

SKRIPSI

**MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT PEMILIKAN RUMAH
DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG
PEMBANTU SYARIAH
PAREPARE**



OLEH

**MUSBARINA
NIM: 16.2300.115**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT PEMILIKAN RUMAH
DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG
PEMBANTU SYARIAH
PAREPARE**



OLEH

**MUSBARINA
NIM: 16.2300.115**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare

Nama Mahasiswa : Musbarina

Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.115

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.306/In.39.8/PP.00.9/2/2020

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Dr. Damirah, S.E., M.M.

NIP : 197660604 200604 2 001



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare

Nama Mahasiswa : Musbarina

Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.115

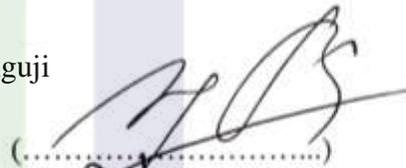
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

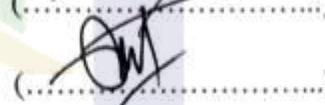
Program Studi : Perbankan Syariah

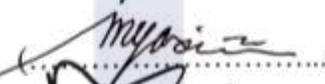
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.306/In.39.8/PP.00.9/2/2020

Tanggal Kelulusan : Senin, 22 Februari 2021

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Zainal Said, M.H. (Ketua) 

Abdul Hamid, S.E., M.M. (Sekretaris) 

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. (Anggota) 

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Anggota) 

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. 7
730129 200501 1 004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Moh. Yasin Soumena dan ibu Damirah selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M. Si. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M. Ag. Sebagai “Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” dan Bapak Bahtiar, M. A sebagai “Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” dan Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. sebagai “Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” atas pengabdianya tela menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa IAIN Parepare.
3. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajari dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
5. Bapak, Ibu Staff dan admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu segala bentuk urusan akademik sampai proses penyelesaian tugas akhir ini.

6. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh stafnya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
7. Teman-teman yang telah menemani dan menyemangati dalam pembuatan skripsi ini, Sitti Fatima, Hasmila, Nuraina, Hasriani, Rafika dan Surya Ondiani yang telah memberikan support kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Teman-teman seperjuangan yang terus memberikan supportnya, Sarmila, Isnayani, Cahyati, Susanti, Asman Suardi, Indra Albar Amsary dan Mulia Gading.
9. Teman-teman yang telah menemani dan membantu saya selama pembuatan skripsi ini, Sitti Khalizda Basri, Suwandi

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini. Kritik dan saran demi perbaikan penelitian ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk perbaikan kedepannya sehingga menjadi penelitian yang lebih baik, pada akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 29 Juni 2022
18 Zulkaidah 1442

Penulis,



Musbarina

NIM. 16.2300.115

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Musbarina
NIM : 16.2300.115
Tempat/Tgl Lahir : Salipolo 31, Mei, 1998
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 29 Juni 2022
18 Zulkaidah 1442

Penulis,



Musbarina

NIM. 16.2300.115

ABSTRAK

Musbarina. *Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilik Rumah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare*, (dibimbing oleh Bapak Moh. Yasin. Soumena. dan Ibu Damirah.)

KPR merupakan salah satu produk perbankan yang disediakan bagi debitur untuk pembiayaan perumahan, Pembiayaan KPR Syariah bersubsidi adalah pembiayaan yang ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan rendah yang bekerjasama dengan kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat dalam rangka kemudahan kepemilikan rumah.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau field research. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah .teknik analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa. 1) Progres minat nasabah terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Pareparesemakin meningkat dari segi jumlah nasabah yang mengambil produk KPR disebabkan oleh semakin banyaknya lokasi perumahan yang ditawarkan sebagai fasilitas kredit kepada nasabah dalam mengambil produk Kredit Pemilik Rumah (KPR). 2) Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilik Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare di pengaruhi oleh Faktor berupa agama, keinginan sendiri, keyakinan sendiri, sikap, pelayanan, promosi, lokasi, kuallitas rumah dan margin.

Kata Kunci : Minat, Nasabah, Kredi Pemilik Rumah (KPR), Bank Tabungan Negara.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori	9
1. Minat	10

a.	Faktor Yang Mempengaruhi Minat	12
b.	Macam-Macam Minat.....	13
c.	Indikator Minat	15
d.	Penentuan Minat	15
2.	Nasabah.....	16
a.	Indikator Loyalitas Nasabah	17
b.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah	18
3.	Kredit Pemilikan Rumah (Kpr).....	19
a.	Kpr Bersubsidi Kpr Sejahtera Ib.....	21
b.	Tujuan Kpr Ib.....	23
c.	Manfaat Kpr Ib.....	23
d.	Akad-Akad Dalam Kpr	28
4.	Mekanisme Operasional Kpr	30
a.	Mekanisme Dalam Bentuk Murabahah	30
b.	Rukun Dan Syarat Menggunakan Akad Murabahah	32
c.	Penentuan Keuntungan Akad Murabahah	33
d.	Mekanisme Dalam Bentuk Istisnah	34
5.	Pengertian Bank.....	35
a.	Fungsi Bank Syariah.....	36
6.	Btn Syariah	37
C.	Kerangka Konseptual	38
D.	Kerangka Pikir.....	39

Bab Iii Metode Penelitian

A.	Pendekatan Dan Jenis Penelitian	40
B.	Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	41
C.	Fokus Penelitian	41
D.	Jenis Dan Sumber Data.....	41
1.	Data Primer.....	41

2. Data Sekunder.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data	43
1. Metode Observasi Langsung	43
2. Meode Wawancara	43
3. Dokumentasi.....	43
F. Teknik Analisis Data	43
1. Analisis Induktif.....	44
2. Analisis Deduktif.....	44
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Progres Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare	45
B. Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih Kredit Pemilikan Rumah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare	51
 BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	67
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	
BIODATA PENULIS	

DAFTAR TABEL

NO	Judul Tabel	Halaman
1	Narasumber Karyawan Bank	42
2	Narasumber Nasabah	42



DAFTAR GAMBAR

NO	Judul Gambar	Halaman
1	Proses transaksi murabah	31
2	Skema pembiayaan KPR Istishna	34
3	Bagan kerangka pikir	39



DAFTAR LAMPIRAN

NO	Judul Lampiran	Halaman
1	Data Mentah Penelitia	
2	Surat Pengantar Penelitian dari kampus	
3	Surat keterangan selesai meneliti	
4	Dokumentasi	
5	Biodata Penulis	



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permintaan akan tempat tinggal dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan yang sangat pesat seiring dengan bertambahnya angka pertumbuhan penduduk. Namun demikian, masih ada kesenjangan (*backlog*) antara kebutuhan akan tempat tinggal dengan ketersediaannya. Berdasarkan data dari beberapa instansi/lembaga terkait, menyebutkan bahwa Indonesia masih kekurangan pasokan hunian atau tempat tinggal (*backlog*) sebanyak 7,6 juta unit hingga 2018. Setiap tahunnya Indonesia membutuhkan sedikitnya 800 ribu unit rumah untuk menutupi *backlog* tersebut. Namun, dari data asosiasi hanya sekitar 400 ribu unit rumah saja yang terpenuhi.¹

Jika dilihat dari Penduduk Kota Parepare berdasarkan hasil sementara sensus penduduk tahun 2019 berjumlah 145.178 jiwa, yang terdiri dari 71.406 jiwa laki-laki dan 73.772 perempuan (ratio : 96,37%), dengan laju pertumbuhan rata-rata berkisar 1,32 % per tahun dan kepadatan penduduk saat ini 1.090 jiwa per km. Jika dilihat dari jumlah penduduk kota parepare tidak menutup kemungkinan dari beberapa penduduk tidak memiliki hunian atau tempat tinggal. Untuk itu diperlukan peran banyak pihak untuk mengatasi problematika masalah tempat tinggal atau hunian termasuk dari perbankan.²

Sesuai dengan tujuan bangsa Indonesia untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal, dalam hal ini pemerintah menyediakan dan menyelenggarakan

¹Jalaludin, *Psikologi Agama*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2001), hlm. 89.

²<https://pareparekota.bps.go.id/publikasi.html>

program yang ditujukan untuk tercapainya tujuan tersebut melalui program kredit kepemilikan rumah bagi rakyat atau biasa disebut dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Di dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR), konsumen tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah, konsumen hanya menyediakan uang muka yang besarnya 10% - 30% (tergantung dari ketentuan bank untuk masing-masing nasabah), karena Kredit Pemilikan Rumah (KPR) memiliki jangka waktu yang panjang dan angsuran yang dibayar dapat diiringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan.

Berbagai fasilitas kemudahan mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga dan sebagainya pun ditawarkan sebagai daya tarik. Sayangnya, suku bunga bank konvensional yang fluktuatif dan tidak pasti terkadang membuat sebagian orang merasa ragu untuk mengambil kredit kepemilikan rumah dari perbankan. Namun kekhawatiran itu seharusnya tidak perlu terjadi jika memanfaatkan fasilitas pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari bank syariah atau biasa disebut KPR iB (*Islamic Banking*).

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah memang dianggap menjadi alternatif pembiayaan bagi seseorang yang memiliki rencana untuk mengajukan kredit pembelian tempat tinggal. Produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah juga saat ini banyak diminati masyarakat. Sistem kredit tanpa bunga dengan angsuran tetap dianggap menjadi kelebihan dari Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah dibandingkan dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional. Seseorang mengambil kredit secara syariah akhirnya merasa lebih tenang karena konsumen akhirnya tidak lagi merasa khawatir jika di tengah masa kredit suku bunga tiba-tiba

naik dan menyebabkan ketidak mampuan untuk membayar sisa angsuran.

Hal ini dikarenakan secara mendasar perbedaan pokok antara Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah terletak pada skema atau akadnya. Jika pada konvensional kontrak Kredit Pemilikan Rumah (KPR) didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, namun di Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan skema atau akad sesuai kebutuhan.

Berbeda dengan perjanjian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bank konvensional yang menjadikan suku bunga sebagai acuan, dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah memiliki landasan jual beli dan kerjasama bagi hasil, jadi tidak ada istilah bunga (*Interest Fee*) bahkan bunga murah atau rendah dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah. Bank Syariah memberikan nilai pinjaman syariah, dimana nilai pinjaman syariah itu sendiri adalah nilai pembelian rumah ditambah margin. Bank syariah memberitahukan berapa margin yang akan diambil oleh bank dan di bebankan kepada nasabah. Dan yang paling penting, margin tersebut diperjelas pada saat awal kredit dan tidak akan berubah selama masa kredit. Disamping itu juga nasabah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah diuntungkan ketika ingin melunasi angsuran sebelum masa kontrak berakhir, karena bank syariah tidak akan mengenakan biaya pinalti dimana harga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sudah ditetapkan sejak awal (*FixedRate*).

Pemilihan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah oleh beberapa orang disebabkan oleh pengaruh religiusitas yang dipercayai. Mayoritas penduduk asli Indonesia beragama Islam, sehingga kiranya sangat prospek untuk suatu bisnis yang berlandaskan syariah. Religiusitas merupakan ketaatan seseorang dalam menjalankan

ajaran agamanya, dimana orang yang taat dengan agama akan senantiasa mempertimbangkan segala sesuatunya berdasarkan perintah agamanya, termasuk ketika seseorang akan melakukan pembelian sebuah produk. Religiusitas juga merupakan perilaku yang bersumber langsung atau tidak langsung kepada nasabah.³

Ada beberapa skema atau akad yang digunakan di dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah, diantaranya adalah akad jual beli pengadaan (*Skema Murabahah*), akad jual beli pemesanan (*Istisna*), akad kepemilikan bertahap (*Musyarakah Mutanaqisah*), dan akad sewa beli IMBT (*Ijarah Muntahia Bittamlik*). Dari beberapa akad yang ditawarkan, akad jual beli (*Murabahah*) paling banyak digunakan oleh bank syariah di Indonesia.

Produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah saat ini menjadi salah satu produk yang diangkat bank syariah karena dinilai memiliki resiko yang rendah. Gencarnya produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah di Indonesia tidak lepas dari segmen pemasaran yaitu promosi. Promosi memegang peranan penting dalam pemasaran karena promosi dianggap dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil suatu tindakan.

Setelah puluhan tahun bank BTN menjadi bank pioner dan berpengalaman dalam hal pembiayaan dana perumahan untuk perorangan ataupun lembaga, bank BTN mulai membuka cabang syariah pertama kali pada tanggal 14 Februari 2005 di Jakarta. Dalam peresmianya, para pengelola dan manajemen BTN kembali menegaskan bahwa kehadiran bank BTN Syariah tidak lain adalah untuk mengakomodasi tuntutan dan minat masyarakat calon nasabah untuk menggunakan

³Helmi Haris, "Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)", *Jurnal Ekonomi Islam*, I (Juli,2007), hlm. 98

pelayanan jasa keuangan yang sesuai dengan syariah, dalam hal ini untuk penyediaan dana perumahan.⁴

Salah satu cabang Bank BTN itu sendiri terletak di kota Parepare yaitu bank BTN Syariah KCPS Parepare dimana di sini memiliki produk KPR BTN Sejahtera iB adalah nama produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah bersubsidi yang dimiliki oleh Bank BTN Syariah KCPS Parepare. KPR BTN Sejahtera iB adalah pembiayaan yang ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan rendah yang bekerja sama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam rangka kemudahan kepemilikan rumah, dengan akad “*murabahah*” (Jual Beli) yang memberikan berbagai macam manfaat.⁵

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka pokok masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah Bagaimana minat nasabah terhadap Kredit Pemilikan Rumah(KPR) Syariah di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Parepare? Dari pokok masalah di atas akan dirinci menjadi sub-sub masalah, sub-sub masalah yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana progres minat nasabah terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare?
2. Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare?

