

SKRIPSI

**PREFERENSI NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
AL MUSYARAKAH MUTANAQISAH PADA
BANK SYARIAH INDONESIA
KC PAREPARE**



OLEH

**RAHMAWATI
NIM : 2020203862201019**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2024

**PREFERENSI NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
AL MUSYARAKAH MUTANAQISAH PADA
BANK SYARIAH INDONESIA
KC PAREPARE**



OLEH

RAHMAWATI

NIM : 2020203862201019

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi
(S.Tr.Ak) pada Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2024

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare

Nama Mahasiswa : Rahmawati

Nomor Induk Mahasiswa : 2020203862201019

Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dosen Penetapan Pembimbing: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
B.3450/In.39/FEBI.04/PP.00.9/06/2023

Tanggal Kelulusan : 06 Juni 2024

Disahkan oleh Komisi Penguji

Rusnaena, M.Ag

(Ketua)

Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA

(Sekretaris)

Dr. Andi Bahri, S. ME., M.Fil.I

(Anggota)

Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak

(Anggota)

Mengetahui :



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muhammad Nur Muhammadun, M.Ag
NIP. 197102082001122002

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare

Nama Mahasiswa : Rahmawati

Nomor Induk Mahasiswa : 2020203862201019

Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dosen Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
B.3450/In.39/FE/BI.04/PP.00.9/06/2023

Disetujui Oleh:

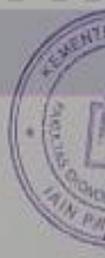
Pembimbing Utama : Rusnaena, M.Ag

NIP : 19680205 200312 2 001

Pembimbing Pendamping : Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA

NIP : 19880701 201903 1 007

Mengetahui


Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Muzdalifah Muhammadiyah, M.Ag
NIP: 19710308 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. yang telah melimpahkan rahmat, karunia, kesehatan dan kesempatan-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare” sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Penulis mengucapkan terima kasih yang kepada keluarga tercinta, Ayahanda Haruna, Ibunda Darmi, kakak Marwanti, Warnia, Askur, Askia Indarwati yang telah memberikan kasih sayang, doa, dan suport dari segi materi maupun dukungan semangat kepada penulis, sehingga penulis terus terdorong hingga mencapai titik akhir di bangku pendidikan strata satu ini. Sehubungan dengan penulisan ini, mulai dari tahap awal sampai penyelesaiannya, penulis telah memperoleh bimbingan, arahan dan petunjuk serta bantuan dari berbagai pihak dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof Dr. Hannani, M.Ag., Sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerjakeras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Rusnaena, M.Ag., Dosen Pembimbing Utama dan Bapak Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA., Selaku Dosen Pembimbing Pendamping atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan sejak awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Andi Bahri, S. M.E., M.Fil.l., selaku Dosen Penguji Pertama dan Ibu

Sri Wahyuni, S.E., M.Ak., selaku Dosen Penguji Kedua yang telah meluangkan waktunya dalam membimbing penulis.

5. Bapak Dr. Ahmad Dzul Ilmi S., S.E., M.M. selaku Ketua program studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajari dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
7. Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu mulai proses menjadi mahasiswa sampai berbagai pengurusan untuk berkas ujian penyelesaian studi.
8. Terima kasih kepada teman-teman yang selalu memberikan dukungan (Muhammad Hamzah, Hasruddin, Samsir, Amriana, Sahrani).
9. Terimakasih kepada kakak tercinta Marwanti, S.P., Warmia, S.P. dan Askia Indarwati, S.E., yang telah membantu orang tua membiayai saya selama kuliah dan memberikan motivasi untuk adek bungsu saya.
10. Terimakasih dan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada diri saya sendiri yang telah bertahan, berjuang, memaafkan dan tidak menyerah sampai di titik ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, dikarenakan keterbatasan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh penulis, maka dari itu penulis mengharapkan adanya kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan skripsi dan sekaligus menambah pengetahuan penulis.

Parepare, 23 Juli 2024

17 Muharram 1446 H

Penulis,



Rahmawati

Nim: 2020203862201019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rahmawati

Nomor Induk Mahasiswa : 2020203862201019

Tempat/Tgl. Lahir : Tangnga-tungnga, 17 November 2003

Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare

Parepare, 23 Juli 2024

Penyusun,



Rahmawati
2020203862201019

PAREPARE

ABSTRAK

Rahmawati, *Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare* (Dibimbing oleh Ibu Rusnaena, M.Ag. dan Pak Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA.)

Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Produk Griya Hasanah merupakan produk unggul dari Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk pembiayaan pemilikan rumah, ruko, apartemen baru atau bekas dengan akad Musyarakah Mutanaqisah dengan tujuan untuk memenuhi impian masyarakat yang berpenghasilan tetap untuk memiliki rumah sendiri. Permintaan KPR diperkirakan akan selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya seiring bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat pemahaman nasabah terhadap minat nasabah untuk melakukan pembiayaan dengan musyarakah mutanaqisah produk KPR Griya Hasanah di BSI KC Parepare. Bagaimana preferensi nasabah terhadap pembiayaan KPR BSI KC Parepare serta tahap-tahapnya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus dan jenis penelitian lapangan (*field research*), serta pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.

Hasil penelitian terkait Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Di BSI KC Parepare adalah; Adanya pengaruh tingkat pemahaman nasabah atau calon nasabah untuk melakukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan adanya promosi baik melalui media sosial maupun secara langsung terjun ke lapangan terhadap keputusan nasabah untuk melakukan pembiayaan Poduk Griya Hasanah Di BSI KC Parepare dan pastinya menggunakan prinsip syariah

Kata Kunci: Preferensi, Pemahaman, KPR Akad Musyarakah Mutanaqisah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Tinjauan Penelitian Relevan	9
B. Tinjauan Teoritis	12
1. Konsep Pemahaman	12
2. Preferensi	15
3. Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah	20
4. Determinan Implementasi Sistem Transaksi Musyarakah	

Mutanaqisah	28.
5. Skema Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah	29
6. Landasan Syariah	31
7. Bank Syariah Indonesia	32
C. Tinjauan Konseptual.....	38
D. Kerangka Fikir	42
III. METODE PENELITIAN	44
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	44
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	44
C. Fokus Penelitian.....	44
D. Jenis Dan Sumber Data	45
E. Teknik Pengumpulan Dan Pengolahan Data.....	46
F. Uji Keabsahan Data	47
G. Teknik Analisis Data.....	48
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
A. Hasil Penelitian	
1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	51
2. Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	56
3. Determinan Implementasi Sistem Transaksi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah	60
B. PEMBAHASAN PENELITIAN	
1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	62
2. Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	66
3. Determinan Implementasi Sistem Transaksi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah	73

V. PENUTUP.....	77
A. Simpulan.....	77
B. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	84
BIODATA PENULIS	118



DAFTAR TABEL

NO	Judul Tabel	Halaman
1	Jumlah Pembiayaan KPR dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah	5



DAFTAR GAMBAR

NO	Judul Gambar	Halaman
1	Skema Pembiayaan KPR akad MMQ	30
2	Bagan Kerangka Pikir	43
3	Promosi KPR Griya Hasanah	67
4	Angsuran pembiayaa Griya Hasanah	68



DAFTAR LAMPIRAN

NO	Judul Lampiran	Halaman
1	Berita Acara Revisi Judul	85
2	Surat Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian	86
3	Surat Izin Penelitian	87
4	Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian	88
5	Pedoman Wawancara	89
6	Surat Keterangan Wawancara	91
7	Transkrip Wawancara	102
8	Dokumentasi	113
9	Biodata	118

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

1. Transliterasi

a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	shad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	,	apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda(‘).

b. Vokal

1. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَ	Fathah	A	A
إِ	Kasrah	I	I
أُ	Dhomma	U	U

2. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أَيَّ	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
أَوْ	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ:Kaifa

حَوْلَ:Haula

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
نا/ئي	Fathah dan Alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يِي	Kasrah dan Ya	Ī	i dan garis di atas
ئُو	Kasrah dan Wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh :

مات	:māta
رمى	: ramā
قيل	: qīla
يموت	: yamūtu

d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *tamarbutah* ada dua:

- Tamarbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].

- b. *Tamarbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *tamarbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tamarbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (*h*).

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *rauḍahal-jannah* atau *rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnahal-fāḍilah* atau *al-madīnatulfāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

e. *Syaddah* (*Tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعْم : *nu‘ima*

عُدُّو : *‘aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma’arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta’murūna*

النَّوْعُ : *al-nau’*

شَيْءٌ : *syai’un*

أُمِرْتُ : *Umirtu*

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fīzilālal-qur'an

Al-sunnahqablal-tadwin

Al-ibāratbi 'umum al-lafzlabi khusus al-sabab

i. Lafzal-Jalalah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudafilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *Dīnullah*

بِاللَّهِ : *billah*

Adapun *tamarbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafzal-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *Humfīrahmatillāh*

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan

Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadunillārasūl

Inna awwalabaitinwudi ‘alinnās ilalladhībiBakkatamubārakan

Syahru Ramadan al-ladhūnzilafihal-Qur’an

Nasir al-Din al-Tusī

AbūNasral-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abūal-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,

Abūal-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abūal-Walid Muhammad Ibnu)

NaṣrḤamīdAbū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, NaṣrḤamīd (bukan:Zaid, NaṣrḤamīdAbū)

i. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *subḥānahūwata ‘āla*

saw.	=	<i>ṣallallāhu ‘alaihi wasallam</i>
a.s.	=	<i>‘alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrāhīm/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

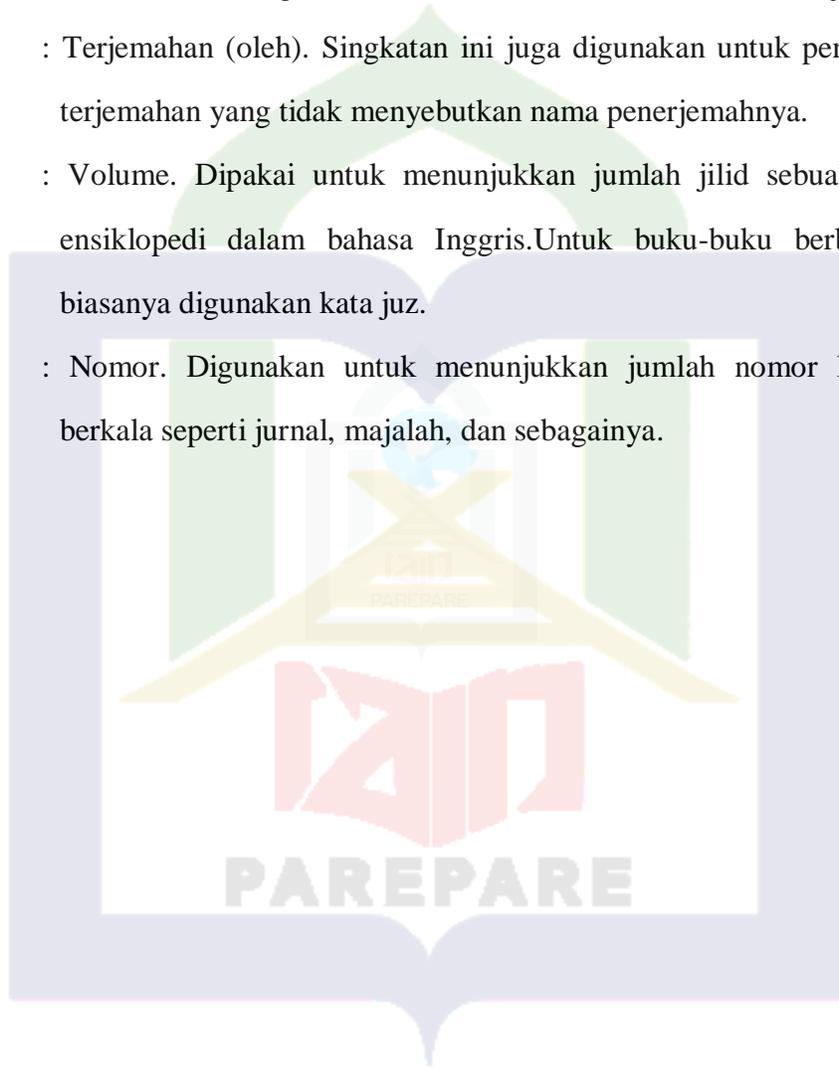
Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دم	=	بدون
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
بن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها / إلى آخره
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).
 Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Seiring berjalannya waktu, persaingan di dunia perbankan menjadi semakin ketat. Perbankan syariah dituntut untuk selalu melakukan peningkatan layanan dan pengembangan produk yang berdaya saing dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Namun, fakta menunjukkan pengembangan produk dan layanan untuk memenuhi tuntutan masyarakat akan transaksi perbankan syariah secara baik belum berjalan optimal, terlebih pada produk yang berbasis kemitraan.

Upaya mengembangkan produk keuangan syariah memerlukan proses dan keahlian khusus karena harus menggabungkan berbagai disiplin ilmu. Terbatasnya sumber daya manusia yang memiliki keahlian khusus, menyebabkan interpretasi yang berbeda diantara bank syariah dalam mengimplementasikan produk-produknya. Salah satu produk yang berbasis bagi hasil adalah *Musyarakah Mutanaqisah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Akad *Musyarakah* terus berinovasi dan menjadi salah satu produk andalan pada lembaga keuangan syariah.¹

Akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini memiliki tiga akad yaitu, akad syirkah, akad jual beli (Ba'i) dan akad ijarah (sewa). Akan tetapi dalam Fatwa DSN MUI NO:73/DSN-MUI/XI/2008 tentang *Musyarakah Mutanaqisah*, bahwa di dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah* hanya ada dua akad yaitu akad *musyarakah/syirkah* dan akad jual beli (ba'i), akan tetapi dalam memperoleh

¹Nuhatul Basyariah, "Analisis Implementasi Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 9, no. 2 (2018): 120, <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v9i2.120-133>.

keuntungannya, bank dapat menyewakan porsi kepemilikannya sehingga menjadi ada akad ijarah didalamnya. Dari akad tersebut terjadi hybrid *contract* (multi akad) dari macam macam hybrid *contract* Mutanaqisah (MMQ) ini termasuk Multi Akad yang mukhtalitsah (bercampur), akad ini campuran akad syirkah milik dengan ijarah yang mutanaqisah atau jual beli yang disifati dengan mutanaqisah. Pencampuran akad ini melahirkan nama baru, yaitu Musyarakah Mutanaqisah (MMQ). Substansinya hampir sama dengan IMBT, karena pada akhir periode barang menjadi milik nasabah, namun bentuk ijarahnya berbeda, karena transfer of title ini bukan dengan janji hibah atau beli, tetapi karena transfer of title yang mutanaqisah, karena itu sebutannya ijarah saja, bukan IMBT.

Adapun kelebihan dari akad Musyarakah Mutanaqisah ketika diterapkan sebagai pembiayaan syariah yaitu, bank dan nasabah sama-sama memiliki suatu kepemilikan aset yang menjadi objek perjanjian, karena merupakan aset bersama maka bank dan nasabah sama-sama saling menjaga aset tersebut. Adanya bagi hasil yang diterima antara kedua belah pihak atas margin sewa yang telah ditetapkan atas aset tersebut. Kedua belah pihak dapat menyepakati adanya perubahan harga sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar. Bagi nasabah, jika nasabah ingin melunasi lebih cepat, nasabah hanya membayar porsi bank yang belum diangsur dan margin sewa dibulan pelunasan saja.²

Pada dasarnya perkembangan perbankan syariah diikuti dengan adanya pengembangan produk keuangan yang dapat menjadikan perbankan syariah lebih diminati oleh masyarakat luas, dengan adanya perkembangan pada produk keuangan, perbankan syariah akan lebih dapat berkembang dengan lebih cepat. Pada pengembangan produk keuangan islam hal yang paling penting adalah menginovasikan produk perbankan syariah yang telah ada.

² Fitria Andriani, 'Implementasi Akad Murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah pada perbankan Syariah', *Jurnal Az-Zarqa*, 11.1 Juni (2019) h, 19.

Inovasi dalam rangka pengembangan produk keuangan dan jasa perbankan saat ini dianggap penting, karena masih banyak layanan produk keuangan maupun produk jasa perbankan syariah masih perlu dikembangkan guna memenuhi kebutuhan dunia usaha terutama masyarakat secara umum yang terus berkembang.³

Kepuasan nasabah tidak hanya memberikan keuntungan dalam jangka pendek akan tetapi mampu memberikan keuntungan dalam jangka panjang serta memberikan keunggulan daya saing bagi perusahaan penyedia jasa (bank). Kredit Pemilikan Rumah Produk Griya Hasanah merupakan produk yang dikeluarkan oleh kalangan perbankan dalam rangka membantu nasabah memenuhi kebutuhan perumahan mereka. Keikutsertaan kalangan perbankan dalam membantu pengadaan perumahan bagi nasabah sangat penting karena merupakan bagian dari kebutuhan utama. KPR yang ada pada perbankan syariah pada dasarnya berbeda dengan KPR yang ada di perbankan konvensional. Perbedaan ini dapat terjadi karena terdapat perbedaan prinsip antara berbasis bagi hasil dan juga perdagangan. Sedangkan dalam perbankan konvensional dikenal sistem yang berbasis bunga. Dalam produk yang biasa dikenal dengan nama KPR syariah ini terdapat beberapa karakteristik yang berbeda, di antaranya adalah tidak adanya pemberlakuan sistem kredit yang ada pada perbankan konvensional. Sementara pada perbankan syariah dikenal sistem musyarakah yang berbasis margin, musyarakah mutanaqisah yang memiliki ciri khas partisipasi kepemilikan tetapi dalam hal ini kurangnya nasabah menggunakan akad musyarakah lebih menggunakan akad murabahah.

Keberhasilan suatu lembaga keuangan sering tergantung pada kemampuan pemasarannya. Dalam kondisi ini, perusahaan perlu menempatkan strategi pemasaran agar berperan penting bagi keberlanjutannya. Pada

³ Ade Rahmawati, 'Faktor kebijakan Pemilihan Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah Dari Pada Akad Ijarah Mutahiyah Bittamlik Pada Bank Jatim Syariah Surabaya', *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan terapan*, 6.4 (2019), h 721.

prinsipnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, posisi, elemen bauran pemasaran dan biaya pemasaran, dimana strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah bagi semua fungsi manajemen suatu organisasi atau perusahaan.⁴ Tanpa strategi pemasaran yang baik dan terencana maka penjualan pun akan sulit memperoleh hasil maksimal.

Tujuan utama dari strategi pemasaran yang dijalankan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun kualitas. Secara kuantitas artinya jumlah nasabah bertambah cukup dari waktu ke waktu, sedangkan secara kualitas artinya nasabah yang didapat merupakan nasabah yang produktif yang mampu memberikan keuntungan bagi bank. Untuk mencapai tujuan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui memberikan kepuasan nasabah atau pelanggan. Kepuasan nasabah menjadi sangat bernilai bagi bank.⁵ Strategi pemasaran ini sangat berperan penting bagi nasabah, karena pelanggan yang puas akan menjadi pelanggan/ nasabah yang loyal. Strategi pemasaran akan membuat nasabah memiliki kesadaran akan hal pembiayaan dengan sistem syariah.

Kesadaran memiliki peranan penting dalam menciptakan keputusan pembelian konsumen dengan membawa tiga manfaat pembelajaran, pertimbangan, dan pilihan. Kesadaran adalah kesediaan calon konsumen atau nasabah dalam hal mengenali atau mengingat terhadap suatu merek adalah bagian dari kategori produk khusus. Kesadaran didalamnya terdiri dari mengenali merek dan mengingat merek. Sehingga penting sekali untuk

⁴Lalitya Lokastiti Putri Fadhilah, "Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan Dan Pengetahuan Produk Terhadap Minat Pengajuan Kpr Syariah Di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Madiun Agus Salim," (Skripsi Sarjana; Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2023).

⁵Mira Mardiyani, "Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Pembiayaan KPR Indent IB Di BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Madiun," *Skripsi IAIN Ponorogo*, 2020, http://etheses.iainponorogo.ac.id/id/eprint/11718%0Ahttp://etheses.iainponorogo.ac.id/11718/1/SKRIPSI_MIRA.pdf.

menciptakan kesadaran merek dibenak konsumen, karena jika suatu hal melekat pada ingatan konsumen , maka hal tersebut akan menjadi pertimbangan saat proses pengambilan keputusan.⁶

Pada saat ini perbankan syariah memiliki preferensi pada akad *Musyarakah Mutanaqisah* dibandingkan dengan pembiayaan yang menggunakan akad murabahah. Data tersebut diperoleh baik secara formal atau langsung datang ke bank maupun informal atau via chatting dari pihak Bank BSI KC Parepare. Berikut adalah data Bank Syariah Indonesia KC Parepare yang menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* dan akad *Murabahah*

Tabel 1.1 Jumlah Pembiayaan KPR dengan akad Musyarakah dan Murabahah

Tahun	Akad Musyarakah	Akad Murabahah
2021	5	3
2022	12	7
2023	47	6

Sumber: CBRM BSI KC Parepare

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa pada tahun 2021 jumlah pembiayaan KPR BSI dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* berjumlah 5 nasabah sedangkan pada akad *Murabahah* berjumlah 3 nasabah, pada tahun 2022 jumlah pembiayaan KPR BSI dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* berjumlah 12 nasabah sedangkan pada Akad *Murabahah* berjumlah 7 nasabah, pada tahun 2023 jumlah pembiayaan KPR BSI dengan jumlah 47 nasabah sedangkan Akad *Murabahah* sejumlah 6 nasabah. Sehingga dapat ditarik kesimpulan periode 2022 yakni mengalami

⁶Ahmad Jodie Indrawan Setyansah, "Analisis faktor yang mempengaruhi Syarat-syarat Nasabah menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah," (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2023) h, 15.

penaikan jumlah nasabah yang menggunakan Akad *Musyarakah Mutanaqisah*. Hal ini menunjukkan pembiayaan ini mulai membaik jumlah nasabah dan juga total pembiayaan KPR yang disalurkan.

Disisi lain berdasarkan penuturan Juarty Janeja Selaku *CBRM* BSI KC Parepare, menuturkan bahwa penurunan nasabah yang menggunakan Akad *Musyarakah Mutanaqisah* dikarenakan kurangnya promosi dan pengetahuan oleh masyarakat. Dalam hal ini BSI memiliki strategi untuk memasarkan pembiayaan KPR produk Griya Hasanah.

