujuan pembiayaan. Pejabat Operasional, yang memiliki wewenang untuk mengeksekusi pembiayaan yang sudah disetujui dan dilakukan pengikatan, dengan mencairkan dana ke rekening nasabah, dan bagian administrasi atau bagian legal, yaitu

bertanggung jawab untuk melakukan dokumentasi dan penyimpanan berkas dan bukti kepemilikan jaminan (Laksmiana, 2009: 36-37).

1. Penawaran dan Pengajuan KPR

Pengajuan permohonan pembiayaan KPR bagi perorangan yang ingin memiliki rumah yang telah ada baik rumah baru maupun bekas. Konsumen atau calon debitur dapat memilih rumah terlebih dahulu dan mengajukan pembiayaan kepada pihak perbankan atau dapat langsung menuju bank dan membeli rumah yang telah ditawarkan atau disediakan oleh bank. (Ristanto, 2008: 37-38)

2. Perlengkapan Data Dokumen

Setelah memilih rumah yang diinginkan, maka selanjutnya adalah proses pengajuan pembiayaan oleh calon konsumen atau debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen dan persyaratan kepada bank. Namun setiap bank memiliki ketentuan atau persyaratan dokumen yang berbeda untuk pengajuan KPR. Persyaratan KPR dibagi menjadi syarat umum dan syarat khusus. Persyaratan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Syarat Umum

- a. Berwarganegara Indonesia;
- b. Umur minimal 21 tahun dan maksimal 60 tahun pada saat pembiayaan lunas;
- c. Tidak masuk Daftar Kredit Macet/ Daftar Hitam BI;
- d. Form Aplikasi Asli;
- e. Foto Copy KTP;
- f. Foto Copy KK;
- g. Foto Copy Surat Nikah atau Cerai;
- h. Foto Copy NPWP (Pinjaman minimal Rp. 100 juta);
- i. Foto Copy Rekening Koran/ Tabungan/ Giro 3 Bulan terakhir;
- j. Foto Copy Sertifikat Tanah;
- k. Foto Copy IMB;
- l. Foto Copy SPPT PBB tahun terakhir;

- m. Slip gaji atau surat keterangan bekerja untuk pegawai atau karyawan;
(Hudiyanto dkk, 2018: 47)

2) Syarat Khusus

a. Pegawai

- a) Foto Copy Surat Keputusan pegawai tetap dan dilegalisasi perusahaan;
- b) Surat keterangan gaji atau slip gaji per bulan;
- c) Surat keterangan atau rekomendasi dari perusahaan;
- d) Tempat tinggal/ lokasi bekerja disatu kota dengan bank;
- e) Membuka rekening tabungan di bank, karena mempermudah disetujui apabila gaji dibayarkan melalui bank yang bersangkutan.

b. Pengusaha/ wiraswasta/ berpenghasilan tidak tetap:

- a) Domisili usaha satu kota dengan bank yang terkait;
- b) Izin-izin usaha (SIUP, NPWP, TDP) yang masih berlaku;
- c) Akta pendirian perusahaan;
- d) Laporan keuangan 2 tahun terakhir;
- e) Mutasi rekening di bank;
- f) Khusus bagi pengusaha yang tidak memiliki legalitas usaha (misalnya petani) harus dilengkapi Surat Keterangan dari Kepala Desa/ Lurah setempat. Namun jumlah pembiayaan tidak bisa besar.

c. Profesional

Selain pegawai dan pengusaha, kalangan profesional seperti pengacara, notaris, dokter, mantri, bidan dan lainnya juga bisa diberikan KPR dengan disertai kelengkapan lampiran sebagai berikut:

- a) Foto Copy Surat Ijin Praktek yang masih berlaku;
- b) Menyerahkan rincian pendapatan praktek per bulannya;
- c) Mutasi rekening di bank;
- d) Reputasi baik (Ristanto, 2008:44-48).

Perbedaan Secara administratif dokumen yang harus diserahkan debitur pada umumnya dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 2.3
Dokumen Pengajuan Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah

No	Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Profesional
1	Foto Copy KTP Suami/Istri (jika sudah menikah)	√	√	√
2	Foto Copy Kartu Keluarga	√	√	√
3	Foto Copy Akta Nikah/ Cerai/ Pisah Harta (jika ada)	√	√	√
4	Foto Copy Surat WNI/ Ganti Nama/ Akta Lahit Suami Istri (untuk WNI Non Pribumi)	√	√	√
5	Slip Gaji dan SK Pegawai / Surat Keterangan Kerja	√	-	-
6	Foto Copy NPWP (untuk kredit Rp. 100 juta ke atas)	√	√	√
7	Foto Copy SIUP, TDP, Surat Keterangan Domisili, Akta Pendirian	-	√	-
8	Foto Copy Rekening/ Tabungan 3 bulan terakhir	√	√	√
9	Laporan keuangan perusahaan	-	√	√
10	Pas Foto Suami/Istri	√	√	√
11	Surat Izin Praktek/ SK Pengangkatan Instansi terkait	√	-	√

Sumber: Ristanto (2008:49)

3. Analisis Agunan/ Jaminan

Setelah data dokumen pengajuan lengkap, pihak bank akan melukan analisis awal kepada calon debitur, selanjutnya pihak bank melakukan analisis kriteria agunan yaitu sebagai berikut:

- 1) Stausan kepemilikan rumah yang akan diterima sebagai jaminan minimal berupa Surat Hak Milik (SHM), Hak Guna Bangunan (HGB), Hak Guna Bangunan di atas Pengelolaan Lahan (HPL), atau *Strata Title* (SHM atas Satuan Rumah Susun).

- 2) Rumah yang dibiayai tidak termasuk dalam hal-hal sebagai berikut: daerah kena pelebaran jalan, jalur hijau, tanah rawa, tanah dalam perkara, dibawah tegangan tinggi, dan lain sebagainya yang di atas resiko (Hudiyanto dkk, 2018: 48).

4. Solisitasi

Selanjutnya pihak bank akan melakukan kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada usaha nasabah, pekerjaan nasabah, dan profesional yang dijalankan (Laksmana, 2009: 37).

5. Analisis Karakter Debitur

Setelah pihak bank melakukan survei lapangan usaha calon nasabah serta profesi yang dijalankan, maka pihak bank akan melakukan analisis lebih lanjut yang akan dilakukan oleh bagian *Account Officer* dan pihak terkait, yang meliputi:

- 1) Analisis Kualitatif, dengan menggunakan prinsip 5C yaitu meliputi:
 - a. *Character* adalah bank syariah mencermati secara teliti dan serius terkait dengan watak, kepribadian, dan komitmen, serta perlu dilakukan bank syariah untuk mengetahui character calon nasabah akan kemauan membayar.
 - b. *Capacity* adalah menganalisis kemampuan nasabah dalam mengembalikan dan melunasi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Beberapa cara yang dapat dilakukan dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain;
 - a) Melihat laporan keuangan;
 - b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.
 - c) Survei ke lokasi usaha calon nasabah.
 - c. *Capital* adalah untuk mengukur kemampuan usaha calon nasabah dengan kepemilikan modal sendiri. Semakin besar kemampuan modal yang dimiliki dalam proyek usaha didukung dengan bank syariah karena keseriusan calon nasabah. Cara lain bank syariah untuk mengetahui kemampuan nasabah antara lain,
 - a) Laporan keuangan calon nasabah,

- b) Uang muka.
- d. *Collateral* adalah melihat dari agunan atau jaminan yang dimiliki calon nasabah dilihat dari kuantitas dan kualitas. Pertimbangan yang diperhatikan bank syariah yakni,
 - a) Marketability (agunan yang mudah diperjual-belikan),
 - b) Accertainability of value (agunan yang memiliki standar harga).
- e. *Conditional of economy* adalah bank syariah melihat keadaan ekonomi dan kelayakan usaha yang dijalankan (Muhammad, 2002: 261-263).
- 2) Analisis Kuantitatif, yang meliputi analisis mengenai harta kekayaan atau kondisi keuangan, dalam bentuk hutang piutang, dan lainnya yang digambarkan dalam bentuk neraca, laporan laba/rugi, dan rasio keuangan (Hudiyanto dkk, 2018: 49).S

6. Pemutusan Pembiayaan

Setelah melakukan semua analisis di atas, maka pihak komite pembiayaan akan menghitung nominal pembiayaan yang dibutuhkan calon debitur/ nasabah yang mana sesuai dengan kemampuannya. Selanjutnya dilakukan pembuatan surat penegasan kepada pemohon pembiayaan dan apabila tidak sesuai dengan kriteria maka pengajuan tersebut akan ditolak (Laksmiana, 2009: 37).

7. Penerbitan Surat Keputusan Pembiayaan

Setelah penerimaan oleh pihak komite pembiayaan, maka pihak pemohon pembiayaan diputus oleh komite pembiayaan dituangkan dalam surat keputusan, atau disebut dengan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP). Isi SKP berupa persetujuan pemberian pembiayaan karena dinilai layak dan disampaikan dalam bentuk Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP4), atau berupa penolakan pemohon pembiayaan. Adapun isi SP4 yang berupa persetujuan pemberian pembiayaan memuat antara lain:

- a. Maksimum pembiayaan yang disetujui pihak bank;
- b. Jenis pembiayaan yang diberikan;
- c. Tujuan penggunaan pembiayaan;
- d. Jangka waktu pembiayaan;

- e. Besarnya imbalan;
- f. Besarnya bagi hasil;

Dan sebagiannya tergantung persyaratan yang diajukan oleh bank sesuai kebijakan yang tercantum. SP4 masih dalam bentuk penawaran dari pihak bank kepada pemohon pembiayaan dan apabila pemohon pembiayaan tidak menyetujui maka pembiayaan batal, dan apabila pemohon pembiayaan menyetujui syarat-syarat yang ditawarkan dalam SP4, maka pihak pemohon mengembalikan fotocopy SP4 setelah ditandatangani oleh yang bersangkutan atas materai secukupnya sebagai persetujuan, sesuai dengan UU No 13 Tahun 1985 tentang Bea Materai Pasal 2 ayat (1) huruf a (Wangsawidjaja, 2010: 108).

8. Penandatanganan Akad Pembiayaan dan Pengikatan Jaminan

Ketika calon pemohon pembiayaan menyetujui dan menandatangani SP4, bank akan menjadwalkan penandatanganan perjanjian pembiayaan bersamaan dengan penandatanganan pengikatan jaminan yang akan dilakukan dihadapan Notaris/PPAT. Proses pengikatan agunan dilakukan setelah penandatanganan akta jual beli antara pemohon pembiayaan/ debitur dengan *developer* atau antara debitur dengan pihak lain. Setelah hal tersebut dilakukan, Notaris/PPAT akan memberikan *covernote* yang kurang lebih berisi keterangan bahwa Notaris/PPAT akan menyerahkan Perjanjian Kredit dan/ atau Sertifikat Jaminan dalam kurun waktu tertentu (biasanya tiga bulan) dan keterangan mengenai objek Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sedang dalam proses balik nama, serta dalam proses pengikatan hak tanggungan pada kantor pertanahan setempat (Hudiyanto dkk, 2018: 49).

Selain itu, bank juga mewajibkan debitur penerima fasilitas KPR menyerahkan bukti uang muka pembelian tanah dan rumah yang akan dijaminan berupa kwitansi pembayaran dengan besar uang muka yang telah disepakati dan ditentukan pihak bank. Selanjutnya pihak bank akan melakukan tandatangan akad dan pencairan pembiayaan yang selanjutnya di transfer oleh pihak bank kepada pihak ketiga (penjual properti), berdasarkan surat kuasa menstransfer dari debitur kepada bank. Selain biaya pembiayaan uang muka,

debitur juga harus mempersiapkan biaya-biaya lainnya terkait pembelian KPR, antara lain:

- 1) Biaya provisi;
- 2) Biaya asuransi;
- 3) Biaya administrasi untuk pihak bank dan asuransi sesuai *plafond* pembiayaan;
- 4) Biaya notaris untuk pembuatan dan pengurusan Akta Jual Beli;
- 5) Biaya pembebanan Hak Tanggungan di Badan Pertanahan Nasional (biaya cek sertifikat, pembuatan Akta Pembebanan Hak Tanggungan, pengurusan Sertifikat Hak Tanggungan);
- 6) Biaya pajak pembeli atas pembelian tanah dan rumah yang dihitung berdasarkan harga pembelian (Hudiyanto dkk, 2018: 50).

9. Jenis Akad Pembiayaan KPR

Pada perbankan syariah, KPR biasa disebut dengan PPR (Pembiayaan Pemilikan Rumah) atau KPR Syariah yang menganut skema jual beli dan kerjasama bagi hasil. Pada dasarnya proses pemberian fasilitas pembiayaan sama yang membedakan terletak pada akad yang digunakan dan pelaksanaan pembiayaannya. Dalam pembiayaan pemilikan rumah syariah, terdapat beberapa skema atau akad yang digunakan diantaranya adalah : Jual Beli (*Murabahah*), Kepemilikan Bertahap (*Musyarakah Mutanaqisah*), Sewa Beli (*Ijarah Muntahia Bittamlik/ IMBT*) dan Jual Beli atas Dasar Pesanan (*Istishna*).

- 1) Akad Jual Beli (*Murabahah*), pengertian *murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah. Di sistem ini, bank syariah akan membelikan barang yang diperlukan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga sebenarnya ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Pada praktiknya, dalam sistem *murabahah* KPR Syariah, tidak sepenuhnya yang membeli rumah adalah pihak bank. Terdapat skema di mana yang membeli rumah adalah nasabah sebagai perwakilan bank, yang sebelumnya telah dilakukan akad *wakalah* antara bank dengan nasabah. Setelah terjadi perjanjian jual beli

antara *developer* dengan nasabah, maka bank akan melakukan pembayaran pembelian rumah langsung kepada *developer*.

- 2) Kepemilikan Bertahap (*Musyarakah Mutanaqisah*), Skema pembiayaan KPR *musyarakah mutanaqisah* berdasarkan atas kerja sama bagi hasil. Dalam skema ini, nantinya bank dan nasabah bersama-sama membeli rumah sesuai porsinya masing-masing. Misalnya, nasabah harus menyeter sebesar 20% dari harga rumah dan bank menyeter sekitar 80%. Kemudian, rumah tersebut disewakan dengan nasabah sebagai penyewanya. Porsi kepemilikan bank terhadap rumah tersebut setiap bulan akan berkurang dikarenakan pada saat pembayaran angsuran, nasabah secara tidak langsung juga membeli porsi kepemilikan secara bertahap sesuai dengan perhitungan yang telah disepakati di awal. Selanjutnya, di akhir periode porsi kepemilikan nasabah atas rumah tersebut menjadi 100% dan porsi kepemilikan bank menjadi 0%
- 3) Sewa Beli (*Ijarah Muntahia Bittamlik/ IMBT*), Skema *Ijarah Muntahia Bittamlik* yaitu sewa beli atau sewa menyewa dengan peralihan kepemilikan. Perjanjian pembiayaan berupa transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan/atau jasa antara pemilik obyek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas obyek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakan.¹⁶ Dalam skema ini, nasabah memilih rumah yang diinginkan dan mengajukan pembiayaan kepada Bank. Setelah pembiayaan tersebut disetujui dan nasabah telah memenuhi persyaratan, bank akan membeli rumah tersebut secara tunai kepada *developer*. Kemudian rumah tersebut disewakan dengan nasabah sebagai penyewanya. Setiap bulan nasabah akan membayarkan uang sewa ditambah dengan imbalan atas obyek yang disewakan. Di akhir perjanjian sewa, bank akan memberikan opsi membeli atas aset yang disewa dari bank atau juga terdapat opsi hibah dari bank kepada nasabah.
- 4) Jual Beli atas Dasar Pesanan (*Istishna'*), skema pembiayaan KPR Syariah *Istishna'* (Jual Beli atas Dasar Pesanan), dilakukan dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu. Akad

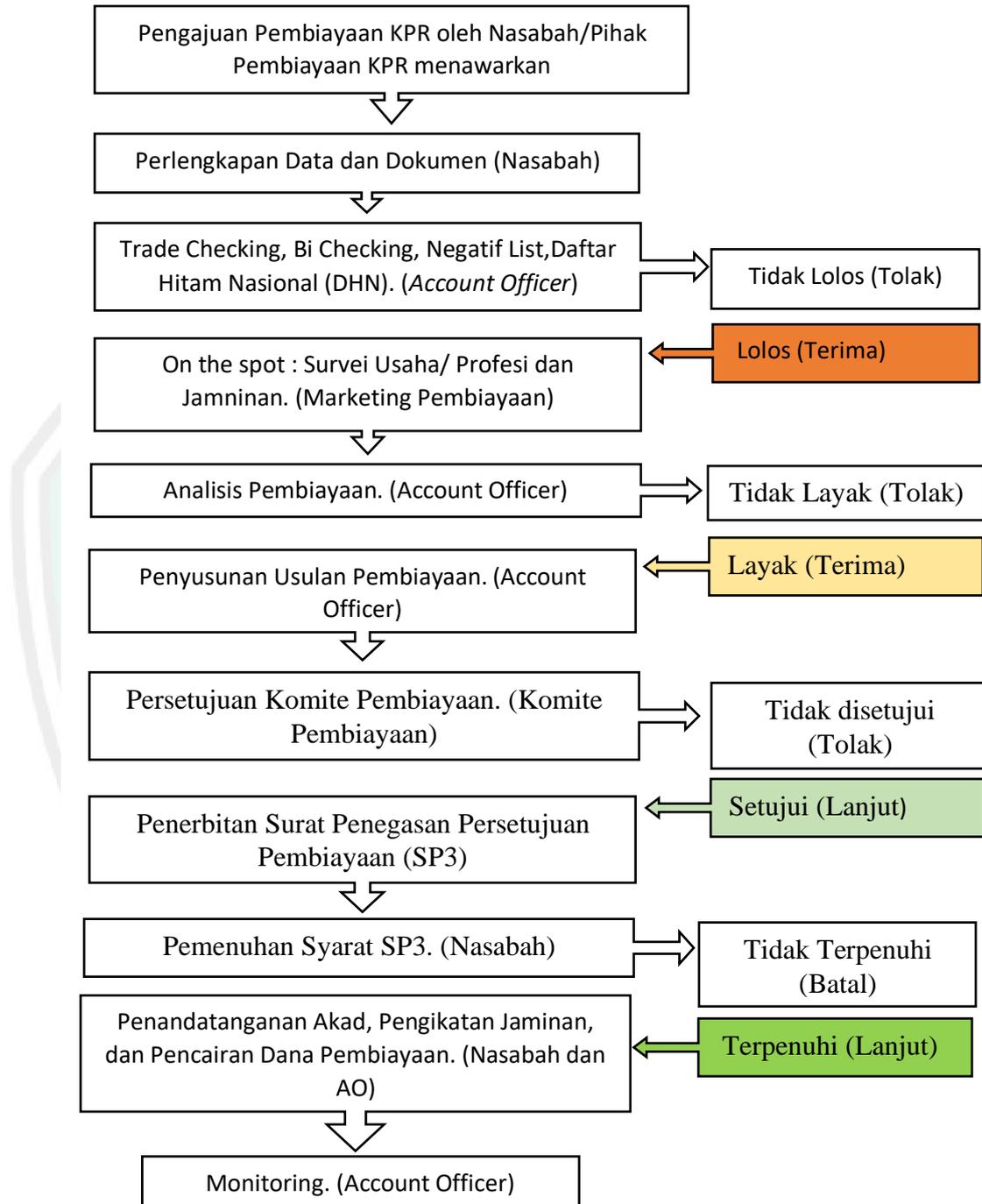
istishna' dikhususkan bagi pembiayaan pemilikan rumah dengan skema inden. Dengan akad berdasarkan prinsip *istishna'*, kesepakatan harga akan tetap terjaga (*fixed*) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan *grace period* atau penundaan pembayaran).

Pada KPR Syariah melibatkan (tiga) pihak, yaitu nasabah, bank, dan *developer*. Dalam prosesnya, pihak bank membeli properti dari *developer* kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan margin tertentu dan dibayar secara angsuran. Dalam memperhitungkan besarnya margin maupun bagi hasil, ada beberapa variable yang diperhitungkan oleh bank syariah. Variable-variabel tersebut antara lain adalah biaya tenaga kerja dan operasional, biaya bagi hasil untuk nasabah penabung, deviden, dan lain-lain (Hudiyanto dkk, 2018: 50-52).

10. Monitoring Pembiayaan

Setelah melewati beberapa alur diatas dan pencairan dana oleh pihak operasional maka tugas terakhir pihak account officer melakukan pemantuan dan pengawasan terhadap pemohon pembiayaan setelah penerima pembiayaan baik secara aktif (peninjauan tempat nasabah) maupun secara pasif (analisis keuangan dan sebagainya) (Wangsawidjaja, 2010: 114).

Gambar 2.1
Alur Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah



Sumber : Diolah Peneliti dari Yusak Laksmna (2009: 39)

2.2.4 Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan berupa uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diperoleh yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seorang tergantung dari jenis pekerjaannya (Hawa dkk, 2015: 179). Sedangkan Sukirno (2006: 47), mendefinisikan mengenai pendapatan ialah jumlah penghasilan yang diterima atau diperoleh oleh penduduk atau masyarakat atas prestasi kerjanya selama setahun periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan, dan tahunan. Menurut Ikatan Akutansi Indonesia (2015: 23), pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda antara lain, penjualan, penghasilan jasa, bunga, deviden, royalti, dan sewa. Sedangkan pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua, menurut Guritno dan Algifari (1998: 72) yaitu:

1. Pendapatan Permanen (*Permanent Income*) adalah pendapatan yang selalu diterima setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan, misalnya pendapatan gaji dan upah. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari faktor yang menentukan kekayaan seseorang;
2. Pendapatan sementara (*Transitory Income*) adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan.

Adapun dalam Peraturan Menteri Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat Indonesia (PermenPUPRI) No 48 Tahun 2015, batasan penghasilan atau pendapatan bagi pemohon pembiayaan maupun kredit digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Pendapatan tetap (*Fixed Income*) adalah penghasilan tetap merupakan gaji atau upah pokok pemohon perbulan atau dengan kata lain merupakan pendapatan yang besar jumlahnya tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat harga, dan faktor eksternal lain. Namun dengan demikian, besarnya jumlah dari pendapatan tetap yang diterima mengacu pada kesepakatan kontrak kerja atau sejenisnya, seperti peraturan perusahaan, peraturan ketenagakerjaan, dan lain-lain. Lebih lanjut, calon debitur yang memiliki sumber pembiayaan angsuran

yang berasal dari *fixed income* dalam ketentuan internal dikelompokkan sebagai Karyawan atau Pegawai yang mendapatkan Gaji (*Fixed Income*). Apabila calon debitur tersebut menerima gaji bulanan dan besarnya gaji pokok yang diterima adalah sama setiap bulannya, maka data tersebut yang diperhitungkan dalam menganalisis kelayakan pengajuan pinjaman kredit kepemilikan rumah (Nugroho dan Malik, 2019: 73-74).

2. Pendapatan tidak tetap (*Non Fixed Income*) adalah penghasilan merupakan pendapatan bersih atau upah rata-rata per bulan dalam setahun yang diterima pemohon. Adapun arti lain *Non fixed income* adalah kategori calon debitur yang memiliki sumber pendapatan dari pekerjaan yang jumlah besaran diterimanya tidak tetap (fluktuatif) pada setiap periode, baik harian, mingguan atau bulanan. Kategori calon debitur berdasarkan *non fixed income* dapat digolongkan menjadi beberapa kelompok untuk menentukan kelengkapan dokumen identitas apa saja yang perlu diserahkan saat melakukan pengajuan kredit. Adapun klarifikasi profesi berdasarkan pembayaran angsuran *non fixed income* adalah sebagai berikut:
 - a. Wiraswasta atau Pengusaha adalah individu orang yang mengelola bisnis atau usaha pada bidang tertentu. Adapun bisnis tersebut memiliki resiko ketidakpastian sehingga terdapat kemungkinan terjadinya perbedaan pendapatan haiannya. Oleh karena itu pengusaha harus melakukan fluktuasi atas jumlah pendapatan yang diterima tersebut untuk dapat membayar angsuran kredit perumahan yang setiap bulan besaran angsurannya adalah sama.
 - b. Profesional adalah bidang pekerjaan yang digeluti oleh individu orang dan pelaksanaannya berdasarkan pendidikan dan keahlian yang selaras sesuai dengan bidang pekerjaan yang sedang diimplementasikan. Adapun bukti profesional tersebut berupa sertifikat yang dikeluarkan oleh sekelompok atau badan yang bertanggung jawab pada kelimuan, contohnya seperti dokter, bidan, dan lainnya.

Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, menurut Sukmayani (2008: 117), yakni:

1. Kesempatan Kerja yang tersedia, semakin banyaknya kesempatan kerja yang tersedia , maka semakin tinggi penghasilan yang bisa didapat atau diperoleh dari hasil kerja tersebut.
2. Kecakapan dan Keahlian, dengan bekal yang dimiliki dari kecakapan dan keahlian akan dapat menunjang atau meningkatkan kesempatan kerja serta membuat suatu ide usaha dan pada akhirnya berpengaruh terhadap penghasilan.
3. Motivasi, motivasi atau juga bisa disebut dorongan merupakan mempengaruhi dalam hal penghasilan, semakin tinggi dorongan yang dimiliki dalam melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan didapat.
4. Keuletan Kerja, pengertian keuletan dapat diartikan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadai segala tantangan. Bila menghadapi suatu kegagalan, maka kegagalan tersebut menjadi bekal atau pengalaman menuju kunci kesuksesan dan keberhasilan.
5. Banyak sedikitnya modal yang digunakan, besar kecilnya suatu usaha seseorang dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang digunakan, suatu usaha besar tak luput dari modal yang digunakan, dari modal tersebut memberikan peluang besar untuk pendapatan yang diperoleh.

