



**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PRODUK KEPEMILIKAN
RUMAH (KPR) PADA BPR SYARIAH AL-MAKMUR POKAN
KOMI LIMBANANG KABUPATEN LIMAPULUH KOTA**

SKRIPSI

*Ditulis sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Batusangkar*

Oleh:

RAHMI FITRI
NIM. 16 304 011 39

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR
2020 M/1441 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Rahmi Fitri

NIM: 1630401139

Jurusan: Perbankan Syariah

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PT. BPR SYARIAH AL-MAKMUR POKAN KOMIH LIMBANANG KABUPATEN LIMAPULUH KOTA**" adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, Juni 2020

Pembuat pernyataan

METERAI
TEMPEL
62A40AHF33S174693

6000
ENAM RIBU RUPIAH

Rahmi Fitri
1630401139

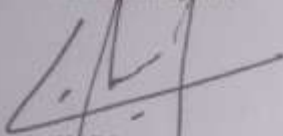
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas Nama **RAHMI FITRI NIM:1630401139** dengan Judul: **"Implementasi Pembiayaan Produk Kepemilikan Rumah (KPR) pada BPR Syariah Al-Makmur"** memandang bahwa proposal Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasyah*:

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.


Batusangkar, April 2020

Ketua Jurusan,
Perbankan Syariah



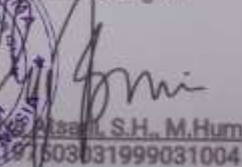
Efadhill, SE, II, M.Si
NIP. 19820617 200710 1 002.

Pembimbing



Fitri Yenti, SE, I, MA
NIP. >

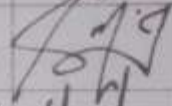
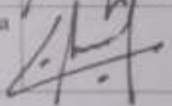
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Batusangkar



Dr. Ihsan, S.H., M.Hum
NIP. 1971503031999031004


PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh : Nama RAHMI FITRI, NIM. 1636401139, dengan judul "IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA BPR SYARIAH AL-MAKMUR POKAN KOMIH LIMBANANG KABUPATEN LIMAPULUH KOTA" telah diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Kamis, 25 Juni 2020 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Fitri Yenti, SE.I., MA	Ketua Sidang		3-7-2020
2	Elfadhli, SE.I., M.Si 198206172007101002	Anggota		2-7-2020

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
Batusangkar




Masa, SH., M.Hum
NIP.197503031999031004

ABSTRAK

RAHMI FITRI, NIM 1630401139 (2016), Judul Skripsi “**Implementasi Pembiayaan Produk Kepemilikan Rumah(KPR) pada BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota**”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar (IAIN) Batusangkar, 2020.

Fokus penelitian ini adalah implementasi produk KPR yang dilakukan oleh BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota. Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan pembiayaan produk KPR oleh BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota jika ditinjau dari pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah dan apa saja kendala yang dihadapi BPR Syariah Al-Makmur dalam pelaksanaan produk KPR. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan produk KPR oleh BPR Syariah Al-Makmur jika ditinjau dari pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah, dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi BPR Syariah Al-Makmur dalam pelaksanaan produk KPR.

Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah wawancara dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah Manajer Sumber Daya Insani (SDI), *Account Officer* (AO) dan dokumentasi-dokumentasi yang mendukung penelitian penulis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan produk KPR pada BPR Syariah Al-Makmur dapat dilihat dari pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah. Pembelian rumah BPRS Al-Makmur dilakukan dengan cara kerjasama dengan developer dan jaminan yang dijamin nasabah adalah Sertifikat Hak Milik (SHM) rumah yang dibeli. Pembangunan rumah BPRS Al-Makmur dilakukan dengan cara bekerjasama dengan toko bangunan, jaminan yang dijamin nasabah adalah sertifikat tanah yang akan dibangun rumah, dan pencairan dana dilakukan secara bertahap. Renovasi rumah dilakukan BPRS Al-Makmur dengan cara bekerjasama dengan toko bangunan, jaminan yang dijamin yaitu sertifikat tanah atau BPKB mobil, dan pencairan dana bertahap jika nasabah melakukan pembiayaan lebih dari Rp 20.000.000. Kendala yang dihadapi BPR Syariah Al-Makmur dalam pelaksanaan pembiayaan KPR dilihat dari faktor internal adalah minimnya sumber daya insani yang berlatar belakang pendidikan lembaga keuangan syariah, kurangnya promosi produk KPR BPR Syariah Al-Makmur kepada masyarakat dan hal ini mengakibatkan belum banyak produk KPR dikenal oleh masyarakat, tingginya *margin* yang ditetapkan oleh BPR Syariah Al-Makmur, ada beberapa nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kekurangan DP (*Dont Payment*) atau uang muka dari nasabah. Faktor eksternal adalah Persaingan antar bank dan terjadinya musibah pada jaminan nasabah.

Kata Kunci: Implementasi, Pembiayaan KPR, BPR Syariah Al-Makmur

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

ABSTRAK i

DAFTAR ISI..... ii

DAFTAR TABEL..... iv

DAFTAR GAMBAR.....v

BAB I PENDAHULUAN1

A. Latar Belakang..... 1

B. Fokus Penelitian 4

C. Sub Fokus 5

D. Tujuan Penelitian..... 5

E. Manfaat dan Luaran penelitian..... 5

F. Defenisi Operasional 6

BAB II KAJIAN TEORI7

A. Landasan Teori 7

1. Implementasi..... 7

a. Pengertian implementasi 7

b. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Implementasi..... 8

2. Pembiayaan 9

a. Pengertian pembiayaan 9

b. Tujuan Pembiayaan..... 10

c. Unsur Pembiayaan 11

3. Pembiayaan KPR 12

a. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Konvensional..... 13

b. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah 19

B. Penelitian Relevan 29

BAB III METODE PENELITIAN33

A. Jenis Penelitian	33
B. Latar Dan Waktu Penelitian	33
C. Instrumen Penelitian	34
D. Sumber Data	34
E. Teknik Pengumpulan Data	34
F. Teknik Analisis Data	35
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Gambara Umum Bank Pembiayaan Rakyat Sayriah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur).....	38
1. Sejarah Singkat Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur).....	38
2. Produk-produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur).....	40
B. Implementasi Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Lima Puluh Kota	46
1. Pelaksanaan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota	46
2. Kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Produk KPR pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.....	69
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran	73
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 PT. BPR Syariah Al-Makmur Data Jumlah Nasabah Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Periode 2016-2018	3
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pembiayaan <i>Murabahah</i>	27
Gambar 4. 1 Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur Untuk Pembelian Rumah.....	52
Gambar 4. 2 Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur untuk Pembangunan Rumah.....	60
Gambar 4. 3 Alur Renovasi Rumah BPR Syariah Al-Makmur untuk renovasi.....	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini masyarakat menginginkan semua hal yang serba mudah dan cepat, termasuk dalam memiliki sebuah rumah. Terwujudnya sebuah rumah impian tentu sangat diinginkan oleh setiap orang, seseorang akan mengumpulkan sejumlah uang yang mereka siapkan dengan menabung selama bertahun-tahun. Rumah menjadi tempat kembali dari aktivitas dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, juga merupakan tempat untuk melakukan berbagai aktivitas yang sangat dibutuhkan oleh semua orang, misalnya tempat untuk tidur, makan, tempat berkumpulnya keluarga dan lain sebagainya. Permintaan akan kepemilikan rumah dari tahun ke tahun pun terus mengalami peningkatan yang signifikan (Aisha, 2018, hal. 13).

Kebutuhan akan tempat tinggal yakni rumah atau hunian sangat dibutuhkan oleh manusia dalam kehidupannya. Rumah berfungsi sebagai tempat berkumpul dan berkomunikasi bagi setiap anggota keluarga yang satu dengan yang lain. Kemampuan dan kecukupan akan ekonomi bagi setiap keluarga merupakan hal yang perlu dipertimbangkan dalam membangun sebuah rumah atau hunian, jika mereka mempunyai cukup atau lebih uang maka mereka bisa membeli rumah secara tunai maupun cicilan. Mayoritas masyarakat saat ini membeli rumah dengan cara diangsur atau dicicil karena tidak sedikit masyarakat yang mampu membeli rumah secara tunai.

Melihat banyaknya kebutuhan masyarakat akan pembiayaan kepemilikan rumah membuat bank mengeluarkan produk-produk pembiayaan, seperti Kepemilikan Rumah (KPR). Produk KPR kini memang menjadi primadona. Hampir semua bank, baik bank konvensional maupun bank syariah menjadikan KPR sebagai produk unggulan. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tinggi terhadap permintaan rumah ini, bank berlomba-lomba mengeluarkan

inovasi produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) baik dalam bentuk jangka waktu pembiayaan, yaitu dengan panjangnya jangka waktu pembiayaan. Begitu juga tingkat margin, yaitu dengan memperkecil tingkat margin.

Nasabah lebih memilih melakukan pembiayaan KPR di bank syariah karena, mereka khawatir di tengah masa kredit suku bunga tiba-tiba naik dan menyebabkan mereka tidak mampu lagi membayar sisa angsurannya. Kekhawatiran seperti itu seharusnya tidak perlu terjadi jika memanfaatkan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah dari bank syariah. Kelebihan KPR syariah dibandingkan KPR konvensional diantaranya adalah masyarakat yang mengambil pembiayaan merasa lebih tenang, sebab pembiayaan KPR Syariah merupakan varian pembiayaan murabahah dalam bidang penyaluran dana, sehingga cicilan KPR Syariah tetap tanpa terpengaruh tingkat suku bunga (Antonio, 2001: 101).

Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) merupakan pembiayaan yang dipergunakan untuk melakukan pembelian rumah baru (dari *developer* atau perorangan), pembelian rumah bekas (*second*), pembelian ruko, pembelian apartemen baru maupun bekas, renovasi rumah, konstruksi (pembangunan rumah, ruko, rukan), renovasi (rumah, ruko, rukan, apartemen), dan lain-lain. (Hardjono., 2008)

Salah satu BPR Syariah yang tengah beroperasi dan terus berinovasi dalam melaksanakan pembiayaan berbasis syariah adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur atau BPR Syariah Al-Makmur, yang telah berdiri sejak tahun 1993 yang beroperasi di Pokan Komih Limbanang Kecamatan Suliki Kabupaten Limapuluh Kota yang sampai sekarang BPR Syariah tersebut berkembang sangat pesat dan sudah memiliki 5 kantor kas. Untuk mencapai pertumbuhan perkembangan secara pesat, BPR Syariah Al-Makmur melakukan kegiatan penghimpunan dana dan juga penyaluran dana, pada sisi penghimpunan dana BPR Syariah Al-Makmur menghimpun dana dari nasabah dalam bentuk tabungan atau simpanan dan menyalurkan dalam bentuk pembiayaan.

BPR Syariah Al-Makmur dalam penyaluran dananya menggolongkan dua macam bentuk pembiayaan yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang tidak habis pakai atau pembiayaan yang bersifat pengembangan yakni seperti pembiayaan modal usaha, sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang habis pakai atau pembiayaan untuk mencukupi kebutuhan dari nasabah contohnya adalah pembiayaan untuk kendaraan dan kepemilikan rumah (KPR). Salah satu bentuk pembiayaan konsumtif yang ada di BPR Syariah Al-Makmur adalah pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR).

KPR BPRS Al-Makmur adalah bentuk pembiayaan kepemilikan rumah untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan akad *murabahah* BPR syariah Al-Makmur melakukan pembiayaan KPR yang mana dalam pencairan dananya dilakukan secara bertahap tergantung dengan pembiayaan KPR seperti apa yang dilakukan oleh nasabah membeli rumah, membangun rumah atau merenovasi rumah padahal dalam akad *murabahah* dana dilakukan sekaligus bukan secara bertahap (Cut Rizki, Manager SDI. Wawancara 14 Desember 2019, Jam 15.30 WIB).

Berikut data yang penulis dapatkan dari BPRS Al-Makmur nasabah pembiayaan KPR dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 1. 1
PT. BPR Syariah Al-Makmur
Data Jumlah Nasabah Pembiayaan Kepemilakan Rumah (KPR)
Periode 2016-2018

Tahun	Pembiayaan <i>Murabahah</i>	
	Lainnya	KPR
2016	881	10
2017	648	7
2018	594	5

Sumber: Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui jumlah nasabah KPR pada BPR Syariah Al-Makmur mengalami penurunan setiap tahunnya, pada tahun

2016 jumlah nasabah KPR BPR Syariah 10 orang, selanjutnya pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami penurunan menjadi 7 orang, dan kemudian pada tahun 2018 juga mengalami penurunan jumlah nasabahnya menjadi 5 orang.

Pembiayaan produk KPR BPR Syariah Al-Makmur dipergunakan untuk melakukan pembelian rumah baru dari *developer* atau perorangan, pembelian rumah bekas atau *second*, pembelian ruko, renovasi rumah dan ruko, pembangunan rumah atau ruko. Antara pembelian rumah melalui *developer* atau perorangan, pembangunan rumah dan renovasi rumah tentu memiliki cara berbeda untuk menentukan harga pokoknya. Dalam proses pelaksanaan produk KPR sangat diperlukan penaksiran harga pokok dan margin oleh pihak BPRS agar tidak terjadinya ketimpangan harga yang telah ditentukan oleh BPRS terhadap harga di pasar.

Dilihat dari permasalahan yang penulis paparkan di atas dan perubahan jumlah nasabah terlihat bahwa BPRS Al-Makmur belum bisa melaksanakan produk KPR dengan maksimal. Kebutuhan akan tempat tinggal sangat dibutuhkan oleh manusia dalam kehidupannya, sebaiknya semakin lama produk KPR ini berjalan dan dikenal masyarakat tentu akan semakin banyak nasabah yang memakai produk tersebut. Akan tetapi permasalahan tersebut tentu sangat berkaitan dengan implementasi produk yang belum tersusun secara maksimal.

Berdasarkan hal yang penulis paparkan diatas maka penulis ingin mengkaji dan menelaah permasalahan secara mendalam yang diajukan dalam sebuah skripsi yang berjudul ” **Implementasi Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota**”.

B. Fokus Penelitian

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan maka penulis memfokuskan penelitian ini pada Implementasi Pembiayaan KPR pada PT. BPR Syariah Al-Makmur di Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota.

C. Sub Fokus

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka sub fokus dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) jika dilihat dari pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur ?
2. Apa kendala yang dihadapi dalam implementasi pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) dilihat dari pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah di PT. BPR Syariah Al-Makmur.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi dalam implementasi produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

E. Manfaat dan Luaran penelitian

1. Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Secara teoritik diharapkan dapat mengetahui sejauh mana teori-teori yang ada dapat diterapkan di lapangan atau dunia sesungguhnya
- b. Secara praktik penelitian ini dijadikan sebagai referensi bagi PT. BPRS Al-Makmur yang berguna untuk perbaikan dan peningkatan kinerja terhadap pelayanan yang akan dilakukan di masa datang.
- c. Sebagai pengembangan ilmu dan dapat menambah wawasan bagi penulis

2. Luaran penelitian

Adapun luaran penelitian yang ingin penulis capai dari temuan penelitian yang akan penulis lakukan ini ialah menjadi sebuah karya tulis

atau skripsi guna untuk mendapatkan gelar sarjana dalam keilmuan Perbankan Syariah.

F. Defenisi Operasional

Agar tidak terjadi kesimpang siuran dan kesalah pahaman dalam memahami judul yang terdapat pada proposal ini, maka selanjutnya penulis mengemukakan penjelasan dalam istilah judul proposal ini sebagai berikut:

1. Implementasi

Implementasi adalah penerapan atau pelaksanaan dari rencana yang telah disusun dengan matang (Azman, 2013, hal. 157). Implementasi yang dimaksud oleh penulis adalah penerapan atau pelaksanaan pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. BPRS Al-Makmur.

2. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR)

Pembiayaan KPR atau pembiayaan Kepemilikan Rumah merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh bank kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembelian, pembangunan rumah atau renovasi rumah. KPR sendiri muncul karena adanya kebutuhan memiliki rumah yang semakin lama semakin tinggi tanpa diimbangi daya beli yang memadai oleh masyarakat. (Hardjono, 2008, hal. 25). Pembiayaan KPR yang dimaksud disini adalah perjanjian pinjaman PT. BPRS Al-Makmur dengan nasabah, dimana nasabah mengetahui harga pokok rumah serta margin yang diperoleh oleh PT. BPRS Al-Makmur, dan nasabah harus membayar pinjaman tersebut dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Secara keseluruhan maksud dari judul penelitian yang penulis lakukan adalah bagaimana penerapan atau pelaksanaan pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) yang dilakukan oleh PT. BPRS Al-Makmur.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Implementasi

a. Pengertian implementasi

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap sempurna (Widyasmara, 2012, hal. 11). Menurut Nurdin Usman, implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, implementasi bukan sekedar aktivitas, tapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan. Guntur setiawan berpendapat, implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapainya serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif (Setiawan, 2004, hal. 39).

Dari pengertian-pengertian diatas memperlihatkan bahwa kata implementasi bermuara pada mekanisme suatu sistem. Berdasarkan pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan implementasi adalah suatu kegiatan yang terencana, bukan hanya suatu aktifitas dan dilakukan secara sungguh-sungguh berdasarkan acuan norma-norma tertentu untuk mencapai tujuan suatu instansi atau lembaga. Implementasi merupakan penerapan atas pelaksanaan setiap kegiatan yang akan dijalankan oleh suatu lembaga atau organisasi dimana penerapan tersebut dapat memberikan pelaksanaan yang bagus terhadap perencanaan yang sudah disusun sedemikian rupa sehingga dapat dijalankan dengan benar. Oleh

karena itu, implementasi tidak berdiri sendiri tetapi dipengaruhi oleh objek berikutnya yaitu standar.

b. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Implementasi

Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja implementasi adalah Standar dan sasaran kebijakan harus jelas dan terukur sehingga dapat direalisasikan. Implementasi perlu dukungan sumber daya baik sumber daya manusia (*human resources*) maupun sumber daya non manusia (*non-human resources*). Karakteristik agen pelaksana adalah mencakup struktur birokrasi, norma-norma, dan pola-pola hubungan yang terjadi dalam birokrasi. Kondisi sosial, politik dan ekonomi, variabel ini mencakup sumber daya ekonomi lingkungan yang dapat menunggu keberhasilan implementasi. Disposisi implementor ini mencakup 3 hal yang penting, yakni: respon, kognisi dan intensitas disposisi implementor (Simarmata, 2015, hal. 20).