Bank Syariah Indonesia KC Pare-pare merupakan salah satu bank yang berada dalam industri perbankan yang juga menyediakan KPR dengan akad *musyarakah mutanaqisah*. BSI KC Pare-pare merupakan salah satu kantor cabang yang terletak Jl Lahalede, Kecamatan soreang, Kota Pare-pare. Sebagaimana kantor lembaga keuangan pada umumnya kantor Bank Syariah Indonesia KC Pare-pare berada di lokasi strategis dimana lokasi kantor berada di jalan utama kota, berdekatan dengan pertokoan, dekat dengan pusat perbelanjaan, dan juga dekat dengan perumahan warga, sehingga mudah dijangkau nasabah maupun calon nasabah.

Salah satu produk penyaluran dana BSI KC Pare-pare adalah pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah. Produk pembiayaan KPR adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah yang diterbitkan oleh Bank Syariah Indonesia untuk pembiayaan kepemilikan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (LFPP) kepada nasabah yang berpenghasilan rendah khususnya pada masyarakat berpenghasilan tetap dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (developer). Dengan produk yang ditawarkan jangka waktu angsuran yang fleksibel (maksimal 15-30 tahun). Produk Kredit Pemilikan Rumah diharapkan menjadi

solusi bagi nasabah yang ingin membangun rumah impian dengan sistem kredit dan berdasarkan syariat islam.⁷

Bank Syariah Indonesia merupakan bank yang baru saja terbentuk pada tahun 2020. Bank syariah ini memiliki produk-produk unggul yang akan membuat preferensi nasabah meningkat. Namun, dikarenakan BSI ini baru terbentuk masih ada sebagian nasabah yang belum mengetahui terkait BSI dan produk pembiayaan yang ada di BSI.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui terkait faktor yang mempengaruhi preferensi dan pemahaman nasabah terhadap keputusan nasabah menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah pada pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah, serta tahap-tahap pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah .

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan bagian dari masalah pokok yang akan dikaji dan ditegaskan secara konkret serta diformulasikan dalam bentuk kalimat-kalimat pertanyaan yang memerlukan jawaban.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pemahaman nasabah terhadap akad Musyarakah Mutanaqisah pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) produk Griya Hasanah?
2. Bagaimana Preferensi nasabah terhadap Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah?
3. Bagaimana Determinan Implementasi sistem transaksi Musyarakah Mutanaqisah Bank Syariah Indonesia KC Pare-pare pada Kredit Kepemilikan Rumah bermasalah?

C. Tujuan Penelitian

⁴Juarty Janeja, CBRM Bank Syariah Indonesia KC Parepare, wawancara di BSI, 22 Juni 2023.

Tujuan penelitian pada hakikatnya merupakan sesuatu yang hendak dicapai dan yang dapat memberikan arah terhadap kegiatan pengumpulan data yang akan dilakukan dalam penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengidentifikasi pemahaman nasabah terhadap akad Musyarakah Mutanaqisah pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) produk Griya Hasanah.
2. Untuk mengidentifikasi Preferensi nasabah terhadap Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah.
3. Untuk menganalisis Determinan implementasi pada sistem transaksi pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah yang bermasalah.

D. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan dan menambah wawasan pengetahuan tentang akad *musyarakah mutanaqisah* serta sebagai sumber informasi juga bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi: nasabah diharapkan lebih cerdas dan selektif dalam melakukan pembiayaan akad *musyarakah mutanaqisah*. Sedangkan bagi bank diharapkan agar dapat memperbaiki dalam sistem produk-produk bank syariah agar bisa menghadirkan produk yang lebih bermutu.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian relevan penting digunakan sebagai sarana dalam rangka penyusunan penelitian ini, dan selain untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya terkait dengan prinsip bagi hasil pada pembiayaan *Al-musyarakah mutanaqisah* dalam meningkatkan kinerja bank pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Akad Musyarakah Mutanaqisah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah, yang disusun oleh: Sissah, Dessy Angraini dan Safaria, mahasiswa dari Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah di Bank 9 Jambi Syariah secara akad musyarakah mutanaqisah memiliki prosedur pelaksanaan pembiayaan yang dapat dijelaskan sebagai berikut, yaitu: Permohonan pembiayaan, wawancara, pengisian formulir pembiayaan, proses verifikasi, pembuatan proposal, usulan pembiayaan, pengajuan proposal usulan pembiayaan, proses akad pembiayaan, pencairan dana, dan angsuran serta pelunasan. Pelaksanaan di Bank 9 Jambi Syariah telah sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perbankan indonesia.⁸

Adapun persamaan penelitian dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terdapat subjek penelitian yang membahas pembiayaan musyarakah mutanaqisah. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian relevan berfokus pada Penerapan Akad Musyarakah Mutanaqisah sedangkan penelitian yang akan dilakukan adalah faktor apasaja yang menjadi kendala kurangnya minat nasabah dalam pembiayaan musyarakah mutanaqisah.

⁸ Dessy Angraini, "Pelaksanaan Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) Dalam Pembiayaan Pemilihan Rumah Pada PT . Bank 9 Jambi Syariah Implementation Of Musyarakah Mutanaqisah Contact (MMQ) In Home Ownership FinanceAT PT . Bank 9 Jambi Sharia" 3.2 (2023), 118–34.

2. Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah Di PT. Bank Aceh Syariah KC Bandar Aceh, Rizki Ananda, dari Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Hasil penelitian ini mengemukakan bahwa penerapan akad MMQ di Bank Aceh Syariah Banda Aceh diawali dengan memberikan kontribusi modal dari dua pihak yakni Bank dan Nasabah kemudian setelah aset/barang tersebut dimiliki nasabah akan membeli porsi kepemilikan Bank habis serta nasabah akan membeli porsi kepemilikan bank secara bertahap sampai porsi kepemilikan Bank habis serta nasabah membayar biaya sewa atas pemanfaatan aset/barang tersebut dari bank. Berdasarkan analisis pedoman implementasi No.01/DSN-MUI/X/2013 ditemukan hasil bahwa penerapan akad MMQ di Bank Aceh sudah sesuai karena adanya pencampuran/kontribusi modal antara Bank Aceh dan nasabah ketika membeli aset atau barang dari bank syariah atau nasabah melalui pembelian secara bertahap dan terakhir adanya kegiatan sewa menyewa yakni Bank Aceh syariah menyewakan aset/barang tersebut kepada nasabah. Tantangan dan hambatan yang dialami oleh bank aceh syariah merupakan kesalahan dari nasabah, nasabah yang tidak jujur, tidak objek, dan objek yang memiliki nilai yang rendah.⁹

Adapun persamaan penelitian relevan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terdapat subjek yang sama yaitu menggunakan produk syariah yaitu pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah terhadap Kredit Kepemilikan Rumah. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian relevan memfokuskan tentang tantangan dan hambatan dalam implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan metode deskriptif kualitatif, peneliti ingin mengetahui

⁹Rizki Ananda, "Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah Di PT Bank Aceh Syariah KC Banda Aceh," (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh 2023) h, 90.

bagaimana mekanisme pembiayaan KPR dengan menggunakan akad *musyarakah*.

3. Analisis Faktor Penentu keputusan Nasabah Dalam memilih produk Perbankan syariah yang disusun oleh: Vidya Fathimah, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma. Penelitian tersebut bertujuan untuk membuktikan secara empiris faktor yang menjadi penentu nasabah memutuskan untuk memilih Kredit Kepemilikan Rumah Perbankan Syariah dan juga menganalisis bagaimana kepuasan nasabah memakai produk pembiayaan KPR perbankan syariah. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer yang berasal dari wawancara dengan pegawai Bank Syariah yang menerapkan pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah.¹⁰

Adapun persamaan penelitian relevan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah berfokus pada pembiayaan dengan prinsip syariah, penelitian relevan berfokus pada pembiayaan istishna sedangkan yang akan dilakukan peneliti menggunakan pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* dalam hal ini sama-sama menggunakan prinsip syariah dan menggunakan metode kualitatif.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa kepuasan konsumen atau nasabah tergantung oleh persepsi yang dirasakan oleh setiap individu. Sehingga kepuasan setiap nasabah baik nasabah satu dengan yang lainnya tidaklah sama. Namun pada umumnya kepuasan nasabah dapat timbul dari produk yang berkualitas, harga yang ditawarkan tidak terlalu tinggi, pelayanan yang berkualitas serta kemudahan nasabah untuk mendapatkan produk tersebut.

4. Determinan niat pengusaha untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil atau *Musyarakah Mutanaqisah*, yang disusun oleh Cahya Buditama, pada

¹⁰ Vidya fathimah, 'Analisis Faktor Penentu keputusan Nasabah Dalam memilih produk Perbankan syariah', *Jurnal Of Manajement and Accounting*, 2.1 (2023), h 56.

Universitas Indonesia. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Perbedaan hasil penelitian relevan dengan penelitian ini adalah pada penelitian relevan dianggap belum optimal karena penelitian ini masih sangat terbatas dalam produknya, dan lebih memfokuskan penelitian dengan menggunakan *Theory Of Planned Behavior* merupakan perluasan dari *Theory Of Reasoned Action* yang bertujuan untuk memprediksi dan menjelaskan suatu niat dan perilaku seseorang.¹¹

Persamaan hasil penelitian relevan dengan penelitian ini adalah memfokuskan produk pembiayaan bagi hasil dan keunggulan menggunakan akad musyarakah mutanaqisah.

5. Analisis Kesesuaian Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Griya IB Hasanah dengan Fatwa DSN-MUI No.73/DSN-MUI/XI/2008 Di Bank BNI Syariah KC Bekasi, disusun oleh: Leni Astuti, Rizal Pavlevi.

Persamaan penelitian ini terletak pada objek pembiayaan yang diteliti dan kedua sama menggunakan akad musyarakah mutanaqisah. Perbedaannya penelitian relevan lebih memfokuskan Pembiayaan Griya IB Hasanah dengan Fatwa DSN-MUI No.73/DSN-MUI/XI/2008.¹²

B. Tinjauan Teoritis

1. Konsep Pemahaman

a. Defenisi Pemahaman

Pemahaman berasal dari kata paham yang mempunyai arti mengerti, sedangkan pemahaman adalah proses pembuatan cara memahami, pemahaman adalah suatu hal yang kita mengerti dengan benar.

Pemahaman merupakan salah satu bentuk hasil belajar. Kemampuan

¹¹Cahaya Buditama, "Determinan Niat Pengusaha Untuk Menggunakan Pembiayaan Bagi Hasil" 3 (2021): 191–210, <https://doi.org/10.20885/ncaf.vol3.art17>

¹²Astuti Leni et al, *Analisis Kesesuaian Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Griya IB Hasanah dengan Fatwa DSN-MUI No.73/DSN-MUI/XI/2008 Di Bank BNI Syariah KC Bekasi*. 2018, h 55-78.

seseorang dalam memahami menjadi bagian penting dalam mengetahui atau mempelajari sesuatu. Seseorang memiliki pengetahuan atau mengetahui sesuatu, namun belum pasti ia memahaminya. Tetapi, seseorang yang memiliki pemahaman sudah tentu ia mengetahuinya.

Pemahaman juga dapat dikatakan sebagai cara seseorang dalam menentukan arti informasi. Kemudian akan menciptakan pengetahuan dan kepercayaan secara personal setelah proses pemahaman selesai maka akan diikuti keinginan untuk mempelajari dan melakukan timbal balik dengan baik terhadap objek yang ada. Pemahaman bukan kegiatan berfikir semata, melainkan pemindahan letak dari dalam berdiri disituasi atau dunia orang lain. Mengalami kembali situasi yang dijumpai pribadi lain di dalam Erlebnis (sumber pengetahuan tentang hidup, kegiatan melakukan pengalaman pikiran), pemahaman yang terhayati. Pemahaman merupakan suatu kegiatan berfikir secara diam-diam, menentukan dirinya dalam orang.

. Menurut S. Bloom pemahaman adalah kemampuan untuk menginterpretasi atau mengulang informasi dengan menggunakan bahasa sendiri Memahami adalah mengetahui tentang sesuatu dan dapat melihatnya dari berbagai segi. Pemahaman merupakan jenjang kemampuan berfikir yang setingkat lebih tinggi dari ingatan dan hafalan. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa pemahaman dapat diartikan mengerti tentang sesuatu dan dapat melihatnya dari berbagai segi. Jadi seseorang baru dikatakan memahami sesuatu apabila dia dapat menangkap intinya serta memberikan penjelasan kepada orang lain dengan baik atau uraian yang lebih rinci tentang hal yang boleh dipelajari dengan menggunakan bahasanya sendiri.¹³

b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemahaman

¹³Benjamin S Bloom, "Pengantar Evaluasi Pendidikan" (Jakarta: Rajawali Pers, 2015, h 50.

Pengetahuan pada hakikatnya meliputi semua yang diketahui oleh seseorang tentang objek tertentu baik melalui pengalaman diri sendiri ataupun melalui orang lain. Dalam hal ini pengetahuan mengenai perbankan syariah dimana masyarakat yang memiliki banyak pengetahuan tentang perbankan syariah maka masyarakat tersebut dapat dikatakan paham mengenai pembiayaan.

Ada beberapa upaya yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh pengetahuan, diantaranya adalah bertanya kepada orang yang lebih tahu tentang sesuatu, (mempunyai otoritas keilmuan pada bidang tertentu),.

1) Pengalaman-pengalaman terdahulu

Pengalaman terdahulu sangat mempengaruhi bagaimana seseorang mempersepsikan dunianya. Cermin bagi kita tentu bukan barang baru, tetapi lain halnya bagi orang-orang mentawai di pedalaman siberut atau saudara kita di pedalaman. Berdasarkan pengalaman yang dimiliki, seseorang dapat berfikir melalui apa yang pernah dilakukan, sehingga hal ini dipakai untuk menemukan kebenaran. Pengalaman yang dimiliki oleh masyarakat yang berpangkal pada fakta-fakta yang dimiliki baik dari kajian keilmuan maupun praktek maka hal tersebut menandakan bahwa ia memahami perbankan termasuk pembiayaannya.

2) Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat kepehaman masyarakat karena dari keadaan ekonomi masyarakat bisa melakukan pendidikan yang lebih tinggi agar bisa menerima suatu pengetahuan dan informasi yang ada dalam masyarakat. Status ekonomi seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerjaan secara tidak langsung turut andil dalam mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang, hal ini dikarenakan

pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi sosial dan kebudayaan.

3) Faktor Sosial/Lingkungan

Hampir setiap masyarakat mempunyai bentuk struktur kelas sosial. Kelas sosial adalah bagian-bagian yang relatif permanen dan teratur dalam masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat, dan perilaku serupa. Kelompok referensi atau acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Lingkungan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berfikir seseorang.

4) Faktor Informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media misalnya TV, Radio, atau surat kabar maupun terjun langsung ke masyarakat untuk mempromosikan produk perbankan hal itu dapat meningkatkan pemahaman seseorang.¹⁴

2. Preferensi

a. Pengertian Preferensi

Preferensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah pilihan, kecenderungan, minat atau kesukaan.¹⁵ Preferensi adalah pilihan-pilihan yang dibuat oleh para konsumen atas produk-produk yang dikonsumsi. Kekuatan preferensi konsumen akan menentukan produk-

¹⁴ Vinia Desy Eliyani, "Tingkatan Pemahaman Masyarakat Desa Tebat Monok Kec. Kepahiang Terhadap E-Banking (Electronic Banking) BRI Syariah Kepahiang," (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2021) h 77.

¹⁵ Rahmat, Pengertian Preferensi, <http://kbbi.web.id/preferensi.html> (Diakses pada tanggal 17 Februari 2017 pukul, 13:51 WIB).

produk yang mereka beli dan dan pendapatan mereka yang terbatas, dan juga permintaan untuk produk-produk. Teori preferensi dapat digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi konsumen, misalnya bila seseorang ingin mengkonsumsi atas menggunakan sebuah produk atau jasa dengan sumber daya terbatas maka ia harus memilih alternative sehingga nilai guna atau utilitas yang diperoleh mencapai optimal.

Menurut Kotler adalah pilihan suka atau tidak suka seseorang terhadap produk (barang atau jasa) yang dikonsumsi.¹⁶ Jadi preferensi atau minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pemikiran dan perasaan. Pemikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedangkan perasaan yang bersifat halus/tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal berfungsi sebagai pengingat pemikiran atau perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa diatur sebaik-baiknya.¹⁷

Dunia perbankan banyak faktor yang menyebabkan nasabah memilih suatu produk/jasa di bank sesuai dengan pilihannya. Mulai dari kedekatan lokasi, pelayanan yang memuaskan, tingkat keamanan, fasilitas kemudahan bertransaksi, kepercayaan masyarakat, keamanan dana, teknologi sampai suku bunga sampai dengan beberapa faktor lainnya.¹⁸ Perbankan syariah masih kurang diminati karena kurangnya pengetahuan terkait perbankan syariah baik dari sistem ataupun yang lainnya, alasan kedua keberadannya masih sedikit yang mengetahui.

b. Macam-macam Minat

¹⁶ Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, prehalindo, Jakarta, Cet ke-10, 2000, h 154.

¹⁷ Sukanto, Fisologi, (Jakarta: Integritas Press,1997), h. 120.

¹⁸ Pranindina, 'Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank BCA Menggunakan Klik-BCA', h. 3.

- 1) Berdasarkan timbulnya minat, dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat mitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar.
 - 2) Berdasarkan, arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
 - 3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: *expressed interest*, *manifest interest*, *tested interest*, dan *inventoried interest*.¹⁹ Jadi minat menabung nasabah datang dari diri nasabah, sendiri untuk memutuskan menggunakan produk/jasa bank atau melakukan penyimpanan atas uang mereka di bank dengan tujuan tertentu.
- c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi/Minat
- Ada tiga faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan yaitu:

- 1) Promosi

Kata promosi mungkin sudah tidak asing ditelinga, tetapi promosi sangat berperan penting dalam membrandkan produk. Sering terlihat di tv, radio, majalah, dan koran menjadi sebuah alat dalam mempromosikan produk. Dalam bank syariah untuk mempromosikan KPR Griya Hasanah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah dalam memperjualbelikan produk yang ada di BSI. Dalam mempromosikan bisa dengan yang canggih seperti sosial media dan bisa juga

¹⁹ Abdul Rahman Saleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam* (Cet. 1; Jakarta: kencana, 2004), h. 263.

mempromosikan secara langsung yaitu pihak bank langsung terjuan ke masyarakat untuk mempromosikan KPR Griya Hasanah.²⁰

2) Faktor Harga

Harga merupakan sejumlah uang atau nilai yang dinyatakan dalam bentuk uang yang dibayarkan oleh konsumen guna pertukaran atau transaksi untuk mendapatkan barang atau jasa. Secara historis harga ditentukan oleh penjual dan pembeli melalui proses tawar menawar sehingga terjadi kesepakatan harga tertentu. Konsumen akan merasa cocok dengan harga yang ditawarkan sehingga mereka akan memiliki kecenderungan melakukan pembelian produk bahkan berulang dari produk yang sama. Penetapan harga merupakan suatu yang harus dilakukan oleh perusahaan baik pertama kali mengembangkan produk baru. Perusahaan harus memutuskan di mana posisi produknya berdasarkan kualitas harga yang di publikasikan.

3) Pengetahuan dan Produk

Pengetahuan merupakan sebuah informasi yang diketahui atau didasari oleh seseorang. Sedangkan produk merupakan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan produk adalah sebuah informasi yang dimiliki seseorang mengenai produk yang akan dibeli, seperti pengetahuan mengenai karakteristik produk dan informasi secara fisik yang dapat diketahui oleh pembeli. Kemudian, pengetahuan mengenai keuntungan dan kegunaan dari sebuah produk yang akan dibeli serta pengetahuan tentang nilai produk atau nilai yang membuat konsumen merasa puas.

²⁰ Ferina Hotifa Sari, "Analisis Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking di Bank Syariah Indonesia (BSI) MT Haryono," (Skripsi Sarjana; Institut Agama Islam Negeri WaliSongo Semarang 2021) h, 27-29.

Kemudian pengetahuan seseorang dipengaruhi beberapa faktor yaitu pendidikan media dan ketetapan informasi.

Pengetahuan produk sangat penting untuk para nasabah dalam menemukan informasi-informasi dan mendorong terjadinya suatu minat nasabah dalam melakukan pembiayaan. Pengetahuan suatu produk sangat berpengaruh dalam minat nasabah menggunakan suatu produk-produk, kelebihan sampai akad berlangsung.

4) Layanan

Layanan adalah suatu perbuatan yang dapat ditawarkan oleh seseorang kepada yang lain yang tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan dilakukan dengan ikhlas. Layanan merupakan hal yang tidak bisa dianggap sepele, pelayanan sangat berpengaruh terhadap minat seseorang terhadap dalam menyukai suatu produk. Pelayanan yang baik akan mendapat suatu *feedback* yang baik, dari para pelanggan, dalam bank syariah jika memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah yang ingin mengambil pembiayaan maka nasabah akan banyak yang berminat dalam penggunaannya. Pelayanan adalah hal yang tidak dapat dihindari saat membrandkan sesuatu. Oleh karena itu, agar bisa menarik nasabah dalam mengambil pembiayaan KPR dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* maka diperlukan layanan yang dalam membrand suatu produk baik itu perkataan maupun perbuatan.

5) Faktor Lokasi

Kotler dan Armstrong (2018:51) menyatakan bahwa lokasi adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian

produk atau jasa kepada para konsumen yang strategis.²¹ Berdasarkan teori tersebut bahwa lokasi adalah suatu tempat dimana perusahaan beroperasi dan menghasilkan barang dan jasa serta pemilihan suatu lokasi perusahaan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Menentukan suatu lokasi merupakan tugas penting bagi pemasar. Lokasi merupakan salah satu faktor dari situasional yang ikut berpengaruh pada keputusan pembelian.

Penentuan lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan baik dari segi finansial maupun non finansial, keuntungan atau dampak pemilihan lokasi tersebut adalah:²²

- a) Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan
- b) Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya.
- c) Kemudahan dalam memperoleh bahan baku atau bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus menerus.
- d) Kemudahan untuk memperluas lokasi usaha, karena biasanya sudah diperhitungkan untuk perluasan lokasi usaha sewaktu-waktu.
- e) Meminimalkan terjadinya konflik, terutama dengan masyarakat dan pemerintah setempat.

3. Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah

- a. Pengertian Pembiayaan *Al-Musyarakah Mutanaqisah*

²¹ Philip Kotler, Amstrong, Manajemen Strategi Lokasi, prehalindo, Jakarta, 2018, h 51.

