

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank BTN Syariah

Berawal dari adanya perubahan peraturan perundang-undangan perbankan oleh pemerintah dari UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi Perbankan No. 10 Tahun 1998, dunia perbankan nasional menjadi marak dengan booming-nya bank syariah. Persaingan dalam pasar perbankan pun kian ketat. Belum lagi dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional, jumlah bank syariah pun bertambah dengan banyaknya UUS (Unit Usaha Syariah).

Maka manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero), melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing di pasar perbankan syariah. Untuk mengantisipasi adanya kecenderungan tersebut, maka PT Bank Tabungan Negara (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan perubahan Anggaran Dasar dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistyowati, SH Notaris di Jakarta yang ditandai dengan terbentuknya divisi syariah berdasarkan Ketetapan Direksi No.14/DIR/DSYA/2004. Pembentukan Unit Usaha Syariah ini juga untuk memperkuat tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan kerja sebagai bagian dari ibadah yang tidak terpisah dengan ibadah- ibadah lainnya. Selanjutnya Bank BTN Unit Usaha Syariah disebut “BTN Syariah” dengan motto “Maju dan Sejahtera Bersama”.

Pelaksanaan kegiatannya, Unit Usaha Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Devisi Syariah, dan Pimpinan Kantor Cabang Syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah. Pada bulan November 2004 dibentuklah struktur organisasi kantor cabang syariah PT. BTN. Dimana setiap kantor cabang syariah dipimpin oleh satu orang kepala cabang yang bertanggung jawab kepada kepala devisi syariah. Yang pada saat bersamaan Dirut Bank BTN meminta rekomendasi penunjukan DPS dan pada tanggal 3 Desember 2004, Dirut Bank BTN menerima surat rekomendasi DSN/MUI tentang penunjukkan DPS bagi BTN Syariah. Yang pada tanggal 18 Maret 2005 resmi ditunjuk oleh DSN/MUI sebagai DPS bagi BTN Syariah, yaitu Drs. H. Ahmad Nazri Adlani, Drs. H. Mohammad Hidayat, MBA, MBL, dan Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAIJ, FIIS, CPLHI, ACS. Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerima surat persetujuan dari BI, Surat No. 6/1350/DPbs perihal persetujuan BI mengenai prinsip KCS (Kantor Cabang Syariah) Bank BTN.

Maka tanggal inilah yang diperingati secara resmi sebagai hari lahirnya BTN Syariah. Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo.

Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syariah dan 40 Kantor Layanan Syariah (Office Chanelling) pada kantor-

kantor cabang dan cabang pembantu Konvensional kantor cabang Syariah tersebar dilokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tangerang, Bogor, dan Bekasi. Seluruh kantor cabang syariah ini dapat beroperasi secara ontime-realttime berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai.

1. Latar Belakang Pembentukan Kantor Cabang Pembantu Bank BTN Syariah

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

Pembukaan Strategic Bussiness Unit (SBU) ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

2. Tujuan Pendirian Kantor Cabang Pembantu Bank BTN Syariah

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

3. Perkembangan Jaringan Kantor Cabang Pembantu Bank BTN Syariah

- a. Kantor Cabang Syariah sebanyak 22 unit
- b. Kantor Cabang Pembantu Syariah sebanyak 21 unit
- c. Kantor Kas Syariah sebanyak 7 unit
- d. Kantor Layanan Syariah sebanyak 240 unit.38

4. Visi Misi Bank BTN Syariah

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

a. Visi Bank BTN Syariah

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

b. Misi Bank BTN Syariah

c. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.

d. Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.

e. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah, sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan stakeholder value.

f. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap stakeholder serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

5. Struktur Organisasi Bank BTN Syariah Parepare

Dalam struktur organisasi, perusahaan ini telah memiliki bagian yang cukup memadai sehingga bank dapat beroperasi seoptimal mungkin dan dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para nasabahnya. Disamping hal itu yang memungkinkan tidak dapat dilakukan dengan baik dan akan mengganggu kelancaran aktifitas bank dengan tujuan agar bank menjadi sehat. Masing-masing unit kerja dikepalai oleh satu orang Kepala sesi yang membawahi karyawannya, sehingga terjadi kesinambungan dan hubungan yang harmonis dalam penciptaan suasana kerja yang baik. Jabatan sangat menentukan untuk pengembangan pribadi dari masing – masing personil dalam peningkatan jenjang karir, sehingga manajemen dapat melihat dengan objektifitas untuk dapat menentukan siapa yang wajar dan pantas untuk menduduki suatu jabatan.

Secara umum struktur organisasi bank syariah hampir hampir sama dengan bank konvensional, seperti adanya komisaris dan direksi. Tetapi yang membedakannya adalah adanya Dewan Pengawas Syariah. Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan independen yang ditempatkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) pada bank syariah. Anggota DPS harus terdiri dari para pakar dibidang syariah *muamalah* yang juga memiliki pengetahuan umum dibidang perbankan. Dalam pelaksanaan tugas sehari – hari, DPS wajib mengikuti fatwa DSN yang merupakan otoritas tertinggi

dalam mengeluarkanfatwa mengenai kesesuaian produk dan jasa bank dengan dengan ketentuanand prinsip syariah.

6. Tugas dan Fungsi

- a. Sub Branch Head adalah seorang pejabat pimpinan yang diberi tanggung jawab untuk memimpin kantor cabang, bertanggung jawablangsung kepada direksi dan mempunyai bawahan langsung yaitu kepala seksi dan kepala kantor kas. Memimpin Kantor Cabang pembantu, Melaksanakan pengawasan akan tugas-tugas yang diberikan kepada bawahan dan mengadakan evaluasi terhadap tugastugas tersebut.
- b. Operation Staff berfungsi sebagai operasional harian KCP untuk menjamin efektifitas dan efisiensi, Menjamin standar kualitas dalam bidang Pemrosesan Transaksi, Administrasi pembiayaan dan Administrasi Umum Cabang Pembantu.
- c. Financing Service fungsi memproses Permohonan Pembiayaan.,Pelunasan Pembiayaan, Klaim Nasabah Pembiayaan.
- d. Customer Service fungsinya melakukan Penjualan/Marketing produk dana, pembiayaan & jasa, Informasi kepada nasabah, Pembukaan/penutupan rekening, administrasi kartu ATM.
- e. Teller berfungsi sebagai penerimaan Transaksi Penyetoran dan Penarikan valas/non valas, Administrasi kas, Proses tunai & non tunai.
- f. Security berfungsi sebagai keamanan dalam Bank BTN Syariah dan membantu proses transaksi awal bagi nasabah.
- g. Office Boy berfungsi sebagai kebersihan dan pengantaran dokumen kantor cabang.