Keberhasilan implementasi dipengaruhi oleh dua variabel besar, yaitu isi kebijakan (*content of policy*) dan lingkungan implementasi (*context of implementation*). Variabel isi kebijakan ini mencakup yaitu sebagai berikut:

- 1) Sejauh mana kepentingan kelompok sasaran termuat dalam isi kebijakan.
- 2) Jenis manfaat yang diterima oleh *target group*, sebagai contoh, masyarakat di wilayah *slumareas* lebih suka menerima program air bersih atau perlistrikan dari pada menerima program kredit sepeda motor.
- 3) Sejauh mana perubahan yang diinginkan dari sebuah kebijakan.
- 4) Apakah letak sebuah program sudah tepat.

Variabel lingkungan kebijakan mencakup sebagai berikut:

- 1) Seberapa besar kekuasaan, kepentingan, dan strategi yang dimiliki oleh para aktor yang terlibat dalam implementasi kebijakan.
- 2) Karakteristik institusi dan rensim yang sedang berkuasa.
- 3) Tingkat kepatuhan dan responsivitas kelompok sasaran .

Dalam rangka mengupayakan keberhasilan kebijakan maka tantangan-tantangan tersebut harus dapat teratasi sedini mungkin. Pada suatu sisi lain bahwa untuk mencapai keberhasilannya ada banyak variabel yang mempengaruhi implementasi kebijakan baik yang bersifat individual maupun kelompok atau institusi. Implementasi dari suatu program melibatkan upaya-upaya *policy maker* untuk mempengaruhi perilaku birokrat sebagai pelaksana agar bersedia memberikan pelayanan dan mengatur perilaku kelompok sasaran (Simarmata, 2015).

Kompleksitas implementasi bukan saja ditunjukkan oleh banyaknya aktor atau unit organisasi yang terlibat, tetapi juga dikarenakan proses implementasi dipengaruhi oleh berbagai variabel yang kompleks, baik variabel yang individual maupun variabel organisasi, dan masing-masing variabel pengaruh tersebut juga saling berinteraksi satu sama lain (Simarmata, 2015).

2. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang diberikan pinjaman untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Kasmir, 2015, hal. 82)

Dalam lembaga keuangan syariah penggunaan kata pinjam meminjam kurang tepat digunakan disebabkan dua hal : pertama, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. Kedua,

pinjam meminjam adalah akad komersial yang artinya bila seseorang meminjam sesuatu ia tidak boleh diisyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya, karena setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, sedangkan para ulama sepakat bahwa riba itu haram. Oleh karena itu dalam lembaga keuangan syariah, pinjaman tidak disebut kredit akan tetapi disebut pembiayaan. (Antonio M. S., 2001, hal. 155)

Undang-Undang Perbankan Syariah Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu dalam:

- 1) Transaksi investasi yang didasarkan atas akad *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa yang didasarkan atas akad *ijarah* atau akad *ijarah muntahiya bit tamlik* (pempindahan hak milik).
- 3) Transaksi jual beli yang didasarkan atas akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- 4) Transaksi pinjaman yang didasarkan akad *qard*.
- 5) Transaksi multi jasa yang didasarkan atas akad *ijarah* dan *kafalah*.

b. Tujuan Pembiayaan

Menurut (mehammad, 2005, hal. 17-18), tujuan pembiayaan terbagi menjadi dua yaitu makro dan mikro.

Tujuan makro:

- 1) Meningkatkan ekonomi umat: pembiayaan dapat membantu masyarakat untuk melakukan aktifitas ekonomi,
- 2) Menyediakan dana untuk meningkatkan usaha, pembiayaan dapat memberikan dana tambahan untuk masyarakat yang membutuhkan dana tambahan,
- 3) Meningkatkan dan memberi peluang untuk masyarakat yang ingin membuka lapangan kerja.

Tujuan mikro yaitu sebagai berikut:

- 1) Meminimalisir risiko kekurangan modal bagi pengusaha,
- 2) Memberdayakan sumber ekonomi,
- 3) Sebagai penyalur dana dari surplus dana ke minus dana.

c. Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu yaitu (Hermansyah, 2008, hal. 66-67):

1) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan.

2) Kesepakatan

Kesepakatan antara si pemohon dengan pihak bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing - masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing - masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangkawaktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa di perpanjang sesuai dengan kebutuhan.

4) Risiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya.

Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

5) Balas Jasa

Dalam Bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bungabank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balasjasanya dikenal dengan bagi hasil.

Dari uraian tersebut jelas bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok Bank Syariah, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan pembiayaan. Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak banyaknya pengusaha yang bergerak di bidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

3. Pembiayaan KPR

Pembiayaan KPR merupakan pembiayaan konsumtif dan termasuk salah satu pembiayaan jangka panjang yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah untuk mendirikan atau memiliki rumah di atas sebuah lahan dengan jaminan sertifikat kepemilikan atas rumah dan lahan itu sendiri (Suproyono, 2011). Berdasarkan prinsipnya pembiayaan KPR terbagi atas 2 yaitu:

a. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Konvensional

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada dasarnya adalah suatu program yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah. KPR sendiri muncul karena adanya kebutuhan memiliki rumah yang semakin lama semakin tinggi tanpa diimbangi daya beli yang memadai oleh masyarakat. Pembiayaan yang diberikan dengan menggunakan sistem kredit, atau kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk pembayaran tanah dan bangunan untuk dihuni atau ditempati. Tujuan adanya layanan kredit pada program KPR ialah untuk memudahkan masyarakat yang ingin memiliki rumah tetapi tidak memiliki uang tunai dengan jumlah banyak. Karena mengingat kepemilikan rumah merupakan kebutuhan primer bagi seluruh masyarakat, sehingga dengan adanya program KPR sangat membantu masyarakat dalam mewujudkan keinginan memiliki rumah. (Hardjono., 2008, hal. 25)

Kredit pemilikan rumah atau yang sering disingkat KPR adalah fasilitas pendanaan oleh bank untuk kepemilikan properti dimana pendanaan tersebut akan dibayar kembali oleh debitur dengan cara mengangsur kepada bank. KPR dianggap menguntungkan karena nasabah dapat memiliki rumah sendiri dengan cara mencicil. Prinsip KPR adalah bank membiayai dahulu biaya pembelian atau pembangunan rumah, dan untuk membayar balik dilakukan dengan angsuran atau cicilan oleh nasabah. Seiring berjalannya waktu, pengertian KPR saat ini telah berkembang menjadi lebih luas, tidak hanya tentang pembelian rumah tetapi juga mencakup sewa-menyewa dan membangun rumah di tanah yang telah ada (Siregar, 2009, hal. 31).

KPR terbagi kepada 2 jenis yaitu (Fatmasari, 2013, hal. 7) :

1) KPR Subsidi

Yaitu, suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat yang mempunyai penghasilan menengah kebawah, hal ini guna untuk memenuhi kebutuhan memiliki rumah atau perbaikan rumah yang telah dimiliki sebelumnya. Adapun bentuk dari subsidi tersebut telah diatur tersendiri oleh pemerintah, sehingga tidak semua masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini.

2) KPR Non Subsidi

Merupakan kredit pemilikan rumah yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat. Ketentuan KPR diatur oleh bank, sehingga penentuan besaran kredit maupun suku bunga ditentukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.

Secara umum, skema objek penyaluran KPR di Indonesia dibagi atas dua skema yaitu (Hudiyanto, 2017):

- 1) Skema Objek Pemilikan Rumah Siap Huni (RSH). Proses penyaluran KPR dalam skema ini ditujukan untuk perorangan yang ingin memiliki rumah yang telah ada baik rumah baru maupun rumah bekas. Dalam skema ini, konsumen/calon debitur dapat memilih rumah terlebih dahulu dan mengajukan kredit kepada bank atau dapat langsung menuju bank dan membeli rumah yang ditawarkan oleh bank.
- 2) Skema Objek Pemilikan Rumah Inden. Berbeda halnya dengan pemilikan rumah langsung, pemilikan rumah inden ditujukan bagi rumah yang akan dibeli belum ada, baik karena belum selesai pembangunannya atau bahkan belum dilakukan pembangunan oleh pihak *developer*.

Perbedaan mendasar dari skema pemilikan rumah langsung adalah pembelian rumah inden hanya dapat dilakukan oleh konsumen/ calon debitur melalui *developer* yang biasanya merupakan rekanan dari bank. Beberapa bank mensyaratkan untuk pemilikan rumah inden hanya boleh

dibiayai untuk *developer* yang telah bekerjasama dengan bank agar meminimalisir risiko yang akan terjadi. Namun demikian, pada saat ini tidak seluruh bank menerapkan hal tersebut dimana masih terdapat beberapa bank yang menerima pemberian kredit untuk rumah yang dibangun bukan oleh *developer* yang bekerjasama dengannya (Hudiyanto, 2017).