²² Syifa Rischeilla Inka, "Pengaruh Persepsi Harga, Lokasi, Promosi, Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan KPR Di Bank Syariah Indonesia," (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto 2023) h, 23-24.

Pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan bank syariah. Pembiayaan berdasarkan akad musyarakah. Bank dan nasabah masing-masing memberikan dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dalam kerjasama itu akan dibagi sesuai porsi dana masing-masing.

Menurut Veitzal Rival dan Arviyan Aripin, dalam buku “Islamic Banking”, bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan lembaga keuangan lain dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.

Dalam undang-undang No.21 Tahun 2018 tentang perbankan syariah. Pengertian pembiayaan adalah penyediaan dana yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.²³

Pembiayaan bentuk penyaluran dana yang ditujukan untuk kepentingan investasi dalam perbankan islam dapat dilakukan berdasarkan akad bagi hasil.

Pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Secara etimologi pembiayaan berasal dari kata biaya yaitu uang yang dikeluarkan untuk mengadakan sesuatu.²⁴

Adapun secara terminologi pengertian pembiayaan terdiri dari beberapa pendapat, yaitu menurut UU No 10 Tahun 1998 tentang

²³ Indrasasmita, ‘Risiko Pembiayaan Modal Kerja Di Bank Jatim Syariah’ , *Jurnal ekonomi syariah teori dan terapan*, 16.9 (2019), h 1774.

²⁴ Khotibul Umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017) h 146.

Perbankan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Kerjasama bisnis secara konseptual adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau al-mal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Musyarakah* secara bahasa diambil dari bahasa arab yang berarti bercampur. Bisnis dalam hal ini mencampur satu modal dengan modal yang lain sehingga tidak dapat dipisahkan satu sama lain.

Kata *syirkah* dalam bahasa arab berasal dari kata *sharikah* (fi'il madi), *yashruku* (fi'il mudari') *sharikan* atau *shirkatan* atau *sharikatan* (masdar), artinya menjadi sekutu atau serikat. Secara etimologi *syirkah* berarti menggabungkan dua item atau lebih sehingga tidak dapat dibedakan lagi. Sedangkan secara terminologi, *syirkah* adalah keikutsertaan dua orang / pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah yang ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan suatu usaha dan pembagian keuntungan atau kerugian dalam bagian yang telah ditentukan. Dengan kata lain bahwa, *musyarakah* sebagai usaha patungan atau perkongsian merupakan salah satu usaha bisnis yang dilakukan oleh dua atau lebih entitas (pribadi atau perusahaan) untuk berbagi pengeluaran dan laba dari suatu bisnis tertentu. Di antara manfaat utama usaha patungan atau perkongsian (*musyarakah*) adalah para mitra hemat uang dan mengurangi risiko mereka lewat berbagi modal dan sumber daya.

Menurut operasi perbankan syariah, implementasi *syirkah* berarti bahwa bank syariah bekerja sama dengan nasabah untuk membeli. Tempat aset menjadi milik bersama. Besaran moli kepemilikan dapat dihitung

berdasarkan dana atau modal yang dimasukkan dalam kontrak kerjasama. Selanjutnya, nasabah akan membayar sejumlah modal atau dana bank syariah ke nasabah seiring dengan peningkatan modal nasabah dari angsuran yang mereka bayarkan. Selama angsuran berakhir, kepemilikan barang atau benda tersebut menjadi milik pelanggan sepenuhnya. Semakin besar angsuran, semakin sedikit bagian bank syariah yang memiliki aset.

Syirkah, dalam *syirkah* ketentuan yang harus dipenuhi adalah sighthat, atau ucapan perjanjian atau kesepakatan, dan keberadaan pihak-pihak yang bekerjasama dan pokok modal sebagai objek akad *syirkah*, sebagai syarat untuk pelaksanaan hubungan *syirkah*.

- 1) Masing-masing pihak harus menunjukkan kesepakatan dan kesediaan untuk bekerjasama.
- 2) Masing-masing pihak harus saling memberikan rasa percaya satu sama lain.
- 3) Pencampuran pokok modal adalah pencampuran hak masing-masing pihak atas objek akad tersebut.²⁵

Produk pembiayaan berbasis akad *musyarakah mutanaqisah* yang memenuhi prinsip, ketentuan, dan standar syariah, diperlukan kerangka standar operasional produk yang lengkap dan konsisten yang sejalan dengan prinsip syariah. Produk *musyarakah mutanaqisah* dapat digunakan sebagai pembiayaan produktif atau konsumtif. Jenis pembiayaan ini dapat digunakan untuk baik pembiayaan kendaraan maupun (KKB) maupun pembiayaan properti rumah (KPR). Namun, ketentuan produk *musyarakah mutanaqisah* yang dibahas dalam penelitian ini hanya terbatas pada pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* untuk kepemilikan properti, terutama KPR di Bank Syariah Indonesia KC Parepare.

²⁵ Muhammad Miftah et al, 'Akad Musyarakah Mutanaqisah', *Journal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2.1, (2018), h 115.

Menurut Sugeng, *musyarakah mutanaqisah* adalah kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dalam kepemilikan suatu barang atau usaha yang mana salah satu pihak mengambil alih porsi saham dari pihak lainnya sehingga yang bersangkutan menjadi pemilik tunggal terhadap barang atau usaha yang dimaksud. Barang dalam konteks disini bisa berupa properti (rumah, ruko, rusun, toko, dll), ataupun mesin-mesin dan peralatan keuntungan atau kerugian usaha ditanggung para pihak sesuai perbandingan modal yang bersangkutan. Usaha dalam konteks disini bisa berupa usaha perdagangan, pengolahan (industri dan manufaktur) dan jasa-jasa seperti usaha transportasi (taksi, pengangkutan barang).

Dalam konteks kepemilikan usaha, penyertaan modal para pihak baik berupa usaha yang masih baru akan dimulai maupun usaha yang sudah berjalan. Keuntungan dan kerugian usaha ditanggung para pihak sesuai perbandingan modal yang bersangkutan.²⁶

Dari beberapa pendapat diatas mengenai *musyarakah mutanaqisah*, dapat dipahami bahwa bagi hasil merupakan konsep kerjasama yang dilaksanakan oleh dua pihak atau lebih yang telah menyepakati sebuah kerjasama dalam berbagai macam bidang, dimana kerjasama terjadi antara pemilik modal dengan pemilik keahlian atau pengelola suatu usaha.

b. Karakteristik Pembiayaan *Al-Musyarakah Mutanaqisah*

Semua rukun dan ketentuan yang ada dalam akad *musyarakah*, sebagaimana fatwa DSN-MUI No. 8/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah*. Sedangkan ciri-ciri khusus *Musyarakah Mutanaqisah* adalah sebagai berikut:²⁷

- 1) Modal usaha dari para pihak (Bank Syariah/Lembaga Keuangan Syariah [LKS] dan nasabah) harus dinyatakan dalam bentuk *hishshah*.

²⁶ Sugeng Widodo, Modal Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam Perspektif Aplikatif, (Yogyakarta: Kaukaba, 2014, h 231-232.

²⁷Keputusan DSN MUI No. 01/DSN-MUI/X/2013, tentang *Pedoman Implementasi Musyarakah Mutanaqisah dalam Produk Pembiayaan*, h 2.

Terhadap modal usaha tersebut dilakukan *tajzi'atul hishshah*; yakni modal usaha dicatat sebagai *hishshah* (portion) yang menjadi unit-unit *hishshah*. Misalnya modal usaha *syirkah* dari bank sebesar 80 juta rupiah dan dari nasabah sebesar 20 juta rupiah. Apabila setiap unit *hishshah* disepakati bernilai 1 juta rupiah; maka modal usaha *hishshah* adalah 100 unit *hishshah*.

- 2) Modal usaha yang telah dinyatakan dalam *hishshah* tersebut tidak boleh berkurang selama akad berlaku secara efektif.
- 3) Adanya *wa'd* (janji)

Bank Syariah/ LKS berjanji untuk mengalihkan seluruh *hishshahnya* secara komersial kepada nasabah dengan bertahap.

- 4) Adanya pengalihan unit *hishshahnya*

Setiap penyetoran uang oleh nasabah kepada Bank Syariah/ LKS, maka nilai yang berjumlah sama dengan nilai unit *hishshah*, secara syariah dinyatakan sebagai pengalihan unit *hishshah* Bank Syariah/LKS secara komersial, sedangkan nilai yang jumlahnya lebih dari nilai unit *hishshah* tersebut, dinyatakan sebagai hasil yang menjadi hak Bank Syariah/LKS.

c. Nisbah/ Bagi Hasil Akad Musyarakah Mutanaqisah

Nisbah bagi hasil akad musyarakah mutanaqisah, memudahkan dan mempercepat Bank dan Nasabah dalam perhitungan bagi hasil. Musyarakah sebagai pembiayaan khusus modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Musyarakah mutanaqisah dengan ketentuan bagian dana salah satu mitra akan dialihkan secara bertahap kepada mitra lainnya sehingga bagian dananya akan menurun dan pada akhir masa akad mitra lain tersebut akan menjadi pemilik penuh usaha tersebut.

Kepemilikan bank akan berkurang sesuai dengan besaran angsuran yang harus dibayar nasabah, dalam skim musyarakah mutanaqisah terdapat harga sewa yang harus dibayar nasabah tiap bulannya sebagai keuntungan kompensasi keuntungan bank.

Pembiayaan yang diberikan dan besarnya modal dari usaha yang akan dibiayai harus jelas jumlah nominalnya, sehingga dapat diketahui secara jelas pula kontribusi dana atau modal masing-masing pihak. Kontribusi modal dan pembagian keuntungan biasanya dinyatakan dalam prosentase. Kesepakatan rasio persentase ini melalui negosiasi sehingga menghasilkan akad yang kemudian dituangkan dalam sebuah kontak tertulis. Kebijakan kontribusi modal pembiayaan musyarakah mutanaqisah di Bank Syariah Indonesia berkebalikan dengan kontribusi pemberian nisbah bagi hasil, yakni minimum 20% (bank) : 80% (nasabah) dan maksimum 40% : 60%, hal ini sesuai dengan perkiraan resiko yang akan ditanggung bank yang ikut menyertakan modalnya. Tetapi jika bank menganggap resiko yang ditanggung kecil dan nasabah sudah memiliki image yang baik terkadang bank juga memberikan kontribusi 40% (nasabah) : 60% (bank) dengan nisbah bagi hasil hingga 60% (nasabah) : 40% (bank).²⁸

d. Keunggulan dan Kelemahan dalam Musyarakah Mutanaqisah

Musyarakah mutanaqisah termasuk akad yang baru diperkenalkan di Indonesia, bahkan tidak semua bank syariah sudah menerapkan akad ini dalam produk pembiayaan mereka. Penerapan akad *musyarakah mutanaqisah* memiliki beberapa keunggulan sebagai pembiayaan syari'ah, diantaranya sebagai berikut:

²⁸ Firman Wahyudi, *Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Dan Perlakuan Akuntansinya Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember*, Artikel Ilmiah Mahasiswa 2015.

- 1) Bank syariah dan nasabah sama-sama atas memiliki suatu aset yang menjadi objek perjanjian. Karena merupakan aset bersama maka antara bank syariah dan nasabah akan saling menjaga atas aset tersebut.
- 2) Adanya bagi hasil yang diterima antara kedua belah pihak atas margin sewa yang telah ditetapkan atas aset tersebut.
- 3) Kedua belah pihak dapat menyepakati adanya perubahan harga sewa sesuai dengan
- 4) Waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar.
- 5) Dapat meminimalisir resiko financial cost jika terjadi kenaikan suku bunga pasar pada perbankan konvensional.
- 6) Tidak terpengaruh oleh terjadinya fluktuasi bunga pasar pada bank konvensional, atau fluktuasi harga saat terjadinya inflasi.

Selain itu musyarakah mutanaqisah memiliki beberapa kelemahan yang muncul ketika diterapkan sebagai bentuk pembiayaan syari'ah, diantaranya:

- 1) Akad musyarakah mutanaqisah kurang menarik bagi bank sebab sewa rumah umumnya di bawah 10% per tahun yang berarti margin untuk bank sekitar 5% per tahun.
- 2) Pelunasan rumah umumnya 20 sampai 25 tahun dan menyebabkan resiko yang cukup besar bagi bank.
- 3) Secara teoritis tingkat margin akad musyarakah mutanaqisah ditentukan oleh tingkat tarif sewa yang cenderung keberatan jika terjadi kenaikan sewa rumah meskipun sebagian hasil dari sewa kembali kepada nasabah dalam bentuk bagi hasil.

- 4) Cicilan atas beban angsuran di tahun-tahun pertama akan terasa memberatkan bagi nasabah tetapi menjadi ringan tahun-tahun berikutnya.²⁹

4. Determinan Implementasi Sistem Transaksi Kredit Pemilikan Rumah

Determinan adalah menentukan atau unsur yang mengidentifikasi dan menentukan sifat sesuatu yang menetapkan, mengondisikan suatu hal yang diperlukan analisis terlebih dahulu untuk mendapatkan keputusan. Dalam menentukan keputusan pemberian pembiayaan dipengaruhi oleh beberapa faktor berdasarkan prinsip 5C+1S diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. *Character*, yaitu penilaiannya terhadap kepribadian calon nasabah serta melihat langsung ke daerah tempat tinggal nasabah sehingga bank dapat memprediksi kemungkinan bahwa pemohon mampu membayar utangnya. Ada beberapa upaya yang dapat ditembus agar bank dapat mengetahui watak calon nasabah, bank memeriksa riwayat hidup calon nasabah, bank melihat bagaimana hubungan nasabah dengan tetanggadan teman kerjanya, memeriksa sistem informasi debitur, mencari informasi calon nasabah suka berjudi atau tidak.
- b. *Capacity*, yaitu melihat batas kesanggupan calon penerima pembiayaan untuk melakukan pelunasan pembiayaan tersebut. Kesanggupan calon nasabah diperhatikan dari laporan keuangan seperti laporan laba atau rugi nasabah. Ada beberapa strategi yang mampu mengukur kemampuan calon nasabah, yaitu: Pendekatan historis, usaha yang dimiliki nasabah menampilkan perkembangan dari tahun ketahun atau tidak, pendekatan finansial yaitu dengan cara melihat asal usul pendidikan nasabah, pendekatan yuridis yaitu pendekatan manajerial yaitu dengan cara menilai kemampuan dan ketrampilan calon nasabah

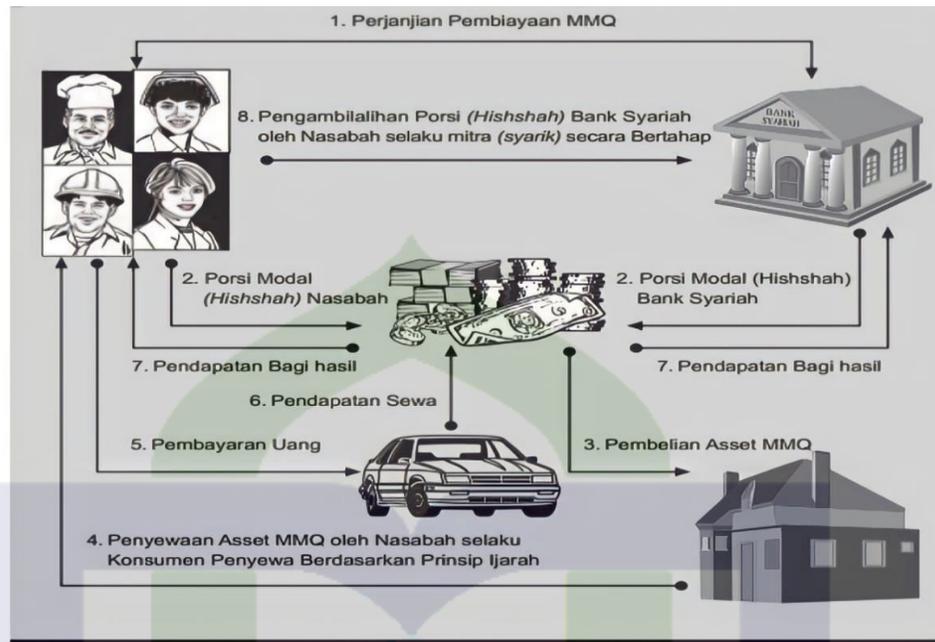
²⁹Anik Rahayu, Akhmad Ridwan, 'Akuntansi Akad Musyarakah Mutanaqisah dalam Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada PT Bank Muamalat', 2.11, Sekolah tinggi Ilmu Ekonomi Indoensia Surabaya.

- dalam mengerjakan usahanya, pendekatan teknis yaitu mengukur keahlian dan ketrampilan calon nasabah saat mengatur usahanya seperti strategi nasabah dalam memajukan usahanya serta karyawan yang dimiliki.
- c. *Capital*, yaitu penyediaan terhadap prinsip permodalan debitur tidak hanya melihat besar kecilnya aset tersebut, tapi juga penyaluran modal yang tersedia sehingga segala sumber mampu beroperasi secara sehat. Baik pengaturan modal itu sehingga perusahaan semua ini dapat dilihat dari kondisi neraca perusahaan calon debitur.
 - d. *Collateral*, yaitu penilaian terhadap nasabah sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima. Nilai jaminan tersebut diharapkan dapat merahasiakan apabila terjadi masalah sebelum masa pelunasan selesai. Setelah itu, manfaat dari jaminan tersebut adalah sebagai alat pengaman terhadap kemungkinan tidak mampunya nasabah melunasi pembiayaan yang ia terima.
 - e. *Condition*, yaitu bank syariah harus melihat status ekonomi di masyarakat yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha nasabah. Selain itu, bank juga melihat kemampuan nasabah dalam memajukan usahanya. Alasan bank melihat kondisi di lingkungan usaha nasabah adalah agar bank dapat menilai kemampuan nasabah adalah agar bank dapat menilai kemampuan nasabah dalam melunasi kewajibannya.
 - f. *Syariah*, yaitu penilaian atas tujuan pembiayaan ini dilakukan agar tidak terjadi transaksi yang cacat dikarenakan objek pembiayaannya tidak sesuai syarat Islam seperti sebagai tempat untuk penjualan miras dan lain sebagainya.³⁰

5. Skema Pembiayan Musyarakah Mutanaqisah

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan KPR Akad Musyarakah Mutanaqisah

³⁰ Yunita Putri, I Ketut Martana, 'Prosedur Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah', *Jurnal Adminisytasi Bisnis*, 1.1 Mei (2021) h 64-65.



Sumber: Jago Akuntansi, 2016

Pembiayaan musyarakah mutanaqisah untuk Kredit Kepemilikan Rumah dilakukan dalam beberapa tahapan, yaitu:

- a. Bank syariah dan nasabah perorangan atau perusahaan melakukan perjanjian pembiayaan dengan akad musyarakah mutanaqisah dalam jangka waktu 3 tahun berupa KPR sebagaimana yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- b. Bank menyerahkan dana senilai porsi modal, dan klien menyetorkannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Aset musyarakah mutanaqisah yang dibeli melalui pembiayaan musyarakah mutanaqisah digunakan sebagai modal usaha bersama antara bank dan pelanggan, seperti mobil atau rumah yang dapat disewakan.

- d. Penyewaan aset atau aktiva musyarakah mutanaqisah sebagai usaha bersama. Nasabah dapat menyewa aset tersebut sebagai konsumen penyewa dengan membayar sewa. Hasil sewa dibagi antara Bank dan nasabah sesuai nisbah yang disepakati.
- e. Pelanggan sebagai konsumen penyewa membayar uang sewa kepada perusahaan yang dimiliki bersama (Bank dan Nasabah Musyarakah Mutanaqisah) sebagai pemberi sewa
- f. Pembayaran bagi hasil yang harus disetorkan oleh nasabah kepada bank setiap bulan, dan pendapatan bagi hasil nasabah sebagai nasabah mitra musyarakah mutanaqisah sebagai bagian dari pembayaran angsuran pokok untuk pengambilalihan porsi modal Bank oleh nasabah.
- g. Selain membayar bagi hasil, nasabah juga membayar angsuran pokok setiap bulan untuk pengambilalihan porsi modal bank sampai dengan berakhirnya perjanjian pembiayaan musyarakah mutanaqisah, di mana nasabah akan memiliki semua aset musyarakah mutanaqisah.³¹

Sudah kita ketahui dari beberapa pengertian pembiayaan diatas, maka diambil kesimpulan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan bank diberikan oleh bank syariah atau lembaga lain dengan pihak lain (nasabah) untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut secara angsur dengan jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

6. Landasan Syariah Bagi Hasil

Secara syar'i, keabsahan transaksi bagi hasil didasarkan pada beberapa nash Al-Qur'an dan sunnah. Secara umum, landasan dari syariah bagi hasil lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini:

³¹Surat edaran pembiayaan bank syariah, 'Pedoman Pengikatan Akad Musyarakah Mutanaqisah untuk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah'.

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

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. An-Nisa’ 4:29)

Ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti anak yatim, mahar, dan sebagainya.³²

7. Bank Syariah Indonesia

a. Pengertian Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah.

Bank syariah Indonesia merupakan lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yang non produktif seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*), berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Bank syariah Indonesia atau BSI sering dipersamakan dengan bank tanpa bunga. Bank tanpa bunga merupakan konsep yang lebih sempit dari bank syariah, ketika sejumlah instrumen atau operasinya bebas dari bunga. Bank syariah, selain menghindari bunga, juga

³²Dr. KH. Ahsin Sakho Muhammad, MA, Al-Qur’an Dan Terjemahan Q.S. An-Nisa/4:29.

secara aktif turut berpartisipasi dalam mencapai sasaran dan tujuan dari ekonomi islam yang berorientasi pada kesejahteraan sosial.³³

b. Prinsip-prinsip Transaksi Bank Syariah Indonesia (BSI)

1) Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama antara shahibul maal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola dana) yang pembagian keuntungannya berdasarkan bagi hasil menurut kesepakatan awal.

2) Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerjasama di antara dua atau lebih shahibul maal untuk mendirikan suatu usaha bersama-sama mengelolanya.

3) Wadiah

Wadiah adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain.

4) Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli yang melibatkan bank dengan nasabah yang disepakati kedua belah pihak.

5) Salam

Salam adalah transaksi jual beli suatu barang tertentu antara pihak penjual dan pembeli dengan harga terdiri atas harga pokok barang dan keuntungan yang ditambahkannya telah disepakati bersama.

6) Ijarah

Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna barang atau jasa dengan pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

7) Istishna

Transaksi jual beli yang hampir sama dengan prinsip salam, yakni jual beli dan penyerahan uangnya bisa dicicil atau ditangguhkan.