⁴Artikel resmi BTN dalam www.btn.co.id, tanggal 10 Maret 2020

⁵BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTNSyariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (10 Juli 2018)

C. Tujuan Penelitian

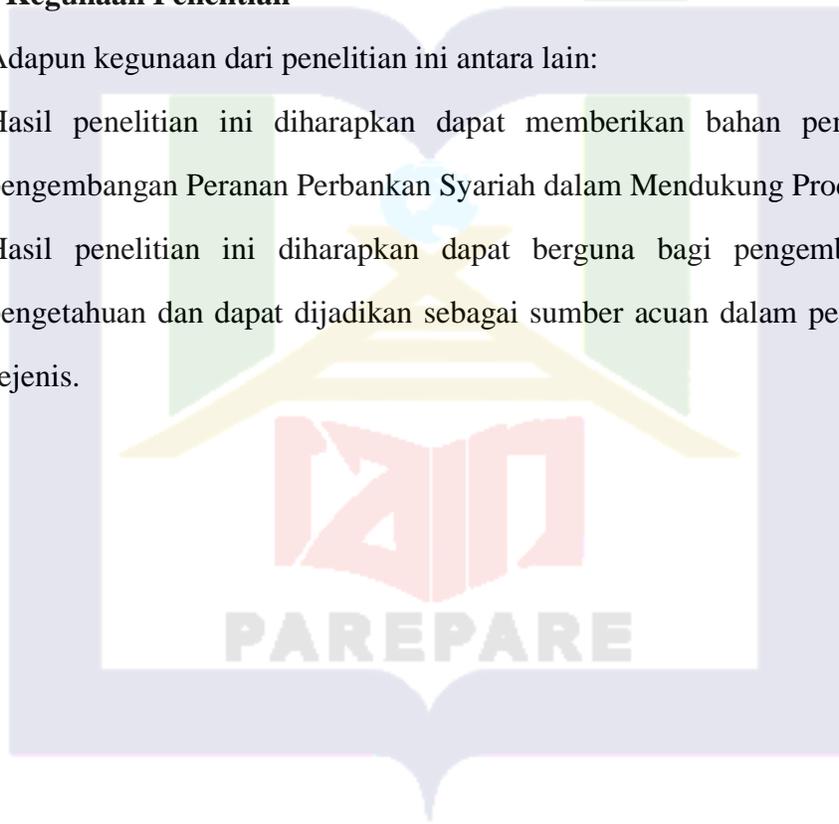
Berdasarkan rumusan masalah dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana progres minat nasabah terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare
2. Untuk mengetahui Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini antara lain:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pemikiran bagi pengembangan Peranan Perbankan Syariah dalam Mendukung Produk KPR ini.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai sumber acuan dalam penelitian yang sejenis.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Hasil Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini penelitian yang relevan dipaparkan tinjauan terhadap hasil penelitian sebelumnya yang terkait dengan fokus penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang meneliti terkait penelitian ini adalah sebagai berikut:

Kevin Pri Riandi (2015) dengan judul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pemilihan KPR Syariah (Studi Kasus pada Bank BTN Syariah Yogyakarta). Kevin Pri Riandi melakukan penelitian terhadap Nasabah Bank BTN Syariah Yogyakarta atas Pemilihan KPR Syariah.

Hasil dari penelitian ini yaitu Secara bersama-sama (simultan), faktor religiusitas, faktor ekonomi, faktor pelayanan, dan faktor pemasran mempengaruhi nasabah dalam pemilihan KPR syariah pada bank BTN Syariah Cabang Yogyakarta, yaitu sebesar 0,862 atau 86,2% dan ketiga faktor tersebut secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pemilihan KPR Syariah di Bank BTN Syariah Yogyakarta dan Berdasarkan hasil regresi diperoleh koefisien regresi faktor religiusitas sebesar 0,337 dan *sig. t* sebesar 0,020. pada taraf signifikansi 5% (0,05), maka *sig. t* 0,020 > 0,05, sehingga dapat disimpulkan variabel faktor religiusitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pemilihan KPR syariah pada bank BTN Syariah Cabang Yogyakarta.⁶

Uniyanti (2018) dengan judul Faktor-faktor yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi

⁶Kevin Pri Riandi, Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pemilihan KPR Syariah (Studi Kasus pada Bank BTN Syariah Yogyakarta), (Skripsi: Yogyakarta, 2015)

dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar). Yang fokus penelitiannya tentang pengaruh religiusitas, pendapatan dan Informasi produk Bank Syariah terhadap minat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar menabung di Bank Syariah serta faktor yang paling dominan mempengaruhi minat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar untuk menabung di Bank Syariah.

Hasil dari penelitian ini yaitu variabel Religiusitas berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap minat mahasiswa menabung di Bank Syariah, variabel Pendapatan/uang saku berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat Nasabah menabung, variabel informasi Produk Bank Syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung dan variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap Minat menabung di Bank Syariah adalah Pendapatan/uang saku dan Variabel Pendapatan/uang saku berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat Nasabah menabung. Hal ini terbukti dengan hasil yang diperoleh dari uji signifikansi parsial (uji t) dengan t_{hitung} sebesar 4,000 dengan t-tabel sebesar 1,661. Hal ini juga mengindikasikan bahwa semakin tinggi pendapatan/uang saku mahasiswa, maka semakin tinggi pula minat menabung mahasiswa di bank syariah, sehingga H^2 diterima dan H_0 ditolak.⁷

M.Khariska Afriadi (Skripsi: Bengkulu, 2016) dengan judul “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruh Minat Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kel. Kandang Mas Kec.Kampung Melayu Kota Bengkulu). M.Khariska Afriadi meneliti terkait

⁷Uniyanti, “Faktor-faktor yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar)” (Skripsi: Makassar, 2018).

Faktor-faktor apa yang mempengaruhi minat masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kel. Kandang Mas Kec. Kampung Melayu menjadi nasabah di Bank syariah.

Hasil penelitian ini yaitu bahwa faktor Promosi menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank syariah, kemudian diikuti dengan faktor produk, faktor berikutnya adalah faktor lokasi, serta faktor pelayanan. Sedangkan faktor reputasi tidak mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di banksyariah serta Dari 29 responden yang peneliti wawancarai faktor-faktor penyebab masyarakat berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah adalah faktor promosi sebanyak 14 responden, faktor produk dan pengetahuan yang masih kurang sebanyak 8 responden, sedangkan faktor lokasi sebanyak 7 responden. Serta faktor pelayanan atau sistem administrasi hanya 1 responden yang dinilai berpengaruh.⁸

Adapun perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan oleh penulis dengan penelitian terdahulu tersebut terletak pada fokus penelitiannya yang sedikit berbeda yaitu pada penelitian ini fokusnya adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi minat nasabah terhadap kredit perumahan rakyat (KPR) Syariah di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Parepare, penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif dan tempat penelitiannya pun berbeda.

⁸M. Khariska Afriadi. "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruh Minat Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kel.Kandang Mas Kec. Kampung Melayu Kota Bengkulu), (Skripsi: Bengkulu, 2016).

B. Tinjauan Teoritis

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi *grand* teori dalam menganalisis permasalahan yang akan diteliti untuk menjawab permasalahan penelitian yang dibangun sebelumnya. Adapun tinjauan teori yang digunakan adalah:

1. Minat

Secara bahasa, minat berarti perasaan yang menyatakan bahwa satu aktivitas, pelajaran atau objek itu berharga atau berarti bagi individu.⁹ Sedangkan menurut istilah, di bawah ini peneliti mengemukakan beberapa pendapat ahli psikologi mengenai pengertian minat diatas,

Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab mendefinisikan minat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.¹⁰

Menurut Bimo Walgito, minat adalah suatu perhatian yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu dan disertai dengan keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut dengan apa yang menjadi perhatiannya. Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih.¹¹

Sedangkan Menurut Andi Mappiare definisi minat adalah suatu perangkat

⁹J.P. Chaplin, *Kamus Lengkap Psikologi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004) Cet. 1, h. 255.

¹⁰Abdul Rachman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 263.

¹¹Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia, 1998), Cet 2, h:175.

mental yang terdiri dari satu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan- kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.¹²

Menurut H.C. Whiterington minat adalah kesadaran seseorang bahwa bahwa suatu objek, seseorang suatu soal atau situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya. Minat itu akan timbul, jika suatu objek yang dihadapi seseorang bagi kebutuhan hidupnya.¹³

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa minat dalam penelitian ini adalah suatu kecenderungan dari dalam diri individu yang menyebabkan individu tersebut mempunyai sikap, berkeinginan serta ketekunan dan mempunyai dorongan terhadap objek tertentu tanpa ada yang menyuruh untuk menjadi nasabah di bank syariah. Oleh karena itu, jika seseorang mempunyai perasaan senang terhadap sesuatu maka seseorang tersebut akan mempunyai minat untuk memperoleh sesuatu itu dengan usahanya agar keinginannya dapat tercapai.

Aspek minat terdiri dari aspek kognitif dan aspek afektif. Aspek kognitif berupa konsep positif terhadap suatu objek dan berpusat pada manfaat dari objek tersebut. Aspek afektif nampak dalam rasa suka atau tidak senang dan kepuasan pribadi terhadap objek tersebut.¹⁴

¹²Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan* (Surabaya: Usana Offset Printing, 1994), h. 62.

¹³H.C. Whiterington, *Psikologi Pendidikan*, (Bandung: Aksara Baru, 1978), h. 124.

¹⁴Soejanto Sandjaja, *Pengaruh Keterlibatan Orang Tua Terhadap Minat Membaca Anak Ditinjau Dari Pendidikan Stress Lingkungan*, Jurnal, h. 2—3

Setiap individu mempunyai kecenderungan funada mental untuk berhubungan dengan sesuatu yang berada dalam lingkungan. Apabila sesuatu itu memberikan kesenangan kepada dirinya, kemudian ia akan berminat terhadap sesuatu itu. Minat timbul apabila individu tertarik kepada sesuatu, karena sesuai dengan kebutuhannya atau merasakan bahwa sesuatu yang akan dipelajari dirasakan berarti bagi dirinya dan ia pun akan berniat untuk mempelajarinya.

a. Faktor yang Mempengaruhi Minat

Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

- 1.) Dorongan dari dalam individu, misal dorongan untuk makan, ingin seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain.
- 2.) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- 3.) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi, misalnya bila mendapatkan kesuksesan akan menimbulkan perasaan senang dan hak tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya jika menghadapi suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.
- 4.) Lingkungan merupakan minat yang berasal dari luar individu, misalnya lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat.

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian

tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Selain itu minat dapat timbul karena adanya faktor eksternal dan juga adanya faktor internal.¹⁵

b. Macam-macam Minat

Macam-macam minat

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan- jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar. Orang investigatif termasuk orang yang berorientasi keilmuan. Mereka umumnya berorientasi pada tugas, introspektif, dan asosial, lebih menyukai memikirkan sesuatu dari pada melaksanakannya, memiliki dorongan kuat untuk memahami alam,
- 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. Orang realistis umumnya mapan, kasar, berfisik kuat dan sering sangat atletis, memiliki koordinasi otot yang baik dan terampil. Akan tetapi, ia kurang mampu menggunakan medium komunikasi verbal dan kurang memiliki keterampilan berkomunikasi dengan orang lain. Oleh karena itu, pada umumnya mereka kurang

¹⁵Soejanto Sandjaja, *Pengaruh Keterlibatan Orang Tua Terhadap Minat Membaca Anak Ditinjau Dari Pendidikan Stress Lingkungan*, Jurnal, h. 2—3

menyenangi hubungan sosial, cenderung mengatakan bahwa mereka senang pekerjaan tukang, memiliki sifat langsung, stabi, normal dan kukuh, menyukai masalah konkrit dibandingkan dengan masalah abstrak, menduga diri sendiri sebagai agresif, jarang melakukan kegiatan kreatif dibidang seni dan ilmu pengetahuan, twtapi suka membuat sesuatu dengan bantuan alat. Orang realistis menyukai pekerjaan montir, insinyur, ahli listrik, ikan dan kehidupan satwa liar, operator alat berat dan perencana alat.

3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu:

a) *Manifest Interest*

Minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.

b) *Tested Interest*

Minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes obyektif yang diberikan.

c) *Inventoried Interest*

Minat yang diungkapkan dengan cara menggunakan alat-alat yang sudah distandarkan, yakni berisi pertanyaan-pertanyaan kepada subyek.

Semua minat mempunyai dua aspek yaitu; pertama, adalah aspek kognitif.Kedua, adalah aspek afektif.Aspek kognitif didasarkan pada konsep yang dikembangkan seseorang mengenai bidang yang berkaitan dengan manusia.Sedang aspek afektif atau bakat emosional adalah aspek yang berkembang dari pengalaman

pribadi dari sikap orang penting misal orang tua, guru dan teman sebaya terhadap kegiatan yang berkaitan dengan minat tersebut.

c. Indikator Minat

Menurut Ferdinand, minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut:

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- 2) Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada oranglain.
- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefrensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
- 4) Minta eksploratif, minan ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.¹⁶

d. Penentuan Minat

Karena pentingnya peran minat dalam kehidupan manusia, maka minat perlu sekali ditemukan dan dipupuk. Ada beberapa metode untuk menentukanminat seseorang antara lain:

- 1) Pengamatankegiatan
- 2) Pertanyaan
- 3) Membaca

¹⁶Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen*. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro,2006), h.129.

4) Keinginan¹⁷

2. Nasabah

Menurut Undang Undang No. 10 Tahun 1998 tentang pokok perbankan pasal 1, mendefinisikan bahwa nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Menurut Zulian Yamit mendefinisikan bahwa “nasabah adalah orang yang berinteraksi dengan perusahaan setelah proses produksi selesai, karena mereka adalah pengguna produk”. Sedangkan menurut Kasmir bahwa:

Nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh bank¹⁸

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan Syariah, yang dimaksud Nasabah adalah menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah.

Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau di Unit Usaha Syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dirinya di Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.¹⁹

¹⁷ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen*. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), h.129.

¹⁸Jurnal, teori Nasabah/2016, h.41

¹⁹<http://pengertiannasabah.blogspot.co.id/2012/03/pengertian-nasabah-berdasarkan-undang.html> diakses pada jumat/29/9/2017 pukul11.44

a. Indikator Loyalitas Nasabah

Loyalitas nasabah dapat didasarkan pada perilaku pembeli antara lain:

- 1) Melakukan pembelian berulang secara teratur.