Setelah pemilihan rumah, maka selanjutnya adalah proses pengajuan kredit oleh calon debitur dengan melampirkan dokumen-dokumen dan persyaratan kepada bank. Namun setiap bank memiliki ketentuan syarat dan dokumen yang berbeda untuk pengajuan KPR. Bank penyalur kredit dapat dipilih oleh calon debitur sendiri atau bank yang telah bekerjasama dengan *developer*. Dokumen yang harus dilengkapi calon debitur antara lain pada umumnya adalah sebagai berikut (Hudiyanto, 2017):

- a) Form aplikasi asli
- b) Copy KTP
- c) Copy Surat Nikah atau Surat Cerai
- d) Copy Kartu Keluarga
- e) Copy NPWP (untuk pinjaman di atas Rp. 50 juta)
- f) Copy rekening koran 3 bulan terakhir
- g) Copy Sertifikat tanah
- h) Copy IMB
- i) Copy SPPT PBB tahun terakhir
- j) Slip gaji atau surat keterangan bekerja untuk pegawai

Setelah dokumen pengajuan lengkap, bank akan melakukan analisa awal kepada calon debitur. Kriteria calon debitur yang ditetapkan oleh bank pada umumnya adalah sebagai berikut :

- a) Berkewarganegaraan Indonesia
- b) Umur calon debitur minimum 21 tahun dan maksimum pada saat kredit lunas adalah 60 tahun.
- c) Pengalaman kerja, dibagi menjadi dua : untuk *Fixed Income Earner* (FIE) adalah 2 tahun sebagai karyawan tetap, sedangkan untuk *Professionals* adalah 3 tahun berturut-turut bergerak di bidang bisnis yang sama
- d) Tidak tercantum sebagai debitur yang menunggak atau status kolektibilitasnya lancar yang dibuktikan dengan hasil pengecekan pada Sistem Layanan Informasi Keuangan OJK atau Idept-OJK (dahulu BI *cheking*).

Selain kriteria calon debitur, kriteria lain yang ditetapkan oleh bank adalah kriteria agunan yaitu sebagai berikut :

- a) Status kepemilikan rumah yang diterima sebagai jaminan minimal berupa Hak Milik (HM), Hak Guna Bangunan (HGB), Hak Guna Bangunan di atas Pengelolaan Lahan (HPL), atau *Strata Title* (SHM atas Satuan Rumah Susun).
- b) Rumah yang dibiayai tidak termasuk dalam hal-hal sebagai berikut : daerah yang akan terkena pelebaran jalan, jalur hijau, tanah rawa, tanah dalam perkara, di bawah tegangan tinggi, atau lainnya.

Selanjutnya bank akan melakukan survei lapangan terhadap usaha calon debitur, jaminan, dan karakter atau perilaku calon debitur. Apabila dari hasil penilaian calon debitur layak untuk diberikan fasilitas kredit maka bank akan melakukan analisis lebih lanjut yang meliputi :

- 1) Analisis kualitatif, yang meliputi
 - a) *Character* atau analisa watak, yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran akan kemauan membayar dari calon debitur

- b) *Capacity* atau analisa kemampuan, yang bertujuan untuk mengukur tingkat kemampuan membayar dari calon debitur
 - c) *Capital* atau analisa permodalan, yang bertujuan untuk mengukur kemampuan usaha calon debitur untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan kredit
 - d) *Collateral* atau analisa jaminan, yang bertujuan untuk menganalisis obyek yang dijadikan jaminan kredit termasuk menaksir nilai jaminan yang juga dapat dibantu dengan jasa pihak ketiga yaitu penilai publik.
 - e) *Condition* atau analisa kondisi, yang bertujuan untuk mengetahui apakah kondisi ekonomi dapat berpengaruh pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.
- 2) Analisa Kuantitatif, yang meliputi analisa mengenai harta kekayaan atau kondisi keuangan calon debitur, hutang piutang, dan lainnya yang digambarkan dalam bentuk neraca, laporan rugi/laba, dan/atau rasio-rasio keuangan.

Setelah melakukan semua analisa tersebut di atas, bank akan menghitung nominal kredit yang dibutuhkan calon debitur yang disesuaikan dengan kemampuannya. Apabila analisa dan perhitungan tersebut memberikan hasil yang baik dan telah sesuai dengan kriteria bank, maka pengajuan calon debitur akan diterima oleh bank. Namun apabila tidak sesuai dengan kriteria bank maka pengajuan tersebut akan ditolak (Hudiyanto, 2017).

Setelah penerimaan oleh bank, maka bank akan menerbitkan Surat Penawaran Persetujuan Pemberian Kredit kepada calon nasabah yang berisikan jumlah *plafond*, bunga, jangka waktu kredit, dan persyaratan serta

ketentuan lain yang diberikan oleh bank dalam hal penyaluran kredit. Biasanya calon debitur diberikan waktu untuk mempelajari surat penawaran tersebut dan apabila setuju maka calon debitur dapat menandatangani surat tersebut. Apabila tidak atau belum menyetujui, maka dimungkinkan dilakukan negosiasi, meskipun hal ini jarang terjadi (Hudiyanto, 2017).

Apabila calon debitur telah menandatangani surat penawaran tersebut, bank akan menjadwalkan penandatanganan perjanjian kredit bersamaan dengan penandatanganan pengikatan jaminan yang akan dilakukan dihadapan Notaris/PPAT. Proses pengikatan agunan dilakukan setelah penandatanganan akta jual beli antara debitur dengan *developer* atau antara debitur dengan pihak lain. Setelah hal tersebut dilakukan, Notaris/PPAT akan memberikan *covernote* yang kurang lebih berisi keterangan bahwa Notaris/PPAT akan menyerahkan Perjanjian Kredit dan/ atau Sertifikat Jaminan dalam kurun waktu tertentu (biasanya tiga bulan) dan keterangan mengenai objek Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sedang dalam proses balik nama, serta dalam proses pengikatan hak tanggungan pada kantor pertanahan setempat (Hudiyanto, 2017).

Analisa Kuantitatif, yang meliputi analisa mengenai harta kekayaan atau kondisi keuangan calon debitur, hutang piutang, dan lainnya yang digambarkan dalam bentuk neraca, laporan rugi/laba, dan/atau rasio-rasio keuangan.

Setelah melakukan semua analisa tersebut di atas, bank akan menghitung nominal kredit yang dibutuhkan calon debitur yang disesuaikan dengan kemampuannya. Apabila analisa dan perhitungan tersebut memberikan hasil yang baik dan telah sesuai dengan kriteria bank, maka pengajuan calon debitur akan diterima oleh bank. Namun apabila tidak sesuai dengan kriteria bank maka pengajuan tersebut akan ditolak (Hudiyanto, 2017).

Setelah penerimaan oleh bank, maka bank akan menerbitkan Surat Penawaran Persetujuan Pemberian Kredit kepada calon nasabah yang berisikan jumlah *plafond*, bunga, jangka waktu kredit, dan persyaratan serta ketentuan lain yang diberikan oleh bank dalam hal penyaluran kredit. Biasanya calon debitur diberikan waktu untuk mempelajari surat penawaran tersebut dan apabila setuju maka calon debitur dapat menandatangani surat tersebut. Apabila tidak atau belum menyetujui, maka dimungkinkan dilakukan negosiasi, meskipun hal ini jarang terjadi (Hudiyanto, 2017).

Apabila calon debitur telah menandatangani surat penawaran tersebut, bank akan menjadwalkan penandatanganan perjanjian kredit bersamaan dengan penandatanganan pengikatan jaminan yang akan dilakukan dihadapan Notaris/PPAT. Proses pengikatan agunan dilakukan setelah penandatanganan akta jual beli antara debitur dengan *developer* atau antara debitur dengan pihak lain. Setelah hal tersebut dilakukan, Notaris/PPAT akan memberikan *covernote* yang kurang lebih berisi keterangan bahwa Notaris/PPAT akan menyerahkan Perjanjian Kredit dan/ atau Sertifikat Jaminan dalam kurun waktu tertentu (biasanya tiga bulan) dan keterangan mengenai objek Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sedang dalam proses balik nama, serta dalam proses pengikatan hak tanggungan pada kantor pertanahan setempat (Hudiyanto, 2017).

b. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah

Dari segi pengistilahan, untuk produk pembiayaan pemilikan rumah, perlu dipikirkan suatu bentuk pengistilahan yang relevan. Karena istilah KPR cenderung memunculkan asumsi terjadinya kredit, padahal dalam perbankan syariah tidak menggunakan sistem kredit. Untuk menghindari hal itu (tetapi tetap menggunakan istilah KPR), beberapa Bank Syariah memaknai KPR dengan Kepemilikan Rumah. Dalam

menjalankan produk KPR, Bank Syariah memadukan dan menggali akad-akad transaksi yang dibolehkan dalam Islam dengan operasional KPR perbankan konvensional (Haris, 2007, hal. 115).

KPR dan KPR Syariah yang ada pada Bank konvensional maupun Bank syariah memiliki perbedaan mendasar dari segi akadnya. KPR Konvensional menggunakan perjanjian kredit dengan cara kita meminjam uang untuk membeli atau membangun rumah untuk kemudian dibayar kembali ditambah dengan bunga yang sifatnya fluktuatif. Sedangkan KPR Syariah bisa menggunakan prinsip jual beli. Bank syariah akan membelikan rumah dan menjualnya kepada nasabah (Haris, 2007, hal. 115)

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, diantaranya adalah pemberlakuan sistem kredit dan sistem *markup*, kebolehan dan ketidak bolehan tawar menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan Bank, prosedur pembiayaan dan lain sebagainya (Haris, 2007, hal. 116).

Pembiayaan rumah ini dapat digunakan untuk membeli rumah, ruko, apartemen baru maupun bekas, membangun dan merenovasi rumah untuk pengalihan pembiayaan KPR dari bank lain. Perbedaan pokok antara KPR konvensional dengan Syariah terletak pada akadnya. Pada dasarnya proses pemberian fasilitas pembiayaan dalam bank syariah sama dengan proses dalam bank konvensional, yaitu: pengajuan, analisa, persetujuan, akad, dan pencairan. Perbedaannya terletak pada akad yang digunakan dan pelaksanaan pembiayaannya. Pada bank konvensional, kontrak KPR

berdasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, sedangkan KPR Syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah, diantaranya KPR IB Jual Beli (skema *Murabahah*), KPR IB sewa (skema *Ijarah*), KPR IB sewa beli (skema *Ijarah Muntahiyal Bittamlik*), dan KPR IB kepemilikan bertahap (*Musarakah Mutanaqisah*) (Ofera, 2016, hal. 31).