7. Produk PT. Bank BTN Syariah

Adapun produk – produk PT. Bank BTN Syariah adalah sebagai berikut:

1. Produk – Produk Penghimpunan dana (*Funding*)

a. Tabungan BTN Batara IB

Produk simpanan dana berakad *wadiah* (titipan). Akad *wadiah* adalah akad dimana pihak nasabah sebagai penitip dana dan bank bertindak sebagai pengelola dana, nisbah bagi hasil ditentukan oleh bank sesuai porsi keuntungan yang didapat oleh bank. Bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

b. Tabungan BTN Prima IB

Produk simpanan dana yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* (investasi) dimana tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan syarat apapun kepada bank ke bisnis apa dana nasabah tersebut disalurkan. Akad *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara dua belah pihak di mana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal akad.

c. Tabungan BTN Haji dan Umrah

Tabungan untuk mewujudkan impian ibadah haji melalui program haji reguler dan ibadah umrah dengan akad *mudharabah mutlaqah* bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif. Akad *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara dua belah pihak di mana pemilik modal

mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal akad.

d. Tabungan BTN Qurban IB

Tabungan untuk mewujudkan niat ibadah qurban dengan akad *mudharabah muthlaqah* bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif. Akad *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara dua belah pihak di mana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal akad.

e. Tabunganku IB

Tabungan dengan akad *wadiah* (titipan), bank dapat memberikan bonus yang menarik diterbitkan secara bersama sama oleh bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Akad *wadiah* adalah akad dimana pihak nasabah sebagai penitip dana dan bank bertindak sebagai pengelola dana, nisbah bagi hasil ditentukan oleh bank sesuai porsi keuntungan yang didapat oleh bank.

f. Tabungan BTN Simpel IB

Tabungan dengan skema untuk pelajar yang berfungsi sebagai media edukasi untuk mendorong budaya menabung dengan akad *wadiah* (titipan) bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

g. Tabungan BTN Emas IB

Tabungan akad *mudharabah mutlaqah* yang digunakan untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam mempersiapkan dana untuk berinvestasi dalam bentuk emas untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Akad *mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara dua belah pihak atau lebih dimana

pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal akad.

h. Giro BTN IB

Produk simpanan dengan prinsip *wadiah* (titipan), bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah atas simpanannya guna untuk memperlancar aktivitas bisnis.

i. Giro BTN Prima IB

Produk simpanan dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* nasabah akan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan guna memperlancar aktivitas bisnis. Sistem pembayaran bagi hasil dapat transfer ke rekening tabungan atau giro BTN syariah dan BTN konvensional serta ke bank lain.

2. Produk Pembiayaan Bank BTN Syariah

a. KPR BTN Bersubsidi IB

Pembiayaan KPR Bersubsidi adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan yang tergolong masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan akad *murabahah* (jual beli). Akad *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan harga jual dan keuntungan yang diambil kepada nasabah dan boleh di angsur sesuai jangka waktu yang disepakati oleh bank (sebagai penjual) dan nasabah (sebagai pembeli) dalam rangka pemilikan rumah atau rusun yang merupakan program pemerintah. Persyaratan untuk pengajuan pembiayaan KPR Subsidi adalah sebagai berikut:

- 1) Warga Negara Indonesia (WNI)
- 2) Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
- 3) Pada saat pembiayaan lunas usia tidak lebih 65 tahun

- 4) Minimum masa kerja/usaha 1 tahun
- 5) Tidak memiliki kredit/pembiayaan bermasalah
- 6) Penghasilan maksimal 4.000.000,-
- 7) belum pernah memiliki rumah dan belum pernah menerima subsidi perumahan
- 8) NPWP

b. KPR BTN Platinum IB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan rumah, ruko, rukan, rusun atau apartemen kondisi baru maupun *second*. Persyaratan permohonan KPR BTN platinum sebagai berikut:

- 1) Warga Negara Indonesia (WNI)
- 2) Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
- 3) Pada saat pembiayaan lunas usia tidak lebih dari 65 tahun
- 4) Minimum masa kerja/usaha 1 tahun
- 5) Tidak memiliki kredit macet/pembiayaan bermasalah
- 6) NPWP

c. KPR BTN Indent IB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dalam rangka pemilikan rumah, ruko, rukan, rusun, atau apartemen dengan akad *isthisna* (pesanan). Akad *isthisna* adalah jual beli pesanan membayar harga jual barang dimuka secara tunai, secara angsuran ataupun membayar pada saat pesanan sudah jadi. Syarat untuk pengajuan pembiayaan KPR BTN Indent IB sebagai berikut:

- 1) Usia tidak lebih dari 65 tahun

- 2) Minimum masa kerja/usaha 1 tahun
- 3) Tidak memiliki kredit macet/ Warga Negara Indonesia(WNI)
- 4) Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
- 5) Pada saat pembiayaan lunas pembiayaan bermasalah
- 6) NPWP pemohon pembiayaan
- 7) Fasilitas KPR BTN indent hanya diberlakukan untuk fasilitas kredit/pembiayaan pemilikan property pertama bagi nasabah yang di terima di bank maupun bank lain.

d. Properti BTN IB

Pembiayaan kepada nasabah untuk kepemilikan aset bersama merupakan pembelian properti baru atau pembiayaan ulang/refinancing kepada nasabah yang telah memiliki perumahan dengan akad *musyarakah mutanaqisah*. Akad *musyarakah mutanaqisah* adalah bentuk kerja sama dua belah pihak atau lebih dalam kepemilikan sesuatu aset, yang mana ketika akad ini berlangsung asset salah satu kongsi dari keduanya akan berpindah ke tangan kongsi lain, dengan perpindahan dilakukan melalui mekanisme pembayaran secara bertahap.

e. Pembiayaan Bangun Rumah BTN IB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *murabahah* (jual beli) dalam rangka membangun atau renovasi bangunan tempat tinggal.

f. Pembiayaan Multimanfaat BTN IB

Pembiayaan bagi para pegawai dan pensiunan yang digunakan untuk keperluan pembelian berbagai jenis barang elektronik atau *furniture* dengan menggunakan akad *murabahah* (jual beli).

g. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN IB

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *murabahah* (jual beli) dalam rangka kepemilikan kendaraan bermotor yang diperuntukkan untuk kepentingan pribadi. Kemudahan dalam memiliki kendaraan bermotor, proses mudah cepat, angsuran ringan, dilindungi asuransi jiwa dan kerugian 80%, Usia kendaraan mobil second max. 3 tahun, Jenis agunan berupa mobil atau motor, biaya administrasi, *premi* asuransi dan notaris.

h. Pembiayaan Tunai Emas BTN IB

Pembiayaan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah dengan berdasarkan akad *qardh* yang diberikan nasabah bank kepada nasabah. Akad *qardh* adalah bentuk akad pinjaman kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang di terima kepada bank btn syariah.

i. Pembiayaan Modal Kerja BTN IB

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah yang menjalankan usaha produktif. Selain usaha pembangunan proyek perumahan dan dilaksanakan dengan akad *mudharabah* (investasi). Akad *mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua belah pihak di mana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan menegaskan bagi hasil di awal akad.

j. Pembiayaan Investasi BTN IB

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang menjalankan usaha produktif, guna pembelian/pengadaan barang-barang modal beserta aktivitas usaha dengan akad *murabahah* atau *mudharabah*.

B. Tahapan Proses Pemberian Pembiayaan KPR Subsidi pada Bank BTN Syariah Parepare.

Rumah adalah satu kebutuhan primer bagi manusia, di era sekarang sulit untuk membangun rumah secara langsung, terlebih di kota besar. Harga tanah dan harga bahan bangunan selalu mengalami peningkatan tidak sesuai dengan pendapatan/bulannya untuk membeli tanah dan membangun rumah yang di impikan masyarakat, hal ini mendorong para developer (pengembang) berlomba lomba untuk mengembangkan usahanya di bidang perumahan baik itu KPR Subsidi maupun non Subsidi.

KPR adalah salah satu jenis pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk terpenuhinya kebutuhan dalam mendirikan rumah. Pihak pengembang (developer) bekerja sama dengan pihak Bank untuk memudahkan masyarakat dalam mendapatkan rumah.

KPR BTN Subsidi merupakan program untuk pemilikan rumah dari kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat republik Indonesia yang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan margin rendah dan angsuran ringan untuk pembelian rumah sejahtera susun.¹ Maksimal pembiayaan 90% harga rumah, dengan jangka waktu s/d 20 tahun dengan syarat tidak melebihi sisa 74% jangka waktu atas tanah minus 1 tahun (untuk SHGB),

¹ Taufik Rahman, "Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Kepada Calon Nasabah KPR Bersubsidi pada Bank BTN Syariah KCP Panam Pekanbaru" (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, 2019).