Pelanggan yang loyal adalah mereka yang melakukan pembelian barang ataupun jasa secara teratur bahkan mereka akan tetap membeli meskipun harganya mengalami kenaikan.

- 2) Membeli antar lini produk dan jasa.

Pelanggan yang loyal bukan hanya membeli satu jenis produk atau jasa saja dari sebuah perusahaan, melainkan mereka juga membeli produk ataupun jasa tambahan yang disediakan oleh perusahaan tersebut.

- 3) Mereferensikan kepada orang lain.

Pelanggan yang loyal selalu ingin mereferensikan suatu produk atau jasa yang digunakannya kepada orang lain, baik kepada teman maupun saudara. Mereka selalu berusaha mempengaruhi orang lain untuk menggunakan produk atau jasa yang sama dengan selalu menceritakan kelebihan produk atau jasa yang dia gunakan sampai orang tersebut mencoba menggunakannya.

- 4) Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

Para pelanggan yang loyal selalu menolak apabila ditawarkan produk atau jasa dari perusahaan lain (pesaing). Mereka sudah memiliki kecintaan tersendiri terhadap produk atau jasa yang telah digunakan.²⁰

²⁰Aris Irnandha, *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan yang Dimediasi Oleh Kepuasan Pelanggan Jasa Pengiriman Jalur Darat (Studi Kasus Kepuasan Pelanggan JNE Cabang Hijrah Sagan Yogyakarta)*, Skripsi Program Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2016, h. 18.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah

1) Nilai (harga dan kualitas)

Nilai dan penggunaan suatu merek dalam waktu yang lama akan megarah pada loyalitas. Oleh karena itu, pihak perusahaan harus bertanggung jawab untuk menjaga merek tersebut. Perlu diperhatikan, pengurangan standar kualitas dari suatu merek akan mengecewakan konsumen, bahkan konsumen yang paling loyal sekalipun. Demikian pula dengan perubahan harga. Oleh sebab itu pihak perusahaan harus mengontrol kualitas merek beserta harganya.

2) Citra

Citra dari perusahaan dan merek diawali oleh kesadaran. Produk yang memiliki citra yang baik dapat menimbulkan loyalitas konsumen pada merek.

3) Kenyamanan

Kenyamanan dan kemudahan untuk mendapatkan merek. Dalam situasi yang penuh tekanan dan permintaan pasar yang menuntut kemudahan, pihak perusahaan dituntut untuk menyediakan produk yang nyaman dan mudah diperoleh.

4) Kepuasan

Konsumen yang merasa puas terhadap suatu produk atau merek yang dikonsumsi akan memiliki keinginan untuk membeli ulang produk atau merek tersebut. Keinginan yang kuat tersebut dibuktikan dengan selalu membeli produk atau merek yang sama, yang akan menunjukkan loyalitas konsumen terhadap suatu merek.

5) Pelayanan

Pelayanan dengan kualitas baik yang ditawarkan oleh suatu produk dapat mempengaruhi loyalitas konsumen.

6) Garansi

Garansi dan jaminan yang diberikan oleh merek. Dalam hal ini faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas adalah kepuasan yang diperoleh konsumen, penerimaan keunggulan produk, keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap suatu merek tersebut, serta keterkaitan dengan produk atau perusahaan.²¹

3. KPR (Kredit Kepemilikan Rumah)

KPR atau Kredit Pemilikan Rumah Syariah adalah fasilitas kredit atau pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan syariah dalam hal ini bank syariah bagi seluruh lapisan masyarakat untuk membantu memiliki rumah beserta tanah dengan fasilitas cicilan tetap dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama antar bank dan nasabah, yang mewajibkan nasabah untuk menegmbalikan dana tersebut sesuai jangka waktu yang telah dienukan bersama. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli.

KPR merupakan salah satu produk perbankan yang disediakan bagi debitur untuk pembiayaan perumahan. Perumahan disini bukan dalam arti rumah tempat tinggal pada umumnya, tetapi meliputi ruang untuk membuka usaha seperti rumah toko (ruko) dan rumah kantor (rukan), serta apartemen mewah dan rumahsusun.²²

Pada prinsipnya, Bank Syari'ah adalah sama dengan perbankan konvensional, yaitu sebagai instrumen intermediasi yang menerima dana dari orang-orang yang

²¹Syifa Azka Umayya, *Peningkatan Loyalitas Nasabah pada PT. Bank Lampung KCP Natar Melalui Strategi Pemasaran*, Tugas Akhir Program Diploma Tiga (D3) Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018, h. 19.

²²Helmi Haris, "Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)", *Jurnal Ekonomi Islam*, I (Juli,2007), hlm. 115

surplus dana (dalam bentuk penghimpunan dana) dan menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan (dalam bentuk produk pelemparan dana). Sehingga produk-produk yang disediakan oleh bank-bank konvensional, baik itu produk penghimpunan dana (*funding*) maupun produk pembiayaan (*financing*), pada dasarnya dapat pula disediakan oleh Bank-bank Syari'ah.

Produk pembiayaan KPR yang digunakan dalam perbankan syari'ah memiliki berbagai macam perbedaan dengan KPR di perbankan konvensional. Hal ini merupakan implikasi dari perbedaan prinsipal yang diterapkan perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, yaitu konsep bagi hasil dan kerugian (*profit and loss sharing*) sebagai pengganti sistem bunga perbankan konvensional. Dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah ini, terdapat beberapa perbedaan antara perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, di antaranya adalah; pemberlakuan sistem kredit dan sistem *markup*, kebolehan dan ketidakbolehan tawar-menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan bank, prosedur pembiayaan dan lain sebagainya.

Melalui pembiayaan KPR, kita tidak harus menyediakan dana seharga rumah. Cukup memiliki uang muka tertentu, dan rumah idaman pun menjadi milik kita. Kita bisa leluasa menempatkannya karena meski masih mengangsur rumah itu sudah menjadi rumah kita sendiri.

Dari segi pengistilahan, untuk produk pembiayaan kepemilikan rumah, perlu dipikirkan suatu bentuk pengistilahan yang relevan. Karena istilah KPR cenderung memunculkan asumsi terjadinya kredit, padahal dalam perbankan syari'ah tidak menggunakan sistem kredit. Untuk menghindari hal itu (tetapi tetap menggunakan istilah KPR), beberapa Bank Syari'ah (seperti BTN Syari'ah) memaknai KPR dengan "Kepemilikan Rumah". Dalam menjalankan produk KPR, Bank Syari'ah memadukan

dan menggali akad-akad transaksi yang dibolehkan dalam Islam dengan operasional KPR perbankan konvensional. Adapun akad yang banyak digunakan oleh perbankan syariah di Indonesia dalam menjalankan produk pembiayaan KPR adalah akad murabahah dan istisna'.²³

a. KPR Syariah Bersubsidi “KPR Sejahtera iB”

Pembiayaan atau financing adalah pendapatan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendapatan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²⁴

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditunjukkan untuk memiliki barang. Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga yang dijual.

Pembiayaan digolongkan menjadi dua jenis berdasarkan tujuan, yaitu pembiayaan yang bersifat produktif dan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produktif, mulai dari pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang yang sudah jadi. Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi

²³Helmi Haris, *op. cit.* hlm. 115-116

²⁴M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung CV Pustaka Setia, 2012), h. 146

kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.²⁵

Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) termasuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat kebutuhan konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang bersifat konsumtif.²⁶

Harga jual rumah ditetapkan di awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran ketika suku bunga ber gejolak. Pembiayaan rumah ini dapat digunakan untuk membeli rumah (rumah, ruko, rukun, apartemen) baru maupun bekas, membangun atau merenovasi rumah.

Sebelum pembiayaan direalisasikan, terlebih dahulu harus dibuat akad atau perjanjian yang mengatur hak dan kewajiban antara bank dengan nasabah penerima fasilitas pembiayaan. Dalam praktik, akad atau perjanjian pembiayaan memiliki berbagai macam istilah, antara lain *perjanjian pembiayaan, persetujuan membuka pembiayaan, dan sebagainya*.

Disamping mengatur hak dan kewajiban bank serta nasabah, perjanjian atau persetujuan antara bank dengan nasabah penerima fasilitas pembiayaan (Debitur) juga berfungsi sebagai *perikatan pokok dari perjanjian pengikatan jaminan (accessoir)*.

²⁵Hestanto, "Pengertian Pembiayaan," <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/> (27 juli 2018)

²⁶M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung CV Pustaka Setia, 2012), h. 146

Pada KPR Syariah bersubsidi tidak terdapat perbedaan yang jauh mengenai konsep dasar yang terkandung pada KPR Syariah non subsidi. Pada KPR Syariah bersubsidi terdapat suatu keringanan yang diberikan oleh pemerintah dalam memenuhi kebutuhan rumah bagi masyarakat kelas ekonomi menengah kebawah.

Pembiayaan KPR Syariah bersubsidi adalah pembiayaan yang ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan rendah yang bekerjasama dengan kementerian pekerjaan umum dan perumahan rakyat dalam rangka keudahan kepemilikan rumah. Dengan akad “*Murabahah*” (jual beli) yang memberikan berbagai manfaat.²⁷

b. Tujuan KPR iB

Tujuan KPR iB adalah sebagai berikut:

1) Pembelian properti, terdiri dari pembelian:

- a) Rumah *ready stock* dan proses pembangunan oleh developer (indent)
- b) Rumah bekas/*Second*
- c) Rumah toko (ruko) dengan syarat tertentu
- d) Rumah kantor (rukun) dengan syarat tertentu
- e) Apartemen *strata title* dengan syarta tertentu
- f) Tanah dengan luas tertentu dan status tanah milik developer atau non developer

c. Manfaat KPR iB

- 1) Skim pembiayaan adalah akad jual beli barang (*Murabahah*) dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati

²⁷BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (28 juli 2018)

- 2) Oleh bank dan nasabah (*fixed margin*)
- 3) Uang muka ringan, minimum 10%
- 4) Jangka waktu maksimal 15 tahun
- 5) Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu
- 6) Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- 7) Prosedur Pemberian Kredit

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998 memberikan penggolongan mengenai kualitas kredit yang diberikan oleh bank, terdiri dari:²⁸

1. Kredit lancar

Kredit digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria di bawah ini:

- a. Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, tunggakan bunga, atau cerukan karena penarikan; atau
- b. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga tetapi tidak lebih dari 1 (satu) bulan dan kredit belum jatuh tempo.

2. Kredit dalam perhatian khusus

Kredit digolongkan dalam perhatian khusus jika terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 90 hari (3 bulan).

3. Kredit kurang lancar

Kredit digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria di bawah ini:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari (6 bulan); dan/atau

²⁸Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998

- b. Kredit telah jatuh tempo tidak lebih dari 1 (satu) bulan.

4. Kredit diragukan

Kredit digolongkan diragukan apabila kredit yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, yaitu memenuhi kriteria:

- b. Terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari (9 bulan); atau
- c. Kredit masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam, termasuk bunganya; atau
- d. Kredit tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.

5. Kredit macet

Kredit digolongkan macet apabila:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari (9 bulan lebih); atau
- b. Memenuhi kriteria diragukan seperti tersebut di atas, tetapi dalam jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan kredit; atau
- c. Kredit tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada Pengadilan Negeri atau Kantor Pelayanan Pengurusan Piutang dan Lelang Negara atau diajukan penggantian ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.

6. Analisis Prinsip Lima C (*The Five C Of Credit Analisis*)

Bank yang sehat merupakan bank yang mampu untuk menerapkan asas perkreditan yang sehat dengan berpedoman pada prinsip 5C dalam hal menilai kredit

atau pembiayaan. Prinsip 5C yang dipakai bank syariah harus memiliki kejelasan dalam hal prosedur, pedoman, dan kebijakan pembiayaan agar dapat menentukan kualitas pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabah.²⁹

Bank syariah dalam meminimalisir risiko dan menjaga kesehatannya menerapkan prinsip kehati-hatian. Salah satu upaya yang dilakukan bank syariah yaitu dengan mengenal nasabah. Bank syariah wajib menerapkan prinsip mengenal nasabah yang terdiri dari kebijakan dan prosedur penerimaan, identifikasi nasabah, pemantauan transaksi nasabah serta kebijakan dan prosedur manajemen risiko.³⁰

Dalam hal pemberian pembiayaan, bank syariah sebagai lembaga keuangan sangat berhati-hati dalam menyalurkan dana agar dana yang diberikan bank dapat bermanfaat sesuai dengan porsi kebutuhan nasabah. Layak tidaknya pemberian pembiayaan oleh bank syariah kepada nasabah dapat dilakukan dengan analisis 5C, yaitu :³¹

a. *Character* (Watak)

Penilaian karakter dilakukan oleh bank kepada nasabah untuk mengetahui *itikad* dari nasabah tersebut, baik perilaku sehari-harinya, wataknya dan sifat-sifat pribadi yang dimiliki nasabah tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah karakter yang dimiliki nasabah tersebut memang benar-benar baik atau kurang baik. Hal tersebut juga bisa dilihat dari BI *checking* nasabah tersebut. Walaupun nasabah tersebut diyakini mampu secara finansial untuk memenuhi

²⁹Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004, h. 21.

³⁰Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, h. 2.