Dibawah ini mekasmusme pembiayaan KPR sesuai dengan akadnya

1) Akad *murabahah*

a) Pengertian *murabahah*

Murabahah berasal dari kata *Ar-Ribhu* yang berarti *an-anmaa'* yang berarti tumbuh dan berkembang, atau *Murabahah* bisa diartikan juga *Al-Irbaah*, karena salah satu dari dua orang bertransaksi memberi keuntungan kepada lainnya. Secara istilah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *Murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual (Ismail, Perbankan Syariah, 2011, hal. 138).

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqoha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati. Menurut Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Wiroso, 2005, hal. 13-14).

Murabahah berdasarkan PSAK 102 (paragraf 5) adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya

perolehan barang tersebut kepada pembeli (Rizal Yaya, 2014, hal. 60). Dalam konteks fiqh, *murabahah* merupakan bagian bahasan dari jual beli (*bay'i*). *Murabahah* merupakan salah satu jenis jual beli bila dilihat dari segi penukaran.

Murabahah adalah jual beli dengan harga dan keuntungan yang diketahui. Dalam konteks fiqh, ada beberapa syarat yang mesti dipenuhi dalam akad *murabahah*. Menurut Wahbah al-Zuhaili, dalam *murabahah* ditetapkan syarat-syarat sebagai berikut:

(1) Mengetahui harga pokok

Dalam jual beli *murabahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok atau harga asal, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.

(2) Mengetahui keuntungan

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh si pembeli, karena margin keuntungan tersebut termasuk bagian dari harga yang harus diserahkan oleh pihak pembeli kepada pihak penjual.

(3) Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual beli dengan penjual yang pertama atau setelahnya (Janwari, 2015, hal. 16).

Bank syariah umumnya mengadopsi *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya di dasarkan pada dua elemen pokok harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba) Ciri dasar kontrak *murabahah* adalah sebagai berikut:

(1) si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus

ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.

(2)apa yang dijual adalah barang atau komoditas yang dibayar dengan uang.

(3)apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.

(4)pembayarannya ditangguhkan.

b) Landasan *Murabahah*

(1)Landasan hukum *murabahah*

(a) Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan.

(b) PBI No. 9/19/PBI/2007 jo. PBI No. 101/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

(c) Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

(d) Ketentuan pembiayaan *murabahah* dalampraktik perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

(e) Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.

(2)Landasan hukum syariah

(a)QS. Al-Baqarah(2) ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
 يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
 مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
 مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
 فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٩﴾

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

(b)QS. An-Nisaa": 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

c) Jaminan dalam *murabahah*

- (1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- (2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dipegang. (Umam, 2011, hal. 99-100)

d) Bangkrut dalam dalam *murabahah*

Jika pemesan yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai menjadi sanggup kembali. (Antonio, 2001, hal. 106) Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman QS Al-Baqarah 280.

e) Rukun dan syarat *murabahah*

Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya penukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab qabul tersebut. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya penukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Menurut Jumhur Ulama ada 4 rukun akad jual beli, yaitu:

- (1) Orang yang menjual
- (2) Orang yang membeli
- (3) *Sighat* (ijab dan qabul)
- (4) Barang atau sesuatu yang diadakan.

Rukun jual beli menurut Jumhur Ulama, selain mazhab Hanafi ada 3, yaitu:

- (1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- (2) Yang diadakan (harga dan barang yang dihargai)
- (3) *Shigat* (ijab dan qabul) (Wiroso, 2005, hal. 16)

Adapun syarat-syarat dalam *murabahah* antara lain adalah sebagai berikut:

- (1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah,
- (2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan,
- (3) Kontrak harus bebas dari riba,
- (4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
- (5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- (1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- (2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- (3) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya. (Antonio, 2001, hal. 102-103)

f) Mekanisme akad pembiayaan *murabahah*

Di sistem ini, bank syariah akan membelikan barang yang diperlukan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga sebenarnya ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Pada praktiknya, dalam sistem *murabahah* KPR Syariah, tidak sepenuhnya yang membeli rumah

adalah pihak bank. Terdapat skema di mana yang membeli rumah adalah nasabah sebagai perwakilan bank, yang sebelumnya telah dilakukan akad *wakalah* antara bank dengan nasabah. Setelah terjadi perjanjian jual beli antara *developer* dengan nasabah, maka bank akan melakukan pembayaran pembelian rumah langsung kepada *developer*.

Sebelum diadakannya akad *wakalah*, telah diadakan akad *murabahah* terlebih dahulu antara bank dan nasabah dengan harga rumah yang akan dibeli ditambah keuntungan yang telah disepakati. Itulah yang menjadi pembeda antara *murabahah* dengan cara penjualan yang lain. Sebab bank yang bertindak sebagai penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli nasabah tentang berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai itu. Besar angsuran itu biasanya akan tetap per bulannya dan tidak berubah sepanjang jangka waktu KPR.



Sumber: Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, hal. 107

Gambar 2. 1
Alur Pembiayaan Murabahah

g) Manfaat dan risiko pembiayaan *murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *ba'i al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Ba'i al-murabahah* mempunyai beberapa manfaat kepada bank syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *ba'i al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- (1) *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- (2) Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- (3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- (4) Dijual, karena *ba'i al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

B. Penelitian Relevan

Peneliti terdahulu ini menjadi acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

1. Penelitian Enggal Alif Nugroho “Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada Praktik Pembiayaan KPR untuk Nasabah Perorangan (Studi Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta)” Metode penelitian yang dipakai oleh Enggal alif nugroho menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode pendekatan yuridis empiris. Permasalahan

yang dikaji didalam penelitian Enggal ini adalah mengkaji mengenai, pelaksanaan akad *Murabahah* dalam pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) pada Bank Syariah Mandiri cabang Yogyakarta, tanggung jawab nasabah dan bank terhadap pelaksanaan akad *Murabahah*. Dalam penelitiannya Enggal menemukan bahwa pelaksanaan akad *murabahah* dilakukan ketika pada saat bagian pondasi rumah telah selesai dikerjakan. Tanggung jawab bank dan nasabah pasca pelaksanaan akad cukup sangat baik, namun masih terjadi beberapa kelalaian dalam tanggung jawabnya, seperti dari pihak bank sendiri terlambatnya pembangunan rumah, sedangkan dari nasabah terlambatnya membayar angsuran. Persamaan penelitian Enggal dengan penulis adalah sama-sama mengenai pelaksanaan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR). Akan tetapi perbedaannya adalah penulis lebih fokus kepada implementasi produk KPR, strategi pemasaran produk dan kendala yang dihadapi dalam implementasi produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR). Sedangkan Enggal lebih terfokus kepada pelaksanaan akad *murabahah* dalam pengajuan pembiayaan KPR, tanggung jawab nasabah dan bank terhadap pelaksanaan akad *murabahah* tersebut.

2. Penelitian Bayu ilham cahyono, Darminto, Nila Firdausi Nuzula “Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) *Murabahah* untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi Kasus pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang)” Metode penelitian yang dilakukan oleh Bayu dkk adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang berupaya mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap suatu fenomena maupun peristiwa yang terjadi. Analisa dilakukan terhadap aspek-aspek mulai dari tahap permohonan pembiayaan, tahap pencairan pembiayaan, dan tahap pengawasan pembayaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih terdapat beberapa kekurangan dalam pelaksanaan system dan prosedur KPR Syariah yang dijalankan PT. BTN Syariah Cabang

Jombang terutama dalam aspek petugas yang kompeten. Oleh karena itu, PT. BTN Syariah Cabang Jombang masih perlu mengadakan perbaikan dalam sistem dan prosedur yang diterapkan agar dapat mendukung pengendalian intern dengan baik. Persamaan penelitian Bayu dkk dengan penulis adalah sama-sama meneliti mengenai Pembiayaan kepemilikan rumah (KPR). Sedangkan perbedaannya adalah penulis mengkaji mengenai implementasi pembiayaan KPR, strategi pemasaran produk yang dilakukan, dan kendala yang dihadapi dalam implementasi produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR). Sedangkan Bayu dkk mengenai analisis sistem dan prosedur, dan juga perbedaannya penulis lebih fokus kepada BPRS sedangkan Bayu dkk lebih fokus kepada bank umum.