Persyaratannya yaitu:

1. Warga Negara Indonesia (WNI)
2. Usia minimal 21 tahun
3. Pada pembiayaan lunas usia tidak boleh lebih dari 65 tahun
4. Minimum masa kerja/usaha 1 tahun
5. Tidak memiliki masalah kredit
6. Penghasilan

Rumah Tapak < Rp.4,000.000

Rumah Rusun < Rp 7,000.000

7. Belum pernah memiliki rumah dan belum pernah menerima subsidi dari pemerintah berupa perumahan.

Karakteristik KPR Bersubsidi antara lain:

1. Harga dan angsuran fixed
2. Jangka waktu s/d 15 tahun dengan syarat tidak melebihi sisa jangka waktu hak atas tanah minus 1 tahun (untuk SHUGB).
3. RPC maksimal 70% dari penghasilan bersih. Pembangunan dilaksanakan maksimal 12 bulan setelah akad.
4. Maksimal pembiayaan 100% dari RAB bangunan. Tidak melampaui 80% dari taksiran bank atas nilai tanah dan atau bangunan setelah ditambah dengan 20% RAB bangunan yang disetujui bank. Jenis agunan berupa rumah, ruko, atau bangunan lain yang dapat dikategorikan sebagai tempat tinggal agunan memiliki bukti kepemilikan berupa hak milik/hak guna bangunan/hak milik atas satuan rumah susun.²

²Al Ma'is, "Prosedur Pengajuan KPR Subsidi di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Syariah Kantor Cabang Syariah Semarang" (Skripsi UIN Walisongo Semarang, D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

Jumlah nasabah pembiayaan KPR diatur oleh pemerintah layaknya Bank pemerintah lainnya semisal Bank BRI sekian, Bank BTN, dan seterusnya. Namun, Mayoritas pembiayaan KPR berada pada bank BTN. SSM (subsidi selisih margin) di syariah. Pada bank konvensional istilahnya subsidi selisih bunga. Kalau di syariah ada dua skin dalam angsurannya. Yang pertama kebijakan bank mengikuti margin dari pemerintah untuk subsidi sebanyak 5% namun saat memasuki tahun ke-11, marginnya akan mengikuti. Pada bank terkait sementara bank BTN sendiri memberikan kebijakan tersebut sebesar 12.75%.

Pertama, pemerintah mencover subsidi hanya selama 10 tahun berbeda pada tahun-tahun sebelumnya yaitu 20 tahun yang disebut SSM. Sehingga kuotanya lebih banyak contoh kuota yang kemarin 100% untuk 50 orang sekarang berubah 100% untuk 100 orang tapi hanya dalam 10 tahun saja. Saat berdirinya bank BTN bantuan subsidi disebut BPDPP dan SMF yang bertanggung jawab dibawah kementerian keuangan jadi ada kerjasama antara Bank BTN Syariah dan BPDPP dan SMF. Atau dalam artian BPDPP itu adalah KPR pengurangan kuota misalnya BTN dapat berapa bank syariah dapat berapa.³

“...Keuntungan berada pada manfaat, hampir semua bank syariah, khususnya bank Syariah jika terkait KPR kuota yang paling banyak diberikan kepada Bank BTN syariah. Jika pada bank BTN syariah kuotanya paling banyak, kerjasama dengan KPS dan perumahan atau developer paling banyak dibandingkan dengan Bank syariah yang lain sebab Bank BTN Syariah adalah Pembiayaan KPR. Sebagai contoh yang diungkapkan oleh Rain Rafiq selaku financing service BTN Syariah Parepare bahwa di bank syariah lain hanya mencakup beberapa perumahan namun BTN Syariah sudah mencakup di daerah majene ada, polman, sidrap, parepare, bone bias jadi di sinjai ada. Di daerah palu sampai di toli toli. Intinya BTN Syariah Cakupannya lebih besar beda dengan BNI Syariah cuman sekitaran disini kalau diparepare hanya disitu. Berbeda dengan BTN syariah...”

Dari wawancara diatas yang dimaksudkan adalah cakupan atau jangkauan relasi daripada Bank BTN Syariah tidak hanya focus pada tempat dan daerah

³ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

dimana Bank tersebut berada. Bank BTN Syariah Parepare bisa bermitra dengan developer lain dan mendapatkan nasabah maupun calon nasabah di banyak daerah sekitar sehingga keunggulan daripada Bank BTN salah satunya ada pada daerah jangkauan Bank yang ada di beberapa tempat.

Kemudian pak rafiq melanjutkan bahwa:

“...Terus jika keuntungan disyariah, bagi Nasabah yang agamais sedikit mereka lebih senang yang syariah. Satu karna jelas (tadi saya lupa menjelaskan bahwa saat ini SSM skema sekarang memakai akad mutanakisoh (akad kerjasama yang mengatur pembagian antara nasabah dan bank..”⁴

Keterangan beliau menunjukkan bahwa salah satu interest atau ketertarikan nasabah pada bank BTN Syariah adalah sebab para calon nasabah memilih Bank yang memiliki hubungan dengan keagamaan dengan aturan-aturan agama dan sesuai dengan pembagian dalam pemahaman agama mereka kemudian dibandingkan dengan bank konvensional yang lain mereka lebih tertarik dan berkeinginan menjadi nasabah pada Bank BTN Syariah.

Selanjutnya beliau mengatakan bahwa:

“... Platform yg disetujui akan diisi oleh bank sementara porsi nasabah pada saat di awal yaitu berupa DP. Bagaimana dengan kepemilikan 100% maka nasabah harus mengangsur setiap bulannya kepastian tersebut ada di akad bahwa porsi bank berapa dan nasabah berapa, jangka waktu berapa. Nah ini keuntungan yang diperoleh bank selama 15 tahun, keuntungan yg diperoleh bank selama 20 tahun, 10 tahun nasabah mau pelunasan, misalnya maka akan diberikan juga bulan ini bgini, sisa pokoknya nasabah begini jadi setiap bulan itu ada. Ada namanya jadwal angsuran nasabah dimana nasabah bisa menghitung sendiri bahwa dimana/ kapan/ dibulan berapa angsuran dapat diselesaikan. Misalnya pelunasan dibulan ke 50, Berapa dana yang harus disiapkan, bagaimana prosedur pelunasannya dan seterusnya”⁵

Keuntungan selanjutnya yang dirasakan oleh nasabah ada pada angsuran setiap bulan nasabah dimana akan disesuaikan dengan kemampuan bayar yang tentu diseimbangkan dengan biaya hidup nasabah agar dapat dilunasi dengan berkala. Nasabah juga memiliki jadwal angsuran sendiri agar memudahkan

⁴ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

⁵ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

mereka mengecek sendiri jangka waktu proses pelunasan yang sudah dilewati maupun belum.

Dan yang terakhir keuntungan yang di dapatkan oleh nasabah menurut keterangan beliau adalah

“Di bank syariah sendiri ada istilah diskon, misalnya dia pelunasan bisa diajukan untuk minta diskon. Jadi setiap pembayaran perbulan nasabah mngetahui berapa sisa pokok yang mesti mereka lunasi, berapa margin di bank.”⁶

Bank BTN Syariah tetap memberikan kenyamanan dan penawaran serta diskon untuk para nasabah pada angsuran tertentu yang telah diatur kebijakannya oleh pihak Bank.