³¹ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014, h. 173.

kewajiban, namun jika nasabah tersebut memiliki *itikad* yang kurang baik maka bank akan mempertimbangkan untuk pemberian pembiayaan atau bisa jadi bank tidak akan merealisasikan pembiayaan yang diajukan.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang nanti akan dapat digunakan untuk mengembalikan pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan kepada nasabah.

c. *Capital* (Modal)

Capital digunakan untuk melihat seberapa besar penggunaan modal dalam kegiatan usahanya, apakah modal yang selama ini digunakan sesuai dengan laporan keuangan yang diberikan calon nasabah kepada bank syariah atau justru antara modal yang ada dengan penggunaan modal untuk pengelolaan usaha tidak sesuai atau terdapat kejanggalan. Dalam penilaian *capital* bank syariah selain melihat dari laporan keuangan calon nasabah, juga harus dilihat dari sumber modal yang didapat oleh calon nasabah.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral atau yang sering disebut dengan jaminan adalah barang atau sesuatu yang berharga dan memiliki nilai untuk dijadikan sebagai penjamin bagi calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan kepada bank syariah. Jaminan yang diberikan calon nasabah kepada bank syariah biasanya berupa tanah, bangunan, benda bergerak (mobil, motor), dan barang atau apapun yang sekiranya dapat disetujui oleh pihak analis pembiayaan dan dapat dijadikan sebagai jaminan.

e. *Condition of Economic* (Kondisi Ekonomi Calon Nasabah)

Penilaian kondisi usaha dapat dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan pada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Hal ini dapat meliputi analisis terhadap variabel ekonomi mikro. Pada saat ekonomi mengalami penurunan atau dalam keadaan krisis, bank syariah akan lebih berhati-hati lagi dalam memberikan pembiayaan, hal ini dilakukan karena bank syariah ingin menilai beberapa kondisi yang memang dijadikan sebagai acuan dalam penilaian *condition of economic* (kondisi ekonomi calon nasabah).

d. Akad-akad dalam KPR

1) Murabahah

KPR Syariah menggunakan sistem berbasis murabahah (jual beli).³² Secara etimologi, murabahah berasal dari kata *ribh*, yang berarti keuntungan.³³ Sedangkan dalam pengertian terminologis, murabahah adalah jual beli barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati antara penjual dengan pembeli.³⁴

Murabahah dalam istilah Fikih adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.³⁵

³²Artikel resmi BTN dalam www.btn.co.id, tanggal 10 Maret 2020

³³Abdullah al-Muslih & Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Daarul Haq, 2004, hlm. 198.

³⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIT Indonesia, 2003, hlm. 161.

³⁵Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta : 2007, hlm. 81-82

Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, murabahah tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*defferent payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui murabahah hanya dalam hubungannya dalam transaksi pembiayaan diperbankan syariah, tetapi tidak memahami Fikih Islam.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah (DSN, 2003:31) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan hargabelinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Adapun ayat-ayat Al-Qur’anyang dapat dijadikan rujukan dasar akad murabahah, adalah:³⁶

Surat an-Nisa’ :29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahan :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku

³⁶Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional BANK SYARIAH cet. I*, UII Press, Yogyakarta : 2000, hlm. 22

dengan suka sama- suka di antara kamu.dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’ : 29)

2) Istishna’

I. Istishna’ berarti minta dibuatkan. Secara terminologi muamalah (ta’rif) berarti akad jual beli dimana shanni’ (produsen) ditugaskan untuk membuatkan suatu barang pesanan oleh mustashni’ (pemesan).³⁷

II. Istishna’ sebagai salah satu produk yang didasarkan pada akad jual beli telah mendapatkan pengaturan secara implisit dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yakni dalam ketentuan umum mengenai prinsip Syariah. Istishna’ diatur secara khusus dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, antara lain yakni pada Pasal 19 Ayat(1).³⁸

Dalam fatwa DSN-MUI dijelaskan bahwa jual beli Istishna’ adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang di sepakati antara pemesan (pembeli/*Mustashni’*) dan penjual (pembuat/*sani’*).³⁹

3. Mekanisme Oprasional KPR

a. Mekanisme dalam bentuk Murabahah

Dalam praktek perbankan syari’ah, murabahah selalu menggunakan jenis *al-bay’ bissaman ‘ajil atau muajjal* (jenis pembayaran secara tangguh atau cicilan). Jadi,

³⁷Muhammad (2000), *op. cit.* hlm. 120

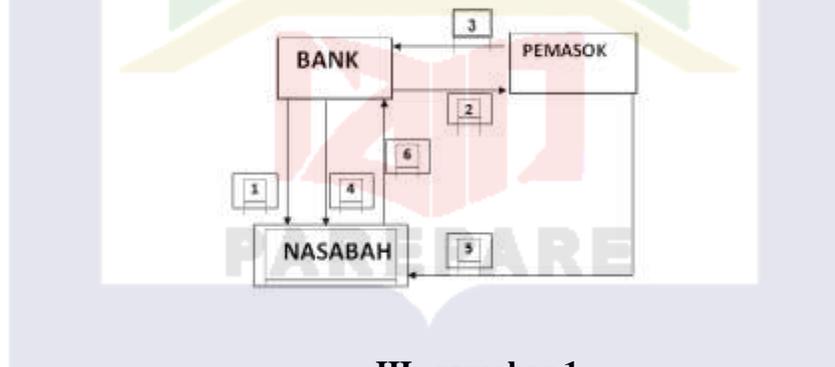
³⁸Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta : Gajah Mada University Press, 2007, hlm. 107.

³⁹Majelis Ulama’ Indonesia, *Himpunan Fatwa-Fatwa Dewan Syari’ah Nasional*, Jakarta: DSN MUI bekerjasama dengan Bank Indonesia, 2003, hlm. 17.

murabahah merupakan transaksi jual beli, di mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Akad jenis ini adalah salah satu bentuk akad bisnis yang mencari keuntungan bersifat pasti (*certainly return*) dan telah diketahui dimuka (*pre-determiner return*). Murabahah sendiri merupakan penjualan sesuatu barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan sejumlah yang disepakati bersama. Dengan sistem murabahah yang diterapkan dalam pembiayaan KPR ini berarti pihak Bank Syari'ah harus memberitahukan harga perolehan atau harga asal rumah yang dibeli dari developer kepada nasabah KPR Syari'ah dan menentukan suatu tingkat keuntungan (*profit margin*) sebagai tambahan.⁴⁰

Diantara bank-bank di Indonesia yang menggunakan akad Murabahah dalam pembiayaan KPR antara lain BNI Syariah, BSM (Bank Syariah Mandiri) serta BTNSyariah

Berikut skema Proses Transaksi Murabahah:⁴¹



III. gambar 1

IV. Proses Transaksi Murabahah

⁴⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama & Cendekiawan*, Jakarta: Bank Indonesia, 1999, hlm. 21.

⁴¹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: PT Jayakarta Agung Offset, 2010, hlm. 181

Keterangan:

- 1) Pembuatan akad jual beli barang antara bank dan nasabah yang sekaligus merupakan pemesanan barang oleh nasabah kepada bank
- 2) Pembuatan akad jual beli yang diikuti pelaksanaan pembayaran harga barang oleh bank
- 3) Penjualan dan penyerahan hak kepemilikan barang oleh pemasok kepada bank
- 4) Penjualan barang + *markup/margin* & penyerahan hak kepemilikan oleh bank kepada nasabah
- 5) Pengiriman barang secara fisik oleh pemasok kepada nasabah
- 6) Pelunasan harga barang oleh nasabah kepada bank secara cicilan atau secara sekaligus pada akhir waktu pelunasan

b. Rukun dan Syarat KPR Syari'ah yang menggunakan akad Murabahah.

Dalam semua pembiayaan Murabahah termasuk KPR, terdapat rukun yang dikristalisasikan sebagai berikut:

- 1) Pihak yang berakad yaitu Penjual dan Pembeli
- 2) Objek yang diakadkan yaitu:
 - a. Barang diperjual belikan,
 - b. Harga jual/keuntungan
- 3) Akad/sighat yaitu:
 - a. Serah (ijab)
 - b. Terima (qabul).⁴²

Dengan mengacu pada akad murabahah, dapat disimpulkan syarat-syarat yang

⁴²Tim PPS. IBI, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, Jakarta: Djambatan, 2003, hlm. 77.

harus dipenuhi dalam transaksi KPR Syari'ah adalah sebagai berikut:

1. Pihak bank harus memberitahukan biaya pembelian rumah kepada nasabah KPR Syari'ah.
2. Kontrak transaksi KPR Syari'ah ini haruslah sah.
3. Kontrak tersebut harus terbebas dari riba.
4. Pihak Bank Syari'ah harus memberikan kejelasan tentang rumah yang dijadikan obyek transaksi KPR Syari'ah.

Penjual harus menjelaskan semua hal yang berkaitan dengan proses perolehan barang.⁴³

c. Penentuan keuntungan pembiayaan KPR dengan akad Murabahah

Produk KPR Syari'ah merupakan salah satu produk pelemparan dana pada Bank Syari'ah, berdasarkan –salah satunya- akad murabahah, yang perolehan keuntungan disebut *margin* atau *mark-up* yang bersifat tetap selama masa perjanjian (*certainly return*). Karena besarnya keuntungan atau *margin* sudah diketahui sejak awal, maka tinggi rendahnya dipengaruhi oleh tingkat keuntungan per satu kali transaksi dan besarnya jumlah transaksi dalam satu periode. Besarnya cicilan yang harus dibayar oleh nasabah KPR Syari'ah adalah bersifat tetap (tidak berubah) selama masa transaksi yang telah disepakati. Dengan demikian, konsumen tidak terbebani fluktuasi suku bunga yang terus mengalami perubahan. Meskipun suku bunga bergolak, cicilan KPR Syariah tetap sama perolehan. Hal ini dapat dibenarkan karena transaksi murabahah adalah transaksi yang obyeknya terdapat barang yang diperjualbelikan sehingga jenis transaksi ini bentuk bisnis yang nyata pada sektor riil

⁴³Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah; Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 102

yang menciptakan nilai tambah (*economic value added*).

Dengan merujuk pada akad murabahah, penentuan harga atau keuntungan dan angsuran dalam KPR Syariah haruslah memenuhi persyaratan-persyaratan berikut:

- 1) Keuntungan atau mark-up yang diminta bank harus diketahui oleh nasabah.
- 2) Harga jual bank adalah harga beli (harga perolehan) bank ditambah keuntungan.
- 3) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- 4) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

d. Mekanisme dalam bentuk Istishna'

Pada prinsipnya, pembiayaan Istishna' merupakan transaksi jual beli dengan cara pembayaran mengangsur (*installment*) yang hampir sama dengan transaksi murabahah. Perbedaannya terletak pada penyerahan barang yang menjadi objek transaksi. Dalam murabahah, barang diserahkan di muka, sedangkan dalam istishna', barang diserahkan di belakang, yakni pada akhir periode pembiayaan. Hal ini terjadi karena biasanya barang belum dibuat atau belum wujud.⁴⁴

⁴⁴Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm. 69.

1. Skema Pembiayaan KPR dengan akad Istishna'



2. Ketentuan Umum Sistem Jual Beli Istishna'

IX. Karena KPR ini menggunakan akad Istishna', maka akad KPR ini harus memenuhi beberapa ketentuan umum sistem jual beli Istishna', yaitu:

- a) Spesifikasi barang (dalam hal ini adalah rumah) yang dipesan harus jelas, seperti; tipe, kelengkapan, ukuran dan lain sebagainya.
- b) Harga jual yang telah disepakati, dicantumkan dalam akad dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
- c) Jika terjadi perubahan kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung oleh nasabah.⁴⁵

4. Pengertian Bank

Bank berasal dari kata italia *banco* yang artinya bangku atau meja. Bangku inilah yang dipergunakan oleh banker untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi bank. Dengan demikian, fungsi dasar bank adalah menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman dan menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa.⁴⁶

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia pokok Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank adalah Dana atau uang yang dihimpun dalam bentuk simpanan disalurkan dalam bentuk kredit dan dalam usahanya bank juga memberikan jasa keuangan lainnya.⁴⁷

⁴⁵Diadaptasi dari skema *Istishna'*. Lihat, Muhammad (2002), *op.cit.*, hlm. 9

⁴⁶ Andi Soemitra M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009) h. 62

⁴⁷Frianto Pandia, *Lembaga Keuangan*(Jakarta, PT Asdi Mahasatya, 2005),h. 10.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Baik dalam bentuk kredit maupun bentuk lainnya.

a. Fungsi Bank Syariah

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.

1) Menghimpun Dana Masyarakat

Fungsi bank syariah yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah menghimpun dana dengan menggunakan beberapa akad diantaranya akad *al-wadiah* dengan bentuk titipan, kemudian akad *al-mudharabah* yang berbentuk investasi. Dua akad tersebut merupakan produk atau akad-akad yang paling sering dijumpai di dalam bank syariah.

2) Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Bank syariah akan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan. *Return* atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya.

3) Pelayanan Jasa Bank

Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang

(*transfer*), pemindah bukuan, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa lainnya.⁴⁸

5. **BTN Syariah**

Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit* (SBU) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005, melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta. Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.⁴⁹

C. **Tinjauan Konseptual**

Proposal skripsi ini berjudul “**Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare**” judul tersebut mengandung unsur-unsur pokok kata yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasannya dalam proposal skripsi ini lebih focus dan lebih spesifik.

Tinjauan konseptual memiliki pembatasan makna yang terkait dengan judul tersebut akan memudahkan pemahaman terhadap isi pembahasan. Berikut diuraikan tentang pembatasan makna judul tersebut.

1. **Minat:** minat menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan.

⁴⁸Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), h. 39.

⁴⁹Bank BTN Syariah, https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_BTN_Syariah, (17 agustus 2019).