³³Ascarya, Diana Yumanita, Bank Syariah, Jakarta Januari 2005, h 4.

8) Qard

Perjanjian pinjam-meminjam uang atau barang yang dilakukan tanpa ada orientasi keuntungan.

9) Hawalah dan Hiwalah

Pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

10) Wakalah

Salah satu pihak memberikan objek perikatan yang berbentuk jasa atau dapat disebut sebagai meminjamkan dirinya untuk melakukan sesuatu atas nama pihak lain.

c. Produk BSI KC Parepare

1) Pendanaan

Produk tabungan Bank Syariah Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu mudharabah muthlaqah dan wadi'ah yad dhamanah

a) Tabungan BSI (Bank Syariah Indonesia)

Tabungan BSI adalah simpanan dalam valuta rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka (menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah dan Wadiah yad dhamanah).

b) Tabungan Mabror

Tabungan mabrur adalah simpanan dalam valuta rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah (menggunakan prinsip mudharabah muthlaqah).

c) Tabungan Mabror Junior

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah khusus untuk usia dibawah 17 tahun (akad mudharabah muthlaqah).

d) Tabungan Investasi Cendekia

Tabungan investasi cendekia adalah simpanan berjangka dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap yang disertai pemberian manfaat asuransi.

e) Tabungan Berencana

Tabungan berencana adalah simpanan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan (prinsip mudharabah muthlaqah)

f) Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat (wadi'ah yad dhamanah)

g) Giro BSI

Giro Bank Syariah Indonesia adalah sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yad dhamanah. Prinsip dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha (menggunakan prinsip Wadi'ah Yad Dhamanah)

h) BSI Giro Valas

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah mutlaqah

i) BSI Giro Euro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yad dhamanah

j) Deposito BSI

Deposito Bank Syariah Indonesia adalah produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

k) Tabungan Simpatik

Tabungan simpatik adalah tabungan dalam valuta rupiah yang dikhususkan bagi pelajar.

l) BSI Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSI (prinsip *wadi'ah yad dhamanah*).

2) Pembiayaan

Pembiayaan yang dijalankan Bank Syariah Indonesia terdiri dari:

a) Mudharabah

Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakatai.

b) Musyarakah

Pejmbiyaan musyarakah adalah pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha njasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Salah satu produk dari *musyarakah* BSI MMOB Dana Putar Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk permanent working capital. Bersifat *self liquidating* seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode terkait.

c) Murabahah

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang menggunakan akad jaul beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang

dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. Salah satu produk murabahah yaitu BSI Oto yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki pemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan sistem murabahah.

d) BSI Griya

Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki rumah idaman sesuai dengan prinsip syariah

e) BSI Warung Mikro

Terdiri dari:

- (1) Pembiayaan usaha mikro tunas
- (2) Pembiayaan usaha mikro madya
- (3) Pembiayaan usaha mikro utama

Peruntukan:

- (1) Perorangan: Golongan berpenghasilan tetap (golbertap) seperti PNS, pegawai swasta, wiraswasta, dll.
- (2) Badan usaha

f) Gadai Emas Syariah

Gadai emas syariah adalah pinjaman kepada perorangan dengan jaminan emas atau barang.

3) Produk Investasi

Kegiatan jasa yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia terdiri dari:

a) Reksadana Syariah

Wadah untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi bentuk hukum Reksa Dana yang dipasarkan melalui BSI adalah kontrak investasi kolektif.

b) BSI Card

Kartu ATM, kartu debit, dan kartu diskon. Jenis transaksi berupa tarik tunai, transfer antar rekening BSI dan antar bank, pembayaran dan pembelian dan belanja.

c) BSI Mobile Banking

Layanan transaksi perbankan melalui mobile banking (*handphone*)

d) BSI Call 14040

Layanan perbankan melalui telepon dengan nomor akses 14040 atau 02129534040, yang dapat digunakan oleh nasabah untuk mendapatkan layanan informasi produk, jasa, cek saldo, mutasi rekening, kurs, menyampaikan keluhan dan informasi lainnya.

e) BSI Notifikasi

Layanan untuk memberikan informasi segera dari setiap mutasi transaksi nasabah sesuai dengan jenis transaksi yang didaftarkan oleh nasabah yang dikirimkan melalui media sms atau email.

f) BSI ATM

Layanan perbankan berupa mesin anjungan tunai yang dimiliki oleh BSI dimana dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi tunai maupun non tunai, BSI ATM juga dapat digunakan untuk nasabah dari bank anggota bersama, prima dan Bancard.³⁴

Produk bank syariah ini sangat bermanfaat selain terhindar dari dan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), serta memiliki fasilitas banking yang sangat memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi.

C. Tinjauan Konseptual

Agar penelitian ini memperoleh titik temu atau mudah dipahami dan tidak menimbulkan tafsiran yang salah dalam mengkaji musyarakah mutanaqisah dalam peningkatan minat nasabah pada bank syariah indonesia maka perlu dijelaskan sebagai berikut:

³⁴<https://www.bankbsi.co.id>, Diakses pada 06 Juli 2022, Pukul 11:19

a. **Pemahaman**

Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk dapat menerangkan serta meninterpretasikan sesuatu, hal ini berarti bahwa seseorang yang telah memahami sesuatu maupun telah lelah memperoleh pemahaman akan mampu menerangkan atau menjelaskan kembali apa yang telah ia terima. Selain itu seseorang yang telah memahami hal tersebut, maka ia akan mampu memberikan interpretasi atau menafsirkan secara luas sesuai dengan keadaan yang ada pada sekitarnya, sehingga ia mampu menghubungkan dengan kondisi yang ada saat ini maupun kondisi yang akan datang.

Pemahaman adalah kemampuan untuk memahami sesuatu yang berarti mengetahui terlebih dahulu tentang sesuatu hal serta melihatnya dari berbagai segi, menguraikannya, menerangkan, atau memperluas, arti dari suatu istilah tersebut.

Pemahaman didefinisikan sebagai proses berfikir dan belajar. Dikatakan demikian karena untuk menuju kearah pemahaman perlu diikuti dengan belajar dan berfikir. Pemahaman merupakan suatu proses, perbuatan dan cara memahami. Dengan pengetahuan, seseorang belum tentu memahami sesuatu yang akan dimaksud secara mendalam. Sehingga hanya sekedar mengetahui dan tidak bisa menangkap makna serta arti dari suatu yang dipelajari. Dengan pemahaman, seseorang tidak hanya bisa menghafal tetapi juga bisa memiliki kemampuan untuk menangkap makna dari suatu yang telah dipelajari sehingga bisa memahami konsep dari pelajaran tersebut. Berdasarkan dari beberapa konsep tersebut sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pemahaman merupakan kemampuan

berfikir guna untuk menghadapi arti kesanggupan seseorang untuk menguasai sesuatu yang telah diketahuinya melalui prosesnya belajar.³⁵

b. Preferensi

Preferensi dapat berarti kesukaan, pilihan atau sesuatu hal yang lebih disukai konsumen. Preferensi ini terbentuk dari persepsi konsumen terhadap produk. Persepsi yang sudah mengendap dan melekat dalam pikiran akan menjadi preferensi.

Preferensi konsumen didefinisikan sebagai selera subjektif (individu), yang diukur dengan utilitas, dari bundel berbagai barang. Konsumen dipersilahkan untuk melakukan rangking terhadap bundel barang yang mereka berikan.

Al-Quran juga memberikan penekanan besar kepada kebebasan memilih yang diberikan kepada manusia. Kebaikan yang paling utama ialah kebebasan individu untuk memilih suatu alternatif yang tepat walaupun peluang untuk memilih suatu alternatif lain yang salah juga besar. Hanya melalui penggunaan kebebasan dengan benar sajalah manusia terdorong untuk melakukan sikap-sikap terpuji.³⁶

Seorang individu mempunyai kebebasan sepenuhnya untuk memulai, mengelola, mengorganisasi, mengurus dan mempunyai bentuk perniagaan menurut kehendak. Tiap orang bebas bergerak kemana sajayang ia kehendaki atau inginkan demi mencari penghidupan dan bebas menggunakan bermacam-macam cara dalam usaha mendapatkan kekayaan asalkan tidak menggunakan cara-cara yang haram atau mengambil barang yang haram.³⁷

³⁵Desi Ramadani, "Pengaruh dan Manfaat Terhadap Minat Melakukan Transaksi dengan Mobile Banking Studi Kasus Pada PT. Bank Sumut KC Syariah Tebing Tinggi," (Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara 2022) h, 14-16.

³⁶Nur Rianto Al Arif, *TEORI MIKRO EKONOMI*, kencana, Jakarta, 2014, h 93.

³⁷ Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, Pustaka Belajar, Yogyakarta, 2013, h. 63.

c. Musyarakah Mutanaqisah

Musyarakah mutanaqisah adalah bentuk kerjasama antara bank dengan nasabah untuk bersama-sama menyertakan dana investasi dalam pembelian sebuah aset (rumah/apartemen/sarusun). Bank akan melepaskan atau menurunkan porsi kepemilikannya kepada nasabah dengan cara menerima bagi hasil dalam bentuk pembayaran ujroh yang menjadi haknya, sehingga kepemilikan aset sepenuhnya berpindah kepada nasabah.³⁸

Pembiayaan dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin memiliki aset berupa properti dengan berbagai pilihan baik berupa properti baru, properti lama maupun properti baru indent. Jenis properti yang dibiayai adalah rumah tinggal, rumah susun (rusun), rumah toko (ruko), rumah kantor (rukan), apartemen dan kondonium.³⁹

d. Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan syariah.⁴⁰

Penggabungan ini menggabungkan keunggulan dari ketiga Bank Syariah tersebut yaitu untuk menawarkan layanan yang lebih komprehensif, pilihan yang lebih banyak, dan permodalan yang lebih baik. Merger ketiga usaha bank syariah tersebut dinamakan Bank Syariah Indonesia (BSI). Bank Syariah Indonesia dapat menjadikan cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam. Dalam konteks ini, keberadaan BSI menjadi sangat penting. Kita tidak hanya dapat memainkan perang penting sebagai promotor dalam

³⁸ Nurjanah, "Pembiayaan Akad Musyarakah Mutanaqisah," (Skripsi Sarjana; Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019). h 11-12.

³⁹ Ainul Imronah, 'MUSYARAKAH MUTANAQISAH', *Jurnal AL-INTAJ*, 4.1, Maret 2018, h 43.

⁴⁰ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan* (Bogor: Ghalia Indonesia, (2006), h 6.

semua kegiatan ekonomi ekosistem industri halal, tetapi juga berusaha untuk memenuhi keinginan negara.⁴¹

Berdasarkan pengertian di atas bisa dikatakan bahwa sistem pelayanan maupun prinsip atau produk yang ada di bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.

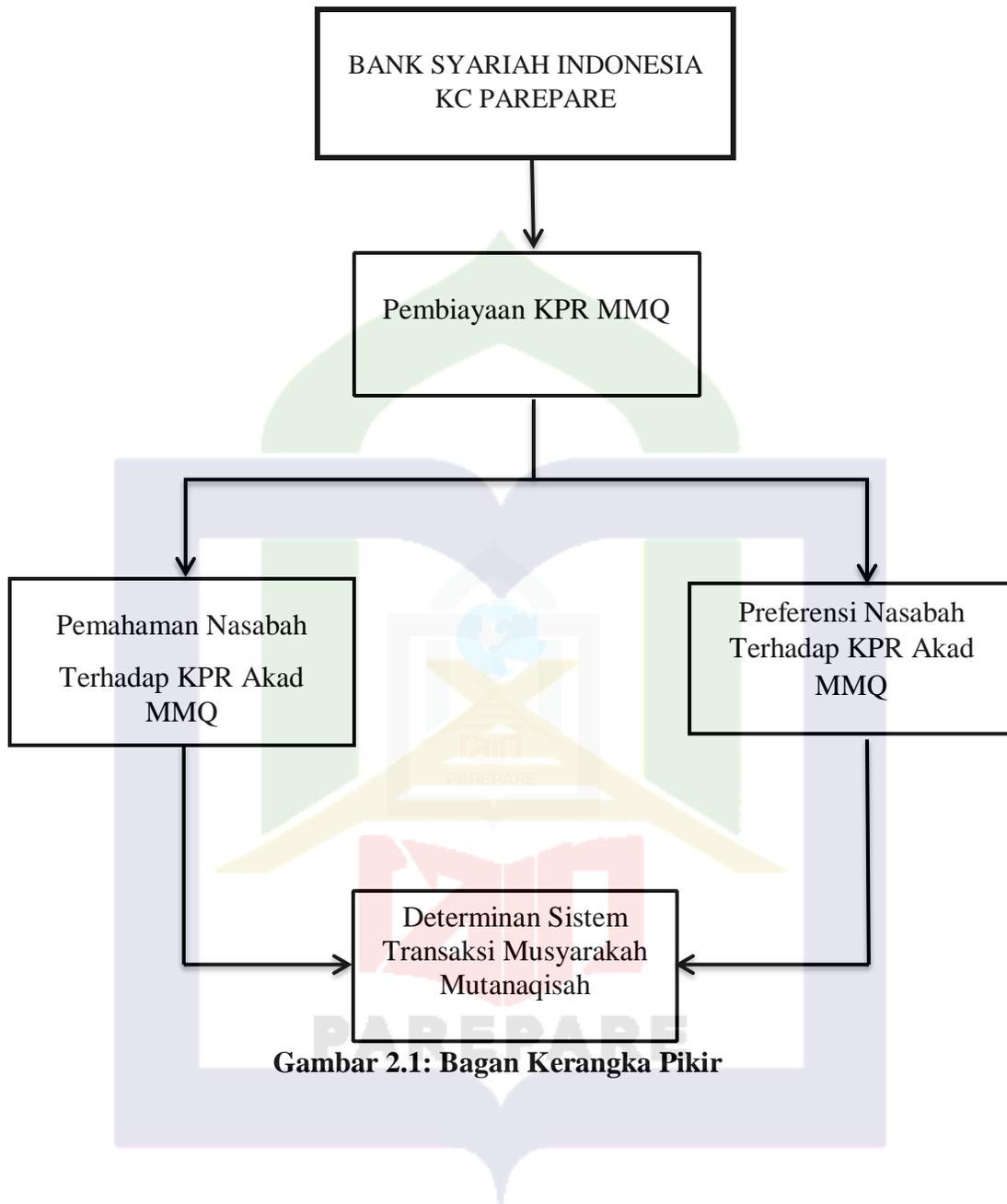
D. Kerangka Pikir

Berdasarkan pengertian tersebut diatas maka yang dimaksud pada judul skripsi ini adalah dibuat dalam bentuk bagan merupakan satu rangkaian konsep dasar secara sistematis menggambarkan variabel dan hubungan antar variabel.⁴²

Ini membantu menggambarkan hubungan-hubungan tersebut secara terstruktur dan memastikan bahwa penelitian berfokus pada inti dari permasalahan yang diteliti. Untuk penelitian yang akan dilakukan, fokus pembahasannya mengenai *Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah* dan *Pemahaman Nasabah* sehingga nasabah berminat dan lanjut ke *Determinan transaksi Kredit Pemilikan Rumah*, di determinan inilah yang menentukan keputusan pada disetujuinya perbiayaan KPR tersebut di BSI KC Parepare. adapun kerangka pikirnya sebagai berikut:

⁴¹ Yumiza Aprilia Putri, Kartika Malika Putri, Ratih Kusumawati, 'Analisis Profitabilitas Bank Syariah Indonesia BSI Sebelum Dan Setelah Marger', Student Scientific Creativity Journal, 1.4 Juli (2023) h 89.

⁴² Firdaus & Fakhry Zamzam, *Aplikasi Metodologi Penelitian* (cet.1 Yogyakarta: Deefublish CV.Budi Utama, 2018), h.76.



Gambar 2.1: Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu jenis penelitian yang temuan- temuannya tidak didapatkan melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya yang bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami, dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci.

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan studi Kasus. Metode analisis deskriptif adalah metode penelitian dengan cara mengumpulkan data-data sesuai dengan sebenarnya kemudian data-data tersebut disusun, diolah dan dianalisis untuk mendapatkan gambaran mengenai masalah yang ada.⁴³

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi

Adapun lokasi penelitian ini adalah di Jl. Lahalede, lakessi, Kecamatan Soreang , Kota Parepare, Sulawesi Selatan.

2. Waktu Penelitian.

Penulis pada penelitian ini melakukan penelitian kuraang lebih dua bulan lamanya sesuai dengan kebutuhan peneliti.

Subjek dalam penelitian ini adalah Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah, sedangkan objek penelitian ini adalah BSI KC Parepare, Kecamatan soreang, Kota Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam penelitian kualitatif berarti pembatasan masalah

⁴²Eko Sugiarto, *Proposal Penelitian Kualitaif Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: Suaka Media, 2017), h.8.

itu sendiri yang suatu usaha pembatasan dalam sebuah penelitian dengan tujuan untuk mengetahui secara jelas mengenai batasan-batasan mana saja atau untuk mengetahui ruang lingkup yang akan diteliti agar sasaran peneliti tidak meluas.⁴⁴

Fokus penelitian ini difokuskan kepada Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah pada pembiayaan KPR dan Faktor apa yang menyebabkan kurangnya minat nasabah dalam menggunakan akad musyarakah mutanaqisah terhadap pembiayaan KPR di Bank Syariah Indonesia, Kantor Cabang Parepare.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Adapun data yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif, yaitu jenis penelitian yang temuannya tidak didapatkan melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya yang bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami, dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder

a. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung melalui sumber asli atau pihak pertama. Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa pendapat, subjek penelitian (orang), baik secara individu maupun kelompok.

⁴³Alwi Anggito & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV. Jejak, 2018), h.52.

Dalam penelitian yang akan dilakukan, calon peneliti akan mengambil data melalui observasi awal, dan wawancara dalam penelitian ini sumber datanya diperoleh dari pimpinan, pegawai, atau nasabah yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Parepare.

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah sumber data penelitian yang didapatkan peneliti secara tidak langsung tetapi melalui media perantara. Data sekunder biasanya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang sudah tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara berkunjung ke perpustakaan, membaca jurnal-jurnal maupun artikel yang berhubungan dengan penelitian tersebut.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

Pada penelitian ini, peneliti terlibat langsung di lokasi penelitian atau penelitian lapangan untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data-data konkrit yang berhubungan dengan penelitian. Teknik pengumpulan data adalah salah satu langkah inti yang dimana langkah-langkah yang dilakukan dalam mengumpulkan data di lapangan. Metode pengumpulan data yaitu bagian integral dari desain penelitian.⁴⁵

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:⁴⁶

1. Wawancara

Wawancara yaitu sebuah metode untuk mendapatkan data primer dari responden. Wawancara dengan responden dapat juga dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Wawancara langsung berarti peneliti

⁴⁴Radita Gora, *Riset Kualitatif Public Relations* (Surabaya, CV. Jakad Publishing Surabaya, 2019), h.254.

⁴⁵Abdul Hakim, 'Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Study Kasus', (Jawa Barat: CV. Jejak, (2019), h.72-74

bertatap muka secara langsung dengan responden kemudian mengajukan beberapa pertanyaan. Responden pada saat itu juga memberikan jawaban sesuai dengan pertanyaan yang diberikan.⁴⁷ Adapun narasumber yang akan peneliti wawancarai berjumlah 12 orang yaitu pimpinan, customer servis, marketing dan nasabah berjumlah 9 orang di BSI Kantor Cabang Parepare.

2. Pengamatan dan Observasi

Menurut Supardi observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Peneliti mengamati objek yang akan diteliti, kemudian mencatat semua data yang diperlukan dalam penelitian. Penelitian menggunakan metode observasi untuk mengetahui secara langsung apa yang ada di lapangan terkait Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah pada Pembiayaan KPR.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah sumber data yang digunakan dalam melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar, dan karya-karya monumental yang keseluruhannya itu memberikan informasi bagi proses penelitian.

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Proses pengujian keabsahan data dalam teknik kualitatif ini menggunakan (uji *credibility*) kredibilitas data, uji *transferability*, uji *dependability*, dan uji *confirmability*.⁴⁸

Namun pada penelitian yang akan dilakukan hanya menggunakan uji kredibilitas. Dalam uji *credibility* (kredibilitas) data atau kepercayaan

⁴⁶Sirilius Seran, 'Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial', (Yogyakarta Depublish, (2020),h.36.

⁴⁷Ahmad Adip Muhdi, 'Manajemen Pendidikan Terpadu Podok Pesantren dan Perguruan Tinggi (Malang: Literasi Nusantara, (2018), h.105-107

terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan cara:

1. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan yaitu peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru agar data yang diperoleh dapat benar-benar dipertanggungjawabkan.

2. Peningkatan Ketekunan atau Kecermatan dalam Penelitian

Peningkatan ketekunan atau kecermatan dalam penelitian, yaitu salah satu cara untuk mengontrol / mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat dan disajikan benar atau belum yang dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh.

3. Triangulasi

Triangulasi, yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Data ini terdiri dari triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

Jadi, pada penelitian yang akan dilakukan di Bank BSI Cabang Parepare, menggunakan uji keabsahan data *credibility* (kredibilitas) yaitu setelah data diperoleh maka dilakukan kembali perpanjangan pengamatan serta mengecek kembali data dari berbagai sumber.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses penting dalam menginterpretasi pengumpulan data menjadi data yang bermakna untuk menjawab pertanyaan penelitian. Schuut berpendapat bahwa dalam hal mendeskripsikan data tekstual, analisis kualitatif cenderung bersifat induktif, dimana peneliti

diminta untuk mengidentifikasi langkah-langkah dalam mengelaborasi data.⁴⁹

Proses analisis data dimulai dengan menelaah semua data yang telah dikumpulkan melalui berbagai teknik seperti pengamatan wawancara, dokumentasi pribadi, dokumentasi resmi, gambar dan sebagainya. Miles dan Huberman seperti dikutip Sugiyono, mengemukakan bahwa kegiatan menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus hingga datanya mencapai jenuh. Aktivitas dalam menganalisis data kualitatif yaitu:⁵⁰

1. Reduksi Data

Reduksi data yaitu membuat rangkuman, memilih tema, membuat kategori dan pola tertentu sehingga memiliki makna. Reduksi data ialah bentuk analisis untuk mempertajam, memiliki, memfokuskan, membuat dan menyusun data ke arah pengambilan kesimpulan. Melalui proses reduksi data, maka data yang relevan disusun dan disistematiskan kedalam pola dan kategori tertentu, sedangkan data yang tidak terpakai dibuang. Secara teknis, pada kegiatan reduksi data yang telah dilakukan dalam penelitian ini meliputi: perekapan hasil wawancara kemudian pengamatan hasil pengumpulan dokumen yang berhubungan dengan fokus penelitian.