Factor keberhasilan pembiayaan KPR bersubsidi salah satunya berhubungan dengan kemitraan atau relasi dengan banyak pihak seperti pihak developer ataupun UKM Syariah. Pihak Bank BTN Syariah menjalin kerjasama dengan banyak relasi depan peran masing-masing untuk memberikan pelayanan terbaik untuk kepuasan Nasabah dan pengembangan Produk dari Bank BTN Syariah sendiri. Sesuai dengan hasil wawancara oleh pihak *Financing Service*⁷

“...saling komunikasi dengan bekerjasama dengan UKM Syariah. Hampir setiap himpunan atau pengembang itu berperan penting. Misalnya mereka punya project dan bekerjasama dengan BTN Syariah atau mereka punya unit tersedia...”

Jaringan kerjasama yang luas memudahkan Bank BTN Syariah membangun komunikasi dan berbagi informasi tentang Produk yang ditawarkan Bank kepada Nasabah khususnya KPR Subsidi yang ditujukan untuk masyarakat berpenghasilan Rendah (MBR) dengan suku bunga rendah dan cicilan ringan untuk pembelian rumah sejahtera tapak dan rumah sejahtera susun.

Adapun Pihak-pihak yang dalam kepemilikan rumah KPR bersubsidi

⁶ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

⁷ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

1. Calon Nasabah Seseorang yang ingin memiliki pembiayaan KPR dengan menyertakan syarat dan ketentuan-ketentuan yang sesuai dengan apa yang bank inginkan.
2. Bank Sebagai pihak yang memberikan pembiayaan kepada nasabah pembiayaan KPR dimana nasabah telah memenuhi dan melakukan syarat-syarat pembiayaan yang sesuai.
3. Developer Pihak pengembang perumahan yang akan membangun rumah nasabah. Dengan ini maka pihak pengembang dan bank akan melakukan kesepakatan yang sesuai dengan syarat pembiayaan KPR.
4. Notaris Pihak yang akan menjadi penengah antara calon nasabah dengan developer yang juga melibatkan bank sebagai pemberi pembiayaan KPR bahwa apa yang dilakukan tersebut sesuai dengan hukum negara.
5. Saksi

Pihak yang akan menjadi bukti bahwa telah terjadi kesepakatan antara pihak-pihak dengan syarat saksi sesuai dengan syariat Islam.⁸

Sebelum Calon Nasabah memperoleh pembiayaan terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pembiayaan dikururkan. Tahapan-tahapan dalam pemberian pembiayaan ini dikenal dengan nama prosedur pemberian pembiayaan. Tujuan prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan, diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu pembiayaan maka disetiap tahapan selalu dilakukan penilaian

⁸Al Ma'is, "Prosedur Pengajuan KPR Subsidi di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Syariah Kantor Cabang Syariah Semarang" (Skripsi UIN Walisongo Semarang, D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

mendalam. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak Bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak.

Tahap pertama yang dilakukan calon nasabah dalam proses pengajuan permohonan pembiayaan adalah calon nasabah harus melengkapi berkas ataupun dokumen yang telah menjadi prasyarat oleh Bank BTN Syariah Parepare.

. Sesuai dengan hasil keterangan wawancara oleh *Financing Service*:

“Yang pertama, kelengkapan berkas. Contoh, Kelengkapan berkasnya, yang pertama, yaitu biodata. Contoh KTP, NPWP, Kartu keluarga, keterangan status menikah atau belum, jumlah penghasilan, surat keterangan usaha kalau ada usaha, kalau dia sudah bekerja SKnya.”⁹

Berdasarkan wawancara tersebut daftar isian berkas/dokumen yang disediakan oleh Bank untuk calon nasabah sangatlah penting sebab data tersebut dibutuhkan untuk menjadi bagian daripada bukti kemampuan calon nasabah menerima pembiayaan KPR subsidi oleh Bank terkait. Daftar isian berkas/dokumen calon nasabah disesuaikan dengan profesi mereka. Sebagai contoh, perbedaan pengadaan berkas oleh seorang pegawai/PNS dapat berupa SK kemudian rekapitulasi gaji beberapa bulan belakangan sedangkan calon nasabah yang berprofesi sebagai wirausaha akan dimintai untuk menyertakan sertifikat kepemilikan usaha serta rekapitulasi/laporan penghasilan 6 bulan terakhir.

Kelengkapan berkas/ Dokumen Pribadi antara lain:

o.	Kelengkapan	Karya wan	Wir aswasta	Prof esional
.	Formulir Pengajuan	✓	✓	✓
.	FC KTP/Kartu Identitas	✓	✓	✓
.	FC Kartu Keluarga	✓	✓	✓
.	FC Surat Nikah/Cerai	✓	✓	✓

⁹ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

.	FC SK Pegawai	✓	-	-
.	FC Slip Gaji	✓	-	-
.	Surat Keterangan Penghasilan	-	✓	✓
.	Rek. Koran 3 bln terakhir	✓	✓	✓
.	Lap. Keuangan 3 bln terakhir	-	✓	-
0.	FC NPWP dan SPT Tahunan PPh orang pribadi	✓	✓	✓
1.	FC Ijin Usaha, SIUP, TDP,APP	-	✓	-
2.	FC Ijin Praktek	-	-	✓
3.	Mengisi Surat Pernyataan KPR BTN Bersubsidi iB ¹⁰	✓	✓	✓

Kelengkapan berkas/ Dokumen jaminan:

1. Sertifikat (Hak Guna Bangunan/Hak Milik)

Salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh seseorang yang ingin mendapatkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi harus memiliki penghasilan tetap dengan melampirkan fotokopi SIUP dan laporan keuangan perusahaan apabila nasabah tersebut seorang wirausaha, fotokopi kartu pegawai bagi seorang pegawai, dan surat keterangan dari instansi atau perusahaan bagi pegawai swasta, dan surat pernyataan penghasilan yang ditanda tangani oleh kepala desa/lurah setempat. Hal ini memberikan bukti dan keyakinan bahwa nasabah memiliki sumber penghasilan untuk membayar kewajibannya.

Setelah melengkapi berkas/dokumen, tahapan selanjutnya adalah penyelidikan dokumen-dokumen yang diserahkan oleh calon nasabah kepada pihak Bank. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan. Jika menurut perbankan belum

¹⁰<https://www.btn.co.id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources>, (14 juli 2020)

lengkap atau belum cukup maka calon nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu calon nasabah tidak melengkapi kekurangan tersebut maka calon nasabah akan dibatalkan permohonan pembiayaannya. Dalam penyelidikan berkas yang perlu diperhatikan adalah membuktikan keaslian dan kebenaran berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian kartu tanda penduduk dan surat-surat jaminan seperti sertifikat tanah, bukti kepemilikan kendaraan bermotor ke instansi yang berwenang mengeluarkannya ataukah SK dan surat kepemilikan usaha. Kemudian jika asli dan benar maka pihak bank mencoba mengkalkulasi apakah jumlah pembiayaan relevan dengan kemampuan calon nasabah untuk membayar.

Selanjutnya proses Penginputan Data Calon Nasabah sekaligus dilakukan penilaian analisis kelayakan oleh Pihak bank. Berdasarkan wawancara oleh pihak *Financing Service*:¹¹

“Elektronik pembiayaan yaitu penginputan berkas lalu dikumpulkan berkas disitu dan dikirimkan ke makassar karna analisis ada disana. Contoh saat bank BTN cabang parepare melakukan bank checking di OJK jika yang bersangkutan ada tertanda black list vol5, vol 4, vol 3. Mending tak diikutkan karna sudah pasti ditolak...”