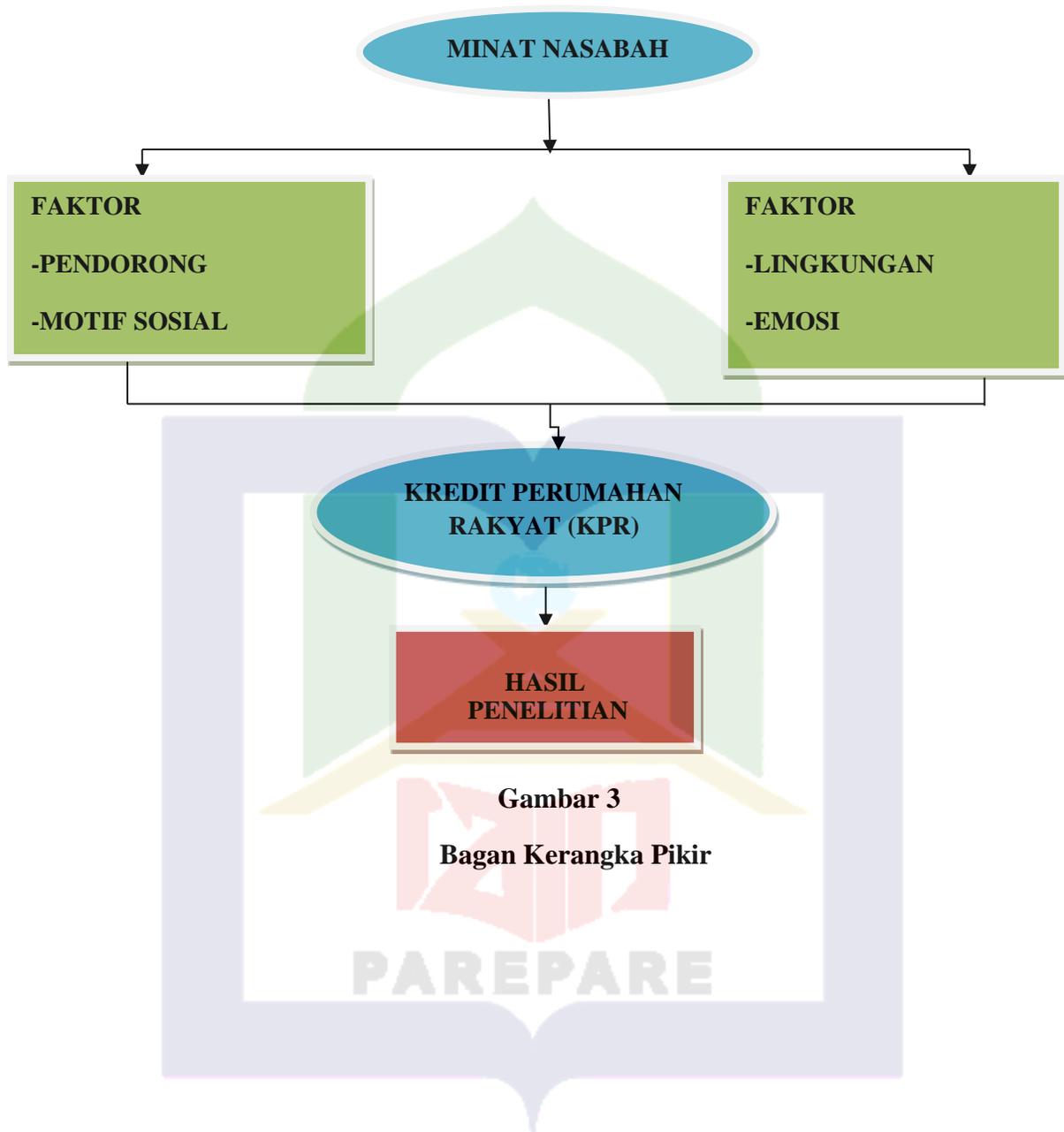
2. Nasabah: Menurut Undang Undang No. 10 Tahun 1998 tentang pokok perbankan pasal 1, mendefinisikan bahwa nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.
3. KPR : KPR merupakan salah satu produk perbankan yang disediakan bagi debitur untuk pembiayaan perumahan

Berdasarkan penjelasan beberapa pengertian yang telah diuraikan di atas, maka dapat diperjelas bahwa maksud dari penelitian ini adalah menganalisis minat nasabah terhadap kredit perumahan rakyat KPR yang merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat kebutuhan konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang bersifat konsumtif.

D. Bagan Kerangka Pikir

Kerangka pikir tersebut mempermudah alur peneliti dalam melakukan penelitian. Dengan melihat konsep dan teori yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat diuraikan sebuah skema yang dijadikan sebagai kerangka pikir untuk melakukan penelitian yang teratur dan terarah, skema tersebut yaitu:

Dalam hal ini



Gambar 3
Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam proposal ini merujuk pada pedoman penulisan karya ilmiah skripsi yang diterbitkan STAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, focus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknis analisis data.⁵⁰

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, yakni data yang diperoleh berupa informasi, uraian dalam bentuk bahasa yang sederhana dan dikaitkan dengan data yang ada untuk mendapatkan kejelasan terhadap suatu kebenaran atau sebaliknya, sehingga memperoleh gambaran baru ataupun menguatkan gambaran yang sudah ada sebelumnya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan *fenomonologi* yang pendekatannya disesuaikan dengan melihat kenyataan yang ada dilapangan yang melalui observasi, Penelitian ini menggunakan pendekatan *fenomonologi* untuk menganalisis atau memaknai sesuatu berdasarkan hal-hal yang terjadi, peristiwa atau kebenaran dengan kejadian yang nampak. Penelitian *fenomonologi* digunakan penulis dalam menganalisis bagaimana penerapan prinsip *Good Corporate Governance*.

⁵⁰Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Makalah dan Skripsi), Edisi Revisi (Parepare: STAIN Parepare, 2013).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini akan dilaksanakan pada di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah KCPS Parepare. Waktu penelitian \pm 2 bulan.

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini memfokuskan pada faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap kredit perumahan rakyat (KPR) di BTN Syariah KCPS Parepare serta analisis nilai-nilai syariah terhadap produk KPR.

D. Jenis dan Sumber Data yang Digunakan

Berhubung karena sumber data yang digunakan oleh peneliti di dapatkan dari informan maka jenis data yang digunakan adalah data subyek. Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut.⁵¹ Dalam penelitian terdapat dua jenis data yang dianalisis, yaitu primer dan sekunder sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya.⁵² Adapun sumber-sumber tersebut yaitu, diperoleh dari lapangan baik yang berupa observasi maupun berupa wawancara dengan Nasabah BTN Syariah KCPS Parepare. Sumber data primer dalam penelitian ini terdiri dari dua karyawan dan dua belas nasabah PT. Bank Tabungan Negara (Perserp), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare yaitu:

⁵¹Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 87.

⁵²Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: hanindita offised, 1983), h. 55.

Narasumber Karyawan Bank

NO	TANGGAL	NAMA	UMUR	PEKERJAAN	ALAMAT
1	15,Oktober,2020	Rian Rafid	27 Thn	CFS	Jln. Jendral Sudirman
2	15,Oktober,2020	Firdaus Baharuddin	29 Thn	SBH	Enrekang

Narasumber Nasabah

NO	TANGGAL	NAMA	UMUR	PEKERJAAN	ALAMAT
1	15,Oktober,2020	Renaldy Zaputra	26 Thn	Staf Notaris	Grand Sulawesi
2	16,Oktober,2020	Fatimah Ashara	36 Thn	IRT	Galung Maloang
3	22,Oktober,2020	Rosdiana	35 Thn	Karyawan Suwasta	Jln.Sudirman
4	23,Oktober,2020	Barlian	34 Thn	Wiraswasta	Jln. Jendral Sudirman
5	28,Oktober,2020	Muslimin	41 Thn	Pedagang	Galung Maloang
6	27,Oktober,2020	Alfian	29 Thn	Supir Mobil	Perumahan Savaras
7	27,Oktober,2020	Sri Mulyani	33 Thn	IRT	Grand Sulawesi
8	03,Desem,2020	Hja Murni	40 Thn	Pedagang Grosir	Jln. Yusuf Majif
9	03,Desem,2020	Irawati	24 Thn	IRT	Bacukiki Barat
10	04,Desem,2020	Erni	33 Thn	IRT	Grand Sulawesi
11	04,Desem,2020	Agung	29 Thn	Pelaut	Cempae
12	04,Desem,2020	Ucok	33 Thn	Pelaut	Perumahan Savaras
13	07,Desem,2020	Aulia	29 Thn	IRT	Bacukiki Barat
14	08, desem,2020	Hidayatullah	34 Thn	Petani	Grand Sulawesi
15	08, desem,2020	Ahmad	35 Thn	Swasta	Perumahan Savaras

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh tidak langsung, yaitu data tersebut diperoleh peneliti dari lokasi penelitian, jurnal, buku-buku literatur dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan masalah penelitian ini.⁵³

⁵³Sujono Suekanto, *Pengantar Pengertian Hukum*(Jakarta: UI pres,1986),h. 12.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun tehnik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penyusunan proposal ini antara lain :

1. Metode observasi langsung

yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengamati serta mencatat semua fenomena yang terjadi. Pengamatan akan fenomena itu dikhususkan kepada masalah tentang bagaimana Minat Nasabah Terhadap Kredit Perumahan Rakyat (KPR) di BTN Syariah KCPS Parepare.

2. Metode wawancara (*interview*)

yaitu mendapatkan keterangan dengan cara bertemu langsung dan melakukan tanya jawab antara penanya dengan narasumber yang akan memberi informasi guna mendapatkan keterangan-keterangan yang berguna untuk tujuan penelitian.

3. Dokumentasi

Merupakan metode pengumpulan data berupa dokumen penting yang diperlukan untuk penelitian, seperti catatan, data laporan tahunan, iklan, websites, serta catatan lain yang berkaitan dengan objek penelitian di lapangan.⁵⁴

F. Teknik Analisis Data

Pekerjaan analisis data merupakan usaha untuk memberikan interpretasi terhadap data yang telah di peroleh dan disusun untuk mendapatkan kesimpulan yang valid. Dalam pengelolaan ini penulis menempuh dua cara yang dapat digunakan dalam menganalisa data yang telah di peroleh diantaranya sebagai berikut :

⁵⁴Masyhuri dan Zainuddin, *Metode Penelitian (Pendekatan Praktis dan Apikatif)*, h.30.

1. Analisis Induktif

Analisis induktif adalah suatu proses yang dapat digunakan untuk menganalisis data berdasarkan pada atau pendapat yang sifatnya khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.

2. Analisis Deduktif

Dalam menganalisis data yang menggunakan analisis deduktif yaitu cara berfikir dengan cara menganalisis data-data yang bersifat umum yang di peroleh hasil wawancara dan observasi beserta dokumentasi, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus atau berangkat dari kebenaran yang bersifat umum mengenai suatu fenomena dan mengeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berindikasi sama dengan fenomena yang bersangkutan.⁵⁵

Dalam memproses data dengan cara mengumpulkan semua data yang didapatkan dari kegiatan observasi dan wawancara di lapangan, setelah itu kemudian data akan dibaca dan diamati secara mendalam, dan analisis data dapat dilakukan ketika peneliti menemukan data di lapangan, data tersebut kemudian dianalisa sesuai dengan rumusan masalah.

⁵⁵Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Cet.II; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000),h.40.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. **Progres Minat Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah Di BTN Syariah KCPS Parepare**

Untuk menganalisa Progres minat nasabah dalam memilih produk kredit pemilik rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare, maka peneliti melakukan wawancara dengan dua karyawan bank BTN Syariah KCPS Parepare. Adapun perkembangan minat nasabah dalam memilih produk KPR Syariah setiap tahun semakin meningkat ditunjang oleh banyaknya lahan perumahan serta semakin tingginya keinginan masyarakat untuk melakukan kredit rumah dan Minat masyarakat mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan beberapa motif yang mendasari diantaranya karena mudah dalam pencairan, marginya kecil, pelayanan yang memuaskan serta lokasi bank yang dekat. Rasa kepuasan nasabah setelah melakukan transaksi khususnya pada produk KPR menggunakan akad murabahah juga mempengaruhi minat nasabah. Adanya promosi melalui marketing yang sangat mudah diterima masyarakat karena pemberian informasi yang sangat jelas dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Karyawan bank selalu mengutamakan kepentingan nasabah terbukti dengan selalu terpenuhinya keinginan nasabah dalam menindak lanjuti transaksi yang nasabah lakukan tanpa harus menunggu dalam waktu yang lama. Bekerja cerdas dan tuntas ini merupakan suatu yang terdapat bagi masing-masing individu, ini terbukti dari ketepatan waktu karyawan dalam menyelesaikan tugasnya dan juga ketepatan dalam menyelesaikan berkas nasabah. Seperti dalam pelaksanaan program KPR BTN

bersubsidi iB yang telah dikatakan berhasil karena banyaknya nasabah pada program tersebut.

BTN Syariah KCPS Parepare sebagai wadah untuk melakukan kredit rumah berbasis syariah memberikan kemudahan terhadap nasabah dengan berbagai fasilitas yang diberikan.

Seperti yang dikatakan Bapak Rian Rafid selaku *Consumer Financing Servicemene* mengemukakan bahwa:

“Seiring dengan perkembangan zaman dan semakin meningkatnya kebutuhan serta keinginan masyarakat terhadap kepemilikan rumah kami selaku lembaga pembiayaan yang memberikan fasilitas KPR Syariah senantiasa memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah sehingga minat nasabah untuk menggunakan produk kami itu semakin meningkat.”⁵⁶

Selain itu, beliau juga menambahkan bahwa terkait perkembangan atau progres dari minat nasabah itu sendiri, berdasarkan data nasabah setiap tahunnya mengalami peningkatan yang signifikan dengan kata lain setiap tahun jumlah nasabah KPR Syariah semakin bertambah dan meningkat. Sampai sekarang tahun 2020 jumlah nasabah KPR Syariah mencapai **2.727** orang. Hal ini dapat membuktikan bahwa memang minat nasabah dalam menggunakan produk kredit rumah benar-benar sangat tinggi.

Pelayanan yang diberikan kepada nasabah KPR di BTN Syariah adalah pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan harapan dan kepuasan pelanggan. Seperti yang yang diungkapkan oleh rata-rata nasabah KPR dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Nasabah mengatakan pelayanan

⁵⁶Riandi Rafid, Wawancara langsung penulis dengan karyawan bank Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 15 Oktober 2020.

yang diirikan oleh BTN Syariah sudah cukup memuaskan dan memudahkan nasabah dalam transaksi KPR ini.

Penetapan harga merupakan suatu hal penting, perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan karena penetapan harga akan dapat mempengaruhi pendapatan total dan biaya. Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan.

BTN syariah pun memberikan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, mulai dari uang muka ringan mulai dari 1%, suku bunga 5% tetap, jangka waktu hingga 20 tahun, subsidi bantuan uang muka sebesar Rp. 4 juta rupiah(khusus rumah tapak), bebas premi asuransi dan PPN, jaringan kerjasama yang luas dengan *developer* di seluruh indonesia. Dari segi layanan, BTN Syariah parepare memberikan pelayan yang baik saat memberitahu kepada calon nasabah yang ingin melakukan pembiyaan terhadap produk KPR Sejahtera sehingga masyarakat tertarik untuk mengambil pembiayaan di BTN Syariah Parepare.