2. Teknik Penyajian Data

Penyajian data yaitu proses penyajian data yang dilakukan setelah reduksi data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk ikhtisar, bagan, hubungan antar kategori, dan juga disajikan dalam bentuk tabel atau grafik. Data yang telah disajikan perlu disusun secara sistematis berdasarkan kriteria tertentu seperti uraian konsep kategori dan lain-lain sehingga mudah dipahami. Adapun data yang telah tersusun secara sistematis akan memudahkan pembaca dalam memahami konsep,

⁴⁴Jogiyanto Hartono, *Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, (2018), h.72.

⁵⁰Umriati, Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif* (Makassar, stt Jaffray, (2020), h. 105-

kategori juga hubungan, dan perbedaan masing-masing pola atau kategori. Dalam penelitian ini secara teknis data-data akan disajikan dalam bentuk teks naratif, tabel, foto dan bagan.

3. Kesimpulan

Langkah ketiga setelah reduksi dan penyajian data adalah kesimpulan. Pada penelitian kualitatif, kesimpulan awal yang diambil masih bersifat sementara sehingga dapat berubah setiap saat, kecuali kesimpulan tersebut didukung oleh bukti-bukti yang nyata dan konsisten, maka kesimpulan yang diambil bersifat kredibel (dapat dipercaya).

Kesimpulan hasil penelitian harus dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang diajukan dan juga harus menghasilkan tumbuhan baru dibidang ilmu yang sebelumnya belum pernah ada. Secara teknis proses penarikan kesimpulan dalam penelitian ini akan dilakukan dengan cara mendiskusikan data- data hasil temuan di lapangan dengan teori-teori yang dimasukkan dalam tinjauan pustaka.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Parepare, yang berlokasi Jl. Lahalede, lakessi, Kecamatan Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan, terkait dengan Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara kepada pihak-pihak yang bekerja di Bank Syariah Indonesia KC Parepare yang ditujukan kepada pihak bersangkutan, dimaksudkan dapat berupa kepala cabang, bagian marketing, bagian Customer Servis, dan nasabah yang berkecimpung di bagian pembiayaan. Adapun ulasan tentang penelitian yang dilakukan oleh penulis berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian.

Adapun hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis kurang lebih satu bulan terdapat berbagai informasi mengenai Bagaimana Pemahaman Nasabah Terhadap Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Produk Griya Hasanah dan Bagaimana Preferensi nasabah terhadap Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah serta Bagaimana Determinan Implementasi sistem transaksi Musyarakah Mutanaqisah Bank Syariah Indonesia KC Parepare pada Kredit Kepemilikan Rumah.

1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Produk Griya Hasanah

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Parepare mengenai pemahaman nasabah terhadap pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada pembiayaan kredit pemilikan rumah

produk griya hasanah yaitu kegiatan wawancara dengan Ibu Sutriana selaku Branch Manager, beliau mengatakan bahwa:

Produk KPR Griya Hasanah ini merupakan pembiayaan yang ada di Bank Syariah Indonesia. Memiliki SOP seperti marketing yang memiliki tanggung jawab apabila ada nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR harus benar-benar memeriksa apakah nasabah tersebut layak untuk ke tahap selanjutnya. Pembiayaan KPR syariah ini memiliki jangka waktu sampai 30 tahun dan diperuntukkan untuk nasabah yang memiliki penghasilan tetap beda dengan KPR subsidi. Untuk mempromosikan pihak bank khususnya pihak marketing mempromosikan secara langsung maupun melalui media sosial.⁵¹

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa pembiayaan ini merupakan produk dari griya hasanah yang ada di BSI memiliki jangka waktu sampai 30 tahun dan target pemasaran produk ini adalah masyarakat yang mempunyai penghasilan tetap sedangkan pembiayaan KPR subsidi target pemasarannya bersifat umum. Strategi pemasaran produk ini berupa promosi baik secara langsung maupun tidak langsung dan merupakan tanggungjawab marketing apabila ada nasabah yang berminat melakukan pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah. Sebelumnya pihak marketing akan menganalisis data atau berkas nasabah serta mensurvei nasabah untuk mengetahui apakah nasabah layak untuk melakukan pembiayaan tersebut agar memperoleh keputusan akhir dari pimpinan BSI KC Parepare. Pernyataan diatas dibenarkan oleh Ibu Saputri selaku *Nasabah*, yang menyatakan bahwa:

Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah ini yaitu, produk KPR Griya Hasanah yang menggunakan prinsip syariah. Mengenai produk pembiayaan ini saya mengetahuinya sekilas-sekilas membaca dari brosure, dan sejauh ini saya menggunakan Produk Griya Hasanah

⁵¹Sutriana, Branch Manajer BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

karena saya yakin bank syariah menggunakan prinsip syariah jadi aman dan terjaga kehalalannya.⁵²

Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya promosi baik itu melalui media sosial atau bagi-bagi brosure dapat meningkatkan pemahaman nasabah mengenai produk yang ada di BSI KC Parepare. Seiring dengan adanya persaingan yang semakin ketat, sosialisasi maupun promosi untuk menyampaikan informasi mengenai produk perlu dilakukan oleh pihak bank dengan nasabah guna melayani adanya suatu kebutuhan mendasar oleh konsumen. Dengan adanya merger dari bank BSI diharapkan mampu membantu perekonomian Indonesia menjadi maju dan unggul. Seperti yang dilakukan oleh Ibu Dewi Safirah yang diajak oleh saudara menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia KC Parepare, beliau mengatakan bahwa:

Awalnya saya mengetahui pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah dari saudara saya yang juga merupakan nasabah pembiayaan KPR BSI KC Parepare Produk Griya Hasanah. Jadi, bank syariah menurut saya tidak menggunakan sistem bunga artinya tidak terlalu membebani nasabahnya sehingga masyarakat bisa mengambil dana dari bank tersebut. Berbagai macam produk seperti penyaluran dana, jasa, dan juga penghimpunan dana dan juga semua produk itu memiliki akad-akad yang saya pikir sesuai dengan syariat Islam.⁵³

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa faktor lingkungan dapat mempengaruhi pemahaman nasabah seperti yang dijelaskan Ibu Dewi Safirah bahwa beliau mengetahui pembiayaan ini dari saudara yang merupakan juga nasabah BSI KC Parepare beliau menjelaskan mengenai BSI yang tidak menggunakan sistem bunga dalam pembiayaannya dan telah memenuhi

⁵²Saputri, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁵³ Dewi Safirah, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

sayriat islam. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh Ibu Juarty Janeja selaku *CBRM* BSI KC Parepare, yang menyatakan bahwa:

Faktor lingkungan sangat berpengaruh dalam menentukan suatu pilihan termasuk dalam menentukan sebuah pilihan termasuk dalam pilihan menabung atau melakukan pembiayaan. Lingkungan keluarga sangat berpengaruh karena seringkali melakukan interaksi dengan keluarga, lingkungan keluarga sangat potensial dalam menentukan sebuah pilihan. Seperti halnya dalam menggunakan produk bank syariah maka kita berpotensi untuk menggunakan produk bank syariah tersebut. Sehingga faktor sosial menjadi salah satu pengaruh pemahaman nasabah sehingga berminat menggunakan KPR BSI sebagai pembiayaannya.⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat diartikan bahwa faktor sosial atau lingkungan sangat berpengaruh dalam menentukan pilihan khususnya di lingkungan keluarga dapat kita tiru karena seringkali melakukan transaksi. Dalam faktor ini dapat mempengaruhi pengembangan produk karena dapat meningkatkan pemahaman dan minat nasabah mengambil pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah di Bank Syariah Indonesia karena dipengaruhi oleh faktor sosial atau lingkungan keluarga, yaitu ada dorongan dari keluarga. Oleh karena itu faktor lingkungan sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam meningkatkan pemahaman dalam mengambil keputusan. Dari lingkungan disekitar kita baik itu keluarga maupun tetangga-tetangga kita dapat memperoleh informasi. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh Ibu Sutriana selaku *Branch Manager* BSI KC Parepare, yang menyatakan bahwa:

Untuk memberikan pemahaman kepada nasabah atau calon nasabah baik itu secara langsung, via brosure maupun pengumuman, pertama-

⁵⁴Juarty Janeja, *CBRM* BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 19 Januari 2024.

tama pihak bank menyampaikan informasi kepada nasabah dengan cara pelan-pelan, kemudian pihak bank harus terlebih dahulu karakter nasabah yang dalam segi bahasa indonesia kurang mengerti, dan informasi akan dijelaskan secara cepat dan tepat. Kemudian pihak bank mendengar baik-baik keluhan nasabah jika ada keluhan. Pihak bank akan menjelaskan secara perlahan mengenai produk apa yang ditanya oleh nasabah.⁵⁵

Pihak Bank Syariah Indonesia KC Parepare memberikan pemahaman kepada nasabah, agar nasabah merasa aman dan mengetahui produk pembiayaan yang ada di Bank Syariah Indonesia KC Parepare khususnya Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Produk Griya Hasanah dengan akad-akad yang digunakan. Pernyataan diatas dibenarkan oleh Ibu Sartika selaku *nasabah*, yang menyatakan bahwa:

Pihak bank menjelaskan pembiayaan KPR yang ada di BSI KC Parepare serta menjelaskan akad-akad yang digunakan yaitu Akad Musyarakah Mutanaqisah. Pada awalnya saya hanya mengetahui Akad Murabahah melalui informasi yang dijelaskan langsung oleh pihak BSI sehingga saya mengetahui akad Musyarakah Mutanaqisah. Pihak BSI juga menjelaskan mulai dari kelebihan KPR dengan akad Musyarakah Mutanaqisah hingga saat akad..⁵⁶

Penjelasan yang disampaikan oleh Ibu Sartika dapat disimpulkan bahwa, dengan informasi yang dijelaskan oleh pihak BSI, Ibu Sartika memahami produk KPR serta akad yang digunakan di Bank Syariah Indonesia, yang tadinya hanya mengetahui akad *Murabahah* sehingga juga dapat mengetahui akad *Musyarakah Mutanaqisah* serta kelebihan hingga akad dilaksanakan.

Tujuan utama yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Parepare dan seluruh pihak karyawan khususnya bagian marketing serta pimpinan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Pemahaman nasabah menjadi sangat bermanfaat bagi perusahaan karena dengan banyaknya

⁵⁵Sutriana, Branch Manajer BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁵⁶ Sartika, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

nasabah yang mengetahui sistem dan produk-produk apa saja yang dimiliki oleh BSI KC Parepare maka akan memberikan pengaruh baik bagi perusahaan demi bertambahnya jumlah nasabah.

2. Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Parepare mengenai Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah pada pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yaitu kegiatan wawancara yang dilakukan dengan Ibu Juarty Janeja yang berkedudukan sebagai *CBRM*, beliau mengungkapkan bahwa:

Faktor yang paling utama yaitu promosi. Promosi ini berupa bagi-bagi brosure, sosialisasi, promosi melalui media sosial, kegiatan silaturahmi ke masyarakat atau calon nasabah, promosi melalui nasabah yang mengambil pembiayaan mikro maupun nasabah yang lain. Mengenai faktor kurangnya nasabah menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah dikarenakan masyarakat belum mengetahui betul keberadaan BSI yang baru saja diresmikan di tahun 2021. Melalui promosi ini dapat meningkatkan preferensi nasabah untuk mengambil Produk Griya Hasanah Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah.⁵⁷

Strategi yang dilakukan oleh pihak BSI untuk mempromosikan produknya adalah Promosi ini berupa bagi-bagi brosure, sosialisasi, promosi melalui media sosial, kegiatan silaturahmi ke masyarakat atau calon nasabah, promosi melalui nasabah yang mengambil pembiayaan mikro maupun nasabah yang lain. Hal tersebut dibenarkan oleh Nuraeni Abdullah selaku *Nasabah* BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Saya mengetahui produk ini melalui promosi yang dilakukan oleh pihak BSI. Selain itu, Harga KPR lebih murah karena elastisitas dan dinamisnya dalam menghadapi fluktuasi harga pasar dengan

⁵⁷ Juarty Janeja, *CBRM* BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 19 Januari 2024.

menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah, sehingga saya tertarik. Tidak ada kenaikan cicilan dan produk tidak terpengaruh fluktuasi tidak menggunakan istilah *value of money*. Jadi, sebagai nasabah yang terlambat atau menunggak cicilan tidak akan dikenakan denda, begitupun sebaliknya jika nasabah atau konsumen ingin melunasi cicilan sebelum waktunya, *margin* yang yang disepakati di awal tetap harus dilunasi, tidak mengenal sistem suku bunga, tidak menerapkan bunga berganda atau *compound interest* di dalam perhitungan margin atau angsuran cicilan dan sangat menguntungkan bagi kami sebagai nasabah.⁵⁸

Nasabah tersebut mengetahui produk ini melalui promosi yang dilakukan oleh pihak BSI, tanpa promosi nasabah tidak akan mengetahui mengenai produk ini. Dengan bentuk kerja sama antara tim marketing dalam mempromosikan produknya dapat meningkatkan daya tarik nasabah untuk melakukan pembiayaan tersebut. KPR yang ada di bank syariah dengan bank konvensional memiliki perbedaan salah satunya pada angsurannya sudah ditentukan diawal sampai akhir pembayaran. Selain itu, faktor religiusitas juga dapat mempengaruhi preferensi nasabah. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Parepare mengenai faktor religiusitas yaitu kegiatan wawancara yang dilakukan dengan Putri Dian Dini yang merupakan nasabah BSI KC Parepare, beliau mengatakan bahwa:

Sistem syariah yang digunakan oleh BSI yang dapat meningkatkan minat nasabah muslim maupun non muslim mengambil pembiayaan KPR, menggunakan prinsip bagi hasil dengan itu kita akan terhindar dari riba, riba sangat dilarang oleh Allah SWT maka dari itu dari segi syariat nasabah mendapat keuntungan karena terhindar dari yang namanya transaksi haram dan melayani nasabah muslim maupun non muslim dengan baik tanpa membeda-bedakan”⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat diartikan bahwa, faktor religiusitas merupakan salah satu yang mempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah. Masyarakat dapat menjadi nasabah Bank

⁵⁸Nuraeni Abdullah, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁵⁹ Putri Dian Dini, Nasabah BSI kC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

Syariah, itu berarti tindakan yang sesuai dengan ajaran islam dan juga menguntungkan. Hal tersebut dibenarkan oleh Ibu Sutriana yang berkedudukan sebagai *Branch Manajer* BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem syariah yang digunakan bank BSI berperan untuk meningkatkan nasabah baik itu nasabah muslim maupun non muslim, perlu ditegaskan bahwa faktor religiusitas merupakan keyakinan, norma-norma serta nilai-nilai dalam hidup yang harus dipegang dan dijaga agar tidak menyimpang dan lepas dari ajaran agama. Pembiayaan ini disediakan dengan menggunakan prinsip syariah dan bebas riba, riba sangat dilarang oleh Allah SWT maka dari itu dari segi syariat nasabah mendapat keuntungan karena terhindar dari yang namanya transaksi haram dan melayani nasabah muslim maupun non muslim serta tidak ada unsur keterpaksaan didalamnya.⁶⁰

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa, faktor religiusitas sangat mempengaruhi pengembangan minat nasabah karena di kota Parepare ini mayoritas penduduk muslim, namun ada juga sebagian nasabah Non-Muslim mungkin mereka merasa nyaman ketika menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Pelayanan yang dilakukan dalam upaya untuk memberikan rasa puas dan menumbuhkan kepercayaan terhadap pelanggan atau diperhatikan dengan baik dan benar.

Hal tersebut diungkapkan oleh Rizki salah satu *Costumer Servis* BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Etika yang wajib dilakukan yaitu, bersikap ramah, sopan, menghormati nasabah, menerima keluhan pelanggan dengan baik, memahami kebutuhan dan keinginan nasabah, dan intinya memberikan pelayanan yang baik. Sikap tersebut akan membuat nasabah merasa nyaman dan puas atas layanan yang diberikan.⁶¹

Hasil penelitian yang didapatkan oleh penulis bahwa, terkait pelayanan ataupun proses karyawan Bank sehingga membuat nasabah merasa puas atas

⁶⁰ Sutriana, Branch Manager BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁶¹Rizki, Costumer Servis BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

layanan di Bank BSI semakin banyak lokasi. Hal tersebut dibenarkan oleh Yusrina salah satu nasabah BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Pelayanannya sopan, santun, ramah, cepat, profesional, serta penggunaan fasilitas yang mudah. Pegawai-pegawai yang ada di BSI KC Parepare mudah diajak berkomunikasi yang baik dan mengerti dengan nasabahnya.⁶²

Pelayanan yang dilakukan oleh pihak BSI berpengaruh terhadap kepuasan nasabah. Bank BSI berusaha mempertahankan pelayanan profesional, ramah, sopan dan baik kepada nasabah untuk menjaga emosional nasabah saat melakukan kegiatan keuangan di Bank BSI. Selain itu, nasabah merasa puas dan akan melakukan penggunaan produk berulang di Bank BSI jika merasa seluruh keinginan dan kebutuhannya terlayani dengan sangat baik. Hal tersebut dibenarkan oleh Andi Ratna salah satu nasabah BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Mengenai lokasi sudah sangat strategis, dekat dengan pusat perkotaan dan mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan. Selain itu, suasana perumahan yang nyaman dan bersih serta aman dari banjir.⁶³

Hasil penelitian yang didapatkan oleh penulis bahwa, nilai properti sangat dipengaruhi oleh tata letak dan lokasi dimana properti tersebut berada. Faktor seperti aksesibilitas, lingkungan sekitar, dan fasilitas di sekitarnya dapat sangat berpengaruh dan berdampak bagi nilai properti itu sendiri. Jika dilihat lebih dalam lagi, defenisi dari lokasi strategis bagi sebuah properti merujuk kepada kemudahan akses jalan raya utama, transportasi umum, dan lalu lintas yang membuat perjalanan menjadi lebih singkat dan nyaman. Selain itu keberadaan fasilitas publik seperti sekolah, rumah sakit, pusat perbelanjaan, taman, dan tempat rekreasi merupakan tolak ukur dari strategisnya satu kawasan properti. Dikatakan lokasi strategis, apabila lokasi tersebut memiliki

⁶²Yusrina, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁶³ Andi Ratna, Nasabah BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

potensi untuk meningkatkan properti di masa depan, berada di lingkungan yang bersih dan sehat, dan jauh dari polusi udara atau suara yang berlebihan.

Hal tersebut dibenarkan oleh Juarty Janeja selaku *CBRM* BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Pihak bank dan developer mempersiapkan lokasi yang strategis untuk Kredit Pemilikan Rumah, aman dan nyaman untuk dihuni serta dekat dengan pusat kota, membeli rumah dengan sistem KPR, bank akan menjadikannya sebagai jaminan. Oleh karena itu, lokasi rumah menjadi faktor pengambilan keputusan oleh bank.⁶⁴

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan penting rasanya untuk mempertimbangkan kebutuhan dan preferensi saat memilih hunian dengan lokasi yang strategis. Pilihan lokasi yang tepat dapat memberikan manfaat jangka panjang dalam gaya hidup dan investasi. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah BSI sangat memiliki manfaat bagi masyarakat yang menginginkan mempunyai rumah impian dengan lokasi yang strategis.

3. Determinan Implementasi Sistem Transaksi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

BSI Griya Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Hal tersebut dibenarkan oleh Sutriana selaku *Branch Manager* BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

Pembiayaan Griya Hasanah ini khusus untuk pembiayaan konsumen perumahan komersil, bukan subsidi, perumahan komersil relatif lebih mahal dibandingkan dengan perumahan subsidi. Kami menerapkan perumahan komersil ini tentunya berdasarkan jangkauan pasar dan

⁶⁴ Sutriana, Branch Manager BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

sasaran pasar karena sasaran pasar kami memang masyarakat ekonomi menengah ke atas dan memiliki penghasilan tetap. Bentuk realisasi dari penjualan ini, biasanya nasabah datang ke Bank BSI untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pada beberapa kasus nasabah sudah memiliki ekspektasi terhadap perumahan yang diinginkannya, bahkan ada beberapa nasabah yang sudah beregoisasi dengan pihak developer, jadi nasabah tinggal mencari bank untuk memberikannya pembiayaan perumahan tersebut. Adapun nasabah yang belum memiliki relasi dengan developer, maka pihak BSI akan menawarkan jenis perumahan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan pihak Bank BSI dengan developer yang menjadi mitra kerjanya.⁶⁵

Hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa sasaran pasar atau target pasar BSI Griya Hasanah adalah kalangan yang memiliki pekerjaan tetap dan penghasilan tetap sehingga mampu menutupi angsuran nantinya. Apabila nasabah berminat untuk melakukan pembiayaan syaratnya tidak jauh berbeda dengan syarat KPR Syariah hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Raodatullah Ilmi selaku Nasabah BSI KC Parepare, beliau mengungkapkan bahwa:

BSI Griya Hasanah ini merupakan fasilitas pembiayaan seperti rumah, ruko, atau apartemen, baik dalam keadaan baru maupun bekas. Produk ini dirancang untuk kebutuhan ideal dengan ketentuan memiliki penghasilan tetap, biaya adminnya hanya 1% untuk akad Musyarakah Mutanaqisah, angsuran pasti dan jangka waktu pinjaman yang panjang hingga 30 tahun dan kerja sama dengan developer. Pembiayaan ini juga memiliki syarat seperti bank konvensional yaitu menyiapkan beberapa dokumen seperti, Dokumen identitas, Formulir KPR, KTP, NPWP, KK, SK, Slip gaji, Mutasi rekening. Setelah dokumen tersebut terpenuhi maka pihak BSI akan memeriksa dokumen tersebut untuk keputusan selanjutnya.⁶⁶

Hasil yang didapatkan oleh penulis bahwa, pembiayaan pada produk Griya Hasanah BSI hanya diberikan kepada nasabah yang memiliki penghasilan tetap dengan melengkapi dokumen yakni data-data untuk

⁶⁵Sutriana, Branch Manager BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 17 Januari 2024.

⁶⁶Juarty janeja, CBRM BSI KC Parepare, wawancara di BSI, 19 Januari 2024.

menganalisis kesanggupan bayar angsuran oleh nasabah, dengan garis besar mempertimbangkan penghasilan dengan tanggungan hidup, jika selisih tersebut dapat meng-cover dari angsuran maka dapat direalisasikan dan sebaliknya, jika selisih tersebut tidak dapat direalisasikan maka pembiayaan tersebut tidak dapat dilanjutkan.