2.2.5 Nasabah

Pengertian nasabah menurut Undang-Undang No 10 Tahun 1998 Perubahan Atas Undang-Undang No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank, antara lain penghimpunan dana, penyaluran dana, dan jasa pelayanan perbankan dari semua kegiatan keuangan bank. Sedangkan menurut Undang -Undang No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan/ atau Unit Usaha Syariah atara lain, penghimpunan syariah, pendanaan syariah atau pembiayaan, dan jasa bank syariah yang disediakan lainnya. menurut Undang-Undang No 21 Tahun 2008 Pasal 1 pada dasarnya nasabah tersebut dibagi atas tiga bagian, yaitu:

1. Nasabah Penyimpan adalah Nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dalam bentuk Simpanan berdasarkan Akad antara Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dan Nasabah yang bersangkutan.
2. Nasabah Penerima Fasilitas adalah Nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan pendanaan syariah atau pembiayaan, berdasarkan dengan Prinsip Syariah.
3. Nasabah Investor adalah Nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dalam bentuk Simpanan berdasarkan Akad antara Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dan Nasabah yang bersangkutan.

Pada dasarnya dalam praktik-praktik perbankan syariah, dikenal macam-macam nasabah digolongkan menjadi tiga bagian:

1. Nasabah Depositor, yaitu nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak perbankan syariah dalam bentuk penyimpanan dana, misalnya dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro.
2. Nasabah Pembiayaan, yaitu nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak perbankan syariah dalam bentuk pendanaan/ pembiayaan, misalnya pembiayaan usaha kecil, pembiayaan kepemilikan kendaraan, pembiayaan kepemilikan rumah dan lain sebagainya dalam hal pembiayaan.
3. Nasabah atas Jasa, yaitu nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui perbankan syariah dalam kelancaran dan keamanan pembiayaan dan transaksinya.

2.3 Kerangka Berfikir

Tabel 2.4
Kerangka Berfikir

Judul
Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah <i>Non Fixed Income</i> (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)
Latar Belakang
PT Bank BNI Syariah KC Malang memiliki produk pembiayaan pemilikan rumah yang disebut dengan Griya iB Hasanah dan memiliki sasaran bagi nasabah <i>Fixed Income</i> maupun <i>Non Fixed Income</i>
Fokus Penelitian
Mengetahui pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah pada nasabah non fixed income di PT Bank BNI Syariah KC Malang
Studi Pustaka
Kajian Empiris (Penelitian Terdahulu) Sahvitri H (2018), Azmi TR (2018), Prayogo (2016), Satria dan Setiani (2018), Lubis (2018), Aswer dkk (2019), Asni dan Sulong (2018), Akhtar dkk (2019), Ganiyu dkk (2017), dan Olawumi dkk (2019)
Kajian Teoritis 1. Implementasi 2. Produk-Produk Perbankan Syariah 3. Pembiayaan 4. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) 5. Pendapatan 6. Nasabah
Metode Penelitian
Jenis dan Pendekatan Penelitian Penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus
Teknik Pengumpulan Data 1. Wawancara 2. Observasi 3. Dokumentasi
Analisis Data 1. <i>Data Collection</i> (Pengumpulan Data) 2. <i>Data Reduction</i> (Reduksi Data) 3. <i>Data Display</i> (Penyajian Data) 4. <i>Conclusion Drawing/Verification</i>
Keabsahan Data 1. Triangulasi Sumber Data 2. Triangulasi Metode/ Teknik 3. Triangulasi Teori
Hasil Penelitian
Kesimpulan dan Saran

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan untuk meneliti tentang Implementasi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah pada nasabah *Non Fixed Income* di Bank BNI Syariah KC Malang ini adalah jenis penelitian kualitatif. Dimana merupakan metode penelitian yang dilakukan untuk mengeksplorasi serta memahami sebuah makna yang dianggap bersumber dari masalah sosial kemanusiaan dengan beberapa proses penelitian (Creswell, 2017: 4).

Penelitian kualitatif adalah penelitian dalam memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya pelaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain. Secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2010:6). Menurut Sugiyono (2013:14) metode kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

Sedangkan untuk pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus. Menurut Creswell (2012) dalam Sugiyono (2017: 6) tentang studi kasus adalah:

”Studi kasus adalah merupakan salah satu jenis penelitian kualitatif, dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang. Suatu kasus terikat oleh waktu dan aktivitas dan peneliti melakukan pengumpulan data secara mendetail dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data dan dalam waktu yang berkesinambungan”.

Penelitian ini meneliti tentang bagaimana Implementasi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah pada nasabah *Non Fixed Income* Studi Kasus di Bank BNI Syariah KC Malang. Dengan tujuan agar dapat mengetahui bagaimana proses pelaksanaan produk pembiayaan KPR pada nasabah *Non Fixed Income*.

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang, Jalan Jaksa Agung Suprpto No.48, Rampal Celaket, Kec. Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65111.

3.3. Subyek Penelitian

Bungin (2015:78) menjabarkan informasi penelitian adalah subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagaimana pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian. Dalam beberapa karya tulis metodologi penelitian para penulis menyebut informan dan responden sebagai subjek penelitian, bukan obyek (Hamidi, 2008: 74). Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini menggunakan 6 (enam) narasumber yang mana mewakili informan yang diinginkan oleh peneliti, sebagai berikut:

1. *Sales/ Marketing* Pembiayaan 1 (satu) informan
2. *Processing Consumer Assistant (PCA)* 1 (satu) informan
3. *Operasional Support Assistant (OSA)* 2 (dua) informan
4. Nasabah *Non Fixed Income* (Wirausaha) 2 (dua) informan

Tabel 3.1
Deskripsi Informan

No	Nama	Jabatan	Keterangan
1.	Saudara M Syarif Hidayat	Selaku Sales/ Marketing	Bekerja selama 2 tahun. Menjabat Sales/ Marketing 1 tahun dan Kepala Sales/ Marketing 1 tahun sampai sekarang.
2.	Saudara Candra	Selaku <i>Processing Consumer Assistant</i>	Bekerja selama 2 tahun. Menjabat Sales/ Marketing 1 tahun dan PCA 1 tahun berjalan ini sampai sekarang.
3.	Saudari Anggi	Selaku <i>Operasional Support Assistant</i>	Bekerja selama 2 tahun. Menjabat Teller 1 tahun dan OSA 1 tahun.

4.	Saudara Ihsan Kamil	Selaku <i>Operasional Support Assistant</i>	Bekerja selama 2 tahun. Menjabat OSA 1 tahun dan PCA dari awal juli 2020 sampai sekarang.
5.	Saudara Gian Ignas Alghifari	Owner Unicrab Malang	Usaha berjalan 4 tahun, dari 2016-sekarang.
6.	Sudara Ahmad Rozi	Owner dna_vintage71	Usaha berjalan 3 tahun, dari 2017-sekarang.

Sumber: Diolah Peneliti 2020

Sampel subjek penelitian ini untuk menggali informan yang diinginkan peneliti, maka peneliti menggunakan informasi dari sumber yang lebih tepat, di antaranya, anggota masyarakat dan pihak terkait yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan atau hanya mereka yang dirasa dapat memberikan informasi yang kita butuhkan (para pelaku/ *subject*). Adapun karakteristik pengambilan sampel subjek penelitian ini antara lain:

1. Mereka yang menguasai atau memahami suatu proses pembiayaan KPR
2. Mereka yang tergolong masih terlibat pada kegiatan pembiayaan KPR
3. Mereka yang memiliki waktu yang memadai untuk dimintai informasi.

3.4. Data dan Jenis Data

Sumber data merupakan suatu hal yang sangat penting dalam penelitian, dimana data yang diperoleh dapat dijadikan sebagai acuan untuk penulisan penelitian. Pada penelitian ini terdapat 2 (dua) jenis data, yaitu:

1. Data Primer

Sugiyono (2013: 402) menjelaskan bahwa data primer ialah data yang didapat langsung memberikan informasi data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi dalam bentuk audio dan visual yang diperoleh dari *stakeholders* Kantor Cabang Bank BNI Syariah dan nasabah terkait penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara (Sugiono, 2013: 402). Dalam penelitian ini sumber data

sekunder diperoleh melalui media pulikasi berupa penelusuran bahan *internet*, *working papers*, informasi dari *website* terkait Bank BNI Syariah yang berkaitan dengan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah pada nasabah *non fix income*.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan (Sugiyono, 2017: 104). Bungin (2015: 110) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan data kualitatif yang paling independen terhadap semua metode pengumpulan data dan teknik analisis data adalah metode wawancara, observasi, dan bahan dokumentasi. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Seperti yang dikemukakan Sugiyono (2017: 114) “wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Bungin (2015:111) wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara bertatap-muka dengan cara tanya jawab antara pewawancara dan infoman atau pihak yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada *Marketing Pembiayaan*, *Account Officer* dan nasabah *non fixed income* terkait pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah di Bank BNI Syariah KC Malang.

2. Observasi

Observasi adalah dimana peneliti melakukan pengumpulan data secara terus terang kepada sumber datanya. Dimana mereka yang diteliti mengetahui aktivitas awal sampai akhir si peneliti (Sugiyono, 2017: 108). Observasi atau pengamatan adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan. Dalam

penelitian ini peneliti telah memberitahu tentang penelitian yang dilakukan kepada subyek penelitian, sehingga pihak yang diteliti dalam hal ini adalah Bank BNI Syariah dan Nasabah pengguna Pembiayaan KPR mengetahui aktivitas peneliti. Fokus dari observasi ini adalah melihat langsung kepada bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan KPR pada nasabah *non fixed income*.

3. Dokumentasi

Sugiyono (2017: 124) mengatakan, bahwa dokumen adalah catatan mengenai peristiwa yang sudah berlalu. Catatan ini bisa berupa tulisan, gambar atau karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini peneliti juga menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen, dimana dari dokumen tersebut dapat diidentifikasi transaksi dan aktivitas yang sudah terjadi. Dokumen yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mekanisme pelaksanaan pembiayaan KPR pada nasabah *non fixed income* di PT Bank BNI Syariah KC Malang.

3.6. Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data model Miles dan Huberman. Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2017: 133) “aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction, data display dan conclusion/verification*.” Dalam versi lain dinyatakan, bahwa teknik analisis data terdiri dari:

1. *Data Collection* (Pengumpulan Data)

Kegiatan utama dari setiap penelitian adalah mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (*triangulasi*). Pengumpulan data dilakukan sehari-hari mungkin berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh akan banyak. Pada tahap awal peneliti melakukan penjelajahan secara umum terhadap situasi sosial atau objek yang diteliti (Sugiono, 2017: 134).

2. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Menurut Sugiyono (2017: 134) reduksi data adalah proses merangkum inti dari data didapatkan dari lapangan. Pada awalnya data yang didapatkan sangatlah banyak dan kompleks sehingga perlu diambil intinya agar jelas dan mudah dipahami. Sehingga dengan proses reduksi data ini, maka data yang sudah diambil intisarinnya yang lebih mudah menghasilkan informasi yang mudah dipahami.

3. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penyajian data penelitian kualitatif ada berbagai macam cara bisa menggunakan bagan, *flowchart*, hubungan antar kategori dan lain sebagainya. Akan tetapi, pada umumnya penyajian data untuk penelitian kualitatif sering menggunakan narasi, atau teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2017: 137). Sebelum mengambil langkah selanjutnya yaitu *conclusion* (kesimpulan) maka peneliti melakukan analisis keabsahan data, guna untuk mengetahui sejauh mana hasil penelitian yang diinginkan. Adapun langkah-langkah yang diambil dalam pengujian keabsahan data, menurut Bungin (2015: 264) Salah satu cara penting dan mudah dalam menguji keabsahan hasil penelitian adalah dengan melakukan triangulasi sumber data, metode dan teori, yang mana sebagai berikut:

1) Triangulasi Sumber Data

Triangulasi sumber berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama (Sugiyono, 2013: 423). Bungin (2015: 264-265) menjelaskan bahwa triangulasi dengan sumber data dilakukan dengan membandingkan dan mengecek tingkat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan cara yang berbeda dalam metode kualitatif yang dilakukan dengan beberapa cara yaitu:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan kepada dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.

d. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang terkait.

2) Triangulasi Metode/ Teknik

Sugiyono (2013: 423) menjelaskan bahwa triangulasi teknik adalah penggunaan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Sedangkan Bungin (2015: 265) mengungkapkan triangulasi ini dilakukan untuk melakukan pengecekan terhadap penggunaan metode pengumpulan data, apakah informasi yang didapat dengan metode interviw sama dengan metode observasi, tujuan adalah untuk mencari kesamaan data dengan metode yang berbeda.

3) Triangulasi Teori

Bungin (2015: 265) menjelaskan triangulasi dengan teori dilakukan dengan menguraikan pola, hubungan, dan menyertakan penjelasan yang muncul dari analisis untuk mencari tema atau penjelasan pembandingan.

4. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan di awal masih bersifat sementara, yang akan dikuatkan dengan bukti. Apabila bukti-bukti mendukung dan konsisten maka kesimpulan ini disebut kredibel. Kesimpulan data penelitian kualitatif merupakan hasil temuan baru yang sebelumnya belum ada. Temuan dapat berbentuk deskripsi mengenai objek yang sebelumnya belum jelas, dan setelah diteliti akan menjadi jelas (Sugiyono, 2017: 142).

BAB IV

PAPARAN HASIL DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data

4.1.1 Latar Belakang PT Bank BNI Syariah

PT Bank BNI Syariah ialah perusahaan perseroan terbatas yang bergerak dibidang jasa keuangan, yaitu perbankan syariah. Awal mula Bank BNI Syariah adalah spin off dari Unit Usaha Syariah (UUS) Bank BNI, berdasarkan Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesai No 12/41/KEP.GBI/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank BNI Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010. Adapun dua hal pendorong BNI untuk melakukan spin off UUS BNI pada tahun 2010, yaitu aspek eksternal adalah regulasi pertumbuhan bisnis dan kesadaran konsumen yang kian meningkat dan aspek internal sebagaimana yang telah ditentukan dalam *Corporate Plan* tahun 2003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan sesuai dengan pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen (Annual Report BNI Syariah, 2016: 62).

Pendirian BNI Syaraih juga tak luput dengan faktor eksternal lainnya yaitu aspek regulasi yang konduktif dengan diterbitkannya UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syraiah. Selain itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semain kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syaraiah yang turut meningkat. Adapun dalam menunjang itu semua BNI Syarah meningkatkan jaringan usaha yang mana pada akhir tahun 2018 mencapai 3 Kantor Wilayah, 68 Kantor Cabang, 196 Kantor Cabang Pembantu, 16 Kantor Kas, 23 Mobil Layanan Gerak, dan 52 Payment Point yang tersebar di seluruh Indonesia. Pusat Kantor BNI Syariah terletak di Gedung Tempo Pavilion 1 Jl. HR Rasuna Said Kav 10-11, Lt 3-6, Jakarta (Annual Report, 2018: 47).

Salah satu cabang reguler yang ada di Jawa Timur ialah BNI Syariah Cabang Malang. Kantor tersebut terletak di Jl Jaksa Agung Suprpto No 48, Malang. PT

Bank BNI Syariah cabang Malang membawahi tiga kantor cabang pembantu, yakni BNI Syariah KCP Pasuruan berada di Jl Panglima Sudirman NO 32 A-B Kecamatan Purworejo Kabupaten Pasuruan, BNI Syariah KCP Batu berada di Jl Agus Salim No 9 Kecamatan Batu Kota Batu, dan BNI Syariah KCP Kepanjen yang berada di Jl Jend. A Yani No 31 Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang (BNI Syariah KC Malang, 2020).

4.1.2 Visi dan Misi PT Bank BNI Syariah

Setiap Perusahaan untuk menjalankan usahanya pasti memiliki target dan pencapaian atau juga bisa disebut dengan Visi dan Misi, tak luput dari itu semua BNI Syariah juga memiliki visi dan misi yang mana telah disetujui oleh Direksi dan Dewan Komisaris BNI Syariah pada tanggal 23 Desember 2010 berdasarkan SK Direksi No.BNISy/DIR/ 403 yaitu:

1. Visi

Menjadikan bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

2. Misi

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan;
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan;
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor;
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah;
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah (Annual Report BNI Syariah, 2018: 4).

4.1.3 Budaya Kerja PT Bank BNI Syariah

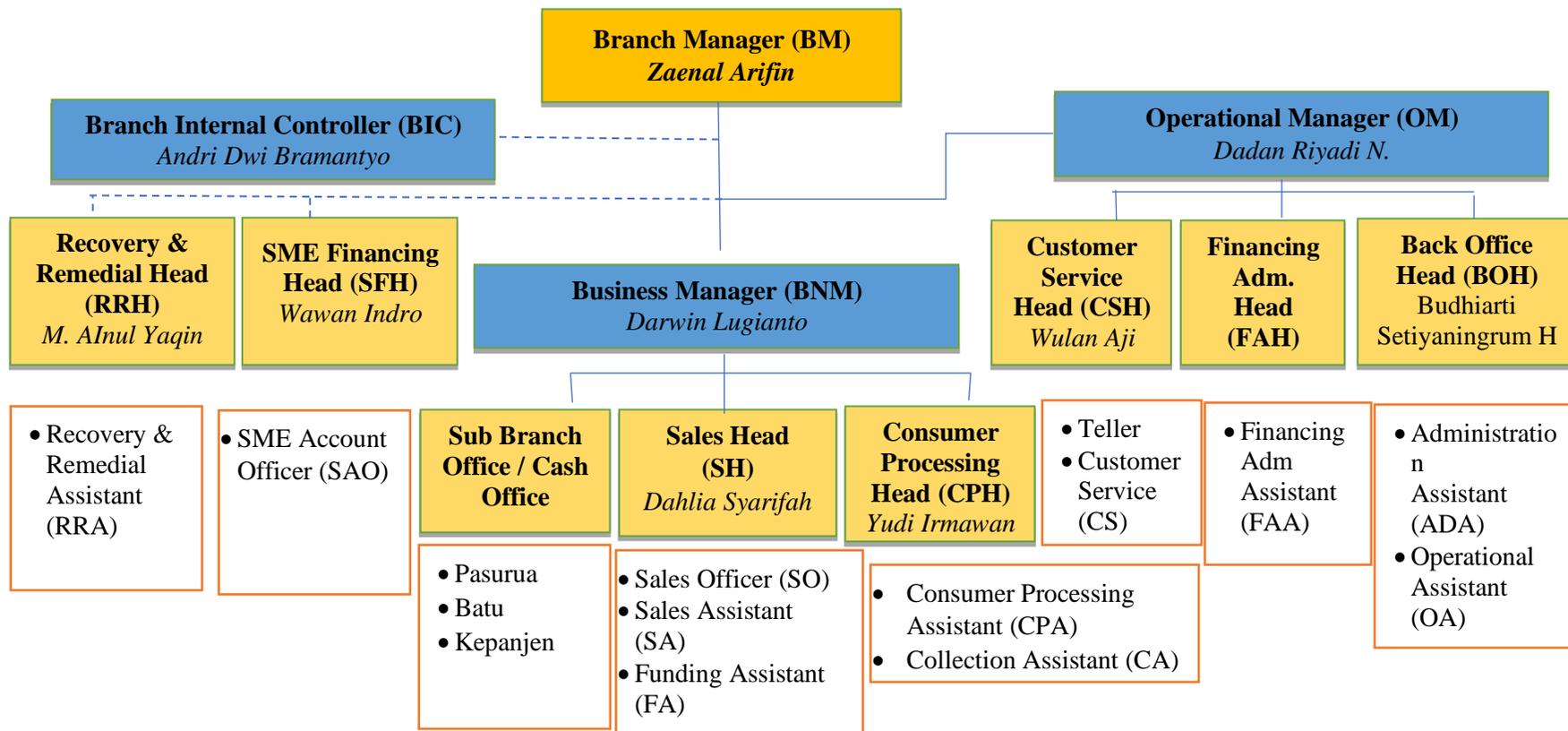
Selain kegiatan usaha dan operasional berdasarkan prinsip syariah, hukum positif, serta regulasi yang berlaku di Indonesia, seluruh insani BNI Syariah juga memiliki Budaya Kerja yang mana menjadikan panduan dalam setiap perilakunya, adapun Budaya Kerja di Bank BNI Syariah yaitu:

1. Amanah
 - a. Jujur dan menepati janji;
 - b. Bertanggung jawab;
 - c. Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik;
 - d. Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah;
 - e. Melayani melebihi harapan.
2. Jama'ah
 - a. Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif;
 - b. Membangun sinergi secara profesional;
 - c. Membagi pengetahuan yang bermanfaat;
 - d. Memahami keterkaitan proses kerja;
 - e. Memperkuat kepemimpinan yang efektif.

Adapun Budaya Kerja Perusahaan (*Corporate Value*) BNI Syariah yang menjadi karakter utama bagi karyawan dan perusahaan yaitu Hasanah, Hasanah merupakan *corporate campaign* BNI Syariah yang memiliki makna “segala kebaikan” bagi diri sendiri, masyarakat, maupun bangsa dan Negara baik di dunia maupun di akhirat (*QS. Al-Baqarah: 201*). Hasanah merupakan nilai yang didasarkan dari Al-Quran dan menjadikan identitas BNI Syariah dalam menebarkan kebaikan melalui *Insan Hasanah*, baik pada setiap Produk Jasa serta perilaku keseharian *Insan Hasanah*. Sosok Insani Hasanah dicapai secara kolektif dengan melaksanakan pilar-pilar diatas yaitu *Amanah* dan *Jama'ah* (Annual Report BNI Syariah, 2018: 5).

4.1.4 Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah KC Malang

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah KC Malang



Sumber: Diolah Peneliti dari BNI Syariah KC Malang (2020)

4.1.5 Ruang Lingkup Kegiatan Usaha PT Bank BNI Syariah

1. Produk Penghimpun Dana

1) BNI iB Hasanah Giro

BNI iB Hasanah Giro adalah simpanan transaksi dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Mudharabah Mutlaqah atau wadiah Yad Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Saran Perintah pembiayaan lainnya atau dengan Pemindah Bukuan (Annual Report BNI Syariah, 2018: 53).

2) BNI iB Hasanah Deposito

BNI iB Hasanah Deposito adalah investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah (Annual Report BNI Syariah, 2018: 53).

3) BNI iB Hasanah Seving

BNI iB Hasanah Seving adalah sarana tabungan dana nasabah (Seving) yang mana memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan maupun non perorangan dalam menyimpan dananya dengan menggunakan akad mudharabah atau wadiah (Annual Report BNI Syariah, 2018: 51), adapun macam-macam tabungan yang disediakan Bank BNI Syariah yaitu:

- a. BNI Dollar iB Hasanah;
- b. BNI SimPel iB Hasanah;
- c. BNI Baitullah iB Hasanah;
- d. BNI Prima iB Hasanah;
- e. BNI Tunas iB Hasanah;
- f. BNI Bisnis iB Hasanah;
- g. BNI iB Hasanah;
- h. BNI Tapenas iB Hasanah;
- i. BNI TabunganKu iB Hasanah.

2. Produk Penyaluran Dana

1) Pembiayaan Produktif

- a. Pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah;
- b. Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah;
- c. Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah;
- d. Pembiayaan Usaha Besar iB Hasanah;

2) Pembiayaan Konsumer

- a. Pembiayaan Griya iB Hasanah;
 - b. Pembiayaan OTO iB Hasanah;
 - c. Pembiayaan Multiguna iB Hasanah;
 - d. Pembiayaan Fleksi iB Hasanah;
 - e. Pembiayaan CCF iB Hasanah;
 - f. Pembiayaan Haji iB Hasanah;
 - g. Pembiayaan Multijasa iB Hasanah;
 - h. Pembiayaan Cerdas iB Hasanah;
 - i. Pembiayaan Rahn iB Hasanah;
 - j. Pembiayaan Emas iB Hasanah
- (PPT Produk Pembiayaan BNI Syariah, 2017: 3).

3) Pembiayaan Lainnya

- a. Linkage KOPKAR/KOPPEG
- b. Linkage BMT/BPRS

3. Produk Jasa

1) Jasa Bisnis dan Keuangan

2) Kartu ATM/ Debit

3) Jasa e-Banking

- a. Bank Notes
- b. Hasanah Online adalah penggantian formulir pembukaan rekening dengan menggunakan Elektronik Formulir (e-Form). Nasabah dapat mengisi formulir pembukaan rekening secara onlin melalui sistem Hasanah Online yang bisa di

- c. HasanahKu BNI Syariah adalah aplikasi uang elektronik syariah dengan bermacam-macam fitur transaksi yang sesuai dengan kebutuhan Sahabat dan keluarga BNI Syariah (Annual Report BNI Syariah, 2018: 55).

4.1.6 Pembiayaan Griya iB Hasanah

1. Pengertian Griya iB Hasanah

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli atau membangun rumah tinggal, yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing calon nasabah (PPT Jenis-Jenis Pembiayaan Konsumer BNI Syariah, 2017: 4).

2. Penggunaan Pembiayaan Griya iB Hasanah

- 1) Pembelian tempat tinggal;
 - a. Rumah (Baru/Second/Indent)
 - b. Rusun; Apartemen; Villa; Kondominium
 - c. Rumah Bersubsidi Menpera
- 2) Pembelian Kavling siap bangun untuk tempat tinggal dan tempat usaha berupa ruko/rukan.
- 3) Pembelian material bahan bangunan untuk keperluan pembangunan/Renovasi Rumah dan Tempat tinggal

Khusus ruko/rukan harus diverifikasi tujuan penggunaannya yaitu harus digunakan sebagai tempat tinggal/tempat usaha yang bersangkutan dan tidak boleh sebagai investasi.

3. Limit Pembiayaan Griya IB Hasanah

Pembiayaan yang diberikan Bank BNI Syariah kepada debitur/ nasabah dari Rp 25 Juta > maksimum Rp 5 Milyar, adapun pembatasan pembiayaan yang diberikan Bank BNI Syariah yaitu:

- 1) Pembelian Rumah dan Tempat Tinggal
 - a. Untuk lokasi Jabodetabek dan Surabaya sebesar Rp 5 Milyar.
 - b. Untuk lokasi di luar Jabidetak dan Surabaya Rp 2 Milyar.
- 2) Renovasi Rumah dan Tempat Tinggal

- a. Untuk lokasi Jabodetabek dan Surabaya sebesar Rp 1 Milyar.
- b. Untuk lokasi di luar Jabodetabek dan Surabaya Rp 500 Juta.