Bank BTN Syariah memanfaatkan produk-produk pembiayaan KPR yang mereka keluarkan untuk menarik minat masyarakat menjadi nasabah mereka. Dengan sangat mengerti dan memahami kebutuhan beragam masyarakat, maka bank BTN Syariah memiliki produk-produk pembiayaan yang bermanfaat bagi para nasabahnya, seperti KPR BTN Bersubsidi iB.

Hasil wawancara di atas, bahwa minat nasabah mengalami peningkatan setiap tahunnya di lihat dari jumlah nasabah yang mengambil produk Kredit Pemilik Rumah

(KPR) pada tahun 2020 mengalami peningkatan yaitu sebanyak 2.727. orang yang mengambil KPR di tahun tersebut, bapak Rianda Rafid mengatakan bahwa dengan pelayanan dan lokasi yang di berikan oleh karyawan ke nasabah membuat masyarakat berminat dalam Produk KPR.

Seperti yang dikatakan oleh salah satu karyawan bank BTN Syariah KCPS Parepare Bapak Firdaus Baharuddin Bagian *Sub Branch Head* bahwa:

“Minat masyarakat mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan beberapa motif yang mendasari diantaranya karena mudah dalam pencairan, marginya kecil, pelayanan yang memuaskan serta lokasi bank yang dekat. Rasa kepuasan nasabah setelah melakukan transaksi khususnya pada produk KPR menggunakan akad murabahah juga mempengaruhi minat nasabah. Adanya promosi melalui marketing yang sangat mudah diterima masyarakat karena pemberian informasi yang sangat jelas dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.”⁵⁷

Sebagai mana pernyataan di atas, bahwa minat masyarakat dalam mengambil produk KPR mengalami peningkatan setiap tahunnya di dasari dengan motif mudah dalam pencarian, dengan mudah dalam pencarian membantu nasabah dalam memilih produk KPR karena dengan kemudahan yang di berikan oleh bank BTN Syariah KCPS parepare dapat meningkatkan minat nasabah untuk mengambil KPR. Selain kemudahan dalam pencarian margin atau keuntungan yang di berikan oleh Bank BTN membuat nasabah berminat untuk mengambil produk Kredit Pemilik Rumah.

Penetapan harga merupakan suatu hal penting, perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan karena penetapan harga akan dapat mempengaruhi pendapatan total dan biaya. Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus

⁵⁷Firdaus Baharuddin, Wawancara langsung penulis dengan karyawan bankKredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 15 Oktober 2020.

diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan. BTN syariah pun memberikan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, mulai dari uang muka ringan mulai dari 1%, suku bunga 5% tetap, jangka waktu hingga 20 tahun, subsidi bantuan uang muka sebesar Rp. 4 juta rupiah(khusus rumah tapak), bebas premi asuransi dan PPN, jaringan kerjasama yang luas dengan *developer* di seluruh Indonesia.⁵⁸

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. 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 ditunjangoleh kualitas sumber daya manusia yang handal, mempunyai visi yang jauh ke depan dan dapat mengembangkan strategi dan kiat pelayanan prima yang mempunyai unggulan.

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah mengenal bank. Oleh karena itu, promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu

⁵⁸BTN Syariah, "KPR BTN Bersubsidi iB," <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (28 Agustus 2019)

tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya. Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat dilakukan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya.⁵⁹

Wawancara yang di lakukan peneliti dengan salah satu nasabah KPR bapak Ahmadi di bank BTN Syariah KCPS Parepare mengungkapkan bahwa:

“Promosi yang di lakukan oleh beberapa karyawan membuat saya mengenal produk ini sehingga saya berminat untuk mengambil KPR.”⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dikatakan bahwa memang dengan melakukan promosi membantu dalam mengenal produk itu sendiri dengan promosi juga dapat membantu bank dalam memasarkan produk mereka tidak terkecuali bank BTN Syariah KCPS Parepare. Oleh karena itu, promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya. Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat dilakukan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Promosi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah KCPS

⁵⁹BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (28 agustus 2019)

⁶⁰Renaldy aZputra, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 15 Oktober 2020.

Parepare adalah dengan mengikuti pameran, membuka stand di bazaar atau acara-acara tertentu yang bertujuan untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.

Wawancara yang dilakukan peneliti dengan dua karyawan bank karyawan Bank BTN Syariah KCPS Parepare menghasilkan bahwa minat nasabah dalam menggunakan produk KPR Syariah sangatlah tinggi. Terkait progres atau perkembangan dari minat nasabah itu sendiri dari tahun ke tahun semakin bertambah dari segi jumlah nasabah yang disebabkan oleh faktor tersebut serta semakin banyaknya lokasi perumahan yang ditawarkan sebagai fasilitas kredit kepada nasabah, minat masyarakat mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan beberapa motif yang mendasari diantaranya karena mudah dalam pencairan, marginya kecil, pelayanan yang memuaskan serta lokasi bank yang dekat. Rasa kepuasan nasabah setelah melakukan transaksi khususnya pada produk KPR menggunakan akad murabahah juga mempengaruhi minat nasabah.

B. Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih Kredit Pemilik Rumah (KPR) Syariah Di Btn Syariah Kcps Parepare

BTN Syariah KCPS Parepare menarik minat Nasabah dengan memberikan fasilitas plafon pembiayaan mulai Rp. 25.000.000 sampai Rp. 3.000.000.000,-. besar pembiayaan hingga 90% dari harga rumah, dan pemberian jangka waktu minimal 12 bulan – 15 tahun untuk pembelian rumah baik baru ataupun bekas. Untuk pembelian apartemen / ruko/ rukan/ renovasi/ take over / refinancing maksimal 10 tahun. Dan pembelian kavling maksimal 5 tahun. BTN Syariah melakukan promosi kepada nasabah baik nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi. Selain melakukan promosi pihak bank syariah juga telah melakukan survey dan pengecekan terhadap rumah yang akan ditawarkan layak atau tidak layak.

Kemudahan dalam akad dan kelengkapan berkas juga dibuat lebih mudah dan tidak ribet dalam rangka memberi pelayanan yang utama untuk nasabah.

Untuk menganalisa Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilik Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare, maka peneliti mengadakan wawancara dengan 15 nasabah KPR yang bekerjasama dengan bank BTN Syariah KCPS Parepare. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilik Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare terdiri dari beberapa faktor yaitu lokasi, margin, pelayanan, promosi, kualitas rumah, agama, keinginan sendiri, sikap, dan keyakinan adapun hasil wawancara yang dilakukan peneliti dan nasabah sebagai berikut.

Data narasumber wawancara

Nama	Narasumber
Fatimah ashara	Nasabah
Marhani	Nasabah
Hja Murni	Nasabah
Alfian	Nasabah
Hidayatullah	Nasabah
Sri Mulyani	Nasabah
Nandita	Nasabah
Barlian	Nasabah
Eri	Nasabah
Agung	Nasabah
Renaldy Zafutra	Nasabah
Aulia	Nasabah

Irawati	Nasabah
Ucok	Nasabah
Anggit Kurnia	Nasabah
Muslimin	Nasabah

Menurut ibu fatimah ashara sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Ibu Fatimah Ashara mengungkapkan bahwa lokasi perumahan menjadi salah satu faktor yang mendorong atau mempengaruhi ibu fatimah ashara dalam mengambil produk kredit perumahan rakyat (KPR).”⁶¹

Pemilihan lokasi perumahan menjadi salah satu faktor utama wajib dalam memilih lokasi. Lokasi tersebut akan mempengaruhi harga rumah dan nilai investasinya di masa mendatang. Dengan Tempat atau lokasi strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumennya. Dalam pemilihan lokasi, BTN Syariah mempertimbangkan untuk membuka cabang baru kantornya pada wilayah yang cukup strategis dimana sering terjadi transaksi keuangannya dari lokasi ia membuat usahanya ataupun kantornya lokasi juga salah satu daya tarik dari nasabah seperti hal yang di katakan ibu fatimah loasi yang di tawarkan oleh bank membuatnya tertarik dalam mengambil Kredit Pemilik Rumah (KPR). Cara dalam memilih lokasi perumahan yakni memiliki akses yang terjangkau. Terjangkau di sini maksudnya adalah mudah diakses, baik oleh kendaraan pribadi maupun transportasi umum.⁶²

⁶¹Fatimah Ashara, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 16Oktober 2020.

⁶²Philip Kotler Dan Geri Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, h.159

Hasil wawancara di atas mengatakan bahwa lokasi perumahan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi ibu fatima ashara lokasi perumahan biasanya memang menjadi keuntungan bank dalam memasarkan produknya tidak terkecuali bank BTN Syariah KCPS Parepare yang menarik minat nasabah dari lokasi perumahan yang di tawakan.

Menurut ibu Marhani sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Faktor lokasi yang di berikan oleh bank membuat saya mengambil kredit pemilik rumah (KPR).”⁶³

Lokasi yang di tawakan oleh bank ke nasabah berperan penting dalam pemilihan tempat tinggal seperti yang di katakan oleh ibu marhani bahwa lokasi yang membuat dia dalam mengambil Kredit Pemilik Rumah (KPR). Tempat atau lokasi strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumennya. Dalam pemilihan lokasi, BTN Syariah mempertimbangkan untuk membuka cabang baru kantornya pada wilayah yang cukup strategis dimana sering terjadi transaksi keuangannya dari lokasi ia membuat usahanya ataupun kantornya.⁶⁴

Hasil wawancara dapat dikatakan bahwa lokasi yang di berikan bank kepada nasabah membuat nasabahnya tertarik untuk mengambil KPR di Bank BTN Syariah KCPS Parepare seperti yang dikatan ibu marhani lokasiyang membuatnya mengambil Kredit Pemilikan Rumah.

⁶³Marhani, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 3 Desember 2020.

⁶⁴Philip Kotler Dan Geri Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, h.161

Menurut ibu Hja Murni sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Faktor lokasi yang di berikan oleh bank membuat saya mengambil kredit pemilik rumah (KPR) untuk memiliki rumah ”⁶⁵

Lokasi strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumennya. Dalam pemilihan lokasi, BTN Syariah mempertimbangkan untuk membuka cabang baru kantornya pada wilayah yang cukup strategis dimana sering terjadi transaksi keuangannya dari lokasi ia membuat usahanya ataupun kantornya. Dengan Tempat atau lokasi strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumennya. Dalam pemilihan lokasi, BTN Syariah mempertimbangkan untuk membuka cabang baru kantornya pada wilayah yang cukup strategis dimana sering terjadi transaksi keuangannya dari lokasi iamembuat usahanya ataupun kantornya.⁶⁶

Menurut bapak alfian sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Faktor eksternal berupa pelayanan, lokasi dan promosi guna memilih KPR di BTN Syariah KCPS Parepare sebagai jalan satu-satunya dalam memiliki rumah impian.”⁶⁷

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

⁶⁵Hja Murni, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 3 Desember 2020.

⁶⁶Philip Kotler Dan Geri Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, h.159

⁶⁷Alfian, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 27Oktober 2020.

prima terhadap pelanggan juga merupakan strategi dalam rangka memenangkan persaingan. 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 ditunjangoleh kualitas sumber daya manusia yang handal, mempunyai visi yang jauh ke depan dan dapat mengembangkan strategi dan kiat pelayanan prima yang mempunyai unggulan.⁶⁸

Menurut bapak Hidayatullah sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Margin yang di tawarkan bank kepada saya membuat saya mengambil Kredit Pemilik Rumah”⁶⁹

Ada beberapa perbedaan yang dapat di pahami mengenaimargin keuntungan dan bunga. Pada umumnya, transaksi yang di lakukan dalam sistem perbankan adalah transaksi meminjam uang. Margin atau keuntungan adalah presentase tertentu yang di tetapkan per tahun. Margin keuntungan adalah hak penjual yang telah disepakati antar penjula dan pembeli. Margin keuntungan hanya terdapat dalam akad jual beli. Presentase keuntungan yang didapatkan merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Besarnya margin keuntungan tidak akan bertambah, tidak seperti bunga yang sifatnya fluktuatif, margin keuntungan bersifita tetap sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli di awal akad.

⁶⁸Etta Mamang Sangadji Dan Sopiah, *Perilaku Konsumen pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2013), h. 43

⁶⁹Hidayatullah, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 15Oktober 2020.

Berdasarkan hasil wawancara, Margin yang di tawarkan oleh bank kepada nasabah memang salah satu faktor yang membuat nasabah tertarik dalam mengambil produk KPR, margin keuntungan juga sangat penting dalam faktor eksternal karena merupakan salah satu kelebihan yang dimiliki oleh bank syariah dalam memasarkan produknya seperti yang di berikan oleh Bank BTN Syariah.

Menurut ibu Sri Mulyani sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Pelayanan yang di berikan bank kepada nasabah membuat saya tertarik dalam mengambil KPR dan lokasi”⁷⁰

Pelayanan adalah segala bentuk jasa pelayanan, baik dalam bentuk barang publik maupun jasa publik yang pada prinsipnya menjadi tanggung jawab dan dilaksanakan oleh bank dalam rangka melayani nasabah dalam mengambil pemniyaan KPR. Pelayanan adalah usaha untuk melayani kebutuhan orang lain. Pelayanan nasabah adalah rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank dalam menerima kehadiran atau komunikasi dengan nasabah secara langsung maupun tidak langsung.

Berdasarkan hasil wawancara di atas mengatakan bahwa pelayanan menjadi sarana yang membuat ibu sri mulyani dalam mengambil produk Kredit Pemilik Rumah pelayanan yang baik bank kepada nasabah membuat ibu sri mulyani tertarik dalam mengambil KPR dan ibu sri mulyani juga mengungkapkan Tempat atau lokasi membuat dia tertarik.

⁷⁰Hja Murni, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 27 Oktober 2020.

Menurut Ibu Nandita maharani sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Alsannya mengambil produk KPR ini di sebabkan karna faktor pelayanan yang di berikan bank kepada nasabahnya.”⁷¹

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. 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 ditunjangoleh kualitas sumber daya manusia yang handal, mempunyai visi yang jauh ke depan dan dapat mengembangkan strategi dan kiat pelayanan prima yang mempunyai unggulan.

Menurut ibu barlian sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:⁷²

“Faktor promosi membuat saya mengambil KPR karna dengan promosi saya dapat mengenal produk ini”

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah mengenal bank. Oleh karena itu, promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu

⁷¹Nandita maharani, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 3 Desember 2020.