BSI KC Parepare memiliki sasaran pasar yaitu kalangan masyarakat yang memiliki penghasilan tetap karena objek yang dibiayai BSI KC Parepare merupakan perumahan non subsidi dengan harga yang komersial untuk Kota Parepare dengan harga 280 juta ke atas, dan kualitasnya tidak meragukan lagi.

B. PEMBAHASAN PENELITIAN

Penelitian ini telah memaparkan tentang preferensi nasabah beserta faktor yang mempengaruhi pilihan nasabah dan pemahaman nasabah sehingga berminat membeli produk BSI Griya Hasanah sampai dengan tahap akhir yaitu akad. Peneliti terlebih dahulu membahas temuan tentang pemahaman nasabah terhadap akad Musyarakah Mutanaqisah pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) produk Griya Hasanah. Penelitian ini menemukan bahwa ada empat faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah dan strategi untuk meningkatkan pemahaman nasabah BSI KC Parepare yakni : Faktor pengalaman, Ekonomi, Sosial/Lingkungan, dan Informasi.

1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Produk Griya Hasanah.

a. Faktor Pengalaman

Bank Syariah Indonesia KC Parepare mempunyai strategi untuk meningkatkan pengalaman yang mempengaruhi pemahaman nasabah karena masih ada sebagian nasabah atau calon nasabah yang belum mempunyai pengalaman sehingga masih kurangnya pemahaman nasabah

tentang KPR BSI Griya Hasanah dengan akad yang digunakan. Strategi tersebut yaitu, mempromosikan langsung pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan membagikan brosure, melakukan pengiklanan, menjaga hubungan dengan masyarakat dan penjualan langsung dengan tujuan agar masyarakat yang belum memiliki pengalaman dapat mengetahui pembiayaan ini dengan akad-akad yang digunakan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan narasumber, ditemukan bahwa dalam melakukan promosi, pengiklanan, dan menjaga hubungan baik dengan masyarakat. Pihak BSI melakukan bagi-bagi brosure, melakukan pengiklanan melalui sosial media, dan sosialisasi pada acara formal maupun non-formal. Berdasarkan hal tersebut, dapat dilihat bahwa adanya kerja sama yang dilakukan oleh pihak BSI dengan lingkungan internalnya yaitu dalam hal ini karyawan khususnya marketing terkait.

Pihak marketing membagikan brosure promosi KPR Griya Hasanah beserta menjelaskan akad yang digunakan kepada masyarakat luas yang berada di wilayah sekitar kota Parepare. Pihak marketing menjalankan tugasnya seperti memasuki kantor-kantor baik itu melalui sosialisasi maupun bazar di lapangan. Dengan adanya kegiatan ini, dapat meningkatkan pemahaman nasabah yang belum memiliki pengalaman pada pembiayaan KPR Griya Hasanah.

b. Faktor Ekonomi

Faktor kedua yang mempengaruhi adalah faktor ekonomi. Faktor ekonomi dapat mempengaruhi tingkat pemahaman nasabah karena dari keadaan ekonomi nasabah maupun calon nasabah bisa melakukan pendidikan yang tinggi. Karena semakin tinggi tingkat pendidikan maka akan semakin baik tingkat pemahamannya. Masih minimnya pemahaman nasabah tentang KPR Griya Hasanah beserta akadnya dikarenakan faktor

ekonomi. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Fatimah yang merupakan masyarakat, beliau mengungkapkan bahwa masih kurangnya pengetahuan mengenai KPR Griya Hasanah dikarenakan tidak mempunyai hp android untuk mencari informasi mengenai pembiayaan tersebut dan belum adanya sosialisasi dari pihak BSI KC Parepare.

Kerjasama yang dilakukan pihak BSI KC Parepare khususnya pihak marketing melakukan pemasaran baik secara langsung kelapangan maupun dengan strategi-strategi lain agar masyarakat yang masih mengalami masalah terkait tidak mempunyai hp android pihak bank akan terjun langsung untuk mempromosikan produk pembiayaan ini secara bertahap.

c. Faktor Sosial/Lingkungan

Faktor ketiga yang mempengaruhi pemahaman nasabah adalah faktor sosial/lingkungan. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berfikir seseorang . Faktor lingkungan dapat mempengaruhi seseorang untuk menjadi nasabah di bank syariah. Hal ini dapat mempengaruhi pemahaman nasabah tentang Kredit Pemilikan Rumah (KPR) setelah menjadi nasabah di bank syariah.

Berdasarkan analisis wawancara dengan nasabah dan pihak bank yaitu, nasabah mengetahui pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah dari saudaranya yang juga merupakan nasabah pembiayaan KPR BSI KC Parepare Produk Griya Hasanah dan penjelasan dari pihak BSI bahwa lingkungan keluarga sangat berpengaruh karena seringkali melakukan interaksi dengan keluarga, lingkungan keluarga sangat potensial dalam menentukan sebuah pilihan. Seperti Pihak bank melakukan rapat komite, antara Aspem, PCA, dan CPH. Rapat tersebut membahas tentang kondisi nasabah, apakah jaminannya masuk kriteria nilai taksasinya, dan kemudian ke pimpinan cabang untuk keputusan dan tahap selanjutnya adalah penetapan uang muka dan

penandatanganan akad. BSI KC Parepare menentukan uang muka berdasarkan kemampuan nasabah dari angsurannya. Tapi ada perbedaan jika, nasabah memiliki gaji yang besar atau suami istri memiliki gaji yang tetap sebesar 10% hingga 15% dari harga taksasi bukan dri harga developer.

Halnya dalam menggunakan produk bank syariah maka kita berpotensi untuk menggunakan produk bank syariah tersebut. Sehingga faktor sosial menjadi salah satu pengaruh pemahaman nasabah sehingga berminat menggunakan KPR BSI sebagai pembiayaannya.

d. Faktor Informasi

Selanjutnya, Faktor informasi berpengaruh langsung terhadap mutu pemahaman, pihak bank memberikan pemahaman kepada nasabah atau calon nasabah, menjelaskan secara perlahan dan tepat serta dengan cara bahasa yang mudah dimengerti oleh nasabah dapat dimengerti dengan apa yang dijelaskan oleh pihak bank memberikan pelayanan dan pemahaman yang maksimal dan terbaik kepada nasabah atau calon nasabah. Informasi ini tidak selamanya berupa penjelasan langsung tetapi dapat melalui brosure atau media sosial.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan narasumber, menjelaskan bahwa pihak bank memberikan pemahaman kepada nasabah atau calon nasabah baik itu secara langsung, via brosure maupun pengumuman, pertama-tama pihak bank menyampaikan informasi kepada nasabah dengan cara pelan-pelan, kemudian pihak bank harus terlebih dahulu karakter nasabah yang dalam segi bahasa indonesia kurang mengerti, dan informasi akan dijelaskan secara cepat dan tepat. Kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan nasabah agar mudah memahami Pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah, serta memberikan pengaruh baik bagi perusahaan demi bertambahnya jumlah nasabah.

2. Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Penelitian ini memaparkan tentang faktor yang mempengaruhi preferensi/ pilihan suka atau tidak suka untuk mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KC Parepare. Faktor yang dimaksud ada lima yaitu : Faktor promosi, Harga, Religiusitas, Layanan, dan lokasi.⁶⁷

a. Faktor Promosi

Promosi menjadi modal utama untuk menarik nasabah. Promosi merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam menarik nasabah. Promosi merupakan media dalam memasarkan produk-produk BSI dengan berbagai macam. Salah satunya dengan berkomunikasi, yang merupakan pendekatan pemasaran yang sangat mudah dimengerti oleh nasabah, karena dengan berkomunikasi marketing dapat meyakinkan kepada nasabah/calon nasabah tentang keunggulan-keunggulan yang ada di BSI. Meningkatkan sosialisasi untuk memberikan pemahaman yang lebih kepada nasabah dan calon nasabah. Dalam hal ini BSI mempromosikan dan mensosialisasikan produk KPR selalu di tingkatkan lebih gencar untuk menarik banyak minat konsumen perumahan, karena masih belum terbukanya di mata masyarakat, tentang peran penting Bank Syariah bisa melakukan pembiayaan KPR, atau pembiayaan merenovasi rumah sesuai syariat islam.

Mengingat bahwa Bank Syariah Indonesia memiliki produk unggulan yang merupakan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), dalam hal ini pihak BSI khususnya marketing bekerjasama dengan timnya untuk memasarkan produk pembiayaan KPR Syariah. Promosi ini berupa bagi-bagi brosure, sosialisasi, promosi melalui media sosial, kegiatan silaturahmi ke masyarakat atau calon nasabah, promosi melalui nasabah

yang mengambil pembiayaan mikro maupun nasabah yang lain. Mengenai faktor kurangnya nasabah menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah dikarenakan masyarakat belum mengetahui betul keberadaan BSI yang baru saja diresmikan di tahun 2021. Melalui promosi ini dapat meningkatkan preferensi nasabah untuk mengambil Produk Griya Hasanah Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah.

Gambar 4.1 Promosi KPR Griya Hasanah



Sumber: Bank Syariah Indonesia KC Parepare

Strategi pertama yang dilakukan pihak BSI dalam memasarkan produknya adalah menyampaikan informasi terkait Kredit Pemilikan Rumah dan apasaja keuntungan KPR Syariah kepada seluruh masyarakat. Sosialisasi KPR dapat dipahami sebagai proses penyampaian informasi-informasi mengenai KPR dengan akad Musyarakah Mutanaqisah maupun akad-akad yang lain. Marketing menyebarluaskan brosure dan melakukan pengiklanan melalui sosial media. Strategi yang dijalankan oleh pihak bank khususnya bagian marketing tersebut bertujuan agar informasi tersebar luas sampai kepada masyarakat sehingga masyarakat yang mendapat informasi tersebut mudah mengetahui KPR BSI Griya Hasanah.

b. Faktor Harga

Produk KPR Griya Hasanah merupakan salah satu produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia. Produk ini ditujukan untuk

memudahkan masyarakat memiliki rumah sendiri. Bank Syariah Indonesia KC Parepare memiliki sasaran pasar yaitu, masyarakat yang berpenghasilan tetap untuk menghindari kredit gagal bayar/ kredit macet. KPR Griya hasanah dengan sistem Syariaah tidak menetapkan aturan denda keterlambatan pembayaran angsuran. Skema akad Musyarakah Mutanaqisah mengutamakan kerjasama antara nasabah dan pihak bank. Pertama, nasabah dan bank berkongsi atau berserikat untuk membeli rumah yang telah dibeli, plus membeli rumah tersebut secara bertahap hingga akhirnya 100% porsi kepemilikan berpindah ke nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu sutriana selaku Branch Manager, menjelaskan bahwa keuntungan KPR Syariah itu angsuran per bulannya flat atau sudah ditentukan nominalnya berapa dari bulan 1 sampai bulan terakhir pembayaran. Sedangkan di KPR dengan bank konvensional, angsurannya hanya kelihatan yang tahun-tahun pertama saja, tapi di tahun-tahun berikutnya tidak jelas karena mengikuti bunga KPR berjalan di tahun tersebut. Produk KPR BSI memiliki keunggulan salah satunya tidak denda keterlambatan yang membuat nasabah berminat membeli produk ini dan uang muka yang rendah.

Gambar 4.2 Tabel Angsuran Pembiayaan Griya

TABEL ANGSURAN PEMBIAYAAN GRIYA															
Tahun	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
100.000.000	8.721.978	4.545.967	3.159.754	2.484.830	2.051.853	1.777.838	1.583.649	1.439.213	1.327.935	1.239.857	1.168.639	1.110.056	1.061.179	1.019.919	984.740
150.000.000	13.082.967	2.749.850	4.735.131	3.597.246	3.077.400	2.686.758	2.375.473	2.158.819	1.981.903	1.859.785	1.752.959	1.665.083	1.591.769	1.529.878	1.477.109
180.000.000	15.669.165	7.272.908	5.050.806	3.943.729	3.282.845	2.844.542	2.533.838	2.302.741	2.124.696	1.983.771	1.869.823	1.776.089	1.697.887	1.631.870	1.575.583
200.000.000	17.443.956	8.091.135	5.313.567	4.029.681	3.436.695	2.962.976	2.600.109	2.350.967	2.190.283	2.031.742	1.936.551	1.866.100	1.810.122	1.758.853	1.712.531
250.000.000	21.804.846	11.363.919	7.891.884	6.162.078	5.129.133	4.444.596	3.959.121	3.586.032	3.274.953	3.029.642	2.821.598	2.725.136	2.652.948	2.549.796	2.461.849
280.000.000	24.421.539	12.727.589	8.838.910	6.901.525	5.744.829	4.977.948	4.454.216	4.029.796	3.741.953	3.452.632	3.223.628	3.038.462	2.886.144	2.759.068	2.650.323
300.000.000	26.165.935	13.636.702	9.470.261	7.384.491	6.154.959	5.333.515	4.717.486	4.319.639	3.983.806	3.719.571	3.505.918	3.330.187	3.183.537	3.059.756	2.954.219
320.000.000	27.910.330	14.545.819	10.101.612	7.887.457	6.565.290	5.689.083	5.097.675	4.695.491	4.249.393	3.967.542	3.739.645	3.552.178	3.385.194	3.263.739	3.151.167
350.000.000	30.526.824	15.909.486	11.048.638	8.626.906	7.180.786	6.222.435	5.542.770	5.037.245	4.647.773	4.339.499	4.090.297	3.885.194	3.714.127	3.569.715	3.446.588
400.000.000	34.087.813	18.182.270	12.627.015	9.859.321	8.208.613	7.111.354	6.334.594	5.758.851	5.311.741	4.959.428	4.674.557	4.440.222	4.244.716	4.079.674	3.938.958
450.000.000	38.248.922	20.455.054	14.205.382	11.091.737	9.232.439	8.000.273	7.126.418	6.478.458	5.975.799	5.579.398	5.258.876	4.995.250	4.775.306	4.589.833	4.431.328
500.000.000	43.698.891	22.727.637	15.783.769	12.324.152	10.258.266	8.889.180	7.918.243	7.196.064	6.639.676	6.199.284	5.843.196	5.550.278	5.305.696	5.099.593	4.923.696
550.000.000	47.978.880	25.000.821	17.362.148	13.556.587	11.284.092	9.778.112	8.710.067	7.915.671	7.303.644	6.819.213	6.427.536	6.105.306	5.836.485	5.609.502	5.416.068
600.000.000	52.331.869	27.273.465	18.940.522	14.788.982	12.309.919	10.667.031	9.501.891	8.635.277	7.967.612	7.439.141	7.011.835	6.660.333	6.367.073	6.119.511	5.908.437
650.000.000	56.692.859	29.546.189	20.518.869	16.021.387	13.333.745	11.555.950	10.293.718	9.354.884	8.631.579	8.050.078	7.596.155	7.215.361	6.897.664	6.629.470	6.400.807
700.000.000	61.053.846	31.818.972	22.097.278	17.253.812	14.361.572	12.444.869	11.085.540	10.074.490	9.295.547	8.678.968	8.180.474	7.770.389	7.428.254	7.139.430	6.893.177
1.000.000.000	87.219.782	45.455.675	31.587.537	24.648.303	20.518.531	17.778.395	15.836.485	14.392.129	13.279.303	12.398.569	11.696.392	11.100.598	10.611.791	10.199.185	9.847.396
1.500.000.000	130.829.674	68.183.512	47.351.306	36.972.455	30.774.797	26.687.977	23.754.728	21.588.193	19.919.029	18.597.853	17.529.588	16.650.833	15.917.687	15.298.778	14.771.093

Berikut adalah simulasi KPR Syariah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah:

- 1) Nasabah dan Bank Syariah Indonesia sepakat membeli rumah dengan harga Rp.300 juta.
 - 2) Kedua belah pihak melakukan kesepakatan pembelian rumah seperti ini: 20% kepemilikan rumah ada di nasabah, artinya nasabah harus membayar Rp 60 Juta dan 80% kepemilikan rumah ada di bank, artinya bank akan membayar Rp 240 Juta.
 - 3) Pihak bank yang memiliki porsi kepemilikan lebih besar selanjutnya dianggap sebagai pemilik rumah itu wajib membayar biaya sewa. Biaya sewa ini kemudian disepakati keduabelah pihak sebesar Rp 1.6 juta selama 10 tahun. Pada tahap ini terjadi kesepakatan bahwa di akhir masa sewa 10 tahun tersebut, rumah itu akan sepenuhnya menjadi milik nasabah.
- c. Faktor Religiusitas

Religiusitas diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan termasuk aspek ekonomi. Pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan. Dalam kegiatan bermuamalah, perlu diperhatikan bahwa semua transaksi diperbolehkan kecuali yang diharamkan oleh syariat.⁶⁸ Religiusitas juga mempengaruhi dalam memenuhi keinginan. Nasabah yang memilih pembiayaan merasa nyaman karena sistem yang diterapkan yaitu sistem syariah. Nasabah memilih pembiayaan dikarenakan bebas biaya bunga dan memiliki sistem bagi hasil. Ini terlihat dari jawaban nasabah yang bernama Ibu Putri Dian Dini pada saat diwawancarai beliau mengungkapkan bahwa, Sistem syariah yang digunakan oleh BSI yang dapat meningkatkan minat nasabah muslim maupun non muslim mengambil pembiayaan KPR, menggunakan prinsip bagi hasil dengan itu kita akan terhindar dari riba,

⁶⁸ Muhammad Nasir, Dwi Meilvinasvita, 'Religiusitas Dan Produk Bank Serta Hubungannya Dengan Keputusan Pengambilan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada BSM Cabang Bireun', *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23.2 (2021) h, 198.

riba sangat dilarang oleh Allah SWT maka dari itu dari segi syariat nasabah mendapat keuntungan karena terhindar dari yang namanya transaksi haram dan melayani nasabah muslim maupun non muslim dengan baik tanpa membeda-bedakan.

Dapat disimpulkan bahwa para informan mengungkapkan bahwa pada pembiayaan di BSI merupakan kegiatan yang berlandaskan keyakinan agama. Para informan merasa nyaman menggunakan Produk Bank Syariah Indonesia pada pembiayaan ini dan nasabah tidak diberatkan pada pembiayaan yang diberikan oleh BSI.

d. Faktor Pelayanan

Perusahaan jenis perbankan merupakan perlu mengedepankan pelayanan dalam menjual produknya. Kualitas pelayanan terutama dibidang jasa, nasabah akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan diharapkan. Nasabah yang puas akan menunjukkan kemungkinan untuk kembali membeli produk yang sama. Seperti yang dikemukakan oleh Ibu Yusrina yang merupakan nasabah BSI KC Parepare yaitu, Pelayanan sopan, santun, ramah, cepat, profesional, serta penggunaan fasilitas yang mudah. Pegawai-pegawai yang ada di BSI KC Parepare mudah diajak berkomunikasi yang baik dan mengerti dengan nasabahnya.

Pelayanan yang dilakukan oleh pihak BSI merupakan pelayanan prima. Pelayanan prima biasanya berhubungan erat dengan bisnis jasa pelayanan yang dilakukan dalam upaya untuk memberikan rasa puas dan menumbuhkan kepercayaan terhadap pelanggan atau diperhatikan dengan baik dan benar. Pentingnya pelayanan prima terhadap pelanggan juga merupakan strategi dalam rangka memenangkan persaingan didunia perbankan. . Akan tetapi tidak cukup hanya memberikan rasa puas dan perhatian terhadap pelanggan saja, lebih dari itu adalah bagaimana cara merespon keinginan pelanggan, sehingga dapat menimbulkan kesan

positif dari pelanggan. Pelayanan prima harus ditunjang oleh kualitas sumber daya manusia yang handal, mempunyai visi yang jauh ke depan dan dapat mengembangkan strategi dan kiat pelayanan prima yang mempunyai unggulan.⁶⁹

Hal ini dijelaskan dalam surah Al-Zalzalah ayat 7 & 8 mengenai pelayanan yang baik yaitu:

مَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨)

Terjemahnya:

Dan barangsiapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya pula. (Q.S. Al-Zalzalah' 7:8)

Ayat tersebut menjelaskan tentang orang-orang yang memiliki amal baik tidak sama dengan orang yang banyak amal buruknya. Orang yang taat tidak sama dengan orang yang berbuat maksiat.⁷⁰

Pernyataan nasabah diatas dapat dianalisis, pelayanan yang dilakukan karyawan terhadap nasabah sudah sangat baik, merupakan daya tarik tersendiri bagi nasabah dalam pengambilan keputusan memilih pembiayaan di BSI, karena dengan pelayanan yang baik maka nasabah tertarik untuk menjadi nasabah, serta menggunakan jasa BSI tersebut.

e. Faktor Lokasi

Faktor yang terakhir adalah faktor lokasi. Lokasi yang strategis mempengaruhi seseorang dalam menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, terletak di pusat bisnis, dan sebagainya.

Menurut pandangan Bank Syariah Indonesia tentang tata cara perencanaan lingkungan perumahan di perkotaan lokasi lingkungan

⁶⁹Naumi Dwi Yanuar, *Growing with character*, <http://angendyahpraditasarihariono.blog.unesa.ac.id/keunggulan-layanan-dan-dampak-terhadap-konsumen>, (18 september 2019).

⁷⁰ Tafsir Wajiz Kementerian Agama (Kemenag RI).

perumahan di perkotaan lokasi lingkungan perumahan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:⁷¹

- 1) Lokasi perumahan harus sesuai dengan rencana peruntukan lahan yang diatur dalam rencana tata ruang atau wilayah setempat atau dokumen perencanaan lainnya yang ditetapkan dalam peraturan daerah setempat dengan kriteria yaitu, Kriteria keamanan, kriteria kesehatan, kriteria kenyamanan, kriteria keindahan, kriteria fleksibilitas, kriteria keterjangkauan jarak, kriteria lingkungan, dan lokasi perencanaan perumahan harus berada pada lahan yang jelas status kepemilikannya.
- 2) Lokasi sedemikian rupa sehingga tidak terganggu oleh kegiatan lain seperti pabrik, yang umumnya dapat memberikan dampak pada pencemaran udara atau pencemaran lingkungan lainnya.
- 3) Dekat dengan akses terhadap pusat-pusat pelayanan seperti pelayanan pendidikan, kesehatan, perdagangan, dan lain-lain.
- 4) Mempunyai fasilitas drainase, yang dapat mengalirkan air dengan cepat dan tidak menimbulkan genangan air walaupun yang lebat sekalipun.
- 5) Mempunyai fasilitas air bersih, berupa jaringan distribusi yang siap untuk disalurkan ke masing-masing rumah.
- 6) Dilengkapi dengan fasilitas air kotor/tinja yang dapat dengan sistem individual yaitu tanki septik dan lapangan rembesan, ataupun tangki septik dan lapangan rembesan, ataupun tangki septik komunal.
- 7) Permukiman dilengkapi fasilitas pembuangan sampah secara teratur agar lingkungan permukiman tetap nyaman

⁷¹ Finirika Zahra, "Pengaruh Lokasi, Harga Perumahan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pemilikan Rumah, (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan (2019) h, 18-19.