4. Jangka Waktu Pembiayaan

Jangka waktu pembiayaan yang diberikan pihak Bank BNI Syariah kepada debitur/ nasabah dalam menyelesaikan angsurannya, adapun sebagai berikut:

- 1) Jangka waktu pembiayaan sampai 15 Tahun dan kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 Tahun atau sesuai dengan kemampuan pembayaran, serta dikhususkan bagi nasabah *non fixed income*
- 2) Jangka waktu sampai dengan 20 Tahun untuk nasabah *fixed-income*

5. Keunggulan Pembiayaan Griya iB Hasanah

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Maksimum Pembiayaan 25 Juta- Rp.5 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- 4) Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah *fixed-income*
- 5) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- 6) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 7) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

6. Persyaratan Pembiayaan Griya iB Hasanah

- 1) Warga Negara Indonesia
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

Tabel 4.1
Dokumen Pengajuan Pembiayaan Griya iB Hasanah

No	Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
1)	FC KTP pemohon suami/Istri	✓	✓	✓
2)	Pas Foto 4*6 pemohon Suami/Istri	✓	✓	✓
3)	FC Surat Nikah/Cerai/Pisah Harta	✓	✓	✓
4)	FC Kartu Keluarga	✓	✓	✓
5)	FC Surat WNI/Ganti nama Keturunan	✓	✓	✓
6)	FC NPWP(Pembiayaan >50jt)	✓	✓	✓
7)	FC Rekening Koran/tabungan 3 bln terakhir.	✓	✓	✓
8)	Asli Slip Gaji terakhir/Surat Ket Penghasilan.	✓		
9)	Asli Surat Masa Kerja	✓		
10)	Neraca Laba Rugi/informasi keuangan 2 thn terakhir		✓	✓
11)	Akta Perusahaan, SIUP dan TDP		✓	✓
12)	FC Surat Ijin Praktek Profesi		✓	✓
13)	Dokumen kepemilikan Jaminan <ul style="list-style-type: none"> ▪ FC Sertifikat /IMB ▪ Surat Pesanan/Penawaran ▪ FC Bukti setor PBB Terakhir ▪ Rencana Anggaran Biaya(RAB) 	✓	✓	✓
14)	Denah Lokasi Rumah Tinggal	✓	✓	✓

Sumber : Brosur Pembiayaan Konsumtif BNI Syariah, 2020

7. Ketentuan Biaya:

- a. Asuransi : Jiwa dan Kerugian
 - b. Notaris, Meterai, dll : Sesuai ketentuan yang berlaku
- *Biaya sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* di PT Bank BNI Syariah KC Malang

Pelaksanaan pemberian pembiayaan pemilikan rumah pada perbankan syariah secara umum yang harus dilakukan adalah pengajuan, analisis, persetujuan, akad, dan pencairan, sama halnya dengan Bank BNI Syariah yang mana memiliki produk Pembiayaan Pemilikan Rumah yang sering disebut dengan produk Griya iB Hasanah. Produk Griya iB Hasanah adalah salah satu produk pembiayaan konsumen yang dimiliki Bank BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan pemilikan rumah yang menggunakan akad *murabahah* atau jual beli. Peneliti ingin mengetahui implementasi pemberian pembiayaan pemilikan rumah bagi nasabah yang dikhususkan bagi nasabah *non fixed income* di Bank BNI Syariah KC Malang, yang mana Proses Pembiayaan Griya iB Hasanah KC Malang sesuai dengan prosedur yang ditetapkan Bank BNI Syariah.

Adapun peneliti melakukan penelitian mengenai nasabah *non fixed income*, dimana prosedur dalam memberikan pembiayaan Griya IB Hasanah di Bank BNI Syariah KC Malang terdapat beberapa prosedur-prosedur yang digunakan. Berdasarkan hasil wawancara pribadi penulis dengan *Sales/Marketing* PT Bank BNI Syariah KC Malang, Saudara Muhammad Syarif Hidayat pada tanggal 05 Juni 2020, beliau menyatakan mengenai pengertian produk Griya IB Hasanah:

“Pembiayaan Griya IB Hasanah adalah Pembiayaan yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli atau membangun rumah tinggal, ruko dan renovasi rumah/ tempat tinggal, yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing calon nasabah sesuai jangka waktu yang telah disepakati bersama. Bank BNI Syariah selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan menggunakan akad *Murabahah*, dimana Bank yang mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah, selanjutnya nasabah akan mencicil pembiayaan kepada bank sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati”.

Awal pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah KC Malang, ada beberapa prosedur yang harus dilakukan oleh nasabah dan pihak bank. Prosedur-prosedur dalam pengajuan Pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah *non fixed income* sebagai berikut:

1. Penawaran Produk dan Pengajuan Produk Griya

Menurut wawancara dengan bagian sales, mas Syarif yaitu:

“Pertama kami selaku sales awal mula mengenalkan ke nasabah mengenai produk pembiayaan Griya IB Hasanah, dari pengertian, syarat, ketentuan, dan kelebihan pembiayaan ini atau sebaliknya”.

Sedangkan hasil wawancara Jumat, 12 Juni 2020 menurut mas Gian selaku nasabah *non fixed income* pembiayaan Griya IB Hasanah awal mula menjadi nasabah pembiayaan Griya IB Hasanah:

“Inisiatif sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, karena pingin pembiayaan yang syariah, tapi saya minta bantuan kepada konsultan (pihak properti) dalam mengajukan pembiayaan ini”.

Awal mula Mas Gian mengajukan Pembiayaan Griya IB Hasanah bertujuan ingin membeli tanah kavling buat pembangunan rumah, dan beliau baru menjadi nasabah Bank BNI Syariah satu tahun berjalan dan dikarenakan ingin di Bank BNI Syariah karena ingin melakukan pembiayaan dengan sistem syariah:

“Kurang lebih setahun ini (1 Tahun) menjadi nasabah bank BNI Syariah KC Malang. Saya sih inisiatif sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, karena pingin pembiayaan yang syariah, tapi saya minta bantuan kepada konsultan (pihak properti) dalam mengajukan pembiayaan ini. Saya mengajukan pembiayaan ini untuk beli tanah (Aset) untuk nantinya dibangun rumah. Sebenarnya dengan sistem syariah ini sangat membantu sih karenakan yang murni syariah, dan walaupun cicilan terlambat tidak ada denda, serta jika ada kesulihan bayar juga tidak ada denda tapi pihak bank memberikan opsi. Terus apa yaa. Oya akad-akadnya yang syari sejauh ini”.

Adapun pengajuan pembiayaan bisa diwakilkan asalkan pihak yang mewakilkan telah berkerjasama dengan pihak Bank BNI Syariah, disini kasus yang terjadi Mas Ignas selaku nasabah *non fixed income* melakukan pengajuan pembiayaan Griya IB Hasabah melewati perantara Bagian Properti Elang Properti Malang, Mas Afif, adapun yang disampaikan oleh mas Gian:

“Aku kemarin ke pihak property langsung dan selanjutnya ke pihak bank BNI Syariah. Baik mas, oya boleh saja mas ini pihak Properti yang saya mintain tolong yaitu Elang Properti Malang”.

Sedangan menurut Mas Syarif selaku Sales/ Marketing menyampikan pada 12 Juni 2020 bahwasanya bagi nasabah bisa melakukan pengajuan pembiayaan melalui perantara properti yang direkomendasikan oleh pihak nasabah maupun pihak Bank BNI Syariah dan akan tetapi itu sebatas pengumpulan data saja:

“Kalau pengumpulan data bisa diwakilkan pihak lain, baik developer rekanan, atau agen marketing lainnya. Agen property 1 prinsip sama dengan Bank BNI Syariah, dan usernya pasti selalu diarahkan ke BNI syariah, secara penjelasan mereka sama dengan Bank BNI Syariah”.

Pengumpulan berkas bisa diwakilkan tetapi untuk pengakadan nasabah yang mengajukan wajib hadir beserta pasangan atau pihak lainnya (pemilik rumah bekas), Mas Syarif menyampaikan bahwasanya:

“Kalau pengumpulan data bisa diwakilkan pihak lain, baik developer rekanan, atau agen marketing lainnya dan paling utama nasabah hadir ketika melakukan akad, berserta dengan pasangan wajibnya”.

2. Perlengkapan Syarat dan Ketentuan Nasabah *Non Fixed Income*

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat, selanjutnya nasbah *non fixed income* meengkapi data dokumen pengajuan pembiayaan Griya IB Hasabah adapun syarat yang harus dipenuhi oleh mas Gian Inas antara lain:

“Baik mas, untuk syarat yang harus lengkapi terkait pengajuan pembiayaan Griya ini antara lain itu FC KTP suami dan istri, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Usaha (SIUP TDP), rekening koran, pembukuan usaha,

dan surat domisili itu saja sih mas kerana saya lewat perantara properti dalam pengajuan jadi kurang lebihnya saya siapkan dokumen yang diminta pihak properti”.

- a) FC KTP Suami dan Istri
- b) FC Surat Nikah
- c) FC Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d) Rekening Koran (minimal 6 bulan)
- e) Pembukuan Usaha Kecil / Besar (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun. Pembukuan disini bagi nasabah non fixed income wajib melampirkan, apa yang telah Mas Syarif sampaikan pada 5 Juni 2020:

“Selanjutnya Pengusaha yang wajib dilampirkan SIUP TDP, Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)”.

Bagian Sales/ Marketing setelah mengenalkan produk Griya IB Hasanah kepada calon nasabah *non fixed income* dan diperkirakan nasabah ini layak serta cocok diberikan pembiayaan Griya IB Hasanah, selanjutnya Marketing menjelaskan kepada nasabah *non fixed income* mengenai syarat dan ketentuan dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah, menurut hasil wawancara Mas Syarif untuk calon nasabah *non fixed income* syarat dan ketentuannya:

- a. Form aplikasi bank BNI Syariah
- b. Foto Copy KTP (Suami dan Istri)
- c. Foto Copy KK (Kartu Keluarga)
- d. Foto Copy Buku Nikah (jika belum menikah melampirkan surat keterangan belum menikah dari Kelurahan) sesuai informasi dari mas Syarif selaku sales:

“Boleh, pokoknya sesuai dengan standar calon nasabah bagi fixed income maupun non fixed income. Bagi calon nasabah yang belum menikah untuk syarat sama diatas kecuali buku nikah diganti dengan Surat Keterangan Belum Menikah dari kelurahan”.

- e. Surat Keterangan Domisili Kota tempat pengajuan pembiayaan
- f. Foto Copy SIUP TDP (pengajuan dibawah Rp 150 Juta boleh melampirkan Surat Keterangan Usaha (SKU) dari kelurahan setempat), sedangkan bagi profesional melampirkan Surat Izin Praktek (SIP)
- g. Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan
- h. Pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)

“Misalnya dari dua-duanya nasabah karyawan atau pengusaha ada 3 (tiga) komponen untuk mengetahui layak atau tidaknya diberikan atau ditawarkan pembiayaan Griya IB Hasanah, komponen pertama data nasabah, komponen kedua data pekerjaan nasabah atau usaha nasabah, komponen ketiga dari objek pembiayaannya, untuk data nasabah semuanya sama yaitu ada lima, KTP (baik suami dan istri), KK (Kartu Keluarga), buku nikah, NPWP, dan yang kelima jika tidak berdomisili di kota lokasi BNI Syariah itu, maka wajib melampirkan Surat Keterangan Domisili (jika berdomisili di Kota lokasi BNI Syariah maka tidak perlu melampirkan). Selanjutnya masuk ke data pekerjaan atau usaha, kalau misal dia karyawan yang wajib dilampirkan ada tiga, yang pertama ada Surat Keterangan Kerja, Slip Gaji, dan rekening koran (3 Bulan). Selanjutnya Pengusaha yang wajib dilampirkan SIUP TDP, Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)”.

Sama halnya menurut Mas Candra selaku PCA (*Procesing Collaction Asissten*) dari wawancara pada 16 Juni 2020:

“Kalau non fixed income itu sebenarnya hampir sama sama yang fixed income (karyawan) dan kalau fixed income itu yang lebih simpel yaa seperti rekening gaji dan slip gaji itu saja sedangkan yang membedakan non fixed income yang pertama itu kita analisis adalah usahanya, nah kalau perbank syariah/ bank BNI Syariah sendiri kita lihat dari usaha yang dijalankan sesuai dengan syariah islam atau tidak (misal hotel tidak boleh kecuali hotel syariah sesuai dengan surat keterangan yang ada), selanjutnya perkembangan dari usahanya minimal bagi pengusaha 2 tahun jalan (jika baru jalan satu bulan/ 1 tahun maka tidak bisa) yang pertama dilampirkan ligitas usaha, dilihat dari skala usahanya sendiri jika plafon Rp 500 juta kebawah bisa

melampirkan SK dari kelurahan dan Rp 2 Milyar keatas melampirkan SIUP TDP, serta legalitas usahanya sendiri sudah berbdan hukum atau belum, pembukuan sendiri (usaha kecil), neraca laba rugi 3 tahun (usaha besar)dan rekening koran”.

Data terkait kelengkapan syarat yang diberikan bank BNI Syariah KC Malang, nasabah *non fixed income* harus melengkapi dan selanjutnya menyerahkan kepihak bank bagian Sales/Marketing terlebih dahulu, apa yang disampaikan Mas Syarif selaku Sales/ Marketing pada 12 Juni 2020:

“Kalau pengumpulan data bisa diwakilkan pihak lain, baik developer rekanan, atau agen marketing lainnya. Paling utama nasabah hadir ketika melakukan akad, berserta dengan pasangan wajibnya”.

Informasi yang peneliti dapat dari Mas Gian terkait data kelengkapan diserahkan kepihak properti dalam menyerahkan kepihak bank BNI Syariah KC Malang, serta menyelesaikan kelengkapan yang harus dilengkapi.

“Saya sih tinggal menunggu informasi dari pihak properti, serta saya melakukan sedikit hitung-hitungan yang ada, pokoknya jelas dan saya siapkan atau penuh”.

3. Ketentuan Pengajuan Pembiayaan KPR bagi nasabah *non fixed income*

Ketentuan Pengajuan Pembiayaan yang dilakukan dalam Bank BNI Syariah bagi nasabah *non fixed income* ada beberapa ketentuan antara lain:

- a Jangka waktu, jangka waktu yang disediakan oleh Bank BNI Syariah bagi nasabah *non fixed income* dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah 10-15 Tahun dengan pertimbangan lebih dilihat dari segi usaha yang dijalankan, sedangkan bagi nasabah *fixed income* sampai 20 Tahun, sesuai dengan sumber dari narasumber mas Syarif selaku Sales/ Marketing:

“Untuk jangka waktu minimal pengajuan pembiayaan bagi nasabah *fixed income* sampai 20 tahun sedangkan untuk sejauh ini kepurusannya nsabah *non fixed income* ditolerin di 10 tahun, tapi bisa sampai 15 tahun dengan pertimbangan lebih termasuk juga dengan segi usaha yang bersangkutan juga. Tapi untuk saat ini masih sampai 10 tahun maksimal atau juga minimal dari 1tahun”

Sama halnya dengan mas Candra yang menyampaikan akan jangka waktu sebagai berikut:

“Bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun), sedangkan bagi nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan jangka waktu 15th- 20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ ambil minimal tahun)”

- b Agunan adalah jaminan yang diberikan oleh nasabah untuk pengajuan pembiayaan ke pihak Bank. Adapun agunan/ jaminan terkait yang diberikan atau wajib diagunkan oleh Nasabah *non fixed income* maupun *fixed income* yaitu SHM atau SHGB dan dalam bentuk sertifikat, sesuai dengan apa yang disampaikan oleh mas Syarif:

“Harus Objek yang dibeli, dan ada sertifikatnya, atau juga bisa jadi dengan SHM atau SHGB plus ada IMBnya kalau rumah, Selain dengan objek yang dibiayai bisa tapi harus SHM atau SHGB, tapi kalau masih patok atau AJB aja belum bisa, wajib sertifikat”.

- c Maksimal pembiayaan cair adalah jumlah pembiayaan yang didapat oleh nasabah sesuai dengan agunan yang dijaminan ke pihak bank. Sesuai dengan penyampaian oleh narasumber mas Syarif bagi nasabah *non fixed income*:

“Pencaairan dana tidak bisa 100% dari nilai objeknya, tetapi bagi pengusaha atau nasabah non fixed income pencairan pembiayaan minimal 70% dari nilai objek yang dibiayai, dan jika nasabah memiliki pembiayaan lain dan aset yang diajukan sebagai agunan tapi dipakai agunan lain, maka pencairan 55% dari nilai objeknya. Jika penghasilan nasabah tinggi dan nilai objek yang diajukan tidak masuk kriteria maka tidak bisa kita berikan pembiayaan sesuai yang diinginkan, dan harus sesuai dengan nilai objek yang diagunkan”.

Sesuai dengan halnya yang disampaikan oleh mas Candra selaku *Consumer Processing*:

“Bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun) dan bagi nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan jangka waktu 15th- 20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ ambil minimal tahun)”.

Setelah nasabah menyelesaikan akad dan pembayaran administratif maka pihak bank melakukan pencairan, serta nasabah akan menyelesaikan tanggungannya dalam menyelesaikan angsuran, Mas Gian selaku nasabah non fixed income mendapatkan dana yang diinginkan beserta jangka waktu yang telah ditentukan oleh pihak Bank BNI Syariah KC Malang, sebagai berikut:

“Kemarin kalau gak salah untuk harga tanah Rp 700.000.000 dan sampai cicilan lunas sampai Rp 1.000.000.0000 (perkiraan). Angsuran yang saya bayar setiap bulannya Rp. 7.400.000, dan jangka waktu 10 Tahun. Sedangkan uang mukanya sih 30%, kerana bagi pengusaha”.

4. Analisis Dasar

Permohonan pembiayaan dan syarat-syarat dokumen yang telah nasabah *non fixed income* lengkapi, maka sales/ marketing melakukan analisis mendasar bagi nasabah, apa yang telah disampaikan oleh Mas Syarif selaku Sales/ Marketing yaitu:

“Nah kalau misalnya dari dua-duanya nasabah karyawan atau pengusaha ada 3 (tiga) komponen untuk mengetahui layak atau tidaknya diberikan atau ditawarkan pembiayaan Griya IB Hasanah, komponen pertama data nasabah, komponen kedua data pekerjaan nasabah atau usaha nasabah, komponen ketiga dari objek pembiayaannya”.

Sama halnya dengan apa yang disampaikan oleh mas Candra selaku Consumer Processing bahwasanya Sales/ Marketing melakukan analisis mendasar mengenai calon nasabah *non fixed income*, yaitu sebagai berikut:

“Kalau dari sales lebih ke data yang lebih umum mas yaitu called data seperti (KTP,NPWP,SIUP TDP, Pembukuan neraca laba rugi, rekening koran surat nikah dan surat keterangan belum nikah serta surat usaha kecil dari kelurahan setempat)”.

Serta telah dilakukannya analisis terkait itu semua, maka Sales/ Marketing melakukan input data dan penyerahan data ke pihak *Consumer Proccesing*, yang mana telah disampaikan oleh Mas Syarif selaku Sales/ Marketing:

“Baik, selanjutnya setelah menyelesaikan pengumpulan data dari 3 komponen diatas, maka Sales/ Marketing melakukan input data yang mana dari input data yang mana lanngsung masuk ke bagian PCA (Processing Callaction Assistent), serta menyerahkan hardfile juga selain softfile”.

5. Verifikasi Khusus dan Analisis Lanjutan

Analisis yang telah dilakukan Sales/ Marketing selanjutnya input data dalam bentuk *softfile* melalui sistem yang ada di Bank BNI Syariah serta menyerahkan data dalam bentuk *hardfile* ke pihak *Consumer Proccesing* untuk melanjutkan Verifikasi data dan analisis lebih lanjut.

a Analisis Data

Analisis Data yang dimaksud adalah analisis data yang masuk kebagian proccesing dari pihak sales/ marketing dilihat dari data nasabah *non fixed income* antara lain; KTP, NPWP, SIUP TDP, Pembukuan usaha, rekening koran, dan surat nikah atau surat keterangan belum menikah, yang mana telah disampaikan oleh Mas Candra selaku *Consumer Proccesing Assisntent* (CPA) pada 16 Juni 2020.

b Analisis Usaha

Analisi Usaha yang dimaksud adalah melihat kondisi usaha nasabah *non fixed income* dilapangan apakah sesuai dengan apa yang telah disampikan kepada Sales/ Marketing, apa yang telah disampaikan oleh Mas Candra:

“PCA pendataan lebih mendalam seperti analisi pendapatan bagi nasabah *non fixed income* berapa pengeluaran serta hppnya, pokok analisis per item secara rinci mas dari data yang diberikan oleh Sales, serta kita melakukan pemeriksaan pembukuan dengan apa yang disampaikan nasabah (apa yang disampaikan nasabah 50 juta ternyata sama sama rekening koran dan pembukuannya)”.

c Analisis Prinsip Nasabah

Analisis Prinsip disini adalah analisis yang paling utama dilihat dari Kepribadian, kemampuan, aset atau kekayaan (agunan/ jaminan yang dipunya), tanggung jawab dalam angsuran, kondisi eksternal dan internal usaha nasabah *non fixed income* maupun *fixed income* dan semua itu biasa disebut didunia lembaga keuangan dalam pemberian pembiayaan atau kredit dengan sebutan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditional*), sesuai dengan yang disampaikan oleh Mas Candra sebagai berikut:

“PCA pendataan lebih mendalam seperti analisis pendapatan bagi nasabah *non fixed income* berapa pengeluaran serta hppnya, pokok analisis per item secara rinci mas dari data yang diberikan oleh Sales, serta kita melakukan pemeriksaan pembukuan dengan apa yang disampaikan nasabah (apa yang disampaikan nasabah 50 juta ternyata sama sama rekening koran dan pembukuannya), analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditional*) bagi kedua calon nasabah *fixed income* atau *non fixed income*, serta bagi *non fixed income* lebih dianalisis dari usaha yang dijalankan resiko naik turunnya usahanya serta pendapatan perbulannya dan melihat dari sekitarnya juga”.

d Penghitungan *Debt Save Ratio* (DSR)

Debt Save Ratio (DSR) adalah kemampuan nasabah dalam membayar angsuran yang diberikan oleh pihak perbankan, sesuai dengan ketentuan Bank BNI Syariah dalam mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah, nasabah *non fixed income* melengkapi data dokumen yang disyaratkan serta selanjutnya dihitung DSR, apa yang telah disampaikan oleh Mas Candra sebagai berikut:

“Kalau ketentuan dari bank BNI Syariah mas dalam mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah setelah nasabah melengkapi data dokumen yang disyaratkan, selanjutnya penghitungan DSR (*Dabt Save Rasio*) yang mana DSR ini kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, misal calon nasabah *non fixed income* penghasilan bulanan,

Rp 10 Juta (kurang) bersih x 70% selanjutnya x 30% =

Rp 20 Juta (keatas) bersih x 70% selanjutnya x 35% =

Sedangkan bagi nasabah *fixed income* misal

Rp 10 Juta < x 40% =

RP 20 Juta > x 50% =

Selanjutnya menghitung jaminan cair bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun) dan nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan janka waktu 15th- 20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ ambil minimal tahun)".

e Persetujuan Pembiayaan oleh Pimpinan

Setelah dari sekian proses pembiayaan yang dilakukan oleh PCA, selanjutnya PCA akan malakukan input data dan mengirimkan ke Pimpinan untuk mendapatkan persetujuan atas nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan dan lanjut ke akad, Mas Candra selaku PCA menyampaikan bahwasanya:

“Setelah semua data dokumen dan analisis selesai maka selanjutnya PCA melakukan input data dan mengirimkan ke pimpinan, setelah menadapat kan apro v dari pimpinan selanjutnya data terkirim ke OSA untuk selanjutnya pengakadan dan pencairan”.

Selanjutnya, setelah mendapat persetujuan pimpinan, maka lanjut ke akad dan PCA menyerahkan dokumen ke bagian *Operasional Support Asisstant* (OSA) untuk melanjutkan ke notaris dan pengakadan.