⁷²Barlian, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 23 Oktober 2020.

tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya. Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat dilakukan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Promosi yang dilakukan oleh Bank BTN KCPS Parepare adalah dengan mengikuti pameran, membuka stand di bazar atau acara-acara tertentu yang bertujuan untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.⁷³

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya. Tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Dengan ikut kegiatan tersebut, nasabah akan selalu mengingat bank tersebut dan diharapkan akan menarik nasabah.

Menurut ibu eri dan bapak agung sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Saya menjadi nasabah di BTN Syariah berdasarkan promosi yang dilakukan salah satu karyawan yang menawarkan produk KPR BRI Syariah kemudian beliau ingin membeli rumah dengan KPR menggunakan akad murabahah di BTN Syariah.”⁷⁴

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah mengenal bank. Oleh karena itu, promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu

⁷³BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTNSyariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (09Nov 2020)

⁷⁴Eri dan Agung, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 4 Desember 2020.

tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya. Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat dilakukan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Promosi yang dilakukan oleh Bank BTN KCPS Parepare adalah dengan mengikuti pameran, membuka stand di bazar atau acara-acara tertentu yang bertujuan untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.⁷⁵

Menurut bapak Renaldy Zaputra sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Kualitas rumah yang diberikan atau ditawarkan kepada nasabah sudah baik dan layak, karena pihak bank sudah melakukan penilaian terhadap developer dan juga perumahan yang akan melakukan kerja sama.”⁷⁶

Keunggulan yang dimiliki KPR BTN Syariah dibandingkan dengan KPR di bank lain selain kelayakan rumah diantaranya yaitu, pertama DP atau uang muka nya ringan, kedua harganya yang kompetitif, ketiga menggunakan akad syariah (murabahah), yang terakhir prosesnya mudah. Promosi yang dilakukan oleh BTN Syariah terkait produk KPR yaitu melalui dua jalur promosi yaitu promosi yang dilakukan kepada nasabah perorangan (nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi) dan promosi yang dilakukan kepada nasabah yang berbentuk lembaga atau instansi (Kemenag, Universitas, Sekolah dan instansi lainnya). Pelayanan yang diberikan kepada nasabah sudah tidak perlu diragukan lagi karena

⁷⁵BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTNSyariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (09Nov 2020)

⁷⁶Renaldy Zaputra, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 15Oktober 2020.

BTN Syariah memberikan pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan harapan dan kepuasan nasabah. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah lebih memilih BTN Syariah dibandingkan dengan bank lain diantaranya yaitu kebutuhan, sikap dan keyakinan, pelayanan, margin keuntungan, agama, lokasi serta promosi yang dilakukan oleh BTN Syariah baik yang secara langsung maupun yang diketahui.⁷⁷

Menurut ibu aulia sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Faktor agama membuat saya mengambil Kredit Pemilik Rumah untuk saya tinggal bersama keluarga”⁷⁸

Agama membantu pihak nasabah dalam mengambil kredit pemilik rumah agama sistem yang mengatur kepercayaan dan pribadatan kepada tuhan yang maha kuasa serta tata kaidah yang berhubungan dengan budaya, dan pandangan dunia yang menghubungkan manusia dengan tatanan kehidupan.⁷⁹

Ibu aulia mengatakan faktor agama membuat saya mengambil kredit pemilik rumah, dengan keyakinan agama yang di anut oleh ibu aulia membantu dia dalam memilih Kredit Pemilik Rumah, agama memang berpengaruh dalam kehidupan masyarakat seperti dari salah satu nasabah yang di pengaruhi oleh faktor agama dalam pemilihan rumah sendiri seperti hal yang di katakan ibu aulia bahwa faktor agama membuat dia mengambil KPR, faktor agama adalah salah satu dari sekian

⁷⁷BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (09Nov 2020)

⁷⁸Aulia, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 29 Oktober 2020.

⁷⁹Imam Mustofa, *Fikih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 68.

faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan karna agama di sini adalah sistem yang mengatur kepercayaan seserorang, kepercayaan ibu aulia kepada agama yang di anutnya membuatnyamengambil produk KPR.

Menurut ibu irawati sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Saya didasari dari faktor keinginan sendiri dalam mengambil produk KPR.”⁸⁰

Keyakinan sendiri dapat membantu seseorang dalam menumukan masalah masing-masing seperti halnya ibu irawati yang mengatakan faktor keinginan sendirilah yang membantu saya dalam mengambil sebuah kredit pemiliki rumah (KPR) di bank BTN Syariah KCPS Parepare. Keinginan sendiri di sini yang di maksud adalah keinginan yang mendorong manusia dalam menyelesaikan suatu masalah keyakinan dalam menyelesaikan masalah memang sangat membantu seseorang dalam menyelesaikan masalah seperti yang di katakan oleh ibu irawati keyakinan membantuya dalam memiliki rumah.

Menurut bapak ucok sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Saya mengambil KPR ini untuk mempunyai rumah sendiri untuk saya huni bersama keluarga diamengatakan juga produk ini sangat membantu dalam menyelesaikan masalah yang ingin memiliki rumah.”⁸¹

Keinginan datang dalam diri manusia yang di arahkan oleh pikiran dan perasaan diri mereka sendiri seperti bapak ucok di sini dia mengatakan, mempunyai rumah sendiri memang menjadi salah satu dambaan setiap manusia seperti halnya

⁸⁰Irawati, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 26 Oktober 2020.

⁸¹Ucok, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 29 Oktober 2020.

bapak ucok yang mengatakan bahwa saya ingin mengambil KPR ini untuk saya huni bersama dengan keluarga.

Menurut ibu Anggit Kurnia sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Saya mengambil produk KPR karena keinginan saya sendiri serta keyakinan agama membuat saya mengambil produk di bank tersebut”⁸²

Keinginan merupakan sesuatu yang lebih jauh dari kebutuhan. Tanpa ada kebutuhan, maka tidak ada keinginan walaupun manusia kadang menginginkan sesuatu yang tidak dibutuhkan. Ketika suatu produk dapat memenuhi keinginan nasabah, maka produk itu akan memberikan nilai manfaat yang lebih tinggi, sehingga seseorang akan dapat memperoleh tingkat kepuasan yang lebih tinggi dari pada ketika kebutuhannya terpenuhi.

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa keinginan sendiri membantu ibu anggit kurnia mengambil KPR di bank BTN Syariah KCPS Parepare serta faktor keyakinan juga membuat ibu anggi mengambil KPR. Keyakinan yang tumbuh dalam diri sendiri dapat membantu seseorang dalam menyelesaikan masalah tidak terkecuali ibu anggit yang dapat menyelesaikan permasalahan dalam memenuhi kebutuhan tempat tinggal seperti yang dikatakan bahwa keyakinan sendiri membuat saya dalam mengambil KPR. Keinginan sendiri atau kemauan yang mendasari Ibu anggit kurnia, dengan keinginan sendiri dapat mendorong minat seseorang dalam mengambil suatu keputusan seperti salah satu nasabah yang di pengaruhi dalam mengambil suatu keputusan.

⁸²Anggit Kurnia, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 29 Oktober 2020.

Menurut bapak muslimin sebagai nasabah bank BTN Syariah KCPS Parepare mengatakan bahwa:

“Faktor Internal berupa sikap dan keyakinan sendiri, membuat saya mengambil KPR di BTN Syariah KCPS Parepare sebagai jalan satu-satunya dalam memiliki rumah impian.”⁸³

Sikap dapat membantu seseorang dalam mengambil keputusan, sikap yang dimaksud di sini yaitu segala perbuatan dan tindakan yang berdasarkan padapendirian dan keyakinan yang di miliki, dengan sikap dapat membantu bapak muslimin dalam mengambil sebuah keputusan.

Sebagai mana hasil wawancara dengan beliau memilih KPR di BTN Syariah KCPS Parepare karena atas dasar keyakinan bahwa BTN Syariah KCPS Parepare mampu membantunya dalam mengatasi masalah dalam mempercepat memiliki rumah impian Dengan faktor internal berupa sikap dan keyakinan membantu bank dan bapak muslimin dalam megambil kredit pemilik rumah (KPR).

Pada penelitian yang peneliti lakukan terkait Fakor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih KPR di BTN Syariah KCPS Parepare sebagai sarana dalam mewujudkan impian untuk memiliki rumah idaman dapat terwujud adalah faktor sikap dan keyakinan, agama, promosi, pelayanan, dan lokasi. Kualitas perumahan ditawarkan kepada nasabah sudah baik atau layak.

Sebelum melakukan kerjasama dengan pihak developer bank akan melakukan penilaian kepada developer dan kualitas perumahan yang ditawarkan sehingga ketika

⁸³Muslimin, Wawancara langsung penulis dengan nasabah Kredit Pemilik Rumah (KPR) BTN Syariah KCPS Parepare, pada tanggal 26 Oktober 2020.

bank telah setuju untuk melakukan kerjasama dengan developer tersebut maka kualitas rumah yang akan ditawarkan sudah baik atau layak huni.

Keunggulan yang dimiliki BTN Syariah terkait produk KPR disini diantaranya yaitu kualitas perumahan yang layak, margin nya murah, lokasinya yang berada dekat dengan perkotaan, serta prosesnya yang mudah. Pada BTN Syariah ketika nasabah KPR akan melakukan konsultasi terkait KPR tidak perlu datang jauh-jauh dan bisa hanya dengan menghubungi melalui via telepon. Untuk melakukan akad juga tidak perlu mendatangi kantor pusat seperti yang ada di bank lain tetapi bisa datang ke kantor cabang atau kantor cabang pembantu.

Promosi yang dilakukan oleh BTN Syariah yaitu melalui individu dan lembaga atau instansi. Promosi yang dilakukan melalui individu disini dilakukan kepada nasabah yang melakukan transaksi atau kerjasama.

Margin yang di tawarkan bank kepada nasabah juga membuat bank mendapatkan keuntungan dalam menarik nasabah keuntungan atau margin yaitu pendapatan yang di patkan dari penjualan produk seperti penjual produk KPR mendapat keuntungan karna margin yang di tawarkan bank kepada nasabah menarik menurut beberapa nasabah yang di teliti.

Konsumen yang merasa puas terhadap suatu produk atau merek yang dikonsumsi akan memiliki keinginan untuk membeli ulang produk atau merek tersebut. Keinginan yang kuat tersebut dibuktikan dengan selalu membeli produk atau merek yang sama, yang akan menunjukkan loyalitas konsumen terhadap suatu merek seperti halnya produk yang KPR yang di tawarkan bank.

BTN Syariah baik nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi. Dengan begitu meskipun nasabah yang menerima tawaran atau promosi

KPR ini belum berminat bisa menyarankan kepada teman atau kerabat yang membutuhkan KPR untuk membeli rumah. Selain dari pada itu BTN Syariah juga melakukan promosi melalui lembaga atau instansi yang bekerjasama dengan bank seperti kemenag, universitas, dan sekolah-sekolah. Sasaran promosi yang dilakukan melalui instansi atau lembaga ini adalah masyarakat dengan pendapatan tetap atau fix income baik karyawan maupun wiraswasta.

Berdasarkan wawancara kepada nasabah menunjukkan bahwa agama menjadi salah satu faktor pendorong nasabah hijrah atau beralih dari bank konvensional ke bank syariah. Selain itu, lokasi perumahan dekat dengan perkotaan, proses cepat dan tidak ribet, serta margin keuntungan lebih kecil dibandingkan dengan bunga di bank konvensional, sehingga mereka mau melakukan transaksi di BTN Syariah.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah, menghasilkan dua faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil Kredit Pemilik Rumah (KPR) yaitu Faktor yang mempengaruhi nasabah secara garis besar berasal dari dalam individu (internal) dan lingkungan (eksternal). Didalam faktor internal terdiri dari beberapa komponen yaitu kepribadian, motivasi, sikap dan keyakinan, gaya hidup dan agama. Faktor eksternal juga terdiri dari beberapa komponen diantaranya yaitu pelayanan, promosi dan lokasi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data penelitian yang telah diperoleh maka dapat disimpulkan penelitian yang tertuang dalam skripsi ini sebagai berikut:

1. Progres minat nasabah terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare semakin meningkat dari segi jumlah nasabah yang mengambil produk KPR disebabkan oleh semakin banyaknya lokasi perumahan yang ditawarkan sebagai fasilitas kredit kepada nasabah dalam mengambil produk Kredit Pemilik Rumah (KPR).
2. Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih Kredit Pemilik Rumah (KPR) Syariah di BTN Syariah KCPS Parepare dipengaruhi oleh Faktor berupa agama, keinginan sendiri, keyakinan sendiri, sikap, pelayanan, promosi, lokasi, kualitas rumah dan margin.

B. Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan di atas, dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bank BTN Syariah KCPS Parepare bisa mengembangkan lagi pengenalan mengenai produk Kredit Pemilik Rumah agar kiranya nasabah dapat mengetahui keberadaan produk Kredit Pemilik Rumah KPR dan bank BTN Syariah KCPS Parepare. Juga dapat diharapkan menerapkan hal seperti seperti, tepat waktu mengerjakan sholat farduh, mengadakan yasinan satu kali seminggu, dan pengawasan terhadap kinerja karyawan bisa dikontrol dengan baik oleh dewan syariah.

2. Bagi bank BTN Syariah diharapkan kedepannya mampu menambah jumlah unit serta cabang agar dapat menyentuh setiap kalangan masyarakat diberbagai wilayah sehingga bank BTN Syariah dikenal dan diminati oleh masyarakat pada umumnya.



DAFTAR PUSTAKA

Referensi

AL-Quran

Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya (Bandung: Ummul Mukminin, 2012).

Buku

Al-Muslih, Abdullah. Dan Shalah ash-Shawi. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Daarul Haq. 2004.

Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press. 2007.

Anshori, Abdul Gofur. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2018.

Antonio Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Wacana Ulama & Cendekiawan*. Jakarta: Bank Indonesia.

Antonio, Syafi'i. *Bank Syari'ah; Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001

Arif, M. Nur Rianto Al Arif. *Lembaga Keangan Syariah: Suatu Kajian Teoritas Praktik..Bandung CV Pustaka Setia*. 2012.