- 8) Dilengkapi fasilitas umum seperti beribadah, pendidikan kesehatan sesuai skala pemukiman
- 9) Dilayani oleh jaringan listrik dan telepon.

Keputusan penentuan lokasi biasanya juga tergantung pada nasabah, apakah nasabah seorang pegawai atau wirausaha. Misalnya untuk pegawai dia akan lebih memilih dekat dengan pusat kota atau kantor tepat ia bekerja. Sedangkan nasabah tersebut seorang wirausaha maka akan lebih memilih dekat dengan pusat kota atau pusat perbelanjaan seperti pasar, transportasi terjamin, akses jalan mudah sehingga konsumen tidak kesulitan untuk berbelanja.

Pihak bank akan bekerja sama dengan developer untuk mempersiapkan lokasi strategis bagi nasabah yang belum memilih lokasi untuk membangun rumah aman dan nyaman untuk dihuni serta dekat dengan pusat kota, membeli rumah dengan sistem KPR, bank akan menjadikannya sebagai jaminan. Sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu nasabah beliau menyatakan bahwa, lokasi sudah sangat strategis, dekat dengan pusat perkotaan dan mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan. Selain itu, suasana perumahan yang nyaman dan bersih serta aman dari banjir.

3 Determinan Implementasi Sistem Transaksi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Kredit Pemilikan Rumah merupakan produk pembiayaan Griyah Hasanah ini khusus untuk pembiayaan konsumen perumahan komersil, bukan subsidi, perumahan komersil relatif lebih mahal dibandingkan dengan perumahan subsidi. Perumahan komersil ini tentunya berdasarkan jangkauan pasar dan sasaran pasar karena sasaran pasar kami memang masyarakat ekonomi menengah ke atas dan memiliki penghasilan tetap. Bentuk realisasi dari penjualan ini, biasanya nasabah datang ke Bank BSI untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pada beberapa kasus nasabah sudah memiliki

ekspektasi terhadap perumahan yang diinginkannya, bahkan ada beberapa nasabah yang sudah bernegosiasi dengan pihak developer, jadi nasabah tinggal mencari bank untuk memberikannya pembiayaan perumahan tersebut. Adapun nasabah yang belum memiliki relasi dengan developer, maka pihak BSI akan menawarkan jenis perumahan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan pihak Bank BSI dengan developer yang menjadi mitra kerjanya.

Upaya yang dilakukan oleh pihak BSI dalam memastikan apakah nasabah tersebut adalah nasabah yang memiliki penghasilan tetap atau tidak yakni dapat dilihat dari dokumen-dokumen atau bukti penerimaan gaji nasabah. Dalam realisasi pembiayaan Griya Hasanah, adapun tahap-tahap standar realisasi pembiayaan yang harus dilakukan, adalah sebagai berikut:

a. Surat Keputusan (SK)

SK diperlukan oleh bank sebagai bukti fisik bahwa nasabah bersangkutan memiliki penghasilan tetap. Dalam pembiayaan ini mempersyaratkan adanya SK sebab analisis pembiayaan yang dilakukan adalah mempertimbangkan utang nasabah dengan penghasilan bulanannya, apakah penghasilannya mampu membayar utangnya tiap bulan atau tidak..

b. Slip Gaji/Penerimaan gaji

SK dan slip gaji merupakan persyaratan khusus pada Pembiayaan KPR Griya Hasanah, jangka waktu yang lama yakni sekitar 15 tahun ke atas sehingga membutuhkan waktu yang tetap dan jelas sumbernya.

Nasabah menyetor semua berkas yang dipersyaratkan pihak bank, maka selanjutnya pihak bank akan melakukan analisis kembali dan konfirmasi dengan callon nasabah. Setelah berkas lengkap dan setelah pemeriksaan berkas, maka bank akan memproses ke tahap selanjutnya.

c. Analisis Unit

Tahapan ini berfungsi untuk menilai apakah data atau berkas yang diberikan nasabah sudah sesuai. Setelah dinyatakan sesuai, maka akan

melangkah ke tahap selanjutnya. Tahap ini merupakan tahapan yang sangat penting pra pembiayaan disalurkan kepada nasabah yang bersangkutan.

d. Pemeriksaan Data nasabah

Tahap ini berfungsi untuk mengetahui apakah nasabah melakukan pembiayaan di pihak lain atau tidak. Tahap ini berfungsi untuk menganalisis lebih mendalam atau menganalisis berkas nasabah yang palsu.

e. Survei Nasabah

Hasil yang didapatkan oleh penulis bahwa, setelah data di verifikasi lewat sistem IDEP (Informasi Debitur) maka selanjutnya dikomunikasikan dibagian CPH bahwa calon nasabah tersebut telah siap survey, dan tentunya setiap bank memiliki batas wewenang untuk memutuskan pembiayaan. Batas wewenang menyangkut limit pembiayaan nasabah.

f. Penyusunan Keputusan Pembiayaan

Menurut hasil observasi peneliti, setelah survei dilakukan dan semua persyaratan dipenuhi, maka selanjutnya bank melakukan rapat komite, antara Aspem, PCA, dan CPH. Rapat tersebut membahas tentang kondisi nasabah, apakah jaminannya masuk kriteria nilai taksasinya, dan kemudian ke pimpinan cabang untuk keputusan. Terdapat batasan-batasan pekerjaan dalam setiap unit sehingga membuat pekerjaan berjalan dengan baik dan tidak ada yang bertabrakan.

g. Penandatanganan Akad

Menurut hasil observasi peneliti, pada saat proses penandatanganan akad dilakukan dokumentasi agar menjadi bukti bahwa pembiayaan tersebut telah disetujui. Proses akad yang dilakukan pihak bank dan nasabah menandatangani untuk pencairan dana kepada nasabah,

pihak bank akan langsung mentransfer ke rekening nasabah maupun uang tunai yang diserahkan kepada nasabah oleh pihak bank.

h. Penerapan Uang Muka

Penetapan uang muka berfungsi agar nasabah bertanggung jawab atas keputusan nasabah dan merupakan pengikat awal nasabah, pihak bank akan melakukan kerjasama kontrak dengan developer.

Uang muka harus dibayar sebelum dilakukan akad perjanjian jual beli antara pihak dan nasabah, dan kedua adalah bentuk bentuk uang muka harus menggunakan uang tunai yang diserahkan kepada pihak bank atau melalui transfer ke rekening. Untuk melihat kesungguhan nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR berdasarkan ketentuan bank.

Pihak bank melakukan rapat komite, antara Aspem, PCA, dan CPH. Rapat tersebut membahas tentang kondisi nasabah, apakah jaminannya masuk kriteria nilai taksasinya, dan kemudian ke pimpinan cabang untuk keputusan dan tahap selanjutnya adalah penetapan uang muka dan penandatanganan akad. BSI KC Parepare menentukan uang muka berdasarkan kemampuan nasabah dari angsurannya. Tapi ada perbedaan jika, nasabah memiliki gaji yang besar atau suami istri memiliki gaji yang tetap sebesar 10% hingga 15% dari harga taksasi bukan dri harga developer.

PAREPARE

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di BSI KC Parepare, peneliti dapat menarik simpulan sebagai berikut:

1. Hasil menunjukkan bahwa, perlu adanya pengembangan yang dilakukan agar Pembiayaan KPR Griya Hasanah dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah* agar lebih mudah dipahami oleh para calon nasabah. Sementara data yang diperoleh mengenai perkembangan KPR syariah yang dapat direalisasikan menunjukkan bahwa naik turunnya jumlah KPR agar KPR Produk Griya Hasanah menjadi produk unggulan BSI KC Parepare dengan cara promosi atau lebih meningkatkan strategi pemasaran.
2. Preferensi nasabah memilih produk pembiayaan BSI merupakan kegiatan yang berlandaskan keyakinan agama. Para nasabah merasa nyaman menggunakan Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah. Selain itu beberapa informan menyatakan merasa lebih menguntungkan menggunakan sistem bagi hasil dan tidak memiliki bunga yang tinggi seperti bank konvensional sehingga nasabah merasa tidak diberatkan pada pembiayaan yang diberikan oleh BSI. Keunggulan BSI salah satunya adalah kemudahan dalam proses pembiayaan. BSI dapat melayani dalam nominal kecil sehingga banyak nasabah yang terbantu dalam melakukan pembiayaan dalam jumlah kecil. Selain itu BSI memanfaatkan media digital sebagai media informasi dan transaksi. Nasabah merasakan kemudahan yang dapat dilakukan pada pembiayaan ini.
3. Hasil penelitian ini BSI Griya Hasanah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah merupakan pembiayaan yang ditawarkan dalam membiayai Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan memiliki ketentuan harus memiliki penghasilan yang tetap dan memiliki persyaratan yaitu, SK, Slip

gaji, analisis unit, survey nasabah, penyusunan keputusan pembeli, penandatanganan akad dan penentuan uang muka dan setelah dokumen lengkap maka akan diserahkan kepada pihak bank untuk di analisis. BSI KC parepare memiliki sasaran pasar yaitu memiliki penghasilan tetap untuk menghindari resiko kredit macet.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dan simpulan yang diperoleh, dapat dikembangkan beberapa saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam peneitian ini. Berikut adalah saran yang diajukan dalam penelitian ini:

- Bagi BSI KC Parepare diharapkan meningkatkan promosi produk-produk yang ada di BSI dan diharapkan memberikan pelayanan terbaik berlandaskan syariah.
- Bagi peneliti selanjutya diharapkan dapat memperlus penelitian dengan menggunakan beberapa faktor yang dapat dijadikan tolak ukur dengan objek lainnya.
- Bagi masyarakat ataupun calon nasabah diharapkan melakukan research pada produk yang ingin digunakan, megetahui dengan detail bank yang digunakan. Sehingga memiliki perbandingan antar produk.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Al-Karim

- Abdul Rahman Saleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, Jakarta: kencana, 2004.
- Abdul Hakim, ‘Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Study Kasus, Jawa Barat: CV. Jejak, 2019.
- Ade Rahmawati, ‘Faktor kebijakan Pemilihan Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah Dari Pada Akad Ijarah Mutahiyah Bittamlik Pada Bank Jatim Syariah Surabaya’, *Jurnal Ejonomi Syariah Teori dan terapan*, 6.4 (2019)
- Ahmad Adip Muhdi, ‘*Manajemen Pendidikan Terpadu Podok Pesantren dan PerguruanTinggi*, Malang: Literasi Nusantara, 2018.
- Ahmad Jodie Indrawan Setyansah, “Analisis faktor yang mempengaruhi Syarat-syarat Nasabah menggunakan Produk Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah”. Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Ainul Imronah, ‘MUSYARAKAH MUTANAQISAH, ‘ *Jurnal AL-INTAJ*, 4.1 (2018)
- Alwi Anggito, Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV. Jejak,2018).
- Anik Rahayu, Akhmad Ridwan, ‘Akuntansi Akad Musyarakah Mutanaqisah dalam Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada PT Bank Muamalat’, 2.11, Sekolah tinggi Ilmu Ekonomi Indoensia Surabaya.
- Ascarya, Diana Yumanita, Bank Syariah, Jakarta Januari (2005).
- Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Parepare
- BSI Griya, <https://rumahimpian.id/artikel/cari-tau-perhitungan-kpr-syariah-dan-cicilannya-yuk.html#>, (04 April2022)
- Benjamin S Bloom, “Pengantar Evaluasi Pendidikan” (Jakarta: Rajawali Pers, 2015
- Desi Ramadani, “Pengaruh dan Manfaat Terhadap Minat Melakukan Transaksi dengan Mobile Banking (Studi Kasus Pada PT. Bank Sumut KC Syariah Tebing Tinggi)”. Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Dessy Anggraini, “Pelaksanaan Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) Dalam Pembiayaan Pemilikam Rumah Pada PT . Bank 9 Jambi Syariah

Implementation Of Musyarakah Mutanaqisah Contact (MMQ) In Home Ownership Finance AT PT . Bank 9 Jambi Sharia” 3, no. 2 (2023)..

- Eko Sugiarto, *Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: Suaka Media, 2017).
- Ferina Hotifa Sari, “Analisis Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking di Bank Syariah Indonesia (BSI) MT Haryono”, *Skripsi Sarjana*; Institut Agama Islam Negeri WaliSongo Semarang.
- Finirika Zahra. 2019. ”Pengaruh Lokasi, Harga Perumahan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pemilikan Rumah”, *Skripsi Sarjana*; Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan .
- Firdaus, Fakhry Zamzam, *Aplikasi Metodologi Penelitian*, cet.1 Yogyakarta: DeefublishCV.Budi Utama, 2018.
- Firman Wahyudi, “Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Dan Perlakuan Akuntansinya Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember, “*Artikel Ilmiah Mahasiswa*, 2015.
- Fitria Andriani, ‘Implementasi Akad Murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah pada perbankan Syariah ‘, *Jurnal Az-Zarqa*, 11. 1 (2019) .
- Habriyanto et al, ‘Pemahaman Nasabah Tentang Konsep Pembiayaan Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Pembiayaan KPR Subsidi di Bank 9 Jambi Syariah’, *Jurnal Publikasi Manajemen Informatika*, 2.2 (2023).
- Hilmi Musyaffa, Muhammad Iqbal, ‘Pengaruh Religiusitas, Kualitas Layanan, Dan Promosi Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah’, *PERBANAS JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS & BUSINESS*, 2.2 (2022).
- Indrasasmita, ‘Risiko Pembiayaan Modal Kerja Di Bank Jatim Syariah’ , *Jurnal ekonomi syariah teori dan terapan*, 16.9 (2019).
- Jogiyanto Hartono, ‘*Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data*’ (Yogyakarta: CV.Andi Offset, 2018)
- Keputusan DSN MUI No. 01/DSN-MUI/X/2013, tentang *Pedoman Implementasi Musyarakah Mutanaqisah dalam Produk Pembiayaan*.
- Khotibul Umam, Khotibul Umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017)
- Lalitya Lokastiti Putri Fadhilah. 2023. “Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan Dan Pengetahuan Produk Terhadap Minat Pengajuan Kpr Syariah Di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Madiun Agus Salim". *Skripsi Sarjana*; Program Studi

Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

- Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006).
- Mira Mardiyani, “Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Pembiayaan KPR Indent IB Di BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Madiun,” *Skripsi IAIN Ponorogo 2020*, http://etheses.iainponorogo.ac.id/id/eprint/11718%0Ahttp://etheses.iainponorogo.ac.id/11718/1/SKRIPSI_MIRA.pdf.
- Muhammad Miftah et al, ‘Akad Musyarakah Mutanaqisah’, *Journal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2.1(2018)
- Muhammad Nasir, Dwi Meilvinasvita, ‘Religiusitas Dan Produk Bank Serta Hubungannya Dengan Keputusan Pengambilan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada BSM Cabang Bireun’, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23.2 (2021).
- Naumi Dwi Yanuar, *Growing with character*, <http://angendyahpraditasarihariono.blog.unesa.ac.id/keunggulan-layanan-dan-dampak-terhadap-konsumen>, (diakses pada tanggal 18 september 2019)
- Nuhbatul Basyariah: *Analisis implementasi pembiayaan musyarakah mutanaqisah pada perbankan syariah indonesia* (Yogyakarta, indonesia ,2018).
- Nurjanah: *Skripsi Pembiayaan Akad Musyarakah Mutanaqisah*, || *Institut Agama Islam Negeri Metro (2019)*).
- Nur Rianto Al Arif, *TEORI MIKRO EKONOMI*, kencana, Jakarta, 2014
- Pranindina, ‘Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank BCA Menggunakan Klik-BCA.
- Philip Kotler, Amstrong, *Manajemen Strategi Lokasi*, prehalindo, Jakarta, 2018.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, prehalindo, Jakarta, Cet ke-10, 2000.
- Ulva, “Pemahaman Masyarakat Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus Di Kampung Adijaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)
- Radita Gora, *Riset Kualitatif Public Relations*, Surabaya, CV. Jakad Publishing Surabaya, 2019.
- Rahmat, Pengertian Preferensi, <http://kbbi.web.id/preferensi.html>(Diakses pada tanggal 17 Februari 2017 pukul, 13:51 WIB).
- Rizki Ananda. 2023. “Skripsi Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah Di PT Bank Aceh Syariah KC Banda Aceh”. Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh .

- Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, Pustaka Belajar, Yogyakarta, 2013.
- Sugeng Widodo, *Modal Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam Perspektif Aplikatif*, Yogyakarta: Kaukaba, 2014.
- Surat edaran pembiayaan bank syariah 'Pedoman Pengikatan Akad Musyarakah Mutanaqisah untuk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah'.
- Sukanto, *Fisologi*, Jakarta: Integritas Press, 1997.
- Syifa Rischeilla Inka. 2023. "Pengaruh Persepsi Harga, Lokasi, Promosi, Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan KPR Di Bank Syariah Indonesia,". *Skripsi Sarjana*; Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto .
- Ulva, "Pemahaman Masyarakat Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus Di Kampung Adijaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)" h 27.
- Umriati, Hengki Wijaya. 2020. *Analisis Data Kualitatif* . Makassar, stt Jaffray.
- Vidya fathimah, 'Analisis Faktor Penentu keputusan Nasabah Dalam memilih produk Perbankan syariah', *Jurnal Of Manajement and Accounting*, 2.1 (2023)
- Vinia Desy Eliyani. 2021. "Tingkatan Pemahaman Masyarakat Desa Tebat Monok Kec. Kepahiang Terhadap E-Banking (Electronic Banking) BRI Syariah Kepahiang, ". *Skripsi Sarjana*; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis: Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- Winda Annisa Cahya Kurniawati. 2017. " Skripsi Pengaruh Lokasi Perumahan, Harga Perumahan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil KPR Syariah". *Skripsi Sarjana*; Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Firman Wahyudi, "Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Dan Perlakuan Akuntansinya Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember, "Artikel Ilmiah Mahasiswa 2015.
- Finirika Zahra. 2021. "Pengaruh Lokasi, Harga Perumahan Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pemilikan Rumah". *Skripsi Sarjana*; Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Yunita Putri, I Ketut Martana, 'Prosedur Pembiayaan Kredit Kepemiikan Rumah (KPR) Griya Hasanah', *Jurnal Adminisyasi Bisnis*, 1.1 (2021).

Yumiza Aprilia Putri, 'Kartika Malika Putri, Ratih Kusumawati, 'Analisis Profitabilitas Bank Syariah Indonesia BSI Sebelum Dan Setelah Marger', *Student Scientific Creativity Journal*, 1. 4 Juli (2023).





Berita Acara Revisi Judul Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

**BERITA ACARA
REVISI JUDUL SKRIPSI**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : RAHMAWATI
N I M : 2020203862201019
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

PRINSIP BAGI HASIL PADA PEMBIAYAAN AL-MUSYARAKAH MUTANAQISAH
DALAM MENINGKATKAN KINERJA PADA BANK SYARIAH PERSPEKTIF
AKUNTANSI SYARIAH

Telah diganti dengan judul baru:

PREFERENSI NASABAH DALAM PEMBIAYAAN AL-MUSYARAKAH
MUTANAQISAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KC PAREPARE

dengan alasan / dasar:

.....

.....

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pembimbing Utama


Rusnaena, M.Ag.

Parepare, 21 Mei 2024

Pembimbing Pendamping


Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA.

Mengetahui;
Dekan,


Dr. Muzdhanah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 197102082001122002

Surat Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-23/In.39/FEBI.04/PP.00.9/01/2024 03 Januari 2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: RAHMAWATI
Tempat/Tgl. Lahir	: TANGNGA-TANGNGA, 17 November 2003
NIM	: 2020203862201019
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Semester	: VII (Tujuh)
Alamat	: DESA: TANGNGA-TANGNGA, KELURAHAN: TINAMBUNG, KECAMATAN: TINAMBUNG, KABUPATEN: POLEWALI MANDAR

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah WALIKOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PREFERENSI NASABAH DALAM PEMBIAYAAN AL-MUSYARAKAH MUTANAQISAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KC PAREPARE

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Januari sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

Surat Izin Penelitian

		SRN IP0000035
PEMERINTAH KOTA PAREPARE DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU <i>Jl. Bandar Madani No. 1 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmpstp@pareparekota.go.id</i>		
REKOMENDASI PENELITIAN Nomor : 35/IP/DPM-PTSP/1/2024		
Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian. 3. Peraturan Walikota Parepare No. 23 Tahun 2022 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.		
Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :		
MENGIZINKAN		
KEPADA		
NAMA	: RAHMAWATI	
UNIVERSITAS/ LEMBAGA	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE	
Jurusan	: AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	
ALAMAT	: TANGGA-TANGGA, KAB. POLEWALI MANDAR	
UNTUK	: melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :	
JUDUL PENELITIAN	: REFERENSI NASABAH DALAM PEMBIAYAAN AL-MUSYARAKAH MUTANAQISAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KC PAREPARE	
LOKASI PENELITIAN	: BANK SYARIAH INDONESIA KC PAREPARE	
LAMA PENELITIAN	: 15 Januari 2024 s.d 01 Pebruari 2024	
a.	Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung	
b.	Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan	
Dikeluarkan di: Parepare Pada Tanggal : 12 Januari 2024		
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE		
		
Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM Pembina Tk. 1 (IV/b) NIP. 19741013 200604 2 019		
Biaya : Rp. 0.00		

UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1

- Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **BSrE**
- Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdaftar di database DPMPSTP Kota Parepare (scan QRCode)



Balai
Sertifikasi
Elektronik



Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
PT Bank Syariah Indonesia, Tbk
KC Parepare
Jl. Lahalede No.15
Kec. Soreang, Kota Parepare
Indonesia
www.bankbsi.co.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang Bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Juarty Janeja I
Jabatan : Branch Operation & Service Manager
NIP :2185001904

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri Parepare

adalah Benar telah melaksanakan penelitian perihal **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mufanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikaum Wr. Wb.