LDE(Loan Data Entry), pada saat nasabah mengajukan pembiayaan, pihak FS akan menginput data nasabah tersebut kedalam aplikasi bank sebagai informasi bahwa nasabah tersebut telah mengajukan pembiayaan dan proses selanjutnya akan segera di proses lebih lanjut. Data yang dimasukkan dalam system yaitu data diri, pekerjaan dan bukti riwayat transaksi keuangan nasabah.¹²

Setelah data diinput kemudian pihak analisis yang melakukan analisis terhadap calon nasabah akan menerapkan prinsip kelayakan pemberian

¹¹Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

pembiayaan dalam hal ini pihak BTN Syariah Parepare menerapkan Prinsip Analisis 5C yaitu:

1. Character, Bank melihat dari segi kepribadian nasabah dari hasil wawancara yang dilakukan FS (Financing Service).
2. Collateral, Bagi nasabah yang tidak ammpu dalam mengembalikan kewajibannya kepada bank maka bank berhak menyita asset yang dimiliki nasabah sesuai dengan apa yang telah dijanjikan.
3. Capital, Bank melihat kondisi kekayaan yang dimiliki nasabah melalui laporan tahunan.
4. Capacity, Penilaian bank terhadap nasabah dengan melihat kemampuan nasabah dalam mengelola keuangan usaha yang dimiliki.
5. Condition, Masalah keuangan suatu negara dapat mempengaruhi kondisi usaha yang dijalankan nasabah.¹³

Pertimbangan yang dilakukan saat pengelolaan data calon nasabah dapat berupa *Recomand of Capasity* dimana pihak analis mempertimbangkan kemampuan bayar calon nasabah. Namun, hasil hitungan dari pihak analis dapat berubah sebelum keputusan akhir tergantung pimpinan saat memeriksa hasil rekomendasi kemampuan nasabah. Sesuai dengan penjelasan hasil wawancara oleh pihak bank BTN syariah pada posisi *Financing Service*:

”...Contoh rekomendasi Analisis; 1.5 juta revisi namun angsuran 1.6 juta, dalam perspective pimpinan bahwa jika hanya selisih 100 ribu maka itu wajar karna setiap tahun ada yang namanya kenaikan UMP. Berarti pimpinan berpatokan bahwa dia bisa 1.6 walaupun analis merekomendasikan 1.5 jadi kesimpulannya pimpinan yang terkait yang memutuskan. Jadi yang direkomendasikan analis adalah 1.5 dalam 11 bulan sedangkan yang diputuskan oleh pimpinan adalah 1.6 dalam jangka 10 tahun dengan patokan bahwa setiap bulan mengalami kenaikan, bahwa gaji nasabah mengalami kenaikan setiap tahunnya.”

¹³Al Ma'is, “Prosedur Pengajuan KPR Subsidi di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Syariah Kantor Cabang Syariah Semarang” (Skripsi UIN Walisongo Semarang, D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

Penilaian kemampuan kapasitas calon nasabah dalam melunasi produk KPR bersubsidi yang akan diterimanya merupakan salah satu komposisi analisis yang harus sangat cermat untuk ditentukan. Apakah terdapat masalah pada usaha atau pekerjaan dan pendapatan calon nasabah atau tidak dalam pengelolaan.

Calon Nasabah sekaligus meninjau langsung atau melakukan observasi terhadap Rumah hunian yang diminati. Hal tersebut diungkapkan berdasarkan hasil wawancara oleh Financing Service:¹⁴

”Kemudian harus meninjau rumah dan apakah permintaan rumah yang diinginkan sudah bekerjasama dengan bank BTN Syariah atau belum.”

Tentunya, *Developer* (Pengemban) daripada Rumah hunian tersebut harus dipastiikan telah bekerjasama dengan pihak Bank BTN Syariah Parepare. Keberhasilan program pembiayaan KPR Subsidi oleh bank salah satunya adalah factor kemitraan dimana pihak Bank melakukan kerjasama kepada *Developer*. Para *Developer* inilah yang akan berbagi Tugas bersama Bank BTN Syariah untuk memberikan kepuasan kepada Calon Nasabah. Kewajiban dari *Developer* sendiri adalah menjamin bahwa Rumah hunian telah layak untuk ditawarkan kepada calon Nasabah. Segala sesuatu terkait dengan Rumah hunian seperti listrik serta air juga rumah sudah betul-betul layak untuk dijadikan hunian kepada Calon Nasabah. Hal tersebut dilakukan agar Laporan Komplen oleh Nasabah tidak terjadi

Selanjutnya adalah BI Cheking Pengecekan pinjaman Calon Nasabah pada bank lain dan kemampuan Nasabah dalam mengangsur (mampu atau tidak), membayar Pembiayaan yang telah dilakukan sebelumnya, apabila calon Nasabah tersebut memiliki riwayat yang baik pada pembiayaan sebelumnya maka permohonan Pembiayaan tersebut akan diterima, sebaliknya apabila riwayat kredit tidak baik/ada penunggakan pada Pembiayaan sebelumnya maka permohonan

¹⁴ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

pembiayaan besar kemungkinan akan ditolak. Hasil dari BI Cheking ini akan disampaikan kepada developer dan selanjutnya developer menyampaikan kepada konsumennya.

“.....by checking: saat ini diberikan pembiayaan contoh apakah calon nasabah yang bersangkutan pernah bermasalah di Bank sebelumnya atau tidak. Jika calon nasabah punya usaha maka ada yang dikatakan kelangsungan usaha bahwa usaha tersebut seperti apa....”¹⁵

Check Agunan Setelah dilakukan BI Cheking dan permohonan diterimalangkah selanjutnya adalah melakukan pemeriksaan terhadap sertifikat yang diagunkan apakah sudah pecah atau belum, jika sudah maka akan dilanjutkan dengan melakukan penilaian/appraisal terhadap agunan tersebut, jika hasil dari appraisal memenuhi kriteria atau persyaratannya yang ditetapkan oleh bank maka akan dilanjutkan dengan tahap selanjutnya.

Setelah itu Calon Nasabah akan dimintai untuk melakukan wawancara terkait Rumah hunian yang diminati. Pada tahap ini calon Nasabah harus memberikan informasi terhadap motivasi ataupun alasan-alasan mengapa ia berminat ataupun menginginkan Rumah hunian tersebut. Apakah dikarenakan Rumah hunian tersebut berada di lokasi yang strategis misalnya akses perumahan dekat dengan tempat kerja, sekolah, rumah sakit dll.

“....Serta motivasinya untuk membeli rumah di perumahan itu apa. Apakah dekat dengan tempat ia bekerja, harus memiliki rumah dekat dengan tempat kerja, akses perumahan bagus atau strategis contoh dekat dengan sekolah, rumah sakit dll. Kemudian, ditanyai terkait biaya hidupnya berapa, berapa jangka waktu yang diinginkan untuk pembiayaan KPR.”¹⁶

Selanjutnya calon Nasabah juga akan ditanyai terkait biaya hidupnya. Misalnya dalam jangka waktu sebulan berapa banyak pengeluaran yang ada, penghasilan setiap bulannya dihabiskan untuk apa, apakah calon Nasabah

¹⁵ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

¹⁶ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

mempunyai tagihan lain sebelum mengajukan permohonan, dan berapa lama waktu yang calon nasabah butuhkan untuk pembiayaan KPR Subsidi.

Langkah selanjutnya adalah On The Spot yaitu kegiatan pemeriksaan langsung kelapangan. Melakukan survei usaha atau survei kantor, analisis ini dapat juga dilakukan dengan cara menelpon ke tempat kerja calon Nasabah atau menggali informasi lainnya melalui rekan kerja dan sebagainya. Hasil wawancara dibandingkan dengan realitas dilapangan sebenarnya, apabila diperoleh kesamaan maka Pembiayaan tersebut akan disetujui apabila berbeda atau menimbulkan keraguan bagi pihak bank akan diselidiki lebih dalam apakah disetujui atau ditolak. Rekomendasi Manajer Selanjutnya akan di serahkan ke manajer, manajer memberikan keputusan diterima atau ditolak.