6. Akad dan Pencairan

Proses analisis yang sudah dilakukan oleh *Procesing* dan mendapatkan persetujuan dari pimpinan, maka selanjutnya data dokumen diserahkan kebagian *Operasional Support* untuk dilakukannya proses kenotaris serta pengakadan. Ada beberapa tahapan dalam proses dibagian *Operasinal Support* bagi nasabah *non fixed income* untuk pembiayaan Griya IB Hasanah antara lain pencetakan memo kepihak pemutus pembiayaan, pencetakan SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan menghubungi notaris untuk pengecekan dan pengeluaran akta rumah yang dibiayai serta SKMHT (Surat Keterangan Membebaskan Hak Tanggung) untuk balik nama rumah, dan itu semua apa yang telah disampaikan oleh Mas Ihsan selaku *Operasional Support Asisstant* (OSA) pada tanggal 13 Juni 2020, yaitu:

“Jadi setelah mendapatkan berkas yang setelah disetujui oleh PCA, pertama itu saya mencetak memo (catatan dari pihak pemutus), jadi pihak pemutusnya itu bisa juga dari Sub-Branch Manajer atau juga bisa dari Bisnis Manajer itu semua tergantung dari nominalnya Sub-branch manajer dari Rp 250 Juta dan Bisnis Manajer dari Rp 2 Milyar. Serta setiap pemutus pasti memiliki masing-masing catatan tentang syarat-syarat atau perubahan plafon pencairan yang disetujui, dan itu semua saya cek memo atau catatannya apabila sudah sesuai dengan prosedurnya, maka saya akan mencetak SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan SKP inilah yang menjadi dasar bank untuk mengontak nasabah untuk melakukan tandatangan akad, sebelum nasabah melakukan tandatangan akad SKP tersebut diberikan kepada nasabah terlebih dahulu supaya nasabah mengetahui berapa plafon dan angsuran yang telah disetujui. Setelah SKP itu sudah dicetak selanjutnya saya menghubungi pihak ketiga, dalam hal ini notaris dalam pengecekan, misalkan untuk melengkapi sertifikat rumah saya menghubungi pihak notaris dan selanjutnya saya menghubungi pihak asuransi dan juga saya meminta informasi dari seles kapan nasabah ini bisa melakukan tanda tangan akad pembiayaan(setelah SKP diputus), dan dalam penandatanganan akad saya menyiapkan berkas-berkas akad pembiayaan”.

a Proses Notaris

Setelah bagian OSA menerima berkas dari PCA selanjutnya OSA mengajukan memo kepada pihak pemutus (Sub-Branch Manajer atau dari Bisnis Manajer) untuk mencetak SKP (Suarat Keputusan Pembiayaan) dan selanjutnya menyerahkan berkas ke pihak ketiga, yaitu notaris guna pencetakan surat keterangan hak tanggungan rumah atau mengeluarkan surat tanah yang akan dibiayai oleh pihak nasabah *non fixed income*, sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Mas Ihsan:

“Ok, berkas dalam pengajuan kenotaris itu antara lain, (kasus buat jual beli rumah) sertifikat asli, KTP penjual dan pembeli (suami dan istri), Kartu Keluarga (KK), NPWP, akte nikah, dan PBB tahun terakhir (terbaru). Ini kan dalam hal jual beli, kita lihat dulu itukan belum balik nama, maka dari pihak notaris menyiapkan SKMHT (Surat Keterangan Membebaskan Hak Tanggungan) dan untuk mengikat HT nya maka disiapkan APHT (Akta Pengikatan Hak Tanggungan) ini dipakai jika sertifikatnya belum balik nama dan ingin dilakukannya balik nama, dan itu semua disipakan di BPN (Badan Pertanahan Negara), ini semua dilakukan oleh notaris, dan kita selaku bank sudah melakukan atau perorderan jika sertifikatnya belum balik nama, SKMHT ini berfungsi menjadi hak kuasa bagi nasabah yang sudah

dibalik namakan ke pihak bank guna pimpinan bank melakukan hak tanggungan atas penandatanganan APHT”.

b Penandatanganan Akad

Operasional Support Asisstant setelah menyerahkan berkas ke pihak notaris dalam hal pengecekan data dokumen nasabah *non fixed income*, dan selanjutnya notaris melakukan pencetakan atau menyelesaikan surat sertifikat rumah yang dibiayai atau surat hak akan tanggungan, selanjutnya akan menginfokan ke pihak OSA apabila semua sudah selesai, serta OSA akan melakukan pengakadanan dengan mengeluarkan SKP (Surat Keterangan Pembiayaan) dengan mengundang notaris dan nasabah yang mengajukan pembiayaan beserta pihak terkait, Mas Ihsan menyampaikannya sebagai berikut:

“Untuk yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), karena sesuai dengan akidah Islam didukung dengan surat Al-Baqarah ayat 282, bahwanya saksi itu harus dua orang, dari hal ini yang menghadiri dua laki-laki atau satu laki-laki dan dua perempuan, dan pihak pembeli 2 (suami dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terkhir notaris, untuk notaris harus hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya. Minimal dalam akad 8 orang itu kalau sertifikatnya atas nama satu orang, dan misalnya ini ada kasus surat sertifikat dari warisan itu atas nama 4 orang dan tidak ada kuasa jualnya, maka ke empat nama orang dalam sertifikat harus hadir dan jika kalau meninggal diantara mereka maka dibuatkan surat dari notaris yang mana surat atas jualnya, serta surat dari pengadilan “ bahwa orang yang sudah meninggal ini memberikan kuasa kepada yang diberikan kuasa yaitu anggota keluarga yang lain yang masih hidup” dan biasanya harta gono gini itu jika ada yang meninggal sudah diurus oleh pihak notaris”.

Bagi yang melakukan penandatanganan adalah pihak nasabah dan notaris beserta nama yang tertera didalam berkas yang dibuat oleh notaris:

“Bagi yang melakukan penandatanganan akad dilakukan oleh siapa yang tertera dalam sertifikatnya, sama pihak notaris itu sendiri”.

c Pembayaran biaya administrasi

Adapun semua rangkaian proses diatas selesai, maka pihak nasabah menyelesaikan biaya yang perlu diselesaikan, tetapi dibank BNI Syariah untuk biaya adminstrasi tidak dipungut biaya, biaya sekedar matrai dan buku rekening baru bagi nasabah yang belum memiliki, apa yang disampaikan oleh Mas Ihsan selaku OSA:

“Kalau di Bank BNI Syariah untuk tanda tangan akad atau berkas penandatanganan pengikatan anatar nasabah dan bank tidak dikenakan biaya, tapi biaya hanya matarai saja dan biaya pembuatan buku rekening. Tapi untuk Pengikatan karena kita dalam pembiayaan ini menggunakan pihak ke tiga yaitu notaris, maka biaya-biaya itu mengikuti pihak notaris, tapi kita juga sebagai pihak penengah melakukan nego ke pihak notaris supaya biaya-biaya yang ditanggung oleh pihak nasabah tidak besar”.

d Pencairan Dana

Setelah nasabah non fixed income menyelesaikan biaya administrasi dan sudah melakukan pengakadan, selanjutnya disposisi (pencairan) dana yang akan dilakukan oleh pihak bank, Mas Ihsan menyampaikan sebagai berikut:

“Sebenarnya syarat-syarat itu sangat jelas dan terperinci di SKP, misalkan pembiayaan akan dilakukan pencairan jika syarat-syarat sudah terpenuhi, uang muka sudah dibayarkan, asuransi sudah tercaver, ttd dengan pihak notaris sudah dilakukan, dan jika rumah itu sudah siap dibiayai maka kita sudah mesyaratkan Stunding stracer (Surat Perintah Pembayaran Langsung Kependjual) jadi rekening aveliasi nasabah itu hanya berfungsi sebagai tempat pencairan dan kita juga dihari yang sama kita transefrkan ke rekening penjual”.

7. *Monitoring*

Terakhir setelah nasabah menyelesaikan tahapan proses pembiayaan Griya IB Hasanah dan mendapatkan dana yang dibutuhkan, selanjutnya pihak Bank BNI Syariah melakukan *monitoring* atau pengawasan dalam angsuran yang dilakukan oleh nasabah *non fixed income*, adapun petugas yang bertanggung jawab dalam monitoring nasabah yaitu Sales/ Marketing di satu tahun awal

angsuran dan selanjutnya akan dimonitoring oleh bagian Collaction Pembiayaan, apa yang telah disampaikan oleh Mas Syarif selaku Sales/ Marketing:

“Ok, untuk Sales/ Marketing wajib mengawasi atau mengarahkan dari mulai awal, dari pengumpulan berkas, analisis awal, jika pengajuan sudah sampai processing dan mengalami kendala seperti menanyakan hal mengenai nasabah juga kita turun langsung dari alamat nasabah dan alamat objeknya, serta jika bagian PCA membutuhkan data tambahan, maka kita yang membantu memenuhi data tersebut dengan nge-followup nasabah itu sendiri. Sekalian Sales/ Marketing juga menemani nasabah sampai dengan legalitas dan akad setelah dapat Surat Keputusan. Sales/ Marketing bukan hanya menemani sampai akad saja tetapi juga sampai penjualan atau penyerahan pembiayaan itu sendiri, sampai dengan mengawasi angsuran maksimal 1 tahun, walupun nanti ada kesulitan dari angsuran yang jatuh tempu maka ada bagian Collaction yang siap mengingatkan, tapi secara moral kita tetap mengawasi dan bertanggung jawab dengan nasabah itu sendiri, kerna nasabah itu yang kita berikan pembiayaan dan yang kita rekomendasikan”.

4.2.2 Klasifikasi Tema

Tabel 4.2
Pengajuan dan Penawaran

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Syarif Hidayat	“Pertama kami selaku sales awal mula mengenalkan ke nasabah mengenai produk pembiayaan Griya IB Hasanah, dari pengertian, syarat, ketentuan, dan kelebihan pembiayaan ini atau sebaliknya”.
2.	Mas Rozi	“Saya sih kemauan sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, untuk keperluan pembelian rumah bekas mas (Sacond)”
3.	Mas Gian Ignas	“Saya sih inisiatif sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, karena pingin pembiayaan yang syariah, tapi saya minta bantuan kepada konsultan (pihak properti) dalam mengajukan pembiayaan ini”.
4.	Mas Syarif Hidayat	“Boleh, pokonya sesuai dengan standar calon nasabah bagi fixed income maupun non fixed

		income. Bagi calon nasabah yang belum menikah untuk syarat sama diatas kecuali buku nikah diganti dengan Surat Keterangan Belum Menikah dari kelurahan”.
5.	Mas Gian Ignas	“Saya mengajukan pembiayaan ini untuk beli tanah (Aset) untuk nantinya dibangun rumah. Sebenarnya dengan sistem syariah ini sangat membantu sih dikarenakan yang murni syariah, dan walaupun cicilan terlambat tidak ada denda, serta jika ada kesulihan bayar juga tidak ada denda tapi pihak bank memberikan opsi. Terus apa yaa. Oya akad-akadnya yang syari sejauh ini”.
6.	Mas Syarif Hidayat	“Untuk jangka waktu minimal pengajuan pembiayaan bagi nasabah fixed income sampai 20 tahun sedangkan untuk sejauh ini kepurusannya nasabah non fixed income ditolerin di 10 tahun, tapi bisa sampai 15 tahun dengan pertimbangan lebih termasuk juga dengan segi usaha yang bersangkutan juga. Tapi untuk saat ini masih sampai 10 tahun maksimal atau juga minimal dari 1 tahun”.
7.	Mas Candra	“Bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun), sedangkan bagi nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan janka waktu 15th- 20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ ambil minimal tahun)”

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.3

Pengumpulan Data

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Candra	“Kalau dari sales lebih ke data yang lebih umum mas yaitu called data seperti (KTP,NPWP,SIUP TDP, Pembukuan neraca laba rugi, rekening koran surat nikah dan surat keterangan belum nikah serta surat usaha kecil dari kelurahan setempat)”.
2.	Mas Syarif Hidayat	“Kalau pengumpulan data bisa diwakilkan pihak lain, baik developer rekanan, atau agen marketing

		lainnya. Agen property 1 prinsip sama dengan Bank BNI Syariah, dan usernya pasti selalu diarahkan ke BNI syariah, secara penjelasan mereka sama dengan Bank BNI Syariah”.
3.	Mas Rozi	“Baik mas, untuk syarat yang harus lengkapi terkait pengajuan pembiayaan Griya ini antara lain itu FC KTP suami dan istri, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Usaha (SIUP TDP), rekening koran, pembukuan usaha, dan surat domisili itu saja sih mas karena saya lewat perantara properti dalam pengajuan jadi kurang lebihnya saya siapkan dokumen yang diminta pihak properti”.
4.	Mas Candra	“Kalau dari sales lebih ke data yang lebih umum mas yaitu called data seperti (KTP,NPWP,SIUP TDP, Pembukuan neraca laba rugi, rekening koran surat nikah dan surat keterangan belum nikah serta surat usaha kecil dari kelurahan setempat)”.
5.	Mas Gian Ignas	“Baik mas, untuk syarat yang harus lengkapi terkait pengajuan pembiayaan Griya ini antara lain itu FC KTP suami dan istri, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Usaha (SIUP TDP), rekening koran, pembukuan usaha, dan surat domisili itu saja sih mas karena saya lewat perantara properti dalam pengajuan jadi kurang lebihnya saya siapkan dokumen yang diminta pihak properti”.
6.	Mas Syarif Hidayat	“Selanjutnya Pengusaha yang wajib dilampirkan SIUP TDP, Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)”.
7.	Mas Syarif Hidayat	“Boleh, pokoknya sesuai dengan standar calon nasabah bagi fixed income maupun non fixed income. Bagi calon nasabah yang belum menikah untuk syarat sama diatas kecuali buku nikah diganti dengan Surat Keterangan Belum Menikah dari kelurahan”.
8.	Mas Gian Ignas	“Saya sih tinggal menunggu informasi dari pihak properti, serta saya melakukan sedikit hitung-hitungan yang ada, pokoknya jelas dan saya siapkan atau penuhi”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.4
Verifikasi dan Analisis Data

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Syarif Hidayat	“Nah kalau misalnya dari dua-duanya nasabah karyawan atau pengusaha ada 3 (tiga) komponen untuk mengetahui layak atau tidaknya diberikan atau ditawarkan pembiayaan Griya IB Hasanah, komponen pertama data nasabah, komponen kedua data pekerjaan nasabah atau usaha nasabah, komponen ketiga dari objek pembiayaannya”.
2.	Mas Candra	“Baik, selanjutnya setelah menyelesaikan pengumpulan data dari 3 komponen diatas, maka Sales/ Marketing melakukan input data yang mana dari input data yang mana langsung masuk ke bagian PCA (Processing Callaction Assistent), serta menyerahkan hardfile juga selain softfile”.
3.	Mas Ihsan Kamil	“PCA pendataan lebih mendalam seperti analisi pendapatan bagi nasabah non fixed income berapa pengeluaran serta hppnya, pokok analisis per item secara rinci mas dari data yang diberikan oleh Sales, serta kita melakukan pemeriksaan pembukuan dengan apa yang disampaikan nasabah (apa yang disampaikan nasabah 50 juta ternyata sama sama rekening koran dan pembukuannya)”.
4.	Mas Syarif Hidayat	“Misalnya dari dua-duanya nasabah karyawan atau pengusaha ada 3 (tiga) komponen untuk mengetahui layak atau tidaknya diberikan atau ditawarkan pembiayaan Griya IB Hasanah, komponen pertama data nasabah, komponen kedua data pekerjaan nasabah atau usaha nasabah, komponen ketiga dari objek pembiayaannya, untuk data nsabah semuanya sama yaitu ada lima, KTP (baik suami dan istri), KK (Kartu Keluarga), buku nikah, NPWP, dan yang kelima jika tidak berdomisili di kota lokasi BNI Syariah itu, maka wajib melampirkan Surat Keterangan Domisili (jika berdomisili di Kota lokasi BNI Syarah maka tidak perlu melampirkan). Selanjutnya masuk ke data pekerjaan atau usaha, kalau misal dia karyawan yang wajib dilampirkan ada tiga, yang pertama ada Surat Keterangan Kerja, Slip Gaji, dan rekening koran (3 Bulan). Selanjutnya

		Pengusaha yang wajib dilampirkan SIUP TDP, Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)".
5.	Mas Rozi	"Pertama sih syarat yang saya berikan seperti keterangan usaha itu sendiri, serta SHM (Surat Hak Milik) yang dibawa sama pihak bank, SHM tanah yang akan dibiayaan itu".
6.	Mas Syarif Hidayat	"Bisa tapi harus SHM atau SHGB, tapi kalau masih patok atau AJB aja belum bisa, wajib sertifikat. Harus Objek yang dibeli, dan ada sertifikatnya, atau juga bisa jadi dengan SHM atau SHGB plus ada IMBnya kalau rumah".
7.	Mas Candra	"Kalau non fixed income itu sebenarnya hampir sama sama yang fixed income (karyawan) dan kalau fixed income itu yang lebih simpel yaa seperti rekening gaji dan slip gaji itu saja sedangkan yang membedakan non fixed income yang pertama itu kita analisis adalah usahanya, nah kalau perbank syariah/ bank BNI Syariah sendiri kita lihat dari usaha yang dijalankan sesuai dengan syariah islam atau tidak (misal hotel tidak boleh kecuali hotel syariah sesuai dengan surat keterangan yang ada), selanjutnya perkembangan dari usahanya minimal bagi pengusaha 2 tahun jalan (jika baru jalan satu bulan/ 1 tahun maka tidak bisa) yang pertama dilampirkan legalitas usaha, dilihat dari skala usahanya sendiri jika plafon Rp 500 juta kebawah bisa melampirkan SK dari kelurahan dan Rp 2 Milyar keatas melampirkan SIUP TDP, serta legalitas usahanya sendiri sudah berbdan hukum atau belum, pembukuan sendiri (usaha kecil), neraca laba rugi 3 tahun (usaha besar)dan rekening koran".
8.	Mas Candra	"PCA pendataan lebih mendalam seperti analisis pendapatan bagi nasabah non fixed income berapa pengeluaran serta hppnya, pokok analisis per item secara rinci mas dari data yang diberikan oleh Sales, serta kita melakukan pemeriksaan pembukuan dengan apa yang disampaikan nasabah (apa yang disampaikan nasabah 50 juta ternyata sama sama rekening koran dan pembukuannya), analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan

		Conditional) bagi kedua calon nasabah fixed income atau non fixed income, serta bagi non fixed income lebih dianalisis dari usaha yang dijalankan resiko naik turunnya usahanya serta pendapatan perbulannya dan melihat dari sekitarnya juga”.
9.	Mas Gian Ignas	“Pertama sih syarat yang saya berikan seperti keterangan usaha itu sendiri, serta SHM (Surat Hak Milik) yang dibawa sama pihak bank, SHM tanah yang akan dibiayaan itu”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.5
Surat Keputusan Pembiayaan

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Candra	“Setelah semua data dokumen dan analisis selesai maka selanjutnya PCA melakukan input data dan mengirimkan ke pimpinan, setelah menadapat kan aprov dari pimpinan selanjutnya data terkirim ke OSA untuk selanjutnya pengakadan dan pencairan”.
2.	Mas Ihsan Kamil	“Jadi setelah mendapatkan berkas yang setelah disetujui oleh PCA, pertama itu saya mencetak memo (catatan dari pihak pemutus), jadi pihak pemutusnya itu bisa juga dari Sub-Branch Manajer atau juga bisa dari Bisnis Manajer itu semua tergantung dari nominalnya Sub-branch manajer dari Rp 250 Juta dan Bisnis Manajer dari Rp 2 Milyar. Serta setiap pemutus pasti memiliki masing-masing catatan tetang syarat-syarat atau perubahan plafon pencairan yang disetujui, dan itu semua saya cek memo atau catatannya apabila sudah sesuai dengan prosedurnya, maka saya akan mencetak SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan SKP inilah yang menjadi dasar bank untuk mengontak nasabah untuk melakukan tandatangan akad, sebelum nasabah melakukan tandatangan akad SKP tersebut duberikan kepada nasabah terlebih dahulu supaya nasabah mengetahui berapa pelafon dan angsuran yang telah disetujui. Setelah SKP itu sudah dicetak selanjutnya saya menghubungi pihak ketiga, dalam hal ini notaris dalam pengecekan, misalkan untuk melengkapi sertifikat rumah saya menghubungi

		pihak notaris dan selanjutnya saya menghubungi pihak asuransi dan juga saya meminta informasi dari seles kapan nasabah ini bisa melakukan tanda tangan akad pembiayaan(setelah SKP diputus), dan dalam penandatanganan akad saya menyiapkan berkas-berkas akad pembiayaan”.
3.	Mbak Anggi	“Ok, berkas dalam pengajuan kenotaris itu antara lain, (kasus buat jual beli rumah) sertifikat asli, KTP penjual dan pembeli (suami dan istri), Kartu Keluarga (KK), NPWP, akte nikah, dan PBB tahun terakhir (terbaru). Ini kan dalam hal jual beli, kita lihat dulu itukan belum balik nama, maka dari pihak notaris menyiapkan SKMHT (Surat Keterangan Membebaskan Hak Tanggungan) dan untuk mengikat HT nya maka disiapkan APHT (Akta Pengikatan Hak Tanggungan) ini dipakai jika sertifikatnya belum balik nama dan ingin dilakukannya balik nama, dan itu semua disiapkan di BPN (Badan Pertanahan Negara), ini semua dilakukan oleh notaris, dan kita selaku bank sudah melakukan atau perorderan jika sertifikatnya belum balik nama, SKMHT ini berfungsi menjadi hak kuasa bagi nasabah yang sudah dibalik namakan ke pihak bank guna pimpinan bank melakukan hak tanggungan atas penandatanganan APHT”.
4.	Mas Ihsan Kamil	“Nasabah fixed income dan non fixed income ke notaris persyaratannya sama saja, tapi perbedaanya hanya diberkas pengajuan awal”.
5.	Mbak Anggi	“Baik terkait Nasabah fixed income dan non fixed income ke notaris persyaratannya sama saja”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.6

Akad

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Ihsan Kamil	“Bagi yang melakukan penandatanganan akad dilakukan oleh siapa yang tertera dalam sertifikatnya, sama pihak notaris itu sendiri”.

2.	Mbak Anggi	“Untuk yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), pihak pembeli 2 (suamai dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terakhir notaris, untuk notaris harus hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya”.
3.	Mas Ihsan Kamil	“Untuk yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), karena sesuai dengan akidah islam didukung dengan surat Al-Baqarah ayat 282, bahwawanya saksi itu harus dua orang, dari hal ini yang menghadiri dua laki-laki atau satu laki-laki dan dua perempuan, dan pihak pembeli 2 (suamai dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terakhir notaris, untuk notaris harus hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya. Minimal dalam akad 8 orang itu kalau sertifikatnya atas nama satu orang, dan misalnya ini ada kasus surat sertifikat dari warisan itu atas nama 4 orang dan tidak ada kuasa jualnya, maka ke empat nama orang dalam sertifikat harus hadir dan jika kalau meninggal diantara mereka maka dibuatkan surat dari notaris yang mana surat atas jualnya, serta surat dari pengadilan “ bahwa orang yang sudah meninggal ini memberikan kuasa kepada yang diberikan kuasa yaitu anggota keluarga yang lain yang masih hidup” dan biasanya harta gono gini itu jika ada yang meninggal sudah diurus oleh pihak notaris”.
4.	Mas Syarif Hidayat	“Sekalian Sales/ Marketing juga menemani nasabah sampai dengan legalitas dan akad setelah dapat Surat Keputusan. Sales/ Marketing bukan hanya menemani sampai akad saja tetapi juga sampai penjualan atau penyerahan pembiayaan itu sendiri, sampai dengan mengawasi angsuran maksimal 1 tahun, walaupun nanti ada kesulitan dari angsuran yang jatuh tempo maka ada bagian Collaction yang siap mengingatkan, tapi secara moral kita tetap mengawasi dan bertanggung jawab dengan nasabah itu sendiri, kerna nasabah itu yang kita berikan pembiayaan dan yang kita rekomendasikan”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.7
Pencairan

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Ihsan Kamil	<p>“Jadi setelah mendapatkan berkas yang setelah disetujui oleh PCA, pertama itu saya mencetak memo (catatan dari pihak pemutus), jadi pihak pemutusnya itu bisa juga dari Sub-Branch Manajer atau juga bisa dari Bisnis Manajer itu semua tergantung dari nominalnya Sub-branch manajer dari Rp 250 Juta dan Bisnis Manajer dari Rp 2 Milyar. Serta setiap pemutus pasti memiliki masing-masing catatan tentang syarat-syarat atau perubahan plafon pencairan yang disetujui, dan itu semua saya cek memo atau catatannya apabila sudah sesuai dengan prosedurnya, maka saya akan mencetak SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan SKP inilah yang menjadi dasar bank untuk mengontak nasabah untuk melakukan tandatangan akad, sebelum nasabah melakukan tandatangan akad SKP tersebut diberikan kepada nasabah terlebih dahulu supaya nasabah mengetahui berapa plafon dan angsuran yang telah disetujui. Setelah SKP itu sudah dicetak selanjutnya saya menghubungi pihak ketiga, dalam hal ini notaris dalam pengecekan, misalkan untuk melengkapi sertifikat rumah saya menghubungi pihak notaris dan selanjutnya saya menghubungi pihak asuransi dan juga saya meminta informasi dari seles kapan nasabah ini bisa melakukan tanda tangan akad pembiayaan(setelah SKP diputus), dan dalam penandatanganan akad saya menyiapkan berkas-berkas akad pembiayaan”.</p>
2.	Mas Candra	<p>“Kalau ketentuan dari bank BNI Syariah mas dalam mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah setelah nasabah melengkapi data dokumen yang disyaratkan, selanjutnya penghitungan DSR (Dabt Save Rasio) yang mana DSR ini kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, misal calon nasabah non fixed income penghasilan bulanan, Rp 10 Juta (kurang) bersih x 70% selanjutnya x 30% Rp 20 Juta (keatas) bersih x 70% selanjutnya x 35% Sedangkan bagi nasabah fixed income misal $Rp\ 10\ \text{Juta} < x\ 40\% =$ $RP\ 20\ \text{Juta} > x\ 50\% =$</p>

		Selanjutnya menghitung jaminan cair bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesukan usia nasabah/ambil minimal tahun) dan nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan jangka waktu 15th- 20 thn (menyesukan usia nasabah/ ambil minimal tahun)".
3.	Mas Ihsan Kamil	"Sebenarnya syarat-syarat itu sangat jelas dan terperinci di SKP, misalkan pembiayaan akan dilakukan pencairan jika syarat-syarat sudah terpenuhi, uang muka sudah dibayarkan, asuransi sudah tercover, ttd dengan pihak notaris sudah dilakukan, dan jika rumah itu sudah siap dibiayai maka kita sudah mesyaratkan Stunding stracer (Surat Perintah Pembayaran Langsung Kepenjua) jadi rekening aveliasi nasabah itu hanya berfungsi sebagai tempat pencairan dan kita juga dihari yang sama kita transefrkan ke rekening penjual".
4.	Mbak Anggi	"Kalau di Bank BNI Syariah untuk tanda tangan akad atau berkas penandatanganan pengikatan anatar nasabah dan bank tidak dikenakan biaya, tapi biaya hanya matarai saja dan biaya pembuatan buku rekening. Tapi untuk Pengikatan karena kita dalam pembiayaan ini menggunakan pihak ke tiga yaitu notaris, maka biaya-biaya itu mengikuti pihak notaris, tapi kita juga sebagai pihak penengah melakukan nego ke pihak notaris supaya biaya-biaya yang ditanggung oleh pihak nasabah tidak besar".
5.	Mas Syarif Hidayat	"Pencaairan dana tidak bisa 100% dari nilai objeknya, tetapi bagi pengusaha atau nasabah non fixed income pencairan pembiayaan mninimal 70% dari nilai objek yang dibiayai, dan jika nasabah memiliki pembiayaan lain dan aset yang diajukan sebagai agunan tapi dipakai agunan lain, maka pencairan 55% dari nilai objeknya. Jika penghasilan nasabah tinggi dan nilai objek yang diajukan tidak masuk kriteria maka tidak bisa kita berikan pembiayaan sesuai yang diinginkan, dan harus sesuai dengan nilai objek yang diagunkan".
6.	Mas Candra	"Bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesukan usia nasabah/ambil minimal tahun) dan bagi nasabah

		fixed income 90% dari harga jaminan dan jangka waktu 15th- 20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun)”.
7.	Mas Gian Ignas	“Kemarin kalau gak salah untuk harga tanah Rp 700.000.000 dan sampai cicilan lunas sampai Rp 1.000.000.0000 (perkiraan). Angsuran yang saya bayar setiap bulannya Rp. 7.400.000, dan jangka waktu 10 Tahun. Sedangkan uang mukanya sih 30%, kerana bagi pengusaha”.
8.	Mas Rozi	“Kemarin kalau gak salah untuk harga rumah bekas Rp 400.000.000 dan sampai cicilan lunas sampai Rp 500.000.000 (perkiraan) sedangkan angsuran yang saya bayar setiap bulannya Rp. 4.900.000, dan jangka waktu 10 Tahun, uang mukanya sih 30%”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Tabel 4.8
Monitoring

No	Nama	Pernyataan
1.	Mas Syarif Hidayat	“Ok, untuk Sales/ Marketing wajib mengawasi atau mengarahkan dari mulai awal, dari pengumpulan berkas, analisis awal, jika pengajuan sudah sampai processing dan mengalami kendala seperti menanyakan hal mengenai nasabah juga kita turun langsung dari alamat nasabah dan alamat objeknya, serta jika bagian PCA membutuhkan data tambahan, maka kita yang membantu memenuhi data tersebut dengan nge-followup nasabah itu sendiri. Sekalian Sales/ Marketing juga menemani nasabah sampai dengan legalitas dan akad setelah dapat Surat Keputusan. Sales/ Marketing bukan hanya menemani sampai akad saja tetapi juga sampai penjualan atau penyerahan pembiayaan itu sendiri, sampai dengan mengawasi angsuran maksimal 1 tahun, walaupun nanti ada kesulitan dari angsuran yang jatuh tempu maka ada bagian Collaction yang siap mengingatkan, tapi secara moral kita tetap mengawasi dan bertanggung jawab dengan nasabah itu sendiri, kerna nasabah itu yang kita berikan pembiayaan dan yang kita rekomendasikan”.