3. Reginaldi, Nim 0504001905, “Analisis Akad Pembiayaan Murabahah Perumahan (KPR Syariah) pada BTN Syariah Menurut Hukum Perikatan Islam” Adapun hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa: pembahasan yang dibahas dalam penulisan ini adalah tinjauan hukum perikatan Islam mengenai akad pembiayaan murabahah, menguraikan kendala yang ada serta menganalisis akad pembiayaan *murabahah* perumahan (KPR Syariah) pada BTN Syariah. Dalam akad murabahah ini seharusnya sesuai dengan perikatan Islam yang berlandaskan pada Syariat Islam. Namun pada kenyataannya ada beberapa klausul dalam akad tersebut yang kurang sesuai dengan syariat Islam, antara lain klausul mengenai penagihan seketika, denda tunggakan, dan juga klausul mengenai asuransi. Klausul-klausul tersebut kurang memihak nasabah dan mengandung unsur ketidak setaraan dan keadilan karena lebih memihak kepada pihak bank, seperti misalnya penagihan seketika tanpa klarifikasi oleh bank dan pembayaran klaim yang diterima bank. Kendala-kendala dalam akad pembiayaan ini juga tidak dapat dipandang sebelah mata, diantara kendala tersebut salah satunya adalah pengawas yang kurang maksimal dari pihak Dewan Pengawas Syariah (DPS). Untuk itu dibutuhkan solusi-solusi dari kendala-kendala tersebut agar akad tersebut sehingga dapat

sesuai dengan Hukum Perikatan Islam. Persamaan penelitian Reginaldi dengan penulis adalah sama-sama meneliti mengenai Produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR). Sedangkan perbedaannya adalah penulis terfokus kepada implementasi pembiayaan KPR, strategi pemasaran produk dan kendala yang dihadapi dalam implementasi produk KPR. Berbeda dengan penelitian Reginaldi lebih terfokus kepada hukum perikatan islam.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode yang digunakan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif dilakukan secara intensif, peneliti ikut berpartisipasi lama dilapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail (Sugiyono, 2013, hal. 14).

Disini peneliti akan menggambarkan dan menganalisa implementasi pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) PT. BPRS Al-Makmur.

B. Latar Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh kota Desember 2019-Juni 2020. Agar lebih jelasnya penulis telah membuat jadwal penelitian sebagai berikut :

Tabel 3. 1
Rancangan Waktu Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni
1.	Melakukan observasi awal							
2.	Membuat proposal							
3.	Seminar Proposal							
4.	Perbaikan proposal skripsi							
4.	Agenda penelitian							
5.	Mengumpulkan data dan penelitian							
6.	Mengolah data							
8.	Bimbingan skripsi							
9.	Munaqasah							

C. Instrumen Penelitian

Salah satu ciri penelitian kualitatif adalah peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Yang menjadi instrumen penelitian selain manusia seperti angket, pedoman wawancara, pedoman observasi, rekaman dan *field note*, akan tetapi kegunaannya terbatas untuk pendukung tugas peneliti sebagai instrumen kunci. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif kehadiran peneliti adalah mutlak, karena peneliti harus berinteraksi dengan lingkungan baik manusia dan non manusia yang ada dalam kancah penelitian (Wahidmurni, 2017, hal. 5).

Dalam melakukan penelitian ini, penulis langsung menjadi instrumen kunci dengan meneliti langsung ke lapangan yang berkaitan dengan pelaksanaan pembiayaan KPR.

Kemudian untuk instrumen pendukungnya, peneliti menggunakan alat-alat bantu seperti handphone, rekaman, daftar wawancara dan *field note*.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Cut Rizki selaku menejer SDI (Sumber Daya Insani) PT. BPRS Al-Makmur dan Taufik selaku AO (*Account Officer*) PT. BPRS Al-Makmur.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen KPR yang terdapat pada PT. BPRS Al-Makmur yang berupa jumlah nasabah KPR, brosur produk KPR dan dokumen-dokumen lainnya yang mendukung penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara pada penelitian kualitatif merupakan pembicaraan yang mempunyai tujuan dan didahului beberapa pertanyaan informal. Wawancara penelitian lebih dari sekedar percakapan dan berkisar dari

informal ke formal. Tidak seperti percakapan biasa, wawancara penelitian bertujuan untuk mendapatkan informasi (Sugiyono, 2013).

Wawancara merupakan pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan melalui telfon dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu lebih dipersiapkan secara tuntas, dilengkapi dengan instrumennya. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak PT. BPRS Al-Makmur.

2. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang (Sugiyono, 2013).

Dokumentasi yang digunakan pada penelitian ini berupa brosur, dan dokumen-dokumen lainnya.

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis data dengan cara sebagai berikut:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Data *reduction* sebagai suatu proses pemilihan, pemusatan, perhatian, penyederhanaan, pengabstrakan, dan tranformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan, sehingga data itu memberi gambaran yang lebih jelas tentang hasil wawancara, angket, dan dokumentasi (Wahidmurni, 2017).

Jadi, dari data yang penulis peroleh, data itu nantinya akan dipilih mana yang perlu dan penting yang berhubungan dengan penelitian. Data yang di pilih yaitu data yang berkaitan dengan pelaksanaan pembiayaan kepemilikan rumah (KPR)

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Data *display* yaitu sekumpulan informasi tersusun memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, tabel, grafik, pictogram, dan sejenisnya (Sugiyono, 2013).

Setelah melakukan reduksi data, maka selanjutnya penulis akan melakukan penyajian terhadap data tersebut. Data yang didapat tersebut akan disajikan dalam bentuk uraian singkat dan dalam bentuk tabel. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan sehingga akan semakin mudah dipahami.

3. *Conclusion Drawing* atau *Verification* (Simpulan atau Verifikasi)

Setelah data dipilih dan disajikan, maka selanjutnya penulis akan membuat kesimpulan dari data tersebut. Penarikan kesimpulan yang dikemukakan bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2013).

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian yang penulis gunakan adalah triangulasi sumber adalah penulis menggunakan sumber yang berbeda dengan pertanyaan wawancara yang sama (Wahidmurni, 2017).

Penulis akan mewawancarai pihak PT. BPRS Al-Makmur yaitu Kiki selaku menejer Sumber Daya Insani (SDI) dan Taufik selaku *Acount Officer* (AO) dengan pertanyaan wawancara yang sama dan penulis akan membandingkan pernyataan dari kedua sumber tersebut. Disamping itu penulis akan membandingkan hasil wawancara dengan dokumen-dokumen yang ada di pihak PT BPRS Al-Makmur. Penulis akan meminta izin untuk melakukan penelitian di PT. BPRS Al-Makmur kepada pimpinan, meminta stempel dan tanda tangan pimpinan sebagai bukti bahwa penulis diizinkan untuk dibolehkan meneliti di PT. BPRS Al-Makmur.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambara Umum Bank Pembiayaan Rakyat Sayriah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur)

1. Sejarah Singkat Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur)

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur) yang dulunya berkantor pusat di Pokan Komih Limbanang, Kecamatan Suliki, Kabupaten Lima Puluh Kota dan sekarang sudah di pindahkan ke Payakumbuh, Jl. Pemuda No. 28, Kota Payakumbuh. Dahulu bernama Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bunsu Sinamar Makmur, yang didirikan pada tanggal 18 Juli 1993 dengan Akta Notaris Chufnan Hamad, SH nomor 68 dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI melalui SK nomor. C2-11744HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993 dan izin Mentri Keuangan RI melalui SK nomor. 79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor. 10/53/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008, dan keputusan Menteri Hukum dan HAM RI nomor. AHU-51468.AH.01.02. tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008, serta Keputusan Pimpinan Bank Indonesia nomor. 10/8/Kep.PBI/Padang/2008 tanggal 10 Oktober 2008, terhitung mulai tanggal 15 Oktober 2008, PT. BPR Bunsu Sinamar Makmur, telah melakukan perubahan kegiatan usaha dari Perbankan Konvensional menjadi Perbankan Syariah dan beroperasi penuh secara Perbankan Syariah dengan nama PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur yang disingkat dengan PT. BPRS Al-Makmur.

PT. BPRS Al-Makmur memiliki 40 orang karyawan yang berkantor pusat di Payakumbuh, Jl. Pemuda No. 28, Kota Payakumbuh. Telp (0752) 796127, Fax (0752) 796494

Telp (0752) 97784, Fax (0752) 748907 dengan 5 Kantor Kas yang tersebar di wilayah Kabupaten Lima Puluh Kota dan Kota Payakumbuh yaitu:

- a. Gadut, Pakan Rabaa Gadut, Kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota. Telp (0752) 759133
- b. Pokan Komih Limbanang, Kecamatan Suliki, Kabupaten Lima Puluh Kota. Telp (0752) 97784, Fax (0752) 748907
- c. Koto Baru Simalanggang, Kec. Payakumbuh, Kab. Lima Puluh Kota. Telp (0752) 780765
- d. Mungka, Simpang Tiga Kenanga, Kec. Mungka, Kab. Lima Puluh Kota.
- e. Baruah Gunuang, Pasar Baruah Gunuang, Kenegarian Bruah Gunuang, Kecamatan Gunung Omeh, Kab. Lima Puluh Kota.

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur yakni menghimpun dana dari masyarakat melalui tabungan, deposito dan menyalurkannya kembali melalui pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan. Dengan produk-produk perbankan yang dimilikinya, diharapkan dapat menunjang perekonomian daerah.

Selain itu PT. BPR Syariah Al-Makmur juga mendapatkan penghargaan dari majalah **Info Bank Jakarta** dengan predikat **"SANGAT BAGUS"** atas kinerja keuangan tahun **2011, 2012 dan 2013** untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 25 milyar sampai dengan Rp. 50 milyar, serta tahun **2014 dan 2015** untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 50 milyar sampai dengan Rp. 100 milyar dan juga untuk tahun 2015 menerima **Golden Award** atas diterimanya **Info Bank Award** selama lima tahun berturut-turut.