“...Setelah data diinput analisis yang mengelola datanya misalnya dia rekomendasi berupa platform, pembayaran, angsuran, kemudian dimintai untuk mengisi berkas yang masih dibutuhkan kemudian sebelum akad harus ada dokumentasi semua baru putusan dari atasan”¹⁷

Akad Pembiayaan setelah pemberi informasi hasil rekomendasi tersebut kepada developer, selanjutnya developer memberitahu kepada calon Nasabah, apabila calon Nasabah setuju maka akan dilakukan akad Pembiayaan. Akad Pembiayaan berisi tentang keputusan Pembiayaan KPR Subsidi yang mencakup jumlah angsuran per bulannya, jangka waktu, dan biaya-biaya yang harus dibayar oleh calon Nasabah.

“...Peraturan PUPR dijelaskan bahwa bank harus menyelesaikan seluruh component dari bangunan misalnya kondisi rumah berapa persen barulah bisa diakadkan jadi itu sudah menjadi putusan bahwa rumah jadi 100%. Misalnya seorang calon nasabah meninjau Rumah yang diinginkan hanya saja pembangunannya baru berjalan 80% maka dia harus menunggu sampai bangunan rumah selesai 100% barulah terjadi akad.”¹⁸

Pada KPR Subsidi ini menggunakan akad murabahah atau jual beli. Khusus KPR BTN Subsidi ini, umumnya ada dua jenis rumah yang akan diKPRkan, yaitu

¹⁷Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 2020

¹⁸Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

nasabah yang gaji pokoknya dibawah Rp 4jt, mendapat rumah subsidi tapak, dan untuk gaji pokok tidak lebih dari Rp 7jt mendapat rumah subsidi rusun.¹⁹ Ketentuan akad KPR bersubsidi diatur oleh Menteri PUPR berbeda dengan KPR non-Subsidi dimana kebijakan Bank diterapkan dalam produk KPR. Berdasarkan wawancara oleh bapak Rian Rafiq bahwa:²⁰

“...Dikarnakan margin untuk developer subsidi semua nya sama karna diatur oleh Menteri PUPR yang harus rumah selesai 100% listrik haru selesai IMB, sertifikat semua tersedia dan terjamin. Intinya semua aturan dan ketentuan ditentukan oleh pusat dan bukan kebijaksanaan bank...”

Saat Proses akad berdasarkan aturan Pusat para Developer harus menyelesaikan Rumah 100% dimana perangkat-perangkat rumah mulai dari Bangunan, fasilitas rumah seperti listrik, dan Sertifikat harus rampung untuk menghindari timbulnya permasalahan dikemudian hari. Jika calon nasabah meninjau rumah yang diinginkan kemudian kenyataannya pembangunan rumah masih dalam tahap 80% maka calon Nasabah harus menunggu bangunan rumah selesai 100%. Bank BTN Syariah memberikan jangka waktu pembangunan rumah kepada pihak pengembang/Developer selama maksimal 6 bulan masa pengerjaan.²¹

Selanjutnya adalah Realisasi Pembiayaan. Bagi calon debitur yang telah mendapatkan Surat persetujuan Pembiayaan maka calon Nasabah menunggurumah yang akan dibeli sudah siap bangun terlebih dahulu. Rumahtersebut adalah jaminan bagi pihak bank. Pihak bank akan memberikanjaminan kepemilikan atas rumah setelah calon Nasabh melunaskewajibannya. Pihak bank akan melakukan taksasi berkaitan

¹⁹Al Ma'is, "Prosedur Pengajuan KPR Subsidi di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Syariah Kantor Cabang Syariah Semarang" (Skripsi UIN Walisongo Semarang, D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

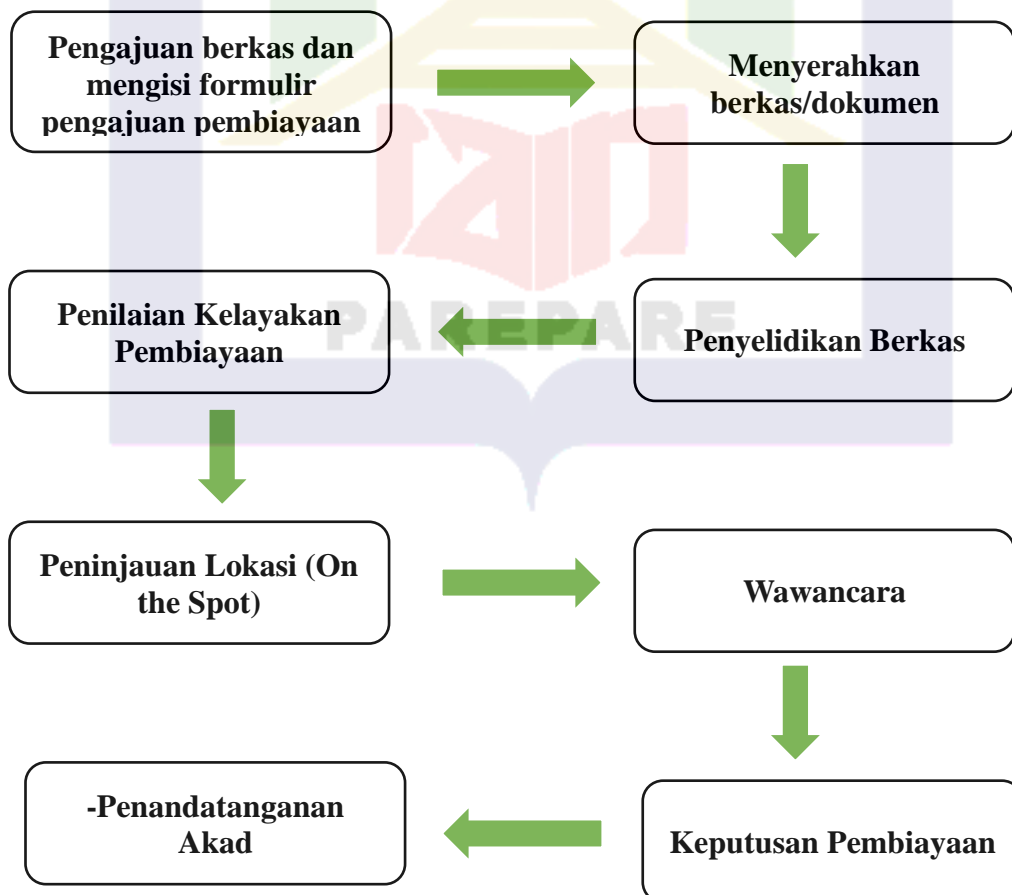
²⁰Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

²¹Al Ma'is, "Prosedur Pengajuan KPR Subsidi di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Syariah Kantor Cabang Syariah Semarang" (Skripsi UIN Walisongo Semarang, D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019).

dengan jumlah pinjaman yang diberikan kepada calon debitur. Setelah melakukan taksasi, pihak bank akan memberikan realisasi kepada calon Nasabah sesuai dengan kesepakatan awal dengan menandatangani surat perjanjian di depan notaris (akad). Dan yang terakhir adalah Tahap pengarsipan data dimana pada tahap ini menyimpan dan memelihara data nasabah agar data tersebut tidak hilang maupun rusak.