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

4.3 Pembahasan Penelitian

4.3.1 Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* di Bank BNI Syariah

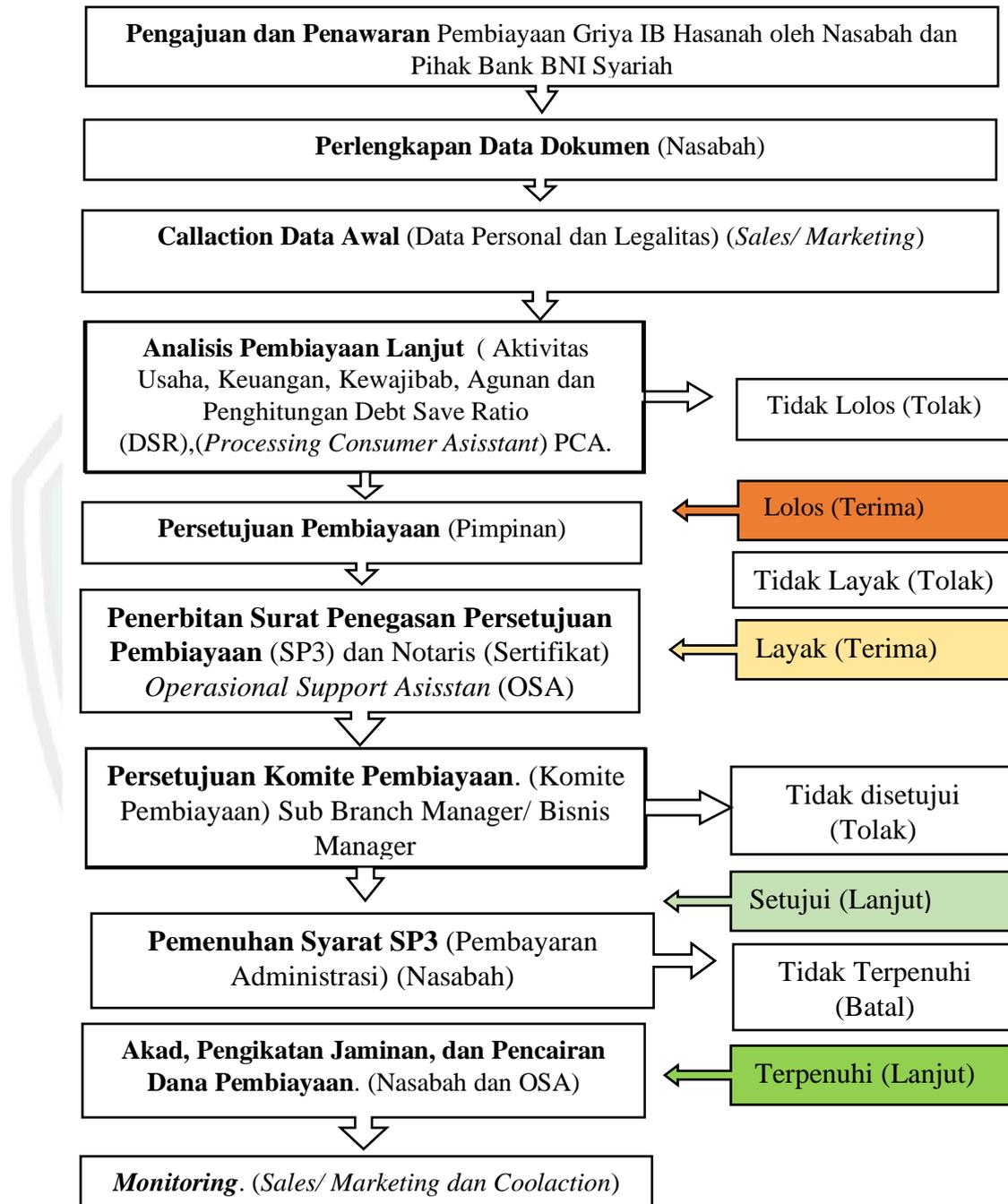
Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) adalah bentuk fasilitas pembiayaan atau pendanaan yang diberikan oleh pihak perbankan syariah kepada nasabah ditujukan untuk pembelian rumah. Pembiayaan PPR adalah solusi yang muncul untuk menjawab permasalahan yang terjadi di masyarakat saat ini, dimana daya beli masyarakat yang rendah tidak mampu menjangkau harga rumah yang semakin mahal dari tahun ke tahun, terutama bagi masyarakat yang tergolong dalam berpenghasilan tidak tetap (*non fixed income*), sehingga pembiayaan pemilikan rumah menjadi salah satu formula yang dapat membantu calon nasabah *non fixed income* untuk dapat memiliki rumah.

Bank BNI Syariah adalah salah satu perbankan syariah yang menyediakan PPR, pembiayaan PPR yang disediakan di bank BNI Syariah disebut dengan Produk Griya IB Hasanah, salah satu Bank BNI Syariah yang peneliti lakukan penelitian di Kantor Cabang Malang, dimana mengaplikasikan Pembiayaan Griya IB Hasanah kepada calon nasabah *fixed income* dan *non fixed income*. Nasabah *fixed income* adalah nasabah yang mana memiliki penghasilan atau pemasukan berupa gaji atau upah tetap mengacu pada kesepakatan kontrak kerja atau sejenisnya. Lebih lanjut nasabah *fixed income* dikelompokkan sebagai karyawan atau pegawai yang mendapatkan gaji sesuai porsi dan bagian diperusahaan atau tempat kerjanya. Sedangkan nasabah *non fixed income* adalah nasabah yang tidak memiliki penghasilan tetap atau penghasilan yang tidak menentu (*fluktuatif*), penghasilan mereka didapat dari usaha yang dijalankan setiap hari, minggu, maupun bulannya dari upah atau hasil pendapatan bersih rata-rata. Nasabah *non fixed income* digolongkan sebagai wirausaha atau pengusaha yang memiliki usaha sendiri.

Adapun pengkategorian pemberian pembiayaan Griya IB Hasanah pada nasabah *fixed income* dan *non fixed income* dikarenakan semua nasabah memiliki karakter dalam kemampuan dalam mengajukan pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan yang didapat. Nasabah *non fixed income* adalah salah satu nasabah

yang memiliki karakter yang sangat kompleks, dikarenakan nasabah *non fixed income* memiliki pemasukan atau penghasilan yang tidak tetap, dalam hal ini resiko dalam pengembalian pembiayaan ditakutkan terjadinya macet karena penghasilan yang didapat kadang mengalami fluktuatif beda halnya dengan nasabah *fixed income* yang mana memiliki pemasukan tetap, tetapi tidak menuntut kemungkinan nasabah *fixed income* tidak memiliki resiko dalam pembiayaan pemilikan rumah. Oleh karena itu pembiayaan Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah KC Malang memiliki *Standart Operasininal Prosedur* (SOP) guna mengurangi resiko dalam pemberian pembiayaan kepada calon nasabah dari pembiayaan macet atau hal lainnya, apa yang peneliti dapat dari hasil wawancara bersama Mas Syarif selaku Sales, Mas Candra selaku *Processing Consumer Assistant*, Mas Ihsan selaku *Operasional Support Assistant*, dan Mas Gian selaku nasabah *non fixed income*, secara umum bank syariah melaksanakan proses pembiayaan griya antara lain penawaran atau pengajuan, analisis pemohon, pengambilan keputusan, pelaksanaan akad pembiayaan, dan pencairan dana, dalam proses pelaksanaan ini perlu adanya bagian-bagian terkait seperti Sales, *Processing*, *Operasional*, dan Komite Pembiayaan. Adapun alur proses pemberian pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah *non fixed income* dari awal penawaran dan pengajuan sampai dengan pencairan pada gambar 4.3 sebagai berikut :

Gambar 4.2
Alur Pembiayaan Griya IB Hasanah



Sumber: Diolah Peneliti 2020

4.3.1.1 Pengajuan dan Penawaran

Penawaran Griya IB Hasanah di Bank BNI Syariah yang dilakukan oleh pihak Salles/ Marketing, salah satunya Mas Syarif selaku Sales/ Marketing menjelaskan kepada nasabah *non fixed income* dengan mengenalkan Produk Griya IB Hasanah dari ketentuan terlebih dahulu, antara lain pengertian produk Griya IB Hasanah yang mana Pembiayaan yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli atau membangun rumah tinggal, ruko dan renovasi rumah/ tempat tinggal, yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing calon nasabah sesuai jangka waktu yang telah disepakati bersama. Bank BNI Syariah selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan menggunakan akad Murabahah, untuk jangka waktu pembiayaan bagi nasabah *non fixed income* 10 sampai 15 tahun, agunan bagi nasabah *non fixed income* wajib sertifikat SHM (Surat Hak Milik) atau SHGB syarat dokumen yang harus dilengkapi, besarnya uang muka beserta angsuran yang didapat dilihat dari usaha yang dijalankan oleh calon nasabah, sesuai dengan Fatwa DSN DSN/MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 mengenai uang muka dalam pembiayaan dengan akad Murabahah, dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga serta nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya. serta mekanisme pelaksanaan pembiayaan sampai selesai.

Sedangkan akad Murabahah yang digunakan dalam pembiayaan Griya iB Hasanah Bank BNI Syariah sesuai dengan Fatwa DSN/MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 yang mana Bank sebagai penyedia pembiayaan membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba, kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan

harga jual senilai harga beli plus dengan keuntungan. dalam kaitan ini Bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan sesuai dengan firman Allah QS. Al- Baqarah(2): 275:

الَّذِينَ كُنُوا يَتَّخِذُونَ الرِّبَا لَا يَتَّخِذُونَ الرِّبَا إِلَّا كَمَا يَتَّخِذُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ
 لَهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”(QS. Al- Baqarah: 275)

Ketentuan Murabahah kepada nasabah yang mana sesuai dengan Fatwa DSN/MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. 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. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Nasabah yang datang ke Bank BNI Syariah yang ingin mngejukan pembiayaan Griya IB Hasanah sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Sales/ Marketing diatas, sesuai dengan hasil wawancara dengan Mas Syarif selaku Sales/ Marketing, untuk hal syarat dokumen bagi nasabah *non fixed income* yang harus dilengkapi antara lain form aplikasi dari bank BNI Syariah KC Malang, fotocopy

KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy buku nikah (jika belum menikah melampirkan surat keterangan belum menikah dari Kelurahan), Surat Keterangan Domisili Kota tempat pengajuan pembiayaan, fotocopy Surat Izin Usaha Pendirian (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) (pengajuan dibawah Rp 150 Juta boleh melampirkan Surat Keterangan Usaha (SKU) dari kelurahan setempat), sedangkan bagi profesional melampirkan Surat Izin Praktek (SIP), Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan Pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan). Setelah nasabah non fixed income melengkapi data dokumen, Mas Syarif selaku Sales/ Marketing melakukan input data dalam bentuk softfile dan penyerahan data dalam bentuk hardfile kepada bagian Processing Consumer Asisstant (PCA) yang selanjutnya akan dilakukanya analisis data nasabah lebih dalam. Adapun dokumen Sales/ Marketing dengan nasabah *non fixed income* sebagai berikut:

Tabel 4.9

Dokumen Nasabah Non Fixed Income Pengajuan Pembiayaan Griya iB Hasanah

No	Dokumen	Pengusaha	Profesional
1)	FC KTP pemohon suami/Istri	✓	✓
2)	Pas Foto 4*6 pemohon Suami/Istri	✓	✓
3)	FC Surat Nikah/Cerai/Pisah Harta	✓	✓
4)	FC Kartu Keluarga	✓	✓
5)	FC Surat WNI/Ganti nama Keturunan	✓	✓
6)	FC NPWP(Pembiayaan >50jt)	✓	✓
7)	FC Rekening Koran/tabungan 3 bln terakhir.	✓	✓
8)	Asli Slip Gaji terakhir/Surat Ket Penghasilan.		
9)	Asli Surat Masa Kerja		
10)	Neraca Laba Rugi/informasi keuangan 2 thn terakhir	✓	✓

11)	Akta Perusahaan, SIUP dan TDP	✓	✓
12)	FC Surat Ijin Praktek Profesi	✓	✓
13)	Dokumen kepemilikan Jaminan <ul style="list-style-type: none"> ▪ FC Sertifikat /IMB ▪ Surat Pesanan/Penawaran ▪ FC Bukti setor PBB Terakhir ▪ Rencana Anggaran Biaya(RAB) 	✓	✓
14)	Denah Lokasi Rumah Tinggal	✓	✓

Sumber : Brosur Pembiayaan Konsumtif BNI Syariah, 2020

4.3.1.2 Pengumpulan Data

Skema diatas menunjukkan bahwasanya proses pembiayaan griya pada nasabah non fixed income yang terjadi di Bank BNI Syariah KC Malang diawali dengan nasabah melakukan pengajuan atau sebaliknya Sales/Marketing menawarkan atau mengenalkan produk Griya IB Hasanah, dan selanjutnya nasabah melengkapi data dokumen yang diarahkan oleh Sales/ Marketing. Data dokumen yang sudah terpenuhi dan Sales/ Marketing melakukan pengumpulan data nasabah dan selanjutnya melakukan analisis mendasar dari usaha, penghasilan bulanan, serta lama usaha, selanjutnya Sales/ Marketing melakukan input data dokumen dalam bentuk softfile kepada *Processing Consumer Asisstant* (PCA) beserta hardfile, guna adanya analisis mendalam oleh bagian PCA.

4.3.1.3 Verifikasi Khusus dan Analisis Data

Data dokumen yang diterima oleh PCA selanjutnya dianalisis lebih mendalam, menurut Mas Candra selaku *Processing Consumer Asisstant* (PCA) Bank BNI Syariah KC Malang untuk analisis awal atau lebih kedata dilakukan oleh Sales/ Marketing dan analisis lebih lanjut dilakukan oleh PCA, Adapun perangkatman verifikasi khusus dan analisis data ialah verifikasi data personal, legalitas usaha, keuangan usaha, aktivitas usaha, kewajiban kepada pihak ketiga, dan agunan.

Tabel 4.10

Verifikasi Pembiayaan Griya IB Hasanah Pada Nasabah Non Fixed Income

No	Keterangan	Status	Jenis Verifikasi
1)	Personal	Semua	<ul style="list-style-type: none"> • Identitas diri, Kebenaran domisili dan Status
2)	Legalitas	a Pengusaha	Status Perizinan Profesi
		b Profesional	Status Kepemilikan dan Perizinan Usaha
3)	Keuangan	a Pengusaha	<ul style="list-style-type: none"> • Omset penjualan prodksi/ layanan (jasa) • Biaya-biaya produksi dan operasional • Laba (Rugi) perusahaan • Rasio keuangan perusahaan
		b Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasukan biaya kosnsultasi dan layanan profesi • Biaya-biaya operasional • Laba(Rugi) aktivitas profesi
4)	Aktivitas	a Pengusaha	<ul style="list-style-type: none"> • Karakter dan reputasi • Perjalanan aktivitas usaha • Bidang usaha • Sifat usaha (tetap/ berkala) • Kepemilikan dan pengurus • Key person pengelolaan usaha • Tenaga kerja • Fasilitas usaha • Pengolahan administrasi • Jenis produksi • Kapasitas produksi • Pangsa dan persangian • Jumlah penjualan perbualan dan pertahun • Daftar pembeli dominan, alamat, no tlp/hp dan cara pembayaran • Pemenuhan bahan baku, jenis dan sifat barang, dan supplier (alamat, cp tlp/hp dan cara pembayaran)

		b Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Karakter dan reputasi • Perjalanan aktivitas profesi • Sifat profesi (tetap/ berkala) • Partnershiip • Fasilitas kantor • Pengelolaan administrasi usaha • Proses jasa profesi • Potensi jasa profesi • Pangsa dan persangian • Strategi jasa profesi • Jumlah jasa profesi perbulan dan pertahun dan cara pembayaran
5)	Kewajiban Pada Pihak Ketiga	Semua	Kelancaran pemenuhan kewajibab pihak ketiga
6)	Agunan	Semua	<ul style="list-style-type: none"> • Status Kepemilikan Agunan • Kondisi lingkungan sekitar • Kondisi agunan • Harga pasaran dan pembanding

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

Analisis yang dilakukan antara lain dari analisis data lanjutan (surve alamat rumah, menanyakan terkait data yang diisi nasabah), analisi usaha (surve tempat usahanya), analisis prinsip nasabah non fixed income, adapun analisi prinsnisp disini adalah analisi yang paling utama dilihat dari Kepribadian, kemampuan, aset atau kekayaan (agunan/ jaminan yang dipunya), tanggung jawab dalam angsuran, kondisi eksternal dan internal usaha nasabah non fixed income atau biasa disebut dengan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditional*), dan selanjutnya penghitungan Debt Save Ratio (DSR) nasabah non fixed income, dimana DSR merupakan pedoman dalam melihat kemampuan nasabah dalam membayar angsuran/ kemampuan mendapatkan nominal angsuran yang didapat nasabah. Nasabah *non fixed income* sesuai dengan ketentuan Bank BNI Syariah dengan besar penghasilan bersih sekurang-kurangnya Rp 10 Juta dikalikan 70% dan selanjutnya dikalikan 30%, sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Mas Candra selaku PCA.

4.3.1.4 Surat Keputusan Pembiayaan

Alur Proses pembiayaan calon nasabah non fixed income yang dilakukan oleh pihak PCA diatas dari analisis mendalam, dan jika analisis terhadap calon nasabah dinyatakan lolos dari pihak PCA, selanjutnya penginputan data dalam bentuk softfile dan mengirimkan ke Pimpinan untuk mendapatkan persetujuan atas nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan dan lanjut ke akad. setelah mendapat persetujuan pimpinan, maka lanjut ke akad dan PCA menyerahkan dokumen ke bagian *Operasional Support Asisstant* (OSA) untuk melanjutkan ke notaris dan pengakadan. Proses analisis yang sudah dilakukan oleh Processing dan mendapatkan persetujuan dari pimpinan, maka selanjutnya data dokumen diserahkan kebagian *Operasional Support Asisstant* (OSA). *Operasional Support Asisstant* (OSA) adalah bagian operasinal di bank BNI Syariah yang mana tugasnya adalah menyelesaikan proses pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah non fixed income dalam mengeluarkan Surat Keputusan Pembiayaan setelah mendapatkan persetujuan oleh pihak pemutus dari Sub-Branch Manager atau Bisnis Manager sesuai dengan nominal pembiayaan uang diajukan oleh nasabah, serta menyelesaikan surat, sertifikat, dan akad dengan menghubungkan kepada pihak ketiga yakni notaris, notaris disini yang mana menyelesaikan percetakan sertifikat akan hak milik maupun sertifikat kepemilikan akan rumah yang akan dibiayai maupun agunan yang akan diajukan oleh nasabah non fixed income, itu semua yang mana disampaikan oleh Mas Ihsan selaku *Operasional Support Asisstant* (OSA).

4.3.1.5 Akad

Berkas dari PCA selanjutnya OSA mengajukan memo kepada pihak pemutus (Sub-Branch Manajer atau dari Bisnis Manajer) untuk mencetak SKP (Suarat Keputusan Pembiayaan) dan selanjutnya menyerahkan berkas ke pihak ketiga, yaitu notaris guna pencetakan surat keterangan hak tanggungan rumah atau mengeluarkan surat tanah yang akan dibiayai oleh pihak nasabah non fixed income. Operasinal Support Asisstent setelah menyerahkan berkas kepihak notaris dalam hal pengecekan data dokumen nasabah non fixed income, dan selanjutnya notaris

melakukan pencetakan atau menyelesaikan surat sertifikat rumah yang dibiayai atau suarat hak akan tanggungan, selanjutnya akan menginfokan kepihak OSA apabila semua sudah selesai, serta OSA akan melakukan pengakadan dengan mengeluarkan SKP (Surat Keterangan Pembiayaan) dengan mengundang notaris dan nasabah yang mengajukan pembiayaan beserta pihak terkait (minimal 8 orang). Adapun semua rangkaian proses diatas selesai, maka pihak nasabah menyelesaikan biaya yang perlu diselesaikan, tetapi dibank BNI Syariah untuk biaya adminstrasi tidak dipungut biaya, biaya sekedar matrai dan buku rekening baru bagi nasabah yang belum memiliki.

Setelah nasabah non fixed income menyelesaikan biaya administrasi dan sudah melakukan pengakadan, adapun hal dalam pengakadan nasabah harus hadir berserta suami/istri dan pihak bank serta notaris, sesuai dengan yang disampaikan Mas Ihsan selaku OSA yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), karena sesuai dengan akidah islam didukung dengan surat Al-Baqarah ayat 282,

وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُودَا رَجُلَيْنِ فَدَرَجُلٍ وَامْرَأَتَيْنِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنْ
 إِحْدَاهُمَا فَمَتَدَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى ۗ وَلَا بَشَاطَةَ الشَّهَادَةِ إِذَا مَا... الشَّهَادَةِ أَنْ تَضِلَّ
 دُعَاؤُكُمْ وَلَا تَسْبُؤُكُمْ أَمْؤَا أَمْؤَا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ
 اللَّهِ وَقَوْمٍ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَا تَرَوْا بؤُؤَا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُوهَا بَيْنَكُمْ
 فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَلَّيْتُمْ ۗ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ
 وَيُعَلِّمُكُمْ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ۗ وَإِنْ تَمَعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَلَتَقُومُوا لَدُنَّ

“.....dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang lupa, maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila

dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”

Maka saksi itu harus dua orang, dari hal ini yang menghadiri dua laki-laki atau satu laki-laki dan dua perempuan, dan pihak pembeli 2 (suamai dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terakhir notaris, untuk notaris harus hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya. Minimal dalam akad 8 orang itu kalau sertifikatnya atas nama satu orang, dan misalnya ini ada kasus surat sertifikat dari warisan itu atas nama 4 orang dan tidak ada kuasa jualnya, maka ke empat nama orang dalam sertifikat harus hadir dan jika kalau meninggal diantara mereka maka dibuatkan surat dari notaril yang mana surat atas jualnya, serta surat dari pengadilan “Bahwa orang yang sudah meninggal ini memberikan kuasa kepada yang diberikan kuasa yaitu anggota keluarga yang lain yang masih hidup” dan biasanya harta gono gini itu jika ada yang meninggal sudah diurus oleh pihak notaris pselanjutnya disposisi (pencairan) dana yang akan dilakukan oleh pihak bank

4.3.1.6 Pencairan Dana

Proses yang dilakukan oleh *Operasional Support Asisstant* (OSA) melewati beberapa proses dalam menyelesaikan pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah non fixed income, tahapan dalam proses antara lain pencetakkan memo kepada pihak pemutus pembiayaan yakni Sub Branch Manager atau Bisnis Manager, penghubung nasabah non fixed income dengan notaris, pencetakkan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP), akad, dan terakhir proses pencairan. Proses pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah non fixed income. Terakhir Pencairan

dana yang mana uang masuk ke pihak properti dalam menyediakan Griya itu sendiri.

4.3.1.7 Monitoring

Monitoring adalah pemantauan yang dilakukan bank syariah setelah pencairan dana pembiayaan kepada nasabah guna ketepatan waktu nasabah dalam pengangsuran pembiayaan yang didapat. Awal *monitoring* pembiayaan angsuran nasabah oleh pihak Sales/ Marketing dalam satu periode, setelahnya dalam pemantauan atau jika nasabah mengalami keterlambatan bayar maka akan diingatkan oleh pihak *Callaction* pembiayaan.

4.3.1.8 Simulasi Pelaksanaan Pembiayaan Griya iB Hasanah

Simulasi pelaksanaan pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah yang peneliti sajikan dengan sesuai hasil wawancara pada salah satu nasabah yang melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah, yaitu dengan Bapak Gian Inas sebagai nasabah di Bank BNI Syariah KC Malang, pada tanggal 12 Juni 2020.