Arwani, Agus. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Deepublisher. 2016.

Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta. 2007.

Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2000.

Chaplin, J.P. *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2004.

Damira, *Pengantar manajemen*. Makassar. 2021.

Ferdinand, Augusy. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2006.

Haris, Helmi. "Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)". *Jurnal Ekonomi Islam*. 2007.

Hestanto. *Pengertian Pembiayaan*. 2018.

- Jalaludin, *Psikologi Agama*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2001)
- Karim, Adiwarmarman A. *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: IIT Indonesia. 2003.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2008.
- M. A, Andi Soemitra. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2009.
- Mappiare. *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*. Surabaya: Usana Offset Printing. 1994.
- Marzuki. *Metodologi Riset*. Yogyakarta:hanindita offised. 2006.
- Muhamad. *Sistem & Prosedur Operasional BANK SYARIAH*. Yogyakarta. 2000.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2002.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Rajawali Pers. 2014.
- Pandia Frianto. *Lembaga Keuangan*. Jakarta, PT Asdi Mahasatya. 2005.
- Ramayulis. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Kalam Mulia. 1998.
- Ridha, Muhammad Rasyid. Rasyid Ridha, *Tafsir al-Qur'an al-Hakim*. Mesir: Dar al-Manar. 1376.
- Sandjaja, Soejanto. *Pengaruh Keterlibatan Orang Tua Terhadap Minat Membaca Anak Ditinjau Dari Pendidikan Stress Lingkungan..Jurnal*
- Shaleh, Abdul Rachman dan Muhibb Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media. 2004.
- Sjahdeini, Sultan Remy. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: PT Jayakarta Agung Offset. 2010.
- Subagyo, Joko. *Metode Penelitian Dalam Teori Praktek*. Jakarta:Rineka Cipta. 2006.
- Suekanto, Sujono. *Pengantar Pengertian Hukum*. Jakarta: UI pres.
- Whiterington, H.C. *Psikologi Pendidikan*. Bandung: Aksara Baru. 1978.
- Zainuddin dan Masyhuri. *Metode Penelitian (Pendekatan Praktis dan Apikatif*.
- Zhri. *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: CV Budi Utama. 2012.

Skripsi

Afriadi, M.Khariska. “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kel. Kandang Mas Kec.Kampung Melayu Kota Bengkulu)”. (Skripsi: Bengkulu.). 2016.

Riandi, Kevin Pri. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pemilihan KPR Syariah (Studi Kasus pada Bank BTN Syariah Yogyakarta). (Skripsi: Yogyakarta). 2015.

Uniyati. “Faktor-faktor yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar)”. (Skripsi: Makassar.). 2018

Artikel/Internet

Artikel resmi BTN dalam www.btn.co.id, tanggal 10 Maret 2020

BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (28 juli 2018)

BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi iB,” <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/pembiayaan/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-iB> (10 Juli 2018)

Citra kusumawati, “Perkembangan Bank Syariah di Indonesia.” http://www.kompasiana.com/ikayulip/perkembangan-bank-syariah-di-indonesia_572ac4d3f1927349059f6b6f (14 Februari 2020)

<http://pengertiannasabah.blogspot.co.id/2012/03/pengertian-nasabah-berdasarkan-undang.html> diakses pada jumat/29/9/2017 pukul 11.44

<https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan>

IBI, Tim PPS. 2013. *Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*. Jakarta: Djambatan.

Jurnal, teori Nasabah/2016.

Majelis Ulama' Indonesia, *Himpunan Fatwa-Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: DSN MUI bekerjasama dengan Bank Indonesia, 2003.

Republik Indonesia, *Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*

Nama : MUSBARINA
Nim : 16.2300.115
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Prodi : PERBANKAN SYARIAH
Judul : MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT PEMILIKAN RUMAH
DI BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG
PEMBANTU SYARIAH PAREPARE

LEMBAR WAWANCARA

Wawancara Untuk Nasabah

Nama :
Alamat :
Pekerjaan :
Tanggal Wawancara :

1. Seberapa jauh anda mengenal Kredit Pemilik Rumah (KPR)

Jawab:.....

2. Bagaimana pandangan anda terhadap Kredit Pemilik Rumah (KPR)

Jawab:.....

3. Apakah produk Kredit Pemilik Rumah (KPR) membantu anda dalam memiliki rumah?

Jawab :.....

4. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah Bank BTN Syariah KCPS Parepare?

Jawab :.....

5. Apa yang membuat anda tertarik memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank BTN Syariah Parepare?

Jawab :

6. Apakah menurut anda lokasi perumahan menjadi salah satu faktor yang mendorong anda lebih memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank BTN Syariah KCPS Parepare?

Jawab :

7. Apa yang membuat anda mengambil Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Jawab :

8. Fakor apa yang membuat anda memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank BTN Syariah KCPS Parepare?

Jawab :

9. Apakah faktor promosi membantu anda dalam memilih Kredit Pemilik Ruumah (KPR) di Bank BTN Syariah KCPS Parepare?

Jawab :

10. Apakah faktor agama yang membuat anda mengambil Kredit Pemilik Rumah (KPR)?

Jawab :

Wawancara Untuk Pegawai Bank

Nama :

Alamat :

Pekerjaan :

Tanggal Wawancara :

1. Apakah produk kredit pemilikan rumah adalah produk unggulan?

Jawab:.....

2. Bagaimana progres minat nasabah terhadap KPR di Bank BTN Syariah KCPS Parepare?

Jawab:

3. Apakah minat nasabah di bank tabungan negara mengalami peningkatan setiaptahunya?

Jawab:.....

4. Apa yang membuat nasabah tertarik terhadap produk kredit pemilikan rumah?

Jawab:.....

5. Apakah peningkatan minat nasabah terhadap kredit pemilikan rumah di pengaruhi oleh kinerja bank dalam memasarkan prouknya?

Jawab:.....

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrmen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare,.....2020

Mengetahui,

Pembimbing Utama

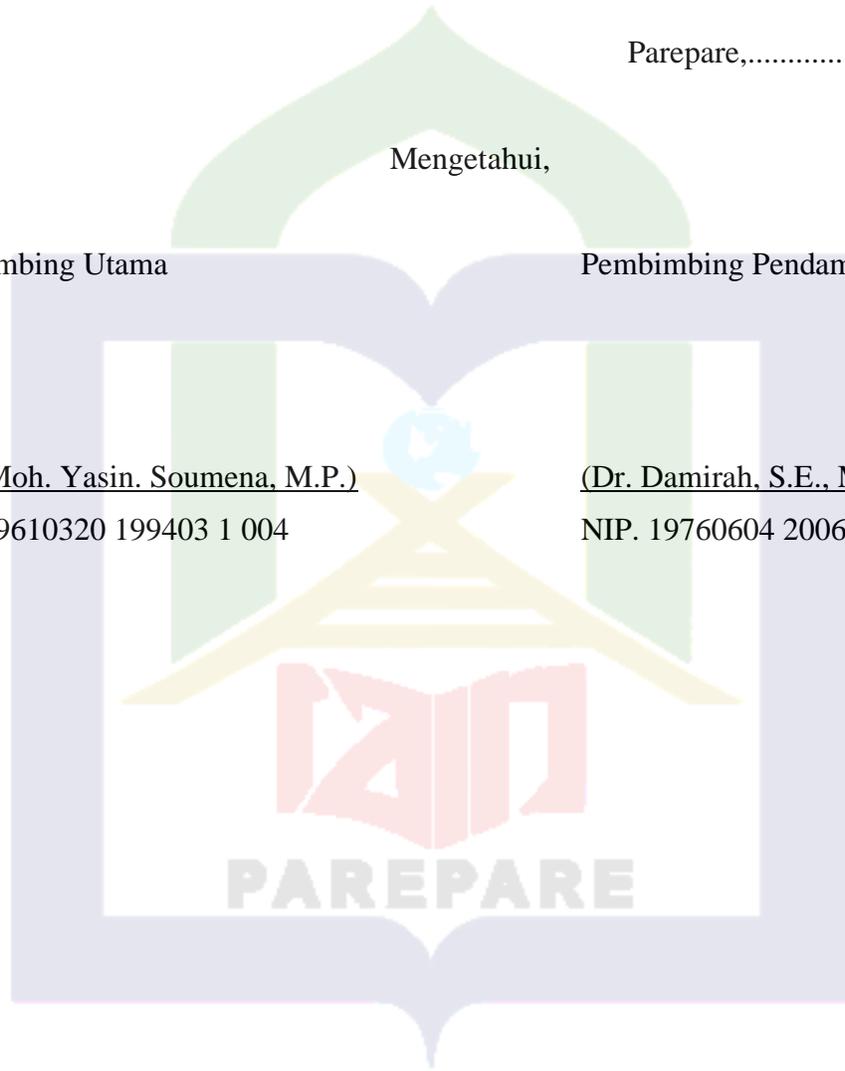
Pembimbing Pendamping

(Drs. Moh. Yasin. Soumena, M.P.)

NIP. 19610320 199403 1 004

(Dr. Damirah, S.E., M.M.)

NIP. 19760604 200604 2 001





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

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

Nomor : B.2169/In.39.8/PP.00.9/10/2020
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 : MUSBARINA
Tempat/ Tgl. Lahir : SALIPOLO, 31 MEI 1998
NIM : 16.2300.115
Fakultas/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Alamat : SALIPOLO, KELURAHAN SALIPOLO, KECAMATAN
CEMPA, KABUPATEN PINRANG

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

MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) SYARIAH DI BANK TABUNGAN NEGARA (BTN) SYARIAH KCPS PAREPARE

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Oktober sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

05 Oktober 2020

Dekan



Muhammad Kamal Zubair



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 23394 Faksimile (0421) 27719 Kode Pos 91111. Email : dpmptsp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN

Nomor : 518/IP/DPM-PTSP/10/2020

- 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. 7 Tahun 2019 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 : **MUSBARINA**
 UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**
 Jurusan : **PERBANKAN SYARIAH**
 ALAMAT : **SALIPOLO, KEC. CEMPA, KAB. PINRANG**
 UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT KEPENILIKAN RUMAH (KPR) SYARIAH DI BANK TABUNGAN NEGARA (BTN) KCPS PAREPARE**

LOKASI PENELITIAN : **BANK TABUNGAN NEGARA (BTN) KCPS PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **01 Oktober 2020 s.d 30 Desember 2020**

- 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 : 08 Oktober 2020

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 KOTA PAREPARE**



Hj. ANDI RUSIA, SH.MH

Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c)
 NIP : 19620915 198101 2 001

Biaya : Rp. 0,00

• UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 8 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 BIRE

• Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdapat di database DPHTSP Kota Parepare (scan QRCode)



Batal Sertifikasi Elektronik



SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang Bertandatangan di bawah ini Sub Branch Head BTN Syariah KCPS Parepare, menerangkan bahwa :

Nama : MUSBARINA
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Parepare
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul skripsi : MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) SYARIAH DI BANK TABUNGAN NEGARA (BTN) KCPS PAREPARE

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di Bank BTN Syariah KCPS Parepare pada tanggal 12 Oktober 2020 s.d tanggal 12 Desember 2020.

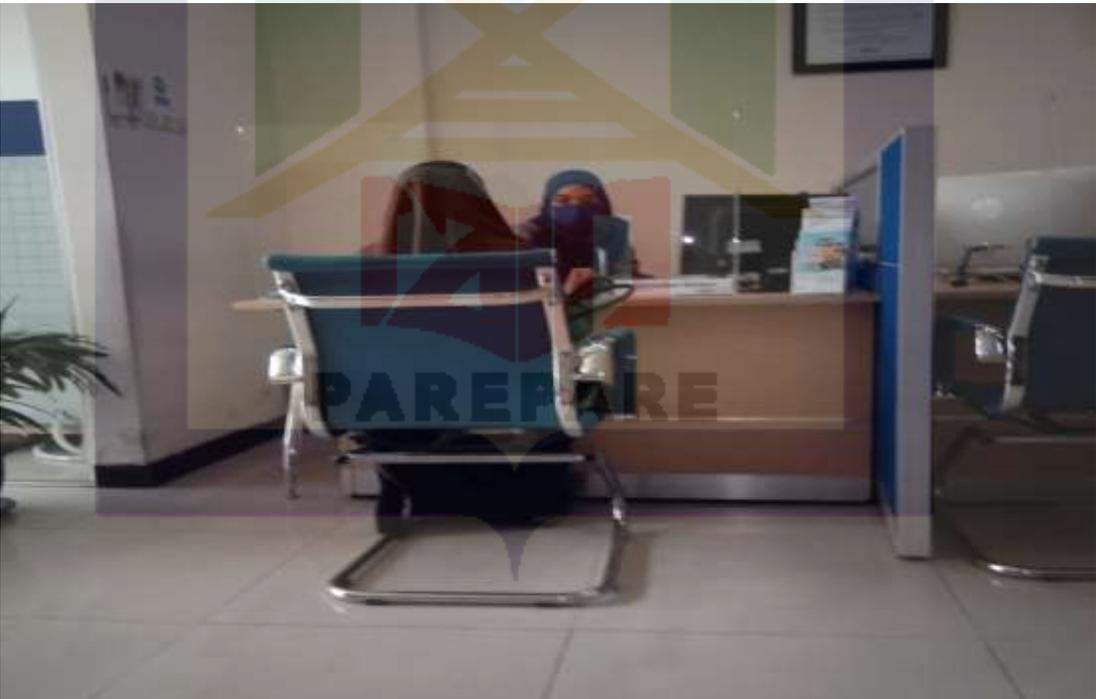
Surat keterangan ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya

Parepare, 15 Desember 2020


Firdaus Baharuddin
Sub Branch Head







BIODATA PENULIS



Musbarina, lahir salipolo pada tanggal 31 Mei 1998, anak pertamadari pasangan muslimin dan barlian yang bertempat tinggal di Salipolo Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis mulai masuk pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 221 Salipolo Pada tahun 2003-2009 selama 6 tahun, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 4 Duampanua Pada Tahun 2009-2012 selama 3 tahun, Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 2 Pinrang pada tahun 2012-2015 selama 3 tahun. Penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil Program Studi Perbankan Syariah (PS) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.