Proses permohonan pembiayaan yang diajukan mulai dari kelengkapan berkas/dokumen maupun tahap wawancara hingga proses Realisasi Pembiayaan. Para Calon Nasabah mesti jujur tanpa melakukan rekayasa data sebab calon nasabah akan dinilai keseriusannya dalam mengajukan permohonan pembiayaan.

Berikut Proses/Tahapan Pemberian Pembiayaan KPR Subsidi oleh Bank BTN Syariah Parepare:





Realisasi Pembiayaan

C. Analisis Pemberian Pembiayaan KPR Subsidi melalui Analisis 5C untuk mengurangi resiko pembiayaan Bermasalah/Macet.

Analisis kelayakan pembiayaan dilakukan sebelum mengambil keputusan memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Kerugian adalah sesuatu yang tidak pasti oleh karena itu Bank harus memberikan proses analisis kepada Nasabah guna menjadi pengawas dan pengendali agar dimasa depan resiko kerugian dapat di tekan atau diminimalisir. Analisis 5C diberlakukan agar bank memiliki keyakinan bahwa pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat benar-benar kembali. Disamping itu diharapkan agar kadar kepercayaan masyarakat terhadap Bank BTN cabang Parepare tetap tinggi, sehingga masyarakat bersedia dan tidak ragu-ragu mengajukan permohonan kepada Bank BTN cabang Parepare.

Tujuan utama dari analisis permohonan pembiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah calon Nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, ada resiko yang di hadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang disalurkan kepada nasabah. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan nasabah harus diikuti secara terus menerus mulai dari pembiayaan diberikansampai kepada pembiayaan lunas.

Analisis kelayakan pembiayaan dilakukan sebelum mengambil keputusan memberikan pembiayaan kepada calon nasabah memiliki beberapa tujuan sebagai berikut:

a. Menghindari risiko kerugian

Kerugian yang akan terjadi dimasa depan merupakan suatu ketidakpastian, ada kerugian yang dapat diramalkan dan ada kerugian yang tidak dapat diperkirakan pengusaha. Analisa kelayakan dilakukan untuk meminimalisasi risiko pembiayaan bermasalah.

b. Memudahkan perencanaan

Segala informasi yang didapat dari analisa kelayakan pembiayaan digunakan dalam proses perencanaan sampai operasional usaha yang dilakukan.

c. Memudahkan pengawasan

Pengawasan dilakukan terhadap pelaksanaan usaha agar tidak keluar dari perencanaan yang telah ditetapkan. Pengawasan dilakukan terhadap kegiatan usaha secara menyeluruh dan dapat difokuskan kepada beberapa sektor yang dianggap kritis.

d. Memudahkan pengendalian

Apabila dalam proses pengawasan ditemukan penyimpangan, maka harus segera dikendalikan agar tujuan usaha untuk mendapatkan keuntungan dapat tercapai.²²

Dalam study kelayakan ini setiap aspek dinilai apakah memenuhi syarat atau tidak. Adapun aspek-aspek yang dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit/pembiayaan adalah:

1. Character (Watak)

²² Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta:Kencana 2007) hlm.19

Maka penilaiannya meliputi riwayat hidup calon debitur/Nasabah, mencakup reputasi calon nasabah di lingkungan bisnis/usahanya dan riwayat hubungan calon Nasabah dengan Bank.²³Penilaian hubungan dengan bank adalah mengetahui apakah calon nasabah telah cukup familiar dengan baik. Aspek hubungan dengan bank juga menyelidiki interaksi dan performance calon nasabah dengan bank lain, motivasi pindah bank dan kemungkinannya *take over* fasilitas.

Berdasarkan wawancara oleh pihak *financing service*²⁴:

” Jadi kembali lagi ke character bahwa kemampuan itu bukan satu-satunya tolak ukur. Contohnya orang yang korupsi adalah orang yang kaya juga. Meskipun kita tahu mereka punya contohnya uang 10 juta di rekening tetapi kembali lagi kepada karakter seseorang yang mau bayar, sering menunda minggu ke minggu bulan ke bulan”

Character merupakan aspek yang pertama dan utama yang harus dianalisis oleh account officer karena menyangkut *Willingness to Pay* atau kemauan bayar Calon debitur/Nasabah. Bertujuan untuk memperoleh keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang yang akan diberi Pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik itu itikad atau tanggungjawab, gaya hidup maupun komitmen untuk membayar. Itikad baik tersebut tetap dapat dinilai. Berdasarkan wawancara dengan karyawan Bank BTN cabang Panam:

“Menilai nasabahnya apakah memiliki tanggung jawab/Itikad baik dalam membayar angsuran dengan melakukan BI checking dan melihat motivasi dan mimik wajah nasabah pada saat dilakukan wawancara mendalam. Untuk melihat apakah nasabah memiliki komitmen untuk membayar angsuran dilihat dari historis pembayaran kredit sebelumnya (di cek melalui BI *checking*), informasi lainnya diperoleh dari keluarga dan tetangga yang ada di lingkungan calon nasabah.”²⁵

²³ Dr. Syahriyah Semaun, S.E, M.M, “*Analisis Management Pemberian Kredit Pada PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero) Tbk*” (IAIN Parepare, 2019). Hal. 65

²⁴ Rian Rafiq, *Financing Service BTN Syariah Parepare*, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

²⁵ Isra Murni, “*Aplikasi prinsip 5C dalam Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi pada Bank BTN Cabang Panam Menurut Perspektif Ekonomi Islam*”, (UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015) hal. 59.

Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya kalau tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank dikemudian hari.²⁶ Penilaian dan analisis terhadap karakter yang dilakukan oleh *Account Officer* meliputi:²⁷

- a. Tingkat kepercayaan dan perilaku Calon debitur/Nasabah.

Analisis ini didasarkan pada tingkat keterbukaan, keaktifan dan kejujuran nasabah selain itu juga merupakan tingkat pengaruh gaya hidup dan permasalahan pribadi Nasabah yang dapat mempengaruhi kemampuan pelunasannya.

- b. Riwayat hubungan dengan Bank

Analisis yang dilakukan untuk mengecek keterlibatan Nasabah dengan Bank lain. Hal ini dilakukan untuk melihat riwayat hubungan Nasabah dengan Bank lain.

- c. Mencari informasi kehidupan calon nasabah dari lingkungan tempat tinggal.

2. Capacity (Kemampuan)

Untuk melihat kemampuan/ketidakmampuan nasabah dalam membayar kewajibannya. Semakin banyak pendapatannya/pemasukannya maka semakin besar kemampuannya dalam mengembalikan pinjamannya. Dilakukan dengan tujuan untuk mengukur kemampuan nasabah dalam mengembalikan Pembiayaan. Maksud dari penilaian terhadap capacity ini untuk menilai sampai dimana hasil usaha yang akan diperoleh apakah mampu untuk melunasi Pembiayaan tepat waktu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Kita bisa menilai capacity dari calon nasabah dengan cara:

²⁶ Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditan: Bagi Bank Komersial*, (Yogyakarta, BPFE-YOGYAKARTA, 2001) h. 12

²⁷ Dr. Syahriyah Semaun, S.E, M.M, “*Analisis Management Pemberian Kredit Pada PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero) Tbk*” (IAIN Parepare, 2019). Hal. 65

- a. Menilai kekayaan nasabah, dengan cara melihat seberapa besar aset yang dimiliki nasabah, usaha atau pekerjaan nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- b. Aspek ini dilihat sejauh mana kemampuan Nasabah dalam mengatur dan mengelola keuangannya. Penilaian aspek ini meliputi keadaan keuangan Nasabah yang akan dibiayai. Melihat laporan keuangan dari usaha atau gaji/penghasilan yang dilakukan nasabah 6 bulan terakhir.
- c. Melihat perkembangan usaha yang dilakukan oleh nasabah.²⁸

Dari wawancara yang dilakukan dengan karyawan Bank BTN atas Nama Ibu Martia Sari mengatakan bahwa:²⁹

“Menganalisis nasabah untuk mengetahui apakah nasabah mampu dalam membayar angsuran dilihat dengan melakukan analisis penghasilan bersih setelah dikurangi dengan biaya hidup dan kewajiban lain (pinjaman lain).”