Bapak Gian Ignas salah satu nasabah Non Fixed Income (Pengusaha). Beliau Owner Unicrab Malang yang sudah 4 tahun berjalan dari 2016-sekarang, Laba usaha rata rata Rp 50.000.000 dan beliau sedang melakukan pengajuan pembelian tanah kavling seharga Rp 700.000.000 melalui fasilitas Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah dengan jangka waktu 10 Tahun dan uang muka sebesar 20%, adapun pelaksanaan pembiayaan Griya iB Hasanah yang dilakukan di Bank BNI Syariah sebagai berikut:

Gambar 4.3
Proses Pembiayaan Griya iB Hasanah



Sumber: BNI Syariah, 2020

Keterangan :

- 1) Memiliki Buku Rekening, Sebelum mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah. Nasabah harus memiliki Buku Rekening BNI Syariah. Atau membuka buku rekening terlebih dahulu.
- 2) Pengajuan dan Mewakilkkan dalam Pembelian. Adapun pengajuan pembiayaan bisa diwakilkan asalkan pihak yang mewakili telah berkerjasama dengan pihak Bank BNI Syariah, disini kasus yang terjadi Mas Ignas selaku nasabah non fixed income melakukan pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah melewati perantara Bagian Properti Elang Properti Malang
- 3) Nasabah menentukan Rumah, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya yang diinginkan/ sebaliknya Pihak Bank yang menyediakan.
- 4) Nasabah melakukan pengajuan Pembiayaan (permohonan pembiayaan) Setiap pemberian fasilitas pembiayaan harus didasarkan atas permohonan secara tertulis dari calon Nasabah. (Surat Keputusan BI No. 27/162/KEP/DIR dan SE BI No. 27/7/UPPB Tanggal 31-3-1995 tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijakan Perkreditan Bagi Bank Umum). Serta dokumen yang telah ditentukan oleh pihak Bank BNI Syariah.

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat, selanjutnya nasabah non fixed income melengkapi data dokumen pengajuan pembiayaan Griya IB Hasabah adapun syarat yang harus dipenuhi oleh mas Gian Inas antara lain:

- a) FC KTP Suami dan Istri
 - b) FC Surat Nikah
 - c) FC Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 - d) Rekening Koran (minimal 6 bulan)
 - e) Pembukuan Usaha Kecil / Besar (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun. Pembukuan disini bagi nasabah non fixed income wajib melampirkan, apa yang telah Mas Syarif sampaikan pada 5 Juni 2020.
- 5) Pengumpulan Data, pengumpulan data yang dilakukan oleh Sales/Marketing BNI Syariah yang bertugas dalam pengecekan dokumen serta wawancara dan survei tempat tinggal dan melakukan BI Checking nasabah. Proses yang dilakukan oleh Sales/ Marketing membutuhkan satu hari atau maksimal 3 hari sesuai dengan data yang dikumpulkan oleh nasabah. Adapun promo yang diberikan Bank BNI Syariah maka akan disegerakan. Selanjutnya Sales/ Marketing menginput ke data FOS *Financing Orgination System* bagian PCA *Processing Consumer Asisstant* untuk dilakukannya Verifikasi data dan analisis.
- 6) Verifikasi dan analisis data nasabah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah. Proses verifikasi dan analisis data nasabah membutuhkan waktu 3-7 hari sesuai dengan data yang diberikan dan melalui beberapa proses verifikasi dan analisis yang harus dilewati.

Adapun perangkuman verifikasi khusus dan analisis data ialah verifikasi data personal, legalitas usaha, keuangan usaha, aktivitas usaha, kewajiban kepada pihak ketiga, agunan dan analisis prinsip nasabah non fixed income, adapun analisis prinsip disini adalah analisis yang paling utama dilihat dari Kepribadian, kemampuan, aset atau kekayaan (agunan/ jaminan yang dipunya), tanggung jawab dalam angsuran, kondisi eksternal dan internal usaha

nasabah non fixed income atau biasa disebut dengan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditional*), dan selanjutnya penghitungan *Debt Save Ratio* (DSR) nasabah non fixed income, dimana DSR merupakan pedoman dalam melihat kemampuan nasabah dalam membayar angsuran/ kemampuan mendapatkan nominal angsuran yang didapat nasabah. Nasabah *non fixed income* sesuai dengan ketentuan Bank BNI Syariah dengan besar penghasilan bersih sekurang-kurangnya Rp 10 Juta dikalikan 30%, sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Mas Candra selaku PCA. Adapun penghitungan pembiayaan yang dilakukan Bapak Gian Ignas sesuai besaran pengajuannya dan spesifikasi pengajuannya.

Penghitungan *Debt Save Ratio* (DSR) dan besarnya angsuran. Bapak Gian Ignas salah satu nasabah Non Fixed Income (Pengusaha). Beliau Owner Unicrab Malang yang sudah 4 tahun berjalan dari 2016-sekarang, Laba usaha rata rata Rp 50.000.000 dan beliau sedang melakukan pengajuan pembelian tanah kavling seharga Rp 700.000.000 melalui fasilitas Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah dengan jangka waktu 10 Tahun dan uang muka sebesar 20%. Berapakah angsuran yang didapat?

Tabel 4.11
Simulasi Perhitungan Pembiayaan Griya iB Hasanah

Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah	
Harga rumah	Rp 700.000.000
Jangka waktu pembiayaan (<i>Non Fixed Income</i>)	10 Tahun 120 Bulan
Uang Muka 20%	Harga Rumah x 20%= Rp 700.000.000 x 20%= Rp 140.000.000
Nilai Pembiayaan Bank	Harga Rumah-Uang Muka= Rp 700.000.000-Rp 140.000.000= Rp 560.000.000
Angsuran Pokok	Nilai Pembiayaan Bank/Jangka waktu=

	$\text{Rp } 560.000.000/120=$ $\text{Rp } 4.666.666,67$
Margin Bank	$\text{Margin p.a}/12 \times \text{Nilai Pembiayaan Bank}$ $8,04\%/12 \times \text{Rp } 560.000.000=$ $\text{Rp } 3.754.800 \times 120=$ $\text{Rp } 450.576.000$
Total <i>Outstanding</i>	$\text{Nilai Pembiayaan Bank} + \text{Margin Bank} =$ $\text{Rp } 560.000.000 + \text{Rp } 450.576.000 =$ $\text{Rp } 1.010.576.000$
Total Angsuran	$\text{Rp } 8.421.467$
Minimal Gaji/Penghasilan	$\text{Rp } 21.053.667$
Debt Save Rasio (DSR) 40%	$\text{Total Angsuran}/40\% =$ $\text{Rp } 8.421.467 /40\% =$ $\text{Rp } 21.053.667$

Sumber: Diolah Peneliti, 2020

- 7) Persetujuan atau Penolakan. Setelah penyerahan berkas Pembiayaan Griya IB Hasaban, nasabah Mas Gian menunggu informasi persetujuan dari Proceasing Consumer Assisitent (PCA) melalui Sales/ Marketing Mas Syarif. Jika disetujui dari pihak PCA yang mana mendapat persetujuan dari pimpinan maka akan menginformasikan ke pihak Sales/Marketing, dan Sales/ Marketing menginformasikan ke nasabah bahwasanya pembiayaan yang diajukan disetujui dan dilanjutkan dengan akad. Apabila ditolak maka proses berhenti di tahap 7 dan diberhentikan dalam pemrosesan pembiayaan, dan apabila disetujui dan layak maka lanjut keproses ke 8.
- 8) Selanjutnya SK Surat Keputusan dari pihak Bank ke nasabah, Setiap persetujuan bank atas hal-hal yang berkaitan dengan penyaluran fasilitas pembiayaan kepada nasabah, baik berupa penyaluran fasilitas pembiayaan baru maupun berupa perubahan syarat-syarat penyaluran pembiayaan atas fasilitas pembiayaan yang sudah ada, harus diberitahukan secara tertulis kepada nasabah (penerima pembiayaan) yang dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan (SKP)

- 9) Akad yang mana dilakukan pihak bank BNI Syariah dengan nasabah dengan dihadiri Notaris dan penandatanganan akad pembiayaan Griya IB Hasanah.
- 10) Nasabah mendapatkan Rumah yang mana nasabah memiliki tanggungan pembayaran angsuran dan margin yg ditentukan dengan jangka ditentukan bank BNI Syariah.

4.3.2 Kendala dan Solusi Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income*

Proses pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bagi nasabah non fixed income di Bank BNI Syariah KC Malang, tentu saja terdapat beberapa kendala dari sudut pandang pihak Bank BNI Syariah sebagai pemberi pembiayaan dan nasabah non fix income dalam pengajuan dan penawaran pembiayaan Griya IB Hasanah. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Mas Candra selaku Processing Support Asisstant (PCA) Bank BNI Syariah KC Malang menyatakan bahwa:

1. Kendala dan Solusi Pembiayaan Griya IB Hasanah pada calon nasabah non fixed income

Kendala yang dihadapi dalam analisis calon nasabah non fixed income dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah, antara lain sebagai berikut:

- a. Pembukuan usaha nasabah, pembukuan nasabah sering kali melakukan pencatatan yang sederhana bagi usaha kecil serta tidak ada ataupun tidak melakukan pencatatan karena terlalu sibuk dengan usahanya, maka kita selalu melakukan pengecekan rekening koran, aktivitas usaha dan aktivitas keuangan yang ada.
- b. Usaha yang dijalankan nasabah (macam-macam usaha yang mungkin tidak ada patokan harga, misal penjual barang antik), maka kita melakukan pengecekan nota penjualan/ bukti transaksi lainnya.
- c. Calon nasabah tak jujur, maka kita melakukan analisis ekstra seperti melakukan survei sanak keluarga, tetangga dan lain sebagainya dalam pengecekan usaha maupun agunannya, serta kadang drama jual beli antara penjual bangunan/ tanah dengan calon nasabah yang ternyata kenalan/sanak keluarga, maka kita melakukan cek dengan pihak yang bersangkutan.”

Setiap pemberian pembiayaan, bagi nasabah non fixed income maupun fixed income memiliki beberapa resiko atau kendala yang dialami oleh Bank BNI Syariah KC Malang, tidak menuntut kemungkinan nasabah fixed income memiliki resiko lebih sedikit dari pada nasabah non fixed income dan kebalikan dari itu semua, menurut Mas Candra selaku PCA pada Bank BNI Syariah KC Malang



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. BNI Syariah KC Malang terkait Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Nasabah *Non Fixed Income* menyimpulkan bahwa:

Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Nasabah *Non Fixed Income* di PT Bank BNI Syariah KC Malang melalui beberapa tahapan yang harus dilalui yaitu Pengajuan dan Penawaran, Pengumpulan Data, Verifikasi khusus dan Analisis Data, Penerbitan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP), Akad, Pencairan, dan *Monitoring*.

Kendala dan solusi yang dihadapi dalam Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Nasabah *Non Fixed Income* Pembukuan usaha nasabah, pembukuan nasabah sederhana bagi usaha kecil serta tidak ada ataupun tidak melakukan pencatatan, maka pihak bank melakukan analisis dengan melakukan pengecekan rekening koran, aktivitas usaha dan aktivitas keuangan yang ada. Usaha Variatif (macam-macam usaha yang mungkin tidak ada patokan harga, misal penjual barang antik), maka kita melakukan pengecekan nota penjualan/ bukti transaksi lainnya. Calon Nasabah Kurang Jujur, maka melakukan analisis ekstra seperti melakukan survei sanak keluarga, tetangga dan lain sebagainya dalam pengecekan usaha maupun agunannya, serta terjadinya drama jual beli antara penjual bangunan/ tanah dengan calon nasabah yang ternyata kenalan/sanak keluarga, maka kita melakukan cek dengan pihak yang bersangkutan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai implementasi pembiayaan pemilikan rumah pada nasabah *non fixed income*, ada beberapa saran yang dapat diberikan peneliti sebagai berikut:

1. Bagi Bank

Implementasi pembiayaan pemilikan rumah bagi nasabah non fixed income memberikan dampak positif bagi pihak internal maupun eksternal. Layanan yang prima kepada nasabah terutama bagi nasabah non fixed income alangkah baiknya untuk ditingkatkan lagi dengan melakukan beberapa tindakan-tindakan sebagai berikut:

- a. Menjelaskan prosedur secara rinci mengenai produk pembiayaan terutama pembiayaan pemberian rumah, sehingga terciptanya budaya bank secara transparansi
 - b. Memberikan pemahaman peran setiap pihak baik itu bank, pegawai, dan nasabah, sehingga terciptanya akad yang lebih jelas dan dapat dimengerti, terutama bagi nasabah itu sendiri.
2. Bagi Akademisi

Dalam kemajuan ilmu pengetahuan, banyak hal yang masih dapat dikembangkan dari penelitian ini. Adapun peneliti selanjutnya dapat melakukan beberapa kajian sebagai berikut:

- a. Melakukan kajian terkait dengan monitoring pembiayaan pemilikan rumah bagi nasabah non fixed income maupun fixed income.
- b. Melakukan kajian terkait dengan mitigasi resiko pemberian pembiayaan pemilikan rumah bagi nasabah fixed income maupun fixed income.
- c. Melakukan kajian tentang akad yang digunakan dalam pemberian pembiayaan pemilikan rumah bagi nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussakur. (2012). Implementasi Kebijakan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di Wilayah Kecamatan Batu Benawa Kabupaten Hulu Sungai Tengah Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal Ilmu Politik dan Pemerintahan Lokal*, 1(2) 107- 136.
- Aisyah, Esy Nur. (2015). *Statistik Inferensial Parametrik Contoh Penelitian untuk Riset Keuangan Strategik dengan Alat Analisis SPSS 21.0*. Malang: Universitas Negeri Malang.
- Aisyah, Binti Nur. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia
- Akhtar, Naureen., Madni, Atia., Habib, Rao Imran. (2019). Shari'ah Appraisal of Mortgage backed Sukuk issued by Financial Institutions for House Financing in Naya Pakistan Housing Program: An Analytical Study. *Journal of Economics and Development Studies*. 5 (1), 135- 144.
- Akib, Headar. (2010). Implementasi Kebijakan Apa, Mengapa, dan Bagaimana. *Jurnal Administrasi Publik*, 1 (1).
- Al-Qur'an al-Karim dan Terjemah diakses 18 Februari 2020, dari <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/4/57>.
- Aliah, Wasilatul. (2010). **Prefrensi Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah (Studi Pada Bank BTN Syariah Cabang Bogor)**. *Skripsi Diterbitkan*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Antonio, Muhammad Safi. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta :Gema Insani.
- Annual Report. 2016. Komitmen Mewujudkan Prinsip Hidup Berhasanah. Jakarta: PT BNI Syariah.
- Annual Report. 2018. *Leading Transformational Change*. Jakarta: PT BNI Syariah.
- Ascarya. (2015). *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Rajawali Perss.
- Asni, Fathullah., Sulong, Jasni. (2018). Syariah Analysis on Hybrid Contracts and Its Applications in Islamic Housing Financing in Malaysia. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication*. 6 (1), 57-62.
- Aswer, Abu Azaheem Ahamed., Jalil , Abdullaah., Muhamed, Nurul Aini. (2019). A Proposal Of AMM (Adapted Mudarabah Model) For Shariah Compliant Home Financing In Malaysia. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*. 16 (1), 82-96.

- Azmi, Zulfikar, TR. (2018). **Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bagi Nasabah Fix Income Pada PT Bank Muamalat KC Medan Balai Kota**. *Skripsi Minor*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, Medan.
- Bungin, Burhan. (2015). *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group
- Creswell, John W. (2017). *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. (1998). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Fatmasari, Nabila. (2013). Analisis Sistem Pembiayaan Kpr Bank Konvensional dan Pembiayaan KPRS Bank Syariah (Studi Kasus Bank BTN dengan Bank Muamalat). *Jurnal Akuntansi*, 1(1).
- Ganiyu, Yinusa Olumuyiwa., Muzliu, Ilo Bamidele., Lucas, Elumah O. (2017). Mortgage Financing and Housing Development In Nigeria. *Journal of Management*, 2 (1), 57-67.
- Guritno, Mangkoesobroto., Algifari. (1998). *Teori Ekonomi Makro*. Yogyakarta: STIKE YPKN.
- Gischa, Serafica. 2020. Jumlah Penduduk Indonesia, diperoleh 29 April 2020 dari <https://www.kompas.com/skola/read/2020/01/08/060000069/jumlah-penduduk-indonesia-2020?page=all>
- Hardjono. (2008). *Mudah Memiliki Rumah Lewat KPR*. Jakarta: PT Pustaka Grahatama
- Hamidi. (2008). *Metode Penelitian Kualitatif Pendekatan Praktis Penulisan Proposal dan Laporan Penelitian*. Malang: UMM Press.
- Hawa, Sevilla., dkk. (2015). Pengaruh Pendapatan Calon Nasabah Terhadap Jumlah Permintaan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Sejahtera di Bank BRI Syariah KCP Bandung, Buah Batu. *Prosiding Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah*. Universitas Islam Bandung, Bandung.
- Hudiyanto, dkk. (2017). *Kajian Perlindungan Kosumen Sektor Jasa Keuangan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*. Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK. Diperoleh 15 Februari 2020 dari <https://konsumen.ojk.go.id/MinisiteDPLK/images/upload/201807131448401.%20KPR.PDF>
- Ikatan Akutansi Indonesai. (2018). Pengantar Standar Akutansi Keuangan. Jakarta: Ikatan Akutansi Indonesia.
- Ismail, MBA.,Ak. (2013). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

- Karim, Adiwarman, A. (2014). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Laporan Tahunan. (2018). *Leading Transformational Change*. Jakarta: PT Bank BNI Syariah.
- Laksmiana, Yusak. (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Lubis, Tanti Inggit Anggraini. (2018). **Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan KPR Bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Rumah) Pada Bank Sumut Syariah KC Medan 2 Ringroad., Skripsi Minor**. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatra Utara, Medan.
- Nugroho, Lucky, Malik, Anas, (2020). Determinasi Kualitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Berdasarkan Perspektif Sumber Angsuran dan Rasio Fround Account Officer. *Jurnal Akutansi dan Keuangan*, 7(1), 71-79.
- Muhammad. (2002). *Bank Syariah Analisis Kelemahan Kekuatan Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Moleong, Lexy J. (2014). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Olawumi, S. O., Adewusi, A. O., Oyetunji, A. K. (2019). Analysis of The Factors Influencing Access To Mortgage Finance In Lagos, Nigeria. *Global Journal of Business, Economics and Management*. 9 (3), 113-121.
- Prayogo, Dimas Setia. (2016). **Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KCP Magelang, Tugas Akhir**. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga.
- Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR). (2018). *Informasi Statistik Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat 2018*. Jakarta. Diperoleh 24 Februari 2020 dari [https://eppid.pu.go.id/assets/vendors/ckfinder/userfiles/files/Buku%20Informasi%20Statistik%202018\(1\).pdf](https://eppid.pu.go.id/assets/vendors/ckfinder/userfiles/files/Buku%20Informasi%20Statistik%202018(1).pdf)
- Ramadhan, Dony. (2014). Analisis Sistem Informasi Pengambilan Keputusan Pemberian KPR (Kredit Pemilikan Rumah) dengan Menggunakan Model Herbert A. Simon (Studi pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 8 (2), 1-6.
- Ristanto, Slamet. (2008). *Mudah Meraih Dana KPR dari Memilih Bank hingga Cara Mengangsur*. Yogyakarta: Pustaka Grahatama.
- Sahvitri, Anugerah H. (2018). **Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi Pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton)**, *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

- Satria, Muhammad Rizal, Setiani, Tia. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank BJB dengan Bank BJB Syariah). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 2 (1), 107-117.
- Sekretariat Jendral Pusat Data dan Teknologi, Kementerian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (KPUPR). (2017). *Buku Informasi Statistik 2017*. Jakarta: Pusat Data dan Teknologi.
- Sekretariat Jendral Pusat Data dan Teknologi, Kementerian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (KPUPR). (2018). *Informasi Statistik Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat 2018*. Jakarta: Pusat Data dan Teknologi.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Penelitian yang Bersifat Eksploratif, Enterpretif, Interaktif, dan Konstruktif*. Bandung: Alfabeta.
- (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulila, Ismet. (2015). *Implementasi Dimensi Pelayanan Publik dalam Konteks Otonomi Daerah*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Sukirno, Sadono. (2006). *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Sukmayani, Ratna. (2008). *Ilmu Pengetahuan Sosial*. Jakarta: PT Galaxy Puspa Mega
- Tim Riset SMF. (2017). Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Rumah Secara Kredit. *Paper Sarana Multigriya Finansial*. 1-8 diperoleh 02 Mei 2020, dari [https://www.hfis-smf.co.id/wp-content/uploads/2017/07/Paper Analisis_Faktor_Pembelian_Rumah_Secara_Kredit.pdf](https://www.hfis-smf.co.id/wp-content/uploads/2017/07/Paper_Analisis_Faktor_Pembelian_Rumah_Secara_Kredit.pdf)
- Wahab, Abdul. (2008). *Pengantar Analisis Kebijakan Publik*. Malang: Universitas Muhamadiyah Malang Press.
- Wangawidjaja. (2010). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wibisono, Dermawan. (2013). *Panduan Penyusunan Skripsi, Tesis dan Disertasi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Tim FE UIN MALIKI. (2017). *Pedoman Penelitian Skripsi*. Malang: FE UIN Malang.
- Anotasi Undang-Undang RI No 10 Tahun 1998 perubahan atas Undang-Undang No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.
- Peraturan Menteri Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesai (PermenPUPR) No 48 Tahun 2015 tentang Skema Selisih Angsuran Kredit/ Pembiayaan Pemilikan Rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah

dengan menggunakan Pendapatan Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan.

Peraturan Menteri Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia (PermenPUPR) No 10/PRT/M/2019 tentang Kriteria Masyarakat Berpenghasilan Rendah dan Persyaratan Kemudahan Perolehan Rumah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah.

Bni Syariah. (2017). Materi Analisis Pembiayaan , *Microsoft Power Point* didapat 28 Agustus 2017

Bni Syariah. (2017). Materi Produk Pembiayaan BNI Syariah , *Microsoft Power Point* didapat 28 Agustus 2017

Bni Syariah. (2017). Jenis-Jenis Pembiayaan Konsumer, *Microsoft Power Point* didapat 28 Agustus 2017

Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 tentang “Pembiayaan Perbankan Syariah”. diakses 19 Februari 2020, dari www.bi.go.id.

Undang- Undang RI No. 21 Tahun 2008 tentang Pembiayaan dalam Penyaluran Kepada Nasabah, diakses 19 Februari 2020, dari <https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Pages/Undang-Undang-Nomor-21-Tahun-2008-Tentang-Perbankan-Syariah.aspx>.

<https://ppdpp.id/konsep-backlog/>, diakses 19 Februari 2020, dari <https://ppdpp.id/kinerja-penyaluran-dana-flpp-2/>.

<https://mercuryfm.id>, diakses 19 Februari 2020, dari <https://mercuryfm.id/2020/01/24/bni-syariah-bidik-pembiayaan-kpr-di-jatim/>.

<https://www.pu.go.id>, diakses 24 Februari 2020, dari <https://www.pu.go.id/berita/view/12606/data-perumahan-bps-harus-dijadikan-acuan>

<https://jatim.bps.go.id>, diakses 24 Februari 2020, dari <https://jatim.bps.go.id/statictable/2019/10/11/1843/distribusi-persentase-rumah-tangga-di-provinsi-jawa-timur-menurut-kabupaten-kota-dan-status-penguasaan-bangunan-tempat-tinggal-2018-.html>.

-----, diakses 24 Februari 2020, dari <https://eppid.pu.go.id/assets/vendors/ckfinder/userfiles/files/01.Buku%20Statistik%20PUPR/BIS%202017.pdf>.

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/2/275> akses 04 Agustus 2020 <https://quran.kemenag.go.id>



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Peneliti**Biodata Peneliti**

Nama : Deddy Kusuma Wardani
 Tempat, Tgl Lahir : Sei. Rumbai, 19 Desember 1993
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Agama : Islam
 Alamat : Jl. Melati, Dusun Ngumpul Lor, Desa Ngumpul, Kec. Balong, Kab Ponorogo
 No HP : 082230664467
 Email : deddykusumawardani@gmail.com
 Instagram : @deddykusumawardani

Pendidikan Formal

1998 – 2000 : TK Dharma Wanita, Ngumpul, Balong, Ponorogo
 2000 – 2007 : SDN 1 Ngumpul, Balong, Ponorogo
 2007 – 2010 : MTs Al-Iman, Babadan, Ponorogo
 2010 – 2013 : MAN Al-Iman, Babadan, Ponorogo
 2014 – 2020 : Jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2014 – 2015 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PPBA) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
 2015 – 2016 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan dan Pelatihan

2014 : Pendidikan Pelatihan Dasar Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
 2015 : Pendidikan Pelatihan Menengah Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Semarang
 2015 : Pendidikan Pelatihan Menengah Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

- 2015 : Pelatihan Singkat Peningkatan Mutu dan Kualitas Usaha yang Berdaya Saing Global, Dinas Koperasi dan UMKM, Pemprov Jatim
- 2016 :Bimbingan Teknik Peningkatan Omzet Usaha, Dinas Koperasi dan UMKM, Pemprov Jatim
- 2017 : Praktek Kerja Lapang Integritas (PKLI) di PT Bank Syariah Mandiri (BSM) Area Jakarta Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

Pengalaman Organisasi

Tahun	Nama Organisasi	Jabatan
2015-2016	Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	Staff Bidang Pengelolaan Sumber Daya Anggota (PSDA)
2016-2017	Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	Staff Bidang Public Relation

Pengalaman Relawan

Tahun	Nama Kegiatan	Peran
2016	Panitia Pendidikan Lanjutan Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	SC (Steering Comitte)

Aktivitas dan Pengalaman

Anggota Terbaik Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Periode Kepengurusan (2015-2016)

Peserta Pelatihan Manajemen dan Operasional Bank Syariah di STIE INDOCAKTI bekerjasama dengan Bank Muamalat (2014)

Peserta Traning “Character Bulding” dengan Tema “Remarkabel Young Generation” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Fakultas Ekonomi (2014)

Peserta “Pelatihan Online Reseach Skills” di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2016)

Peserta Penulisan Karya Tulis dan Teknik Persentasi di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2014)

Peserta Workshop Penulisan Skripsi Integrasi Sains dan Islam Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2018)

Peserta Workshop Penulisan Makalah dan Persentasi, Himpunan Mahasiswa Islam UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2015)

Peserta Dialog Pemuda Pelopor Arah Pembangunan Ekonomi, Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) Fakultas Ekonomi Uiniversitas Widiyagama Malang (2015)

Peserta Kajian Intelektual oleh Komunitas BI Corner UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2017)

Peserta Seminar Nasional “Roadswoh Sekolah Pasar Modal Syariah” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2015)

Partisipan Kuliah Tamu Jurusan Perbankan Syariah S1 “Urgensi Hybrid Contract Dalam Mengembangkan Produk Perbankan Syariah” Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2015)

Peserta Seminar Nasional Fakultas Ekonomi “Membentuk Calon Wirausahawan Muda Tangguh, Kreatif, Inovatif dan Berjiwa Ulul Albab” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2015)



Lampiran 2 Bukti Konsultasi



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 : Deddy Kusuma Wardani
NIM/ Jurusan : 14540049/ S1 Perbankan
Pembimbing : Dr. Siswanto, SE., M.Si
Judul Skripsi : Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

No	Tangga	Keterangan Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	28 Februari 2018	Outline dan Desain Penelitian	1.
2.	08 Januari 2019	Proposal Skripsi	2.
3.	03 Maret 2020	Proposal Baru	3.
4.	21 April 2020	Revisi Proposal dan ACC Seminar	4.
5.	04 Mei 2020	Penambahan Teori dan Draf Wawancara	5.
6.	17 Juli 2020	Hasil Penelitian	6.
7.	06 Agustus 2020	Bab IV dan Acc Semhas	7.
8.	21 Agustus 2020	Revisi dan Acc Skripsi	8.
9.	21 September 2020	Skripsi dan Turnitin	9.