Legalitas Perusahaan :

- a. Akta Pendirian

Akta No. 68 tanggal 18 Juni 1993 oleh Notaris Chufuran Hamal SH dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI, SK No. C2-11744 HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993.

b. Izin Operasional

Menteri Keuangan RI, SK No. 79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995.

c. Izin Perubahan Kegiatan Usaha

- 1) Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor : 10/53/KEP. GMI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008.
- 2) Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI Nomor : AHU-51468.AH.01.02.Tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008.
- 3) Keputusan Pimpinan Bank Indonesia No. 10/8/Kep.PBI/Pdg/2008 tanggal 10 Oktober 2008.
- 4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Nomor : 030936400116 tanggal 17 Maret 2014.
- 5) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Nomor : 005/03.09.10/BPMPPT-LK/PM/III/2014 tanggal 17 Maret 2014.
- 6) Surat Izin Tempat Usaha (SITU) Nomor : 085/SITU/BPMPPT-LK/III/2014 tanggal 17 Maret 2014.
- 7) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Nomor : 01.520.161.9-204.00 tanggal 18 November 2008.

2. Produk-produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur)

a. Tabungan

1) Tabungan iB Al-Makmur

Tabungan iB Al-Makmur adalah tabungan Bank BPR Syariah Al-Makmur yang berprinsip titipan (Wadi'ah yad dhamanah) yang disediakan untuk perorangan, kelompok ataupun lembaga yang "*Insyallah Membawa Berkah*".

Keunggulan dari tabungan iB Al-Makmur diantaranya:

- a) Bebas biaya administrasi pembukaan rekening, biaya bulanan serta biaya penggantian buku (kecuali penggantian buku karena hilang/rusak), sehingga dana tabungan tidak akan berkurang.
- b) Mendapatkan bonus tiap bulannya.

- c) Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap saat dikantor Bank BPR Syariah Al-Makmur ataupun melalui system **“Simpanan Bajapuik”**.
- d) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

2) Tabungan iB Haji Al-Makmur

Tabungan IB Haji Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci Nasabah dalam menunaikan ibadah Haji dengan terencana, lebih mantap, dan menentramkan serta *“InsyaAllah Membawa Berkah”*.

Keunggulan dari tabungan iB Haji Al-Makmur diantaranya:

- a) Bebas biaya administrasi pembukaan rekening, biaya bulanan serta biaya penggantian buku (kecuali penggantian buku karena hilang/rusak), sehingga dana tabungan tidak akan berkurang.
- b) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- c) Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap saat dikantor Bank BPR Syariah Al-Makmur ataupun melalui system **“Simpanan Bajapuik”**.

3) Tabungan iB Qurban Al-Makmur

Tabungan iB Qurban Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip Mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah qurban setiap tahunnya dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta *“InsyaAllah Membawa Berkah”*.

Keunggulan dari tabungan iB Qurban Al-Makmur diantaranya:

- a) Bebas biaya administrasi pembukaan rekening, biaya bulanan serta biaya penggantian buku (kecuali penggantian buku karena hilang/rusak), sehingga dana tabungan tidak akan berkurang.
- b) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.

- c) Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap saat dikantor Bank BPRS Al-Makmur ataupun melalui system “*Simpanan Bajapuik*”.
- d) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

4) Tabungan iB Rencana Al-Makmur

Tabungan iB Rencana Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan pada prinsip Mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk merencanakan dan mempersiapkan biaya-biaya dimasa depan seperti biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya-biaya lainnya sedini mungkin dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta “*InsyaAllah Membawa Berkah*”.

Keunggulan dari tabungan iB Rencana Al-Makmur diantaranya:

- a) Bebas biaya administrasi pembukaan rekening, biaya bulanan serta biaya penggantian buku (kecuali penggantian buku karena hilang/rusak), sehingga dana tabungan tidak akan berkurang.
- b) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- c) Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap saat dikantor Bank BPR Syariah Al-Makmur ataupun melalui system “*Simpanan Bajapuik*”.
- d) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

b. Deposito iB Al-Makmur

Deposito iB Al-Makmur adalah simpanan dalam bentuk deposito syariah dengan prinsip Mudharabah Muthlaqah (bagi hasil) sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dalam kemurnian hingga memperoleh keuntungan yang diperkirakan sebelumnya, sesuai dengan nisbah yang disepakati. Keunggulan dari Deposito iB Al-Makmur diantaranya:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Bebas menentukan jangka waktu (1,3,6 atau 12 bulan).

- 3) Bebas biaya administrasi dan biaya materai.
- 4) Bagi hasil yang kompetitif.
- 5) Pencairan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan penalty (biaya pencairan sebelum jatuh tempo).
- 6) Bagi hasil dapat diambil secara tunai atau otomatis dimasukkan ke rekening tabungan di Bank BPR Syariah Al-makmur, ataupun ditransfer ke rekening yang ada di bank lain.
- 7) Penyetoran dapat dilakukan setiap saat dikantor Bank BPR Syariah Al-Makmur ataupun melalui system **“Simpanan Bajapuik”**.
- 8) Dapat diperpanjang secara otomatis (ARO).
- 9) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

c. Pembiayaan

1) Pembiayaan Berdasarkan Tujuan Penggunaan.

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi 3 jenis, yaitu:

a) Pembiayaan iB Modal Kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka waktu tertentu yaitu dalam jangka waktu paling lama 5 tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain.

b) Pembiayaan iB Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan untuk tujuan pengadaan barang-barang modal yang digunakan sebagai faktor produksi.

c) Pembiayaan iB Konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha. Contoh

dari pembiayaan iB Konsumtif pada PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah:

(1) Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur

Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur adalah produk pembiayaan penyaluran dana dari PT. BPR Syariah Al-Makmur untuk keperluan pembelian kendaraan bermotor.

Jenis kendaraan untuk Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur adalah :

- (a) Mobil (Sedan, Minibus, Pick Up dan Truck).
- (b) Sepeda Motor (Merk Honda, Yamaha, Suzuki dan Kawasaki)

(2) Pembiayaan Kepemilikan Rumah iB Al-Makmur

Merupakan pembiayaan yang bertujuan untuk kepemilikan rumah, ruko, serta untuk renovasi. Dimana akad pembiayaan untuk kepemilikan rumah ini adalah *murabahah* atau *musyarakah muthanaqisah* dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 180 bulan.

2) Pembiayaan Berdasarkan Akad

Dilihat dari penggunaannya akad pembiayaan dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu pembiayaan *murabahah*, *musyarakah* dan *multijasa*.

a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract* yakni memberikan kepastian pembiayaan baik dari segi jumlah maupun waktu, *cash flownya* bisa diprediksi dengan *relative* pasti, karna sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi diawal akad. Dikategorikan

sebagai natural certainty contract karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profitnya* (besarnya keuntungan yang disepakati). Prinsip murabahah umumnya diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang investasi.

Dalam praktik di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) termasuk pada BPRS Al-Makmur, bentuk *murabahah* tersebut adalah transaksi jual beli dimana seorang nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan criteria tertentu, dan ia berjanji akan membeli komoditas/barang tersebut secara *murabahah*, yakni sesuai harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara *installment* (cicilan berkala) sesuai dengan kemampuan *financial* yang dimiliki.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau amal (*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Dalam pembiayaan *musyarakah* ini, BPRS Al-Makmur dengan nasabah masing-masing memberikan kontribusi modal. Bank dan nasabah dapat membuat kesepakatan, berapa persen modal yang dikeluarkan oleh masing-masingnya. Pembagian keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati terhadap keuntungan yang telah diproyeksikan di awal.

c) Multijasa

Multijasa merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam Fatwa DSN hukumannya Boleh dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*. Keuntungan yang

diperoleh dari kedua pembiayaan multijasa tersebut berbentuk imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*. Besarnya *ujrah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase.

B. Implementasi Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Lima Puluh Kota

1. Pelaksanaan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur Pokan Komih Limbanang Kabupaten Limapuluh Kota

Berdasarkan wawancara penulis dengan karyawan Taufik salah seorang AO (*Acount Officer*) dan hal serupa juga disampaikan oleh saudari Kiki selaku Manejer SDI (Sumber Daya Insani) di PT. BPR Syariah Al-Makmur (13 Mei 2020). Dalam pembiayaan KPR di BPR Syariah Al-Makmur ada dua akad yaitu akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah* namun dalam pelaksanaan pembiayaan KPR itu sendiri hanya akad *murabahah* yang digunakan. Pembiayaan KPR di BPR Syariah Al-Makmur bisa dipergunakan untuk melakukan pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah. Prosedur untuk memperoleh pembiayaan KPR di BPR Syariah Al-Makmur tidak sulit bahkan lebih mudah dan prosesnya cepat. Namun tetap ada beberapa tahapan dan prosedur yang harus dijalankan, berikut tahapan dan prosedurnya yang terbagi atas tiga kelompok yaitu pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah.

a. Pembelian rumah

Taufik selaku AO di BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan bahwa dalam pembelian rumah, ada beberapa prosedur yang harus dilakukan yaitu hal yang serupa juga dikatakan Kiki selaku SDI: (wawancara 13 Mei 2020)

- 1) Calon nasabah datang langsung ke BPR Syariah Al-Makmur untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Surat permohonan

pembiayaan diberikan blangkonya oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur. Sebelum nasabah mengisi blangko tersebut pihak BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan secara rinci poin-poin yang harus diisi oleh nasabah.