PT BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk
BRANCH OFFICE PAREPARE



Juarty Janeja I
Branch Operation & Service Manager



Nama Mahasiswa : Rahmawati

NIM : 2020203862201019

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Judul Penelitian : Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara dengan Branch Manajer BSI KC Parepare

1. Bagaimana pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare dari segi faktor pengalaman?
2. Bagaimana faktor ekonomi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?
3. Apakah faktor lingkungan dapat mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

4. Apa yang menyebabkan faktor informasi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?
5. Apakah promosi yang dilakukan oleh BSI dapat memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk mengambil Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah?
6. Apa keuntungan yang diperoleh nasabah dalam pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)?
7. Apakah BSI menerapkan sistem religiusitas dalam transaksinya?
8. Bagaimana pelayanan di BSI KC Parepare sehingga nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah?
9. Dalam memilih lokasi strategis apakah BSI dan Developer memiliki lokasi strategis untuk menarik agar nasabah berminat mengambil Pembiayaan KPR?
10. Bagaimana strategi sasaran pemasaran Bank Syariah Indonesia (BSI) terkait pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan akad Musyarakah Mutanaqisah?
11. Apa saja tahapan-tahapan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Parepare, 23 Juli 2024

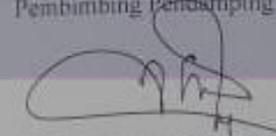
Mengetahui

Pembimbing Utama


(Ruzana, M.A.g.)

NIP. 19680205 200312 2 001

Pembimbing Pendamping


(Muhammad Majdy Amiruddin, Lc., MMA.)

NIP. 19710208 200112 2 002

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : JUARTY JANEJA

Jenis kelamin : PEREMPUAN

Jabatan : CBRM

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati

NIM : 2020203862201019

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul "Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan


(JUARTY...J-)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : Rizki F
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : Costumer servis

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul "Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan


(Rizki F.)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : FITRIANI

Jenis kelamin : PEREMPUAN

Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati

NIM : 2020203862201019

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan

(*Subhan*.....)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : ANDI RATNA
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan



Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : SARTIKA
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

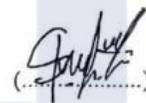
Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan



(.....)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : NURAENI ABDULLAH
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan



(.....)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : YUSRIINA
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan



PAREPARE

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : DEWI SAFIRAH
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan



(Dewi Safirah...)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : SAPUTRI
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati
NIM : 2020203862201019
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan

(*S. Sut*)

PAREPARE

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : NOVA ADYANTI

Jenis kelamin : PEREMPUAN

Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati

NIM : 2020203862201019

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan


(...Nova Adyanti...)

Surat Keterangan Wawancara

Saya Yang Bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : KIKI ADRIANI

Jenis kelamin : PEREMPUAN

Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa

Nama : Rahmawati

NIM : 2020203862201019

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Alamat : Polewali Mandar

Benar telah memberikan wawancara kepada saudari Rahmawati yang sedang melakukan penelitian dengan judul **“Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, Januari 2024

Yang Bersangkutan


(.....)

Transkrip Wawancara

Nama : Sutriana
Jabatan : *Branch Manager*

1. Apa itu Kredit Pemilikan Rumah Produk Griya Hasanah ?

Jawaban:

2. Apa yang menyebabkan faktor informasi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Untuk memberikan pemahaman kepada nasabah atau calon nasabah baik itu secara langsung, via brosure maupun pengumuman, pertama-tama pihak bank menyampaikan informasi kepada nasabah dengan cara pelan-pelan, kemudian pihak bank harus terlebih dahulu karakter nasabah yang dalam segi bahasa indonesia kurang mengerti, dan informasi akan dijelaskan secara cepat dan tepat. Kemudian pihak bank mendengar baik-baik keluhan nasabah jika ada keluhan. Pihak bank akan menjelaskan secara perlahan mengenai produk apa yang ditanya oleh nasabah.

3. Apakah BSI menerapkan sistem religiusitas dalam transaksinya?

Jawaban : Sistem syariah yang digunakan bank BSI berperan untuk meningkatkan nasabah baik itu nasabah muslim maupun non muslim, perlu ditegaskan bahwa faktor religiusitas merupakan keyakinan, norma-norma serta nilai-nilai dalam hidup yang harus dipegang dan dijaga agar tidak menyimpang dan lepas dari ajaran agama. Pembiayaan ini disediakan dengan menggunakan prinsip syariah dan bebas riba, riba sangat dilarang oleh Allah SWT maka dari itu dari segi syariat nasabah mendapat keuntungan karena terhindar dari yang namanya transaksi haram dan melayani nasabah muslim maupun non muslim serta tidak ada unsur keterpaksaan didalamnya.

4. Dalam memilih lokasi strategis apakah BSI dan Developer memiliki lokasi strategis untuk menarik agar nasabah berminat mengambil Pembiayaan KPR?

Jawaban : Pihak bank dan developer mempersiapkan lokasi yang strategis untuk Kredit Pemilikan Rumah, aman dan nyaman untuk dihuni serta dekat dengan pusat kota, membeli rumah dengan sistem KPR, bank akan menjadikannya sebagai jaminan. Oleh karena itu, lokasi rumah menjadi faktor pengambilan keputusan oleh bank

5. Bagaimana strategi sasaran pemasaran Bank Syariah Indonesia (BSI) terkait pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan akad Musyarakah Musyarakah Mutanaqisah?

Jawaban : Pembiayaan Griya Hasanah ini khusus untuk pembiayaan konsumen perumahan komersil, bukan subsidi, perumahan komersil relatif lebih mahal dibandingkan dengan perumahan subsidi. Kami menerapkan perumahan komersil ini tentunya berdasarkan jangkauan pasar dan sasaran pasar karena sasaran pasar kami memang masyarakat ekonomi menengah ke atas dan memiliki penghasilan tetap. Bentuk realisasi dari penjualan ini, biasanya nasabah datang ke Bank BSI untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pada beberapa kasus nasabah sudah memiliki ekspektasi terhadap perumahan yang diinginkannya, bahkan ada beberapa nasabah yang sudah beregoisasi dengan pihak developer, jadi nasabah tinggal mencari bank untuk memberikannya pembiayaan perumahan tersebut. Adapun nasabah yang belum memiliki relasi dengan developer, maka pihak BSI akan menawarkan jenis perumahan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan pihak Bank BSI dengan developer yang menjadi mitra kerjanya

Transkrip Wawancara

Nama : Juarty Janeja
 Jabatan : *CBRM*

1. Bagaimana pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare dari segi faktor pengalaman?

Jawaban : Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan KPR, salah satu faktor yang mempengaruhi minimnya pengetahuan masyarakat yaitu faktor pengalaman, karena dari kurangnya pengalaman sehingga berkurangnya nasabah KPR menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah*. Namun hal ini, kami pihak marketing mempunyai strategi yaitu mempromosikan langsung pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan membagikan brosure, bisa melakukan pengiklanan, menjaga hubungan dengan masyarakat dan penjualan langsung dengan tujuan agar masyarakat yang belum memiliki pengalaman dapat mengetahui pembiayaan ini dengan akad-akad yang digunakan

2. Bagaimana faktor ekonomi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Masih kurangnya informasi tentang Bank Syariah Indonesia termasuk produk pembiayaannya, memang pihak BSI mengalami kendala yang kami hadapi pada masa pandemi itu kita kesulitan untuk memasarkan secara langsung dalam artian kita sulit untuk terjun lapangan hal ini karena terkenal lockdown dari pihak kami memasarkannya secara online menggunakan media sosial dan media massa. Dan pada masa ini juga nasabah mulai menurun dikarenakan tidak semua calon nasabah mempunyai hp android mungkin dari faktor ekonomi maupun faktor jaringan yang susah mengakses informasi-informasi yang ada di sosmed. Mengingat BSI adalah bank baru, banyak dari masyarakat yang belum memahami sistem dan perbedaan dari bank BSI dan bank konvensional, ada juga masyarakat yang menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional.

Namun solusinya dari permasalahan tersebut yaitu, mengingat sekarang sudah mulai normal kembali hal yang kita lakukan sebelum pandemi sempat terhenti kami lakukan kembali melakukan pemasaran baik secara langsung kelapangan maupun dengan strategi-strategi lain agar masyarakat yang masih mengalami masalah terkait tidak mempunyai hp android pihak bank akan terjun langsung untuk mempromosikan produk pembiayaan ini secara bertahap.

3. Apakah faktor lingkungan dapat mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Faktor lingkungan sangat berpengaruh dalam menentukan suatu pilihan termasuk dalam menentukan sebuah pilihan termasuk dalam pilihan menabung atau melakukan pembiayaan. Lingkungan keluarga sangat berpengaruh karena seringkali melakukan interaksi dengan keluarga, lingkungan keluarga sangat potensial dalam menentukan sebuah pilihan. Seperti halnya dalam menggunakan produk bank syariah maka kita berpotensi untuk menggunakan produk bank syariah tersebut. Sehingga faktor sosial menjadi salah satu pengaruh pemahaman nasabah sehingga berminat menggunakan KPR BSI sebagai pembiayaannya.

4. Apakah promosi yang dilakukan oleh BSI dapat memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk mengambil Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah?

Jawaban : Promosi ini berupa bagi-bagi brosure, sosialisasi, promosi melalui media sosial, kegiatan silaturahmi ke masyarakat atau calon nasabah, promosi melalui nasabah yang mengambil pembiayaan mikro maupun nasabah yang lain. Mengenai faktor kurangnya nasabah menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah dikarenakan masyarakat belum mengetahui betul keberadaan BSI yang baru saja diresmikan di tahun 2021. Melalui promosi ini dapat meningkatkan preferensi nasabah untuk mengambil Produk Griya Hasanah Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah

5. Apa keuntungan yang diperoleh nasabah dalam pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)?

Jawaban : Keuntungan KPR Syariah itu angsuran per bulannya flat atau sudah ditentukan nominalnya berapa dari bulan 1 sampai bulan terakhir pembayaran. Sedangkan di KPR dengan bank konvensional, angsurannya hanya kelihatan yang tahun-tahun pertama saja, tapi di tahun-tahun berikutnya tidak jelas karena mengikuti bunga KPR berjalan di tahun tersebut. Produk KPR BSI memiliki keunggulan salah satunya tidak denda keterlambatan yang membuat nasabah berminat membeli produk ini dan uang muka yang rendah.

6. Apa saja tahapan-tahapan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban :

- e. Dilihat dari trade record nasabah terlebih dahulu, apakah dipekerjaan sebelumnya pernah bekerja atau tidak. Kalau murni belum cukup 2 tahun dia bekerja maka itu bisa dipastikan tidak dapat diberikan pembiayaan BSI Griya Hasanah.
- f. Slip gaji diperiksa mulai dari 3 bulan terakhir, slip gaji dan rekening juga diperiksa, keunggulan dari pembiayaan ini adalah ada hitungan untuk tunjangan, bank lain hanya menghitung gaji pokok. Kalau disini tidak, di BSI dihitung diluar rekening gaji dengan ketentuan harus ada bukti penerimaan. Dengan garis besar harus rutin walaupun nilainya tidak tetap sebab kalau tidak tetap juga tidak bisa
- g. Setelah nasabah menyetor berkas dan berkas lengkap, selanjutnya disetor di CPH atau analisis unit. Analisis unit inilah yang akan menganalisis atau memverifikasi berkas secara keseluruhan hingga di proses
- h. Data akan di input ke dalam *Slik* (Sistem Layanan Informasi Kredit) atau IDEP (Informasi Debitur) dan dikendalikan oleh OJK
- i. Di BSI mempunyai keputusan, apakah permohonan nasabah yang telah

disurvei harus ke kantor atau langsung diputuskan dilapangan, khusus bank ini batas pemutusan 200 juta, jika lebih dari 200 juta maka akan dikondisikan khusus yang harus ke kantor pusat

- j. BSI KC Parepare menentukan uang muka berdasarkan kemampuan nasabah dari angsurannya. Tapi ada perbedaan jika, nasabah memiliki gaji yang besar atau suami istri memiliki gaji yang tetap sebesar 10% hingga 15% dari harga taksasi bukan dri harga developer



Transkrip Wawancara

Nama : Rizki F
Jabatan : *Costumer Servis*

1. Bagaimana pelayanan di BSI KC Parepare sehingga nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah?

Jawaban : Etika yang wajib dilakukan yaitu, bersikap ramah, sopan, menghormati nasabah, menerima keluhan pelanggan dengan baik, memahami kebutuhan dan keinginan nasabah, dan intinya memberikan pelayanan yang baik. Sikap tersebut akan membuat nasabah merasa nyaman dan puas atas layanan yang diberikan



Transkrip Wawancara

Narasumber: Nasabah

2. Bagaimana pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare dari segi faktor pengalaman?

Jawaban : Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah ini yaitu, produk KPR Griya Hasanah yang menggunakan prinsip syariah. Mengenai produk pembiayaan ini saya mengetahuinya sekilas-sekilas membaca dari brosure, dan sejauh ini saya menggunakan Produk Griya Hasanah karena saya yakin bank syariah menggunakan prinsip syariah jadi aman dan terjaga kehalalannya. Tetapi masih ada nasabah yang belum memahami Mengenai pembiayaan KPR Syariah mengenai akad-akad yang digunakan, bagaimana sistem bagi hasil, dan angsurannya, tidak ada sosialisasi terhadap masyarakat mungkin masyarakat akan lebih berminat jika adanya sosialisasi karena mereka banyak mengandalkan bank konvensional karena sudah punya pengalaman dan belum pernah adanya mendapatkan sosialisasi dari bank syariah sendiri, sedangkan nasabah seperti saya saja hanya mengetahui titipan dana dan belum memahami pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Produk Griya Hasanah BSI

3. Bagaimana faktor ekonomi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Mengenai pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Produk Griya Hasanah BSI, saya belum mengerti dan menurut pemahaman saya bank itu menggunakan sistem bunga dan masih asing untuk saya mengenai bank syariah termasuk harga, angsuran, sistem yang digunakan KPR Syariah. Mungkin setelah ada penjelasan dari pihak BSI dapat menambah pengetahuan kami tentang KPR BSI KC Parepare

4. Apakah faktor lingkungan dapat mempengaruhi pemahaman nasabah terkait

pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Awalnya saya mengetahui pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah dari saudara saya yang juga merupakan nasabah pembiayaan KPR BSI KC Parepare Produk Griya Hasanah. Jadi , bank syariah menurut saya tidak menggunakan sistem bunga artinya tidak terlalu membebani nasabahnya sehingga masyarakat bisa mengambil dana dari bank tersebut. Berbagai macam produk seperti penyaluran dana, jasa, dan juga penghimpunan dana dan juga semua produk itu memiliki akad-akad yang saya pikir sesuai dengan syariat islam

5. Apa yang menyebabkan faktor informasi mempengaruhi pemahaman nasabah terkait pembiayaan akad Musyarakah Mutanaqisah pada Kredit Kepemilikan Rumah Di BSI KC Parepare?

Jawaban : Pihak bank menjelaskan pembiayaan KPR yang ada di BSI KC Parepare serta menjelaskan akad-akad yang digunakan yaitu Akad Musyarakah Mutanaqisah. Pada awalnya saya hanya mengetahui Akad Murabahah melalui informasi yang dijelaskan langsung oleh pihak BSI sehingga saya mengetahui akad Musyarakah Mutanaqisah. Pihak BSI juga menjelaskan mulai dari kelebihan KPR dengan akad Musyarakah Mutanaqisah hingga saat akad. Informasi yang diberikan pihak BSI sudah memenuhi standar kategori yang baik sehingga nasabah mudah memahami apa yang dijelaskan

6. Apakah promosi yang dilakukan oleh BSI dapat memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk mengambil Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan akad Musyarakah Mutanaqisah?

Jawaban : Promosi yang dilakukan pihak BSI sangat memudahkan nasabah untuk mengetahui KPR Syariah . Tanpa promosi nasabah tidak akan mengetahui produk ini, melalui promosi nasabah dapat mengetahui pembiayaan ini dengan akad Musyarakah Mutanaqisah maupun akad murabahah, mulai dari tahap awal yaitu pengumpulan dokumen hingga akad. Promosi dapat meningkatkan daya

tarik nasabah untuk berminat dan dapat meningkatkan jumlah nasabah KPR BSI Produk Griya Hasanah.

7. Apa keuntungan yang diperoleh nasabah dalam pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)?

Jawaban : Harga KPR lebih murah karena elastisitas dan dinamisnya dalam menghadapi fluktuasi harga pasar dengan menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah, sehingga saya tertarik. Tidak ada kenaikan cicilan dan produk tidak terpengaruh fluktuasi tidak menggunakan istilah *value of money*. Jadi, sebagai nasabah yang terlambat atau menunggak cicilan tidak akan dikenakan denda, begitupun sebaliknya jika nasabah atau konsumen ingin melunasi cicilan sebelum waktunya, *margin* yang yang disepakati di awal tetap harus dilunasi, tidak mengenal sistem suku bunga, tidak menerapkan bunga berganda atau *compound interest* di dalam perhitungan margin atau angsuran cicilan dan sangat menguntungkan bagi kami sebagai nasabah

8. Apakah BSI menerapkan sistem religiusitas dalam transaksinya?

Jawaban : Sistem syariah yang digunakan oleh BSI yang dapat meningkatkan minat nasabah muslim maupun non muslim mengambil pembiayaan KPR, menggunakan prinsip bagi hasil dengan itu kita akan terhindar dari riba, riba sangat dilarang oleh Allah SWT maka dari itu dari segi syariat nasabah mendapat keuntungan karena terhindar dari yang namanya transaksi haram dan melayani nasabah muslim maupun non muslim dengan baik tanpa membeda-bedakan.

9. Bagaimana pelayanan di BSI KC Parepare sehingga nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah?

Jawaban : Pelayanannya sopan, santun, ramah, cepat, profesional, serta penggunaan fasilitas yang mudah. Pegawai-pegawai yang ada di BSI KC Parepare mudah diajak berkomunikasi yang baik dan mengerti dengan nasabahnya.

10. Dalam memilih lokasi strategis apakah BSI dan Developer memiliki lokasi strategis untuk menarik agar nasabah berminat mengambil Pembiayaan KPR?

Jawaban : Mengenai lokasi sudah sangat strategis, dekat dengan pusat perkotaan dan mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan. Selain itu, suasana perumahan yang nyaman dan bersih serta aman dari banjir

11. Apa saja tahapan-tahapan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : BSI Griya Hasanah ini merupakan fasilitas pembiayaan seperti rumah, ruko, atau apartemen, baik dalam keadaan baru maupun bekas. Produk ini dirancang untuk kebutuhan ideal dengan ketentuan memiliki penghasilan tetap, biaya adminnya hanya 1% untuk akad Musyarakah Mutanaqisah, angsuran pasti dan jangka waktu pinjaman yang panjang hingga 30 tahun dan kerja sama dengan developer. Pembiayaan ini juga memiliki syarat seperti bank konvensional yaitu menyiapkan beberapa dokumen seperti, Dokumen identitas, Formulir KPR, KTP, NPWP, KK, SK, Slip gaji, Mutasi rekening. Setelah dokumen tersebut terpenuhi maka pihak BSI akan memeriksa dokumen tersebut untuk keputusan selanjutnya

Dokumentasi



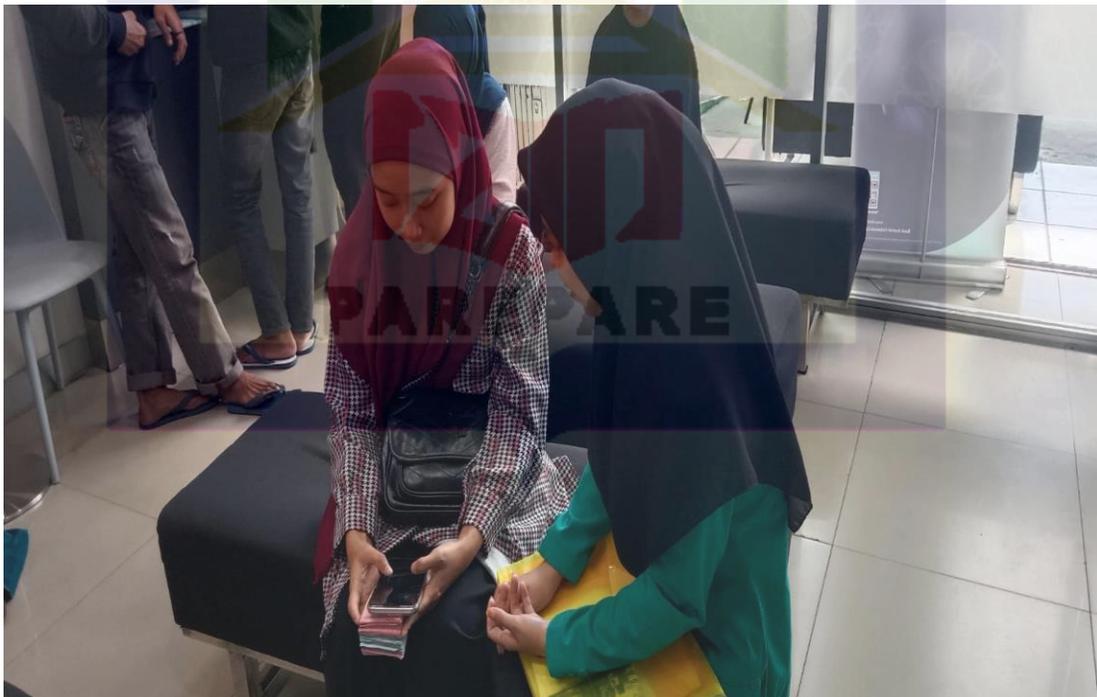
Wawancara dengan Ibu Sutriana selaku Branch Manajer BSI KC Parepare



Wawancara dengan Ibu Juarty Janeja selaku CBRM BSI KC Parepare



Wawancara dengan Ibu Rizki selaku Costumer Servis BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah BSI KC Parepare



Wawancara dengan nasabah nasabah BSI KC Parepare

BIODATA PENULIS



Nama lengkap Rahmawati Lahir di Polman, 17 November 2003, anak ke lima dari lima bersaudara dari pasangan bapak Haruna dan Ibu Darmi. Penulis memulai pendidikan pada tahun 2009 di SDN 014 Tangga-tangga dan selesai pada tahun 2014, ditahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di MTSN 1 POLEWALI MANDAR dan lulus pada tahun 2017, ditahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 2 RUJUKAN MAJENE dengan mengambil jurusan MIPA dan lulus pada tahun 2020. Dan ditahun yang sama pula penulis terdaftar sebagai mahasiswa Di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah. Penulis menyelesaikan studi dengan Skripsi berjudul “Preferensi Nasabah Dalam Pembiayaan Al-Musyarakah Mutanaqisah Pada Bank Syariah Indonesia KC Parepare”