Malang, 21 September 2020
Mengetahui
Ketua Jurusan

Eko Suprayitno, SE., M.Si., PhD
NIP. 19751109 199903 1 003

Lampiran 3 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881
 Website : www.uin-malang.ac.id Email : info@ui-malang.ac.id

Nomor : B-3679/FEK.1/PP.00.9/05/2020 11 Mei 2020
 Lampiran : -
 Perihal : **Ijin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.
Pimpinan PT Bank BNI Syariah Cabang Malang
 Jl. Jaksa Agung Suprpto No 48, Rampal Celaket, Klojen, Malang
 di
 Tempat

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka memenuhi tugas akhir bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang untuk melakukan penelitian lapangan pada lembaga atau perusahaan.

Oleh karena itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya berkenan untuk memberikan ijin penelitian di instansi Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa kami :

Nama Mahasiswa : Deddy Kusuma Wardani
 NIM : 14540049
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Semester : VIII (Delapan)
 Contact Person : 082230664467
 Judul Penelitian : Implementasi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

Perlu kami sampaikan bahwa data-data yang diperlukan sebatas kajian keilmuan dan tidak dipublikasikan.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerja sama yang baik, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb



a.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,

Siswanto

Tembusan :

1. Dekan Sebagai Laporan,
2. Kabag Tata Usaha,
3. Kasubag. Akademik,
4. Arsip.

Lampiran 4 Teks Wawancara

Wawancara *Seles/ Marketing*

- 1) Apa yang anda ketahui tentang produk Griya ib Hasanah?
- 2) Bagaimana anda mengetahui debitur/nasabah yang layak diberikan pembiayaan Griya IB Hasanah? Khususnya debitur/nasabah *non fixed income*?
- 3) Apa saja syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dalam melakukan pembiayaan Griya Ib Hasanah? Khususnya nasabah *non fixed income*?
- 4) Sejauh ini, adakah hambatan yang dialami oleh pihak marketing dilapangan? Terutama dalam pembiayaan Griya IB Hasanah?

Wawancara *Processing Callaction Assistant (PCA)*

1. Apa saja yang dianalisa dari calon nasabah *non fixed income* dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah?
2. Apa ada perbedaan verifikasi data nasabah antara PCA dengan *Sales/ Marketing*?
3. Bagaimana PCA menentukan debitur/ nasabah ini layak diberikan pembiayaan?
4. Bagaimana simulasi angsuran pembiayaan Griya IB Hasanah?
5. Apa ketentuan yang dikeluarkan BNI Syariah untuk nasabah *non fixed income* agar dapat dikategorikan layak atau tidaknya dalam mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah?
6. Apa saja kendala yang dialami PCA dalam melakukan analisa terhadap calon nasabah *non fixed income*?

Wawancara *Operational Support Assistant (OSA)*

1. Apa saja yang dilakukan OSA setelah mendapatkan berkas yang telah disetujui oleh PCA?
2. Apa saja yang disiapkan oleh OSA dalam melengkapi berkas dalam mengajukan ke notaris?
3. Siapa saja yang menghadiri akad? Dan siapa saja yang harus menandatangani kotrak akad?
4. Apa saja yang harus dilengkapi oleh calon nasabah dalam pengikatan agunan
5. Biaya apa saja yang harus ditanggung debitur/ nasabah dalam menyelesaikan pengikatan agunan dan akad?
6. Apa saja Syarat syarat disposisi (pencairan) pembiayaan?

Wawancara Nasabah Pembiayaan Griya IB Hasanah

1. Nama, Umur, Jenis Usaha, Lama Usaha, Pendapatan Perbulan?
2. Apakah Bapak/ibu selaku nasabah Bank BNI Syariah KC Malang mengambil pembiayaan KPR?, dan digunakan untuk apa pembiayaan KPR ini (Renovasi/Pembangunan Tempat Tinggal)?

3. Bapak/ibu mengetahui Pembiayaan KPR di Bank BNI Syariah KC Malang dari siapa? Apakah pihak bank menawarkan Pembiayaan KPR?
4. Bagaimana dengan Prosedurnya ? Apakah lebih mudah dan cepat?
5. Apakah penjelasan pihak bank syariah terkait pembiayaan KPR mudah dimengerti? Apakah ada masalah dalam prosedur dan persyaratan yang diberikan pihak bank syariah?
6. Apakah ada pilihan pembiayaan KPR yang diberikan pihak bank BNI Syariah, dalam opsi macam pilihan rumah atau bapak/ibu yang menentukan rumah yang diinginkan?
7. Apa yang bapak/ibu jadikan jaminan untuk mendapatkan pembiayaan tersebut?
8. Bagaimana dengan persentase margin yang ditetapkan ? apakah memberatkan bapak/ibu? Apakah bank memberikan opsi?
9. Apakah dalam akad, bank BNI Syariah KC Malang menyatakan harga pokok barang tersebut beserta keuntungan(margin)?
10. Bagaimana setelah mendapatkan pembiayaan tersebut, apakah angsuran perbulannya tetap?
11. Sejauh ini, apakah bapak/ibu mengalami hambatan pembayaran angsuran/lancar?, dan apa yang dilakukan pihak bank syariah jika bapak/ibu mengalami hambatan pembayaran angsuran? Kendala apa bapak/ibu yang membuat telat pembayaran angsuran ?

Lampiran 5 Hasil Wawancara

Hasil Wawancara

Nama Responden : Saudara Muhammad Syarif Hidayat

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan : *Sales/ Marketing* Pembiayaan Griya IB Hasanah

Hari/ Tanggal : Jumat, 05 Juni 2020

Q	Apa yang harus dilakukan selaku Sales/ Marketing untuk mendapatkan calon nasabah pembiayaan Griya?
A	Pertama kami selaku sales awal mula mengenalkan ke nasabah mengenai produk pembiayaan Griya IB Hasanah, dari pengertian, syarat, ketentuan, dan kelebihan pembiayaan ini
Q	Apa yang mas ketahui dengan produk Griya IB Hasanah?
A	Produk Griya IB Hasanah adalah produk pembiayaan untuk KPR, adapaun pembiayaan ini terbagi menjadi pembiayaan rumah sendiri baru, second, pembelian tanah kavling, pembangunan atau renovasi rumah itu sendiri dan roko.
Q	Menggunakan akad apa mas produk pembiayaan Griya IB Hasanah ini?
A	Untuk pembiayaan Griya IB Hasanah hanya menggunakan Akad Murabahah, sedangkan untuk pembiayaan Multiguna IB Hasanah menggunakan Murabahah dan Musyarakah Mutanaqishoh, dan sejauh ini untuk pembiayaan Griya IB Hasanah masih menggunakan Murabahah saja.
Q	Bagaimana mas mengetahui debitur/ nasabah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan Griya IB Hasanah, khususnya nasabah <i>non fixed income</i> ?
A	Nah kalau misalnya dari dua-duanya nasabah karyawan atau pengusaha ada 3 (tiga) komponen untuk mengetahui layak atau tidaknya diberikan atau ditawarkan pembiayaan Griya IB Hasanah, komponen pertama data nasabah, komponen kedua data pekerjaan nasabah atau usaha nasabah, komponen ketiga dari objek pembiayaannya, untuk data nsabah semuanya sama yaitu ada lima, KTP (baik suami dan istri), KK (Kartu Keluarga), buku nikah, NPWP, dan yang kelima jika tidak berdomisili di kota lokasi BNI Syariah itu, maka wajib melampirkan Surat Keterangan Domisili (jika berdomisili di Kota lokasi BNI Syaraih maka tidak perlu melampirkan). Selanjutnya masuk ke data pekerjaan atau usaha, kalau misal dia karyawan yang wajib dilampirkan ada tiga, yang pertama ada Surat Keterangan Kerja, Slip Gaji, dan rekening koran (3 Bulan). Selanjutnya Pengusaha yang wajib dilampirkan SIUP TDP, Laporan keuangan (minimal 6 bulan dan usaha skala besar minimal 1 tahun) dan pengusaha juga wajib melampirkan rekening koran (minimal 6 bulan)
Q	Maaf mas untuk nasabah kalau tidak memiliki surat-surat seperti SIUP TDP apakah ada suart lainnya mas?

A	Untuk saat ini kebijakannya untuk pengajuan dibawah Rp 150 Juta, masih boleh pakai surat keterangan usaha dari kelurahan setempat dan jika diatas Rp 150 Juta wajib melampirkan SIUP TDP, alasanya kenapa? Ketika usahanya tidak memiliki SIUP TDP ada kemungkinan dia tidak menjalankan usahanya untuk jangka panjang dalam usahanya dan jika dia mengurus SIUP TDP maka dia serius menjalankan usaha tersebut, dan dalam pengajuan pembiayaan rumah rata-rata minimal diatas 5-10 tahun
Q	Apakah ada minimal jangka waktu pengajuan pembiayaan bagi nasabah <i>non fixed income</i> ?
A	Untuk jangka waktu minimal pengajuan pembiayaan bagi nasabah <i>fixed income</i> sampai 20 tahun sedangkan untuk sejauh ini kepurusannya nsabah <i>non fixed income</i> ditolerin di 10 tahun, tapi bisa sampai 15 tahun dengan pertimbangan lebih termasuk juga dengan segi usaha yang bersangkutan juga. Tapi untuk saat ini masih sampai 10 tahun maksimal atau juga minimal dari 1 tahun
Q	Maaf mas, untuk <i>non fixed income</i> , profesi apakah termasuk juga, dan apa syarat ketentuannya sama?
A	Oya untuk saat ini profesional itu seperti dokter, notaris, dan lainnya, itu harus melampirkan surat izin praktek (SIP) dan dokumen yang sama seperti pengusaha kecuali SIUP TDP.
Q	Apakah bagian <i>Sales/ Marketing</i> juga melakukan analisis selain melengkapi data dokumen tadi?
A	Jadi untuk <i>Sales/ Marketing</i> melakukan Analisis awal minimal harus melengkapi data diatas sebelum dianalisis oleh bagian PCA (<i>Processing Callaction Assistent</i>), serta kami juga harus menghitung kemampuan dari nasabah yang diberikan pembiayaan Griya IB Hasanah yang mana nanti juga akan dilakukan penghitungan oleh Tim Analisis.
Q	Siap mas, maaf mas untuk sejauh ini apakah ada kendala yang dihadapi oleh <i>Sales/ Marketing</i> ?
A	Untuk saat ini sih bagi yang bersangkutan bisa melengkapi syarat diatas tidak ada kendala, tapi kita juga memperharikan atau menyesuaikan kalau misal nasabah yang bersangkutan membutuhkan pembiayaan rumah Rp 500 Juta, kita lihat apakah dari segi penghasilannya baik dan kita juga meminta neraca dasar usahanya, untuk kita mengetahui seberapa besar total belanja atau HPP usahanya, kemudian kita melihat untungnya berapa? Kita lihat utangnya berapa/ punya hutang atau tidak?. Paling tidak kita mengetahui penghasilan bersih dari usahanya, tapi kita tidak mengakui itu 100% atau mempercayainya dalam analisis bagi pengusaha tapi kita ambil 70% bagi pengusaha selama 6 bulan, karena apa pengusaha itu kan naik turun terutama pengusaha makanan atau bahan pokok yang mana kadang laku kadang tidak dan pastinya rugi jika dihari itu tak laku, maka kami melakukan pengitungan ketentuan rata-rata penghasilan x 70% = (yang kita akui itu bersih penghasilannya). Ketika sudah ketemu pengasilan bersih pengusaha tersebut kita akan mengurangi angsuran berjalan yang bersangkutan ketika nantinya, contoh ketemu pengahsilan rata-ratanya Rp 30 Juta x 70% = Rp 21 Juta (penghasilan bersih), dari pengahsilan yang kita

	<p>akui bersih dan kita lihat dari rekening atau angsuran dari pembiayaan lain misal Rp 5 Juta maka penghasilan dia tinggal Rp 16 Juta. Setelah selesai menganalisis dari penghasilannya dan ketemu bersih maka selanjutnya untuk mengetahui kemampuan angsuran yang ditentukan, contoh penghasilan bersih tadi Rp 16 Juta x 30%= Rp 4,8 Juta, maka untuk angsuran tidak boleh lebih dari Rp 4,8 Juta dan dari nasabah tadi pingin mengajukan pembiayaan plafon Rp 500 Juta dan mendapat rata-rata angsuran Rp 7,5 Juta dan ketentuan dari kami analisis yang telah kami lakukan kemampuan nasabah ini Rp 4,8 Juta dalam angsurannya, maka kami menagjukan opsi kepada nasabah jumlah plafon yang cocok buat nasabah misal Rp 300 Juta dan jika dia ingin plafon Rp 500 Juta, maka nasabah harus mengeluarkan uang muka Rp 200 Juta atau opsi lain misal Istri atau dia memiliki usaha lainnya yang mana bisa memabah nominal angsuran yang diinginkan.</p>
Q	<p>Baik mas, selanjutnya setelah melakukan rangkaian diatas dan terakhir melakukan pengitungan angsuran, apakah <i>Sales/ Mareketing</i> melakukan analisis lain atau sudah cukup sampai disini?</p>
A	<p>Baik, tadi untuk komponen analisis kan ada tiga dan yang ketiga masih belum saya uraikan, jadi yang awal dari segi penghasilan dan yang kedua dari segi objek, maka untuk pengajuan pembiayaan Griya Ib Hasanah kita lihat dari segi objeknya nasabah, untuk pencaairan dana tidak bisa 100% dari nilai objeknya, tetapi bagi pengusaha atau nasabah non fixed income pencairan pembiayaan mninimal 70% dari nilai objek yang dibiayai, dan jika nasabah memiliki pembiayaan lain dan aset yang diajukan sebagai agunan tapi dipakai agunan lain, maka pencairan 55% dari nilai objeknya. Jika penghasilan nasabah tinggi dan nilai objek yang diajukan tidak masuk kriteria maka tidak bisa kita berikan pembiayaan sesuai yang diinginkan, dan harus sesuai dengan nilai objek yang diagunkan.</p>
Q	<p>Baik mas, maaf sehabis itu setelah selesai semua apa ada tugas lain yang harus dikerjakan oleh <i>Sales/ Marketing</i>?</p>
A	<p>Baik, selanjutnya setelah menyelesaikan pengumpulan data dari 3 komponen diatas, maka <i>Sales/ Marketing</i> melakukan input data yang mana dari input data yang mana langsung masuk ke bagian PCA (<i>Processing Callaction Assistent</i>), serta menyerahkan <i>hardfile</i> juga selain <i>softfile</i>.</p>
Q	<p>Baik mas, selanjutnya mas untuk proses monitoring apakah <i>Sales/ Marketing</i> juga melakukan tugas itu atau ada bagian lainnya?</p>
A	<p>Ok, untuk <i>Sales/ Marketing</i> wajib mengawasi atau mengarahkan dari mulai awal, dari pengumpulan berkas, analisis awal, jika pengajuan sudah sampai processing dan mengalami kendala seperti menanyakan hal mengenai nasabah juga kita turun langsung dari alamat nasabah dan alamat objeknya, serta jika bagian PCA membutuhkan data tambahan, maka kita yang membantu memenuhi data tersebut dengan <i>nge-followup</i> nasabah itu sendiri. Sekalian <i>Sales/ Marketing</i> juga menemani nasabah sampai dengan legalitas dan akad setelah dapat Surat Keputusan. <i>Sales/ Marketing</i> bukan hanya menemani sampai akad saja tetapi juga sampai penjualan atau penyerahan pembiayaan itu sendiri, sampai dengan mengawasi angsuran</p>

	maksimal 1 tahun, walupun nanti ada kesulitan dari angsuran yang jatuh tempu maka ada bagian Collaction yang siap mengingatkan, tapi secara moral kita tetap mengawasi dan bertanggung jawab dengan nasabah itu sendiri, kerna nasabah itu yang kita berikan pembiayaan dan yang kita rekomendasikan.
Wawancara kedua 12 Juni 2020	
Q	Maaf mas syarif ada yang ingin saya tanyakan lagi mengenai nasabah jika sebagai pemohon pembiayaan itu lewat perantara properti apakah terkait perlengkapan syarat dan lain sebagainya bisa diwakilkan oleh pihak property
A	Kalau pengumpulan data bisa diwakilkan pihak lain, baik developer rekanan, atau agen marketing lainnya.
Q	Baik jadi pengumpulan berkas bisa diwakilkan, Serta kapan nsabah harus hadir dalam pertemuan dengan pihak bank?
A	Paling utama nasabah hadir ketika melakukan akad, berserta dengan pasangan wajibnya.
Q	Oya mas nasabah inikan pengajuan lewat property, apakah mas selaku marketing juga harus menjelakan terkait pembiayaan ke calon nasabah atau menyampaikan terkait itu ke perantara properti?
A	Agen property 1 prinsip sama dengan Bank BNI Syariah, dan usernya pasti selalu diarahkan ke BNI syariah, secara penjelasan mereka sama dengan Bank BNI Syariah.
Q	Maaf mas, saya kelupaan mau menanyakan terkait pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah bagi nasabah yang belum berkeluarga apakah boleh dan apakah syaratnya mas?
A	Boleh, pokonya sesuai dengan standar calon nasbah bagi fixed income maupun non fixed income. Bagi calon nasabah yang belum menikah untuk syarat sama diatas kecuali buku nikah diganti dengan Surat Keterangan Belum Menikah dari kelurahan
Selasa, 07 Juli 2020	
Q	Maaf Mas Syarif, terkait agunan/ jaminan yang diberikan oleh nasabah pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah apa saja mas?
A	Harus Objek yang dibeli, dan ada sertifikatnya, atau juga bisa jadi dengan SHM atau SHGB plus ada IMBnya kalau rumah
Q	Baik mas, kalau dengan objek lain apakah bisa? Selain dengan objek yang dibiayai?
A	Bisa tapi harus SHM atau SHGB, tapi kalau masih patok atau AJB aja belum bisa, wajib sertifikat.

Hasil Wawancara

Nama Responden : Saudara Candra
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : CPA (*Consumer Processing Asisstant*)
 Hari/ Tanggal : 16 Juni 2020

Q	Apa saja yang dianalisis dari calon nasabah non fixed income dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah?
A	Kalau non fixed income itu sebenarnya hampir sama sama yang fixed income (karyawan) dan kalau fixed income itu yang lebih simpel yaa seperti rekening gaji dan slip gaji itu saja sedangkan yang membedakan non fixed income yang pertama itu kita analisis adalah usahanya, nah kalau perbank syariah/ bank BNI Syariah sendiri kita lihat dari usaha yang dijalankan sesuai dengan syariah islam atau tidak (misal hotel tidak boleh kecuali hotel syariah sesuai dengan surat keterangan yang ada), selanjutnya perkembangan dari usahanya minimal bagi pengusaha 2 tahun jalan (jika baru jalan satu bulan/ 1 tahun maka tidak bisa) yang pertama dilampirkan legalitas usaha, dilihat dari skala usahanya sendiri jika plafon Rp 500 juta kebawah bisa melampirkan SK dari kelurahan dan Rp 2 Milyar keatas melampirkan SIUP TDP, serta legalitas usahanya sendiri sudah berbdan hukum atau belum, pembukuan sendiri (usaha kecil), neraca laba rugi 3 tahun (usaha besar) dan rekening koran,
Q	Oya maaf mas untuk profesional itu juga masuk non fixed income kah mas?
A	Kalau profesional itu kita ada pembagiannya mas, pertama profesional khusus untuk dokter yang netap di rumah sakit atau lainnya (masuk dalam fixed income) dan dokter yang buka praktek (lebih dari 2 tahun fixed income) dan yang kedua non fixed income, dokter yang buka prakter kurang dari 2 tahun serta notaris dan akuntan public masuk dalam non fixed income
Q	Baik mas, selanjutnya adakah perbedaan verifikasi data nasabah antara PCA dengan Sales/ Marketing?
A	Kalau dari sales lebih ke data yang lebih umum mas yaitu called data seperti (KTP, NPWP, SIUP TDP, Pembukuan neraca laba rugi, rekening koran surat nikah dan surat keterangan belum nikah serta surat usaha kecil dari kelurahan setempat), sedangkan PCA pendataan lebih mendalam seperti analisis pendapatan bagi nasabah non fixed income berapa pengeluaran serta hppnya, pokok analisis per item secara rinci mas dari data yang diberikan oleh Sales, serta kita melakukan pemeriksaan pembukuan dengan apa yang disampaikan nasabah (apa yang disampaikan nasabah 50 juta ternyata sama sama rekening koran dan pembukuannya), analisis 5C (<i>Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Conditional</i>) bagi kedua calon nasabah fixed income atau non fixed income, serta bagi non fixed income lebih dianalisis dari usaha yang dijalankan resiko naik turunnya usahanya serta pendapatan perbulannya dan melihat dari sekitarnya juga.

Q	Sejauh ini mas untuk nasabah dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah, nasabah fixed income atau non fixed income mas?
A	Sejauh ini mas fixed income, karena terkait dengan promo yaa mas yang kemarin diadakan bagi ASN, PSN, BUMN, Karyawan Swasta Nasional. Ada sih mas yang non fixed income tapi tidak banyak, apalagi dalam beberapa bulan ini belum bisa mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah.
Q	Baik mas, untuk simulasi angsuran pembiayaan Griya IB Hasanah, mungkin sedikit gambarannya mas?
A	Oke untuk angsuran sebenarnya sudah dilakukan diawal Sales, berapa besar angsuran yang didapat dihitung dari pendapatan perbulannya. Seperti margin juga dari sales, nanti sales input data dan berapa angsuran yang didapat sesuai dengan input atau seating, rekomendasi angsuran pokoknya dari sales, hasil keluar
Q	Baik mas, apakah ada ketentuan yang dikeluarkan BNI Syariah untuk nasabah non fixed income agar dapat dikategorikan layak mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah?
A	Kalau ketentuan dari bank BNI Syariah mas dalam mendapatkan pembiayaan Griya IB Hasanah setelah nasabah melengkapi data dokumen yang disyaratkan, selanjutnya penghitungan DSR (Dabt Save Rasio) yang mana DSR ini kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, misal calon nasabah non fixed income penghasilan bulanan Rp 10 Juta (kurang) bersih x 70% selanjutnya x 30% = Rp 20 Juta (keatas) bersih x 70% selanjutnya x 35% = Bagi nasabah fixed income misal Rp 10 Juta < x 40%= RP 20 Juta > x 50%= Selanjutnya menghitung jaminan cair Bagi nasabah non fixed income 65% dari harga jaminan dan jangka waktu 10-15th (menyesuaikan usia nasabah/ambil minimal tahun) Bagi nasabah fixed income 90% dari harga jaminan dan janka waktu 15th-20 thn (menyesuaikan usia nasabah/ ambil minimal tahun)
Q	Apakah ada kendala dialami PCA/CPA dalam melakukan analisis terhadap calon nasabah non fixed income?
A	Ada mas kendala yang kami hadapi dalam analisis calon nasabah non fixed income dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah, antara lain sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> d. Pembukuan usaha nasabah, kadang mas pembukuan nasabah tidak ada ataupun tidak melakukan pencatatan karena terlalu sibuk dengan usahanya, maka kita selalu melakukan pengecekan rekening koran e. Usaha yang dijalankan nasabah (macam-macam usaha yang mungkin tidak ada patokan harga, misal penjual barang antik), maka kita melakukan pengecekan nota penjualan/ f. Calon nasabah tak jujur, maka kita melakukan analisis ekstra mas seperti melakukan surve sanak keluarga, tetangga dan lain sebagainya dalam pengecekan usaha maupun agunannya, serta

	kadang drama jual beli antara penjual bangunan/ tanah dengan calon nasabah yang ternyata kenalan/sanak keluarga, maka kita melakukan cek dengan pihak yang bersangkutan.
Q	Apakah ada mitigasi resiko mas untuk calon nasabah, terutama nasabah non fixed income?
A	Ada mas cara untuk mengatasi resiko yang terjadi pada pembiayaan Griya bagi nasabah non fixed income antara lain; <ul style="list-style-type: none"> a. Mengetahui latar belakang penjual b. Hubungan penjual dan pembeli, apakah ada hubungan keluarga/teman, maka melakukan analisi satu persatu dan jika memiliki hubungan keluarga maka harus melampirkan Surat Pernyataan atas jual beli ke keluarga c. Melakukan wawancara masing-masing penjual dan pembeli. d. Bagi pengusaha/profesional (melampirkan kontak person pelanggan maupun suplayer) untuk melakukan analisis mengenai calon nasabah tersebut melakukan usaha.
Q	Baik mas, selanjutnya kalau semua ini sudah selesai dan calon nasabah ini layak, selanjutnya apa yang dilakukan PCA?
A	Selanjutnya setelah semua data dokumen dan analisis selesai maka selanjutnya PCA melakukan input data dan mengirimkan ke pimpinan, setelah menadapat kan aprova dari pimpinan selanjutnya data terkirim ke OSA untuk selanjutnya pengakadan dan pencairan.
Q	Baik mas, oya mas apakah resiko nasabah non fixed income lebih besar dari nasabah fixed income?
A	Sebenarnya mas resiko calon nasabah non fixed income dan fixed income memiliki resiko masing-masing, tetapi calon nasabah fixed income lebih besar dengan nasabah fixed income. Adapun resiko yang timbul antara keduanya: <ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah fixed income, yang mana nasabah ini karyawan yang tidak tercaver asuransi dan terjadinya PHK atau sebaliknya perusahaan yang dikerjakan terjadinya kebangkrutan, pastinya calon nasabah mengalami kesulitan dalam mengasngur mau tak mau kita akan melakukan opsi atau perubahan angsuran. 2. Nasabah non fixed income, adanya penurunan usaha dikarenakan faktor internal maupun eksternal, serta terjadinya pengeluaran lebih besar daripada pendapatan, sehingga nasabah mengalami kesulitan pembayaran dan kita akan melakukan opsi yang meringannkan.
07 Juli 2020	
Q	Mohon maaf mas, saya sempat lupa terkait dengan agunan/ jaminan, apa saja mas saat pengajuan pembiayaan griya ? Kalau AJB apakah boleh mas?
A	Baik terkait dengan agunan/ jaminan pembiayaan griya yaitu SHM dan IMBnya, sedangkan AJB saja tidak bisa.