Dari wawancara tersebut dapat diketahui bahwa jika penghasilan yang diterima oleh calon nasabah lebih banyak dari biaya hidupnya maka calon nasabah bisa lolos dari analisis *Capacity*.

3. Capital (Modal)

Merupakan kemampuan usaha pemohon untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri. Modal yang dimaksud di sini adalah ketersediaan modal awal nasabah sebelum mengajukan pembiayaan. Capital merupakan ukuran kemampuan saha pemohon untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri (own share). Bertujuan untuk mengukur kemampuan calon nasabah dalam menyediakan modal sendiri, atau jumlah modal yang dimiliki oleh nasabah atau jumlah dana yang disertakan dalam objek yang dibiayai seperti uang muka.

²⁸ Rian Rafiq, Financing Service BTN Syariah Parepare, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

²⁹Isra Murni, “Aplikasi prinsip 5C dalam Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi pada Bank BTN Cabang Panam Menurut Perspektif Ekonomi Islam”, (UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015) hal. 59. (Wawancara Martia sari, karyawan Bank Tabungan Negara Cabang Panam, Wawancara, 01 Juni 2015)

Analisis Capital yang dilakukan *account officer* adalah sebagai berikut;

- a. Ketersediaan dalam menyediakan modal sendiri *Self Financing*.
- b. Modal yang tercantum
- c. Kemampuan memupuk modal

Poin capital ini tidak terlalu dipertimbangkan oleh Bank dibandingkan dengan karakter, kapasitas (kemampuan membayar anggota), dan agunan/jaminan, sesuai dengan pernyataan bapak Rafiq selaku *Financing Service*:

“Modalnya besar, misalnya dia punya kemauan tinggi tapi modal sedikit itu, nah hal tersebut yang harus diperhatikan. Berapa yang harus dilihat ada yang ada kemampuannya kecil tapi kemauannya besar. Ada juga yang kemauannya kecil tapi kemampuannya tinggi. Nah, mending yang pertama kemampuan sedikit tapi kemauan tinggi.”³⁰

Nasabah yang memiliki kemauan yang tinggi dengan capital (modal) yang sedikit masih bisa diterima atau mereka yang memiliki penghasilan yang lebih dan dapat mecover modal yang dibutuhkan sesuai syarat Bank seperti yang disampaikan oleh Karyawan Bank BTN Cabang Panam Ibu Meta bahwa:

“Nasabah memiliki penghasilan tambahan disamping penghasilan tetap tidak menjadi acuan dalam penilaian jika dengan penghasilan tetap dari nasabah sudah bisa mecover jumlah angsuran”³¹

Poin ini dinilai demi keamanan dan kehati-hatian dalam menyalurkan pembiayaan.

4. Colleteral (Jaminan)

³⁰ Rian Rafiq, *Financing Service BTN Syariah Parepare*, Wawancara Pada Tanggal 19 Juni 2020

³¹ Isra Murni, “*Aplikasi prinsip 5C dalam Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi pada Bank BTN Cabang Panam Menurut Perspektif Ekonomi Islam*”, (UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015) hal. 59. (Wawancara Martia sari, karyawan Bank Tabungan Negara Cabang Panam, *Wawancara*, 01 Juni 2015)

Dalam pemberian pembiayaan menilai dan menganalisis agunan yang agunkan pada Bank adalah aspek yang penting untuk disertakan. Jika nasabah memiliki SK, sertifikat rumah atau usaha sebagai jaminan.

Anjuran diberlakukannya penyertaan barang jaminan dalam pembiayaan terdapat dalam QS Al-Baqarah(2): 283 berikut ini:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمَّ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ (٢٨٣)

Terjemahnya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). (Al-Baqarah (2):283)

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa barang tanggungan di gunakan sebagai alat untuk saling mempercayai, dari pihak bank maupun pihak nasabah. Bank Syariah bisa menggunakan fasilitas *collateral* untuk mengamankan pembiayaan yang diberikan, karena konsep ar-ran (penyitaan aset sebagai jaminan atas kewajiban pembayaran utang di waktu mendatang) diperbolehkan dalam Islam.³²

Memastikan jaminan tidak dalam kondisi dijaminkan pada Bank lain atau pihak lainnya. Menilai juga keabsahan atau keaslian dari jaminan yang akan bisa dipergunakan secepat mungkin apabila terjadi suatu masalah. Adapun kriteria barang jaminan yang diserahkan oleh calon nasabah adalah:

- a. Tidak dalam kondisi dijaminkan kepada pihak lain, tidak dalam sengketa, atau disita dalam suatu kasus di pengadilan.

³² Isra Murni, "Aplikasi Prinsip 5C dalam Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi pada Bank Tabungan Negara Cab. Panam Menurut Perspektif Ekonomi Islam" (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, Program Studi Hukum Ekonomi Islam, Fakultas Syariah dan Hukum Islam, 2015). Hal. 85

- b. Dapat dilakukan pengikatan secara nyata dengan menggunakan lembaga jaminan sesuai ketentuan berlaku.

Berdasarkan hasil wawancara oleh pihak Financing service mengenai Collateral (Jaminan) bahwa:

“..Jaminan apakah sesuai dengan permintaan modal? Contoh sertifikat tanah seharga 100 juta maka harga tersebut harus dipressure dan disesuaikan dengan permintaan nasabah disesuaikan dengan setiap penambahan maupun permintaan dari nasabah...”

Jaminan yang akan diberikan pada bank oleh pihak calon Nasabah harus sesuai dengan permintaan Rumah.

5. Condition of Economy (Keadaan Ekonomi)

Melihat kondisi lingkungan saat pemberian pembiayaan baik kondisi ekonomi yang terjadi maupun politik. Sehingga dibutuhkan kondisi yang stabil dalam pengucuran dana pembiayaan. Dan apabila dalam kondisi yang tidak setabil pembiayaan tetap diberikan maka perlu dilihat prospek tersebut dimasa yang akan datang.

Bank juga perlumempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisiekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomiterhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untukmengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.³³

Bank dalam menyalurkan pembiayaan hendaklah memperkirakan bagaimana potensi keuangan/usaha nasabah kemudianhari, dengan memprediksi apakah nasabah akan mampu menunaikan kewajibannya dalam membayar angsuran sampai jangka waktu yang ditentukan atau tidak dapat diketahui melalui analisis *Condition Of Economy*.

Analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

³³ Isra Murni, “Aplikasi Prinsip 5C dalam Realisasi Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi pada Bank Tabungan Negara Cab. Panam Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, Program Studi Hukum Ekonomi Islam, Fakultas Syariah dan Hukum Islam, 2015).Hal. 85

- a. Factor-faktor eksternal yang mempengaruhi usaha misalnya kenaikan nilai tukar rupiah berakibat terhadap perkembangan ekonomi.
- b. Perkembangan teknologi.
- c. Dampak peraturan pemerintah/ regulasi.

Setelah nasabah memenuhi syarat administrasi dan memiliki kriteria 5C sebagai prinsip pembiayaan tersebut, maka nasabah dinyatakan layak menerima pembiayaan KPR Subsidi dari Bank BTN Syariah Parepare.