Hasil Wawancara

Nama Responden : Saudara Ihsan Kamil
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : OSA (*Operational Support Asisstant*)
 Hari/ Tanggal : Sabtu, 13 Juni 2020

Q	Apa saja yang dilakukan OSA setelah mendapatkan berkas yang telah disetujui oleh PCA?
A	Jadi setelah mendapatkan berkas yang setelah disetujui oleh PCA, pertama itu saya mencetak memo (catatan dari pihak pemutus), jadi pihak pemutusnya itu bisa juga dari Sub-Branch Manajer atau juga bisa dari Bisnis Manajer itu semua tergantung dari nominalnya Sub-branch manajer dari Rp 250 Juta dan Bisnis Manajer dari Rp 2 Milyar. Serta setiap pemutus pasti memiliki masing-masing catatan tentang syarat-syarat atau perubahan plafon pencairan yang disetujui, dan itu semua saya cek memo atau catatannya apabila sudah sesuai dengan prosedurnya, maka saya akan mencetak SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan SKP inilah yang menjadi dasar bank untuk mengontak nasabah untuk melakukan tandatangan akad, sebelum nasabah melakukan tandatangan akad SKP tersebut duberikan kepada nasabah terlebih dahulu supaya nasabah mengetahui berapa pelafon dan angsuran yang telah disetujui. Setelah SKP itu sudah dicetak selanjutnya saya menghubungi pihak ketiga, dalam hal ini notaris dalam pengecekan, misalkan untuk melengkapi sertifikat rumah saya menghubungi pihak notaris dan selanjutnya saya menghubungi pihak asuransi dan juga saya meminta informasi dari seles kapan nasabah ini bisa melakukan tanda tangan akad pembiayaan(setelah SKP diputus), dan dalam penandatanganan akad saya menyiapkan berkas-berkas akad pembiayaan.
Q	Apa saja berkas dalam pengajuan kepihak notaris?
A	Ok, berkas dalam pengajuan kenotaris itu antara lain, (kasus buat jual beli rumah) sertifikat asli, KTP penjual dan pembeli (suami dan istri), Kartu Keluarga (KK), NPWP, akte nikah, dan PBB tahun terakhir (terbaru)
Q	Oya mas sedangkan bagi nasabah non fixed income apakah sama?
A	Nasabah fixed income dan non fixed income ke notaris persyaratannya sama saja, tapi perbedaanya hanya diberkas pengajuan awal.
Q	Baik mas, selanjutnya untuk yang menghadiri pengakadan pembiayaan Griya siapa saja mas?
A	Untuk yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), karena sesuai dengan akidah islam didukung dengan surat Al-Baqarah ayat 282, bahwawanya saksi itu harus dua orang, dari hal ini yang menghadiri dua laki-laki atau satu laki-laki dan dua perempuan, dan pihak pembeli 2 (suamai dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terakhir notaris, untuk notaris harus hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya. Minimal dalam akad 8 orang itu

	<p>kalau sertifikatnya atas nama satu orang, dan misalnya ini ada kasus surat sertifikat dari warisan itu atas nama 4 orang dan tidak ada kuasa jualnya, maka ke empat nama orang dalam sertifikat harus hadir dan jika kalau meninggal diantara mereka maka dibuatkan surat dari notaris yang mana surat atas jualnya, serta surat dari pengadilan “ bahwa orang yang sudah meninggal ini memberikan kuasa kepada yang diberikan kuasa yaitu anggota keluarga yang lain yang masih hidup” dan biasanya harta gono gini itu jika ada yang meninggal sudah diurus oleh pihak notaris.</p>
Q	<p>Serta mas untuk yang Tanda tangan siapa saja saat akad apakah tertentu apakah yang menghadiri pengakadan melakukan tanda tangan semua?</p>
A	<p>Bagi yang melakukan penandatanganan akad dilakukan oleh siapa yang tertera dalam sertifikatnya, sama pihak notaris itu sendiri.</p>
Q	<p>Bagi nasabah non fixed income, apakah yang harus dilengkapi dalam pengikatan agunan?</p>
A	<p>Ini kan dalam hal jual beli, kita lihat dulu itukan belum balik nama, maka dari pihak notaris menyiapkan SKMHT (Surat Keterangan Membebaskan Hak Tanggungan) dan untuk mengikat HT nya maka disiapkan APHT (Akta Pengikatan Hak Tanggungan) ini dipakai jika sertifikatnya belum balik nama dan ingin dilakukannya balik nama, dan itu semua disiapkan di BPN (Badan Pertanahan Negara), ini semua dilakukan oleh notaris, dan kita selaku bank sudah melakukan atau perorderan jika sertifikatnya belum balik nama, SKMHT ini berfungsi menjadi hak kuasa bagi nasabah yang sudah dibalik namakan ke pihak bank guna pimpinan bank melakukan hak tanggungan atas penandatanganan APHT.</p>
Q	<p>Selanjutnya mas, dalam penandatanganan agunan dan akad apakah ada biaya yang harus ditanggung oleh pihak pemohon?</p>
A	<p>Kalau di Bank BNI Syariah untuk tanda tangan akad atau berkas penandatanganan pengikatan anatar nasabah dan bank tidak dikenakan biaya, tapi biaya hanya matarai saja dan biaya pembuatan buku rekening. Tapi untuk Pengikatan karena kita dalam pembiayaan ini menggunakan pihak ke tiga yaitu notaris, maka biaya-biaya itu mengikuti pihak notaris, tapi kita juga sebagai pihak penengah melakukan nego ke pihak notaris supaya biaya-biaya yang ditanggung oleh pihak nasabah tidak besar.</p>
Q	<p>Baik mas, oya mas ini dalam disposisi (Pencairan) apa saja syarat-syaratnya mas?</p>
A	<p>Sebenarnya syarat-syarat itu sangat jelas dan terperinci di SKP, misalkan pembiayaan akan dilakukan pencairan jika syarat-syarat sudah terpenuhi, uang muka sudah dibayarkan, asuransi sudah tercaver, ttd dengan pihak notaris sudah dilakukan, dan jika rumah itu sudah siap dibiayai maka kita sudah mesyaratkan Stunding stracer (Surat Perintah Pembayaran Langsung Kepenjua) jadi rekening aveliasi nasabah itu hanya berfungsi sebagai tempat pencairan dan kita juga dihari yang sama kita transefrkan ke rekening penjual.</p>

Hasil Wawancara

Nama Responden : Saudari Anggi
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : OSA (*Operational Support Asisstant*)
 Hari/ Tanggal : Rabu, 19 Agustus 2020

Q	Mohon maaf mbak apa saja yang dilakukan OSA setelah mendapatkan berkas yang telah disetujui oleh PCA?
A	Baik setelah saya menerima berkas dari PCA, saya mencetak memo mas (catatan pihak pemutus) dan itu harus menyesuaikan plafon yang diajukan nasabah pihak dari Sub-Branch Manajer atau juga bisa dari Bisnis Manajer itu semua tergantung dari nominalnya Sub-branch manajer dari Rp 250 Juta dan Bisnis Manajer dari Rp 2 Milyar. Serta setiap pemutus pasti memiliki masing-masing catatan tentang syarat-syarat atau perubahan plafon pencairan yang disetujui, dan itu semua saya cek memo atau catatannya apabila sudah sesuai dengan prosedurnya, maka saya akan mencetak SKP (Surat Keputusan Pembiayaan), dan SKP inilah yang menjadi dasar bank untuk mengontak nasabah untuk melakukan tandatangan akad, sebelum nasabah melakukan tandatangan akad SKP tersebut diberikan kepada nasabah terlebih dahulu supaya nasabah mengetahui berapa pelafon dan angsuran yang telah disetujui. Setelah SKP itu sudah dicetak selanjutnya saya menghubungi pihak ketiga, dalam hal ini notaris dalam pengecekan, misalkan untuk melengkapi sertifikat rumah saya menghubungi pihak notaris dan selanjutnya saya menghubungi pihak asuransi dan juga saya meminta informasi dari seles kapan nasabah ini bisa melakukan tanda tangan akad pembiayaan(setelah SKP diputus), dan dalam penandatanganan akad saya menyiapkan berkas-berkas akad pembiayaan.
Q	Apa saja berkas dalam pengajuan kepihak notaris?
A	Terkaot berkas untuk diajukan kenotaris itu antara lain, (kasus buat jual beli rumah) sertifikat asli, KTP penjual dan pembeli (suami dan istri), Kartu Keluarga (KK), NPWP, akte nikah, dan PBB tahun terakhir (terbaru) itu saja mas
Q	Baik mbak selanjutnya bagi nasabah non fixed income apakah sama?
A	Baik terkait Nasabah fixed income dan non fixed income ke notaris persyaratannya sama saja, tapi perbedaannya hanya diberkas pengajuan awal.
Q	Maaf mbak, selanjutnya untuk yang menghadiri pengakadan pembiayaan Griya siapa saja mas?
A	Untuk yang hadir dalam penandatanganan akad itu dari pihak bank wajib dua laki-laki (Sales dan OSA), pihak pembeli 2 (suamai dan istri), serta penjual (suami dan istri), dan terakhir notaris, untuk notaris harus

	hadir sendiri dan tidak boleh diwalikan oleh staff notarisnya. Minimal dalam akad 8 orang itu kalau sertifikatnya atas nama satu orang.
Q	mbak untuk yang tanda tangan siapa saja saat akad apakah tertentu apakah yang menghadiri pengakadan melakukan tanda tangan semua?
A	Bagi yang melakukan penandatanganan akad dilakukan oleh siapa yang tertera dalam sertifikatnya, sama pihak notaris itu sendiri, nasabah terkait pengajuan pembiayaan, pihak pemilik rumah dan saya juga.
Q	Bagi nasabah non fixed income, apakah yang harus dilengkapi dalam pengikatan agunan?
A	Baik ini kan akad jual beli, jika rumah yang dibeli belum balik nama atau dari pihak kedua, maka dari pihak notaris menyiapkan SKMHT (Surat Keterangan Membebaskan Hak Tanggungan) dan untuk mengikat HT nya maka disiapkan APHT (Akta Pengikatan Hak Tanggungan) ini dipakai jika sertifikatnya belum balik nama dan ingin dilakukannya balik nama, dan itu semua disiapkan di BPN (Badan Pertanahan Negara), ini semua dilakukan oleh notaris, dan kita selaku bank sudah melakukan atau perorderan jika sertifikatnya belum balik nama, SKMHT ini berfungsi menjadi hak kuasa bagi nasabah yang sudah dibalik namakan ke pihak bank guna pimpinan bank melakukan hak tanggungan atas penandatanganan APHT.
Q	Baik mbak,dalam penandatanganan agunan dan akad apakah ada biaya yang harus ditanggung oleh pihak pemohon?
A	Terkait biaya-biaya di Bank BNI Syariah gratis atau tidak dikenakan biaya mas, tapi biaya hanya matarai saja dan biaya pembuatan buku rekening. Tapi untuk Pengikatan karena kita dalam pembiayaan ini menggunakan pihak ke tiga yaitu notaris, maka biaya-biaya itu mengikuti pihak notaris, tapi kita juga sebagai pihak penengah melakukan nego ke pihak notaris supaya biaya-biaya yang ditanggung oleh pihak nasabah tidak besar.
Q	Baik mbak, terkait disposisi (Pencairan) apa saja syarat-syaratnya mas?
A	Baik untuk disposisi atau pencairan sebenarnya syarat-syarat itu sangat jelas dan terperinci di SKP, misalkan pembiayaan akan dilakukan pencairan jika syarat-syarat sudah terpenuhi, uang muka sudah dibayarkan, asuransi sudah tercaver, ttd dengan pihak notaris sudah dilakukan, dan jika rumah itu sudah siap dibiayai maka kita sudah mesyaratkan Stunding stracer (Surat Perintah Pembayaran Langsung Kepenjual), maka pihak bank akan melakukan pencairan lewat rekening afeliasi.

Hasil Wawancara

Nama Responden : Gian Inas Alghifari
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 27 Tahun
 Pekerjaan : Owner Unicrab Malang
 Status : Nasabah *Non Fixed Income* (Pengusaha) Griya IB Hasanah
 Lama Usaha : 2016-2020 (4 Tahun)
 Laba Usaha Rata-Rata: Rp. 50.000.0000
 Hari/ Tanggal : Jumat, 12 Juni 2020

Q	Mohon maaf mas Gian, berapa lama menjadi nasabah BNI Syariah KC Malang?
A	Kurang lebih setahun ini (1 Tahun) menjadi nasabah bank BNI Syariah KC Malang
Q	Bagaimana mas Gian, mengetahui produk Griya IB Hasanah dari Sales/Marketing atau mas sendiri yang mengajukan pembiayaan tersebut?
A	Saya sih inisiatif sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, karena pingin pembiayaan yang syariah, tapi saya minta bantuan kepada konsultan (pihak properti) dalam mengajukan pembiayaan ini.
Q	Maaf mas untuk syarat yang harus mas lengkapi dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah apa saja yaa mas?
A	Baik mas, untuk syarat yang harus lengkapi terkait pengajuan pembiayaan Griya ini antara lain itu FC KTP suami dan istri, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Usaha (SIUP TDP), rekening koran, pembukuan usaha, dan surat domisili itu saja sih mas kerana saya lewat perantara properti dalam pengajuan jadi kurang lebihnya saya siapkan dokumen yang diminta pihak properti.
Q	Maaf mas Gian mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah untuk keperluan dalam hal apa mas?
A	Saya mengajukan pembiayaan ini untuk beli tanah (Aset) untuk nantinya dibangun rumah
Q	Berapa besar plafon yang mas Gian ajukan dalam pembiayaan?
A	Kemarin kalau gak salah untuk harga tanah Rp 700.000.000 dan sampai cicilan lunas sampai Rp 1.000.000.0000 (perkiraan)
Q	Bagaimana untuk prosedur pembiayaan yang diberikan BNI Syariah, apakah mas Gian mengetahui dengan jelas dan dapat dipenuhi?
A	Jadi gini, saya minta bantuan properti itu biar murni syariah, jadi kemarin itu ada yang masih belum cocok lah dengan hukum syariah dalam pembiayaannya, oleh karena itu saya minta bantuan pada lembaga tersebut dalam mengajukan pembiayaan yang saya ajukan ke bank BNI Syariah, dan saya sendiri juga belum tau atau luput gitu loo mas dalam akad

	pembiayaannya, jadi dengan adanya pihak properti ini saya ingin menjadi pihak penengah dan mereka yang melakukan konfirmasi ke pihak Bank dan nanti konfirmasi ke saya, dan akhirnya di nego lagi dalam peraturanya bisa gak dibuat seperti ini yang mungkin lebih baik.
Q	Baik mas untuk jaminan pembiayaan sendiri, apakah dari aset yang dibiayai atau aset lainnya mas?
A	Pertama sih syarat yang saya berikan seperti keterangan usaha itu sendiri, serta SHM (Surat Hak Milik) yang dibawa sama pihak bank, SHM tanah yang akan dibiayai itu.
Q	Baik mas, maaf jadi untuk biaya-biaya lainnya, serta pengakad apakah masnya juga mengetahui?
A	Saya sih tinggal menunggu informasi dari pihak properti, serta saya melakukan sedikit hitung-hitungan yang ada, pokoknya jelas dan saya siapkan atau penuhi.
Q	Baik mas maaf. Untuk angsuran perbulannya berapa mas dan dalam jangka waktu berapa tahun?
A	Untuk angsuran yang saya bayar setiap bulannya Rp. 7.400.000, dan jangka waktu 10 Tahun
Q	Berapa besar uang muka yang harus dibayarkan mas untuk pengajuan pembiayaan ini?
A	Untuk uang mukanya sih 30%, kerena bagi pengusaha.
Q	Sejauh ini apakah ada hambatan atau kendala yang mas Gian alami selama mengajukan pembiayaan di bank BNI Syariah KC Malang?
A	Sebenarnya dengan sistem syariah ini sangat membantu sih karenakan yang murni syariah, dan walaupun cicilan terlambat tidak ada denda, serta jika ada kesulihan bayar juga tidak ada denda tapi pihak bank memberikan opsi. Terus apa yaa. Oya akad-akadnya yang syari sejauh ini.
Wawancara kedua 12 Juni 2020	
Q	Maaf mas Gian ada yang kurang jelas kemarin, jadi mas maaf kemarin mas sebagai nasabah apakah langsung ke pihak property atau sebelumnya ke bank dulu terkait pengajuan pembiayaan?
A	Aku kemarin ke pihak property langsung dan selanjutnya ke pihak bank BNI Syariah
Q	Oya mas maaf, kemarin mas Gian kurang pas terkait pembiayaan yang dilakukan dibank syariah, mungkinkah diakad atau prosedurnya mas?
A	Yaa memang sebenarnya secara garis besar sudah syariah tapi masih ada poin yang harus dilengkapi dan dikoreksi lagi dibank syariah, bukannya saya menyalahkan bank BNI Syaraih tapi memang perlu adaptasi, dengan adanya lembaga syariah property ini bisa jadi pembelajaran untuk bank syariah membuka hukum syariah sesuai dengan salafusholeh yang sebenarnya. Saya melakukan ini dengan pihak properti guna sesuai dengan syariat jual beli kredit.

Hasil Wawancara

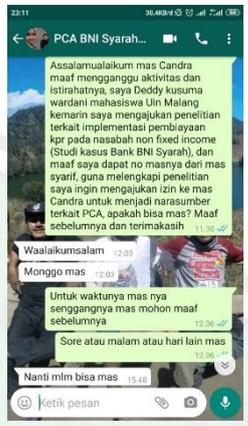
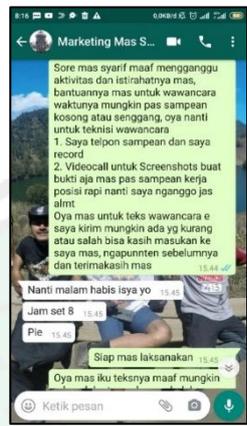
Nama Responden : Ahmad Rozi
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 26 Tahun
 Pekerjaan : Owner dna_vintage71
 Status : Nasabah *Non Fixed Income* (Pengusaha) Griya IB Hasanah
 Lama Usaha : 2017-2020 (3 Tahun)
 Laba Usaha Rata-Rata: Rp. 15.000.0000-20.000.0000
 Hari/ Tanggal : Rabu, 19 Agustus 2020

Q	Mohon maaf mas Rozi, berapa lama menjadi nasabah BNI Syariah KC Malang?
A	Kurang lebih satu setengah tahun ini (1.5 Tahun) menjadi nasabah bank BNI Syariah KC Malang
Q	Bagaimana mas Rozi, mengetahui produk Griya IB Hasanah dari Sales/Marketing atau mas sendiri yang mengajukan pembiayaan tersebut?
A	Saya sih inisiatif sendiri untuk mengajukan pembiayaan Griya IB Hasanah, untuk keperluan pembelian rumah bekas mas (Sacond).
Q	Apa saja syarat yang harus mas lengkapi dalam pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah apa saja yaa mas?
A	Baik mas, untuk syarat yang harus lengkapi terkait pengajuan pembiayaan Griya ini antara lain itu FC KTP suami dan istri, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Usaha (SIUP TDP), rekening koran, pembukuan usaha, dan surat domisili itu saja sih mas kerana saya lewat perantara properti dalam pengajuan jadi kurang lebihnya saya siapkan dokumen yang diminta pihak properti.
Q	Berapa besar plafon yang mas Rozi ajukan dalam pembiayaan?
A	Kemarin kalau gak salah untuk harga rumah bekas Rp 400.000.000 dan sampai cicilan lunas sampai Rp 500.000.000 (perkiraan)
Q	Bagaimana untuk prosedur pembiayaan yang diberikan BNI Syariah, apakah mas Rozi mengetahui dengan jelas dan dapat dipenuhi?
A	Alhamdulillah Mas terkait informasi jelas walupun saya masih awam mengenai akad yang digunakan tapi untuk mencari yang sesuai dengan syariah jadi saya ajukan pembiayaan griya ke bank BNI Syariah
Q	Baik mas untuk jaminan pembiayaan sendiri, apakah dari aset yang dibiayai atau aset lainnya mas?
A	Pertama sih syarat yang saya berikan seperti keterangan usaha itu sendiri, serta SHM (Surat Hak Milik) yang dibawa sama pihak bank, SHM tanah yang akan dibiayaan itu.

Q	Baik mas, maaf jadi untuk biaya-biaya lainnya, serta pengakadan apakah masnya juga mengetahui?
A	Baik mas terkait biaya-biaya yang saya tanggung Cuma membayar kepihak notaris sesuai yang ditentukan tetapi terkait administrasi sam apihak Bank BNI Syariah gratis
Q	Baik mas maaf. Untuk angsuran perbulannya berapa mas dan dalam jangka waktu berapa tahun?
A	Untuk angsuran yang saya bayar setiap bulannya Rp. 4.900.000, dan jangka waktu 10 Tahun
Q	Berapa besar uang muka yang harus dibayarkan mas untuk pengajuan pembiayaan ini?
A	Untuk uang mukanya sih 30%, kerana bagi pengusaha.
Q	Sejauh ini apakah ada hambatan atau kendala yang mas Rozi alami selama mengajukan pembiayaan di bank BNI Syariah KC Malang?
A	Sebenarnya dengan sistem syariah ini sangat membantu sih dikarenakan yang murni syariah, dan walaupun cicilan terlambat tidak ada denda, serta jika ada kesulihan bayar juga tidak ada denda tapi pihak bank memberikan opsi. Terus apa yaa. Oya akad-akadnya yang syari sejauh ini.

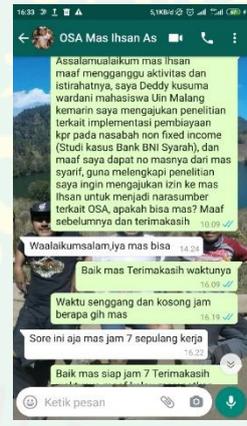
Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian

Dokumentasi Penelitian



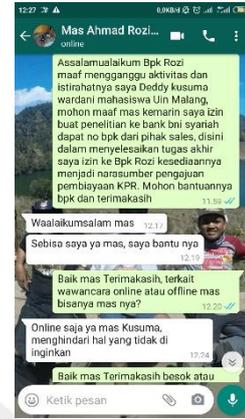
Wawancara bersama Mas Syarif selaku Sales/Marketing

Wawancara bersama Mas Candra selaku CPA (*Consumer Prossessing Asisstant*)



Wawancara bersama Mas Ihsan selaku OSA (*Oparational Support Assistent*)

Wawancara bersama Mbak Anggi selaku OSA (*Oparational Support Assistent*)



Wawancara bersama Bapak Gian selaku Owner Unicrab Malang

Wawancara bersama Mas Ahmad Rozi selaku Owner dna_vintage71



Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Plagiasi

Surat Keterangan Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME (FORM C)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, SE., M.SA
NIP : 19761210 200912 2 001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Deddy Kusuma Wardani
NIM : 14540049
Handphone : 082230664467
Konsentrasi : Keuangan
Email : deddykusumawardani@gmail.com
Judul Skripsi : "Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah *Non Fixed Income* (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

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

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
24%	22%	9%	9%

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

Malang, 22 April 2020
UP2M

Zuraidah, SE., M.SA
NIP 197612102009122 001

IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH PADA NASABAH NON FIXED INCOME (Studi Kasus di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)

ORIGINALITY REPORT

24%	22%	9%	9%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	5%
2	konsumen.ojk.go.id Internet Source	5%
3	repository.uinsu.ac.id Internet Source	2%
4	Lucky Nugroho, Annas Malik. "Determinasi Kualitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) berdasarkan Perspektif Sumber Angsuran dan Rasio Fraud Account Officer (Studi Empiris Bank Negara Indonesia-BNI Periode 2008-2017)", Moneter - Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 2020 Publication	2%
5	repository.radenintan.ac.id Internet Source	2%
6	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%

7	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	1%
8	e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id Internet Source	1%
9	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
10	islamipedia.id Internet Source	1%
11	Submitted to UIN Sunan Gunung Djati Bandung Student Paper	1%
12	ejournal.uika-bogor.ac.id Internet Source	1%
13	repository.unhas.ac.id Internet Source	<1%
14	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	<1%
15	digilib.iain-palangkaraya.ac.id Internet Source	<1%
16	Hibatullah Fauzan Takalamingan, David P. E. Saerang, Meily Y. B. Kalalo. "ANALISIS PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) SUBSIDI PADA BANK TABUNGAN NEGARA CABANG MANADO", GOING	<1%

CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2018

Publication

17	Submitted to UIN Walisongo Student Paper	<1%
18	ppdpp.id Internet Source	<1%
19	Submitted to Southern New Hampshire University - Day School Student Paper	<1%
20	relife-realty.blogspot.com Internet Source	<1%
21	muhammadsutrisna.blogspot.com Internet Source	<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 50 words

Exclude bibliography Off