- 2) Nasabah melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan yaitu:
- a) Foto nasabah dan foto pasangan ukuran 4x6.
 - b) Fotocopy KTP nasabah dan pasangan.
 - c) Fotocopy NPWP untuk pembiayaan > 100 juta.
 - d) Fotocopy Kartu Keluarga.
 - e) Fotocopy akta nikah atau akta cerai.
 - f) Slip gaji 3 bulan terakhir atau surat keterangan penghasilan nasabah dan pasangan.
 - g) Fotocopy surat pajak tahunan nasabah SPPT, PBB, tanah dan bangunan.
 - h) Surat keterangan penawaran harga rumah dari *developer* untuk nasabah yang akan membeli rumah.
 - i) Fotocopy buku tabungan 3 bulan terakhir nasabah dan pasangan (jika ada).
 - j) Fotokopi SK Pengangkatan Pegawai Tetap (bagi yang berstatus pegawai).

Khusus bagi wirausaha ada dokumen-dokumen lainnya yang harus dipenuhi, yaitu:

- a) Fotocopy izin usaha atau izin praktek, akta pendirian dan ijin usaha.
- b) Laporan keuangan usaha.

Kemudian AO (*Account Officer*) akan memeriksa kelengkapan dokumen yang dibawa oleh nasabah sebagai syarat pengajuan permohonan pembiayaan KPR, jika sudah lengkap baru lanjut ke tahap selanjutnya.

- 3) Pengecekan I-debt OJK oleh bagian operasional. Bagian marketing pembiayaan atau AO akan menyerahkan berkas KTP dan juga KK

calon nasabah kepada bagian operasional pembiayaan agar dilakukan pengecekan melalui I-debt OJK untuk bisa melihat reputasi pinjaman calon nasabah, apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah. Pengecekan data pinjaman yang dilakukan bagian operasional pembiayaan yaitu melalui sistem OJK. Jadi I-debt OJK itu sifatnya *universal* dan laporan dari semua bank itu ada dalam sistemnya OJK tersebut, dan semua bank itu tiap akhir bulan pasti melaporkan semua nasabahnya pada OJK. Jadi BPR Syariah Al-Makmur bisa melihat *history* dari calon nasabah tersebut di bank lain melalui sistem I-debt OJK. Data nasabah dalam I-debt OJK biasanya dikategorikan menjadi lima yaitu:

- a) Lancar
- b) Kurang lancar
- c) Dalam perhatian
- d) Diragukan
- e) Macet

Setelah dilakukan pengecekan dan hasilnya ternyata bahwa nasabah pernah melakukan pembiayaan macet, maka pihak bank akan langsung mengirimkan surat penolakan pembiayaan kepada nasabah. Akan tetapi jika hasil I-debt OJK nasabah lancar maka proses selanjutnya dapat dilanjutkan.

- 4) AO dan tim analisa pembiayaan akan melakukan *survey* lapangan atau melihat langsung rumah yang akan dibeli dan memverifikasi calon nasabah apakah berkas yang diberikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dari calon nasabah.
- 5) Analisis permohonan pembiayaan yaitu menganalisis 5C ini dilakukan oleh AO dan tim analisa pembiayaan. dalam menganalisa calon nasabah pembiayaan KPR PT. BPR Syariah Al-Makmur menggunakan prinsip 5C . Prinsip 5C yang digunakan adalah:
 - a) *Character* adalah penilaian tentang kepribadian nasabah BPRS akan menanyakan sifat pribadi, cara hidup di lingkungan

tetangga, kebiasaan-kebiasaan dan latar belakang keluarga. Analisa *character* ini bertujuan agar BPRS bisa mengetahui apakah nantinya nasabah tersebut bisa memenuhi kewajibannya atau tidak. Biasanya analisa pembiayaan melakukan *survey* dengan cara menanyakan data nasabah tersebut kepada keluarga, tetangga, teman-teman, nasabah, HRD tempat nasabah tersebut bekerja.

- b) *Capacity*, adalah penilaian yang berhubungan dengan kemampuan nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang dilakukannya ini dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah perbulan. Pendapatan-pendapatan yang dimiliki nasabah akan dikurangi dengan biaya-biaya atau beban-beban yang dimiliki nasabah beban-beban ini dapat dilihat dari pengeluaran nasabah setiap bulannya contohnya beban listrik, air, belanja rumah tangga dan sebagainya. Setelah pendapatan dan beban-beban sudah dikurangi maka BPRS akan dapat menilai apakah layak nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan, dan berapa besar *plafond* yang layak diberikan. Untuk menghitung penghasilan minimal dari nasabah agar dapat diterima pembiayaannya maka cicilan pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) haruslah minimal 60% dari penghasilan nasabah.
- c) *Capital*, penilaian yang berhubungan dengan kondisi kekayaan atau modal yang dimiliki nasabah, hal ini dapat dilihat BPR Syariah Al-Makmur melalui pekerjaan nasabah, pengalaman nasabah dalam mengelola usaha, sejarah usaha yang pernah dikelola, dan pengalaman calon nasabah dalam mengembangkan usaha yang pernah dirintisnya serta sertifikat aset yang dimiliki nasabah.
- d) *Condition of economy*, adalah penilaian BPRS Al Makmur yang berhubungan dengan kondisi ekonomi calon nasabah dengan mempertimbangkan kondisi prospek usaha calon nasabah dimasa

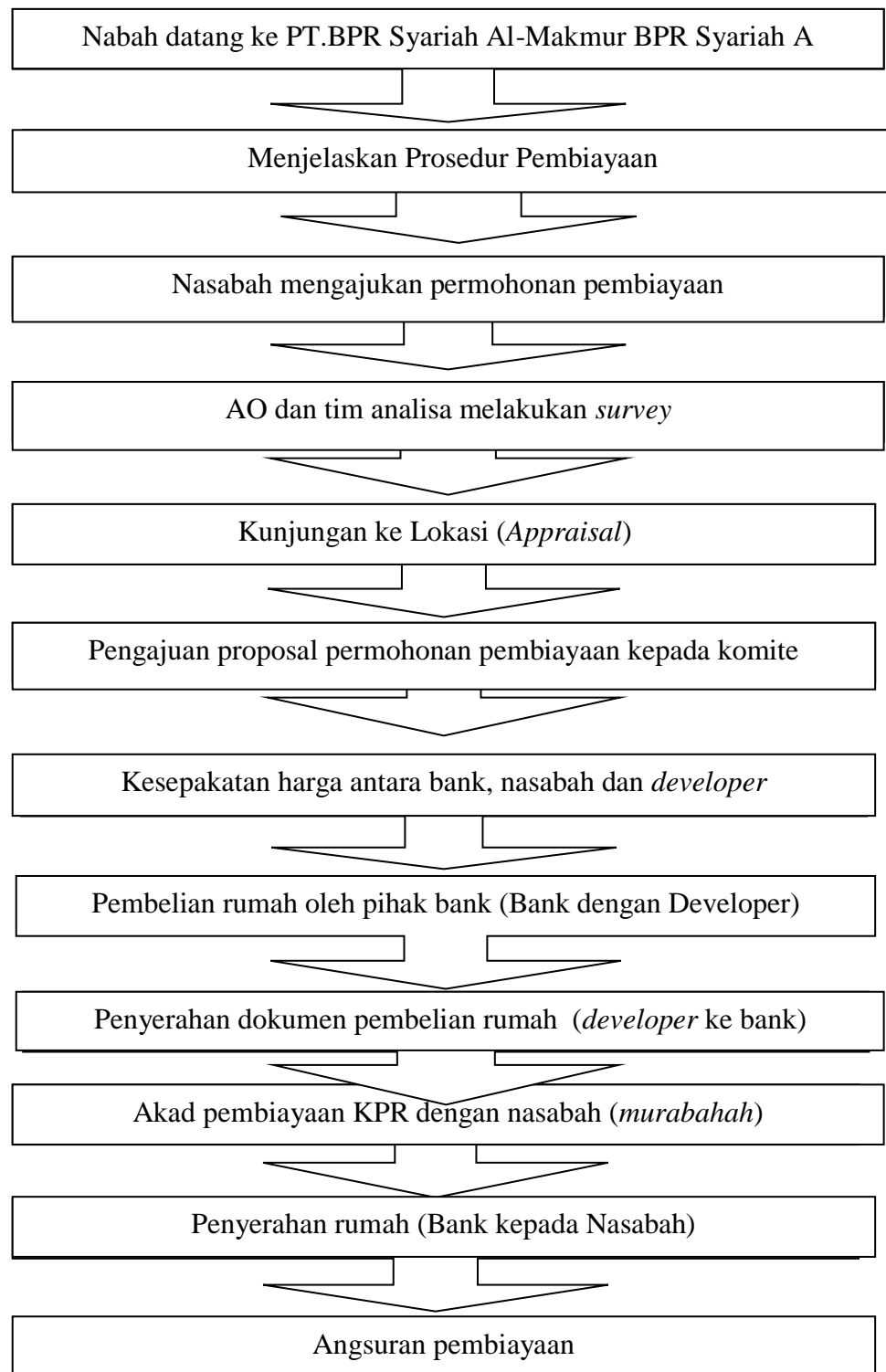
yang akan datang. Ada beberapa nasabah yang penghasilannya bergantung dengan kondisi ekonomi berdasarkan waktu dan masanya. Seperti sekarang sedang terjadi wabah virus covid 19, yang mengakibatkan perekonomian menjadi mundur, dan usaha masyarakat mengalami penurunan. Bank akan menilai sejauh mana usaha nasabah akan bertahan dan diminati oleh masyarakat dalam keadaan apapun. Begitu pula bagi nasabah yang bekerja sebagai pegawai bank akan menilai apakah nasabah merupakan pegawai tetap atau kontrak.

- e) *Collateral*, yaitu jaminan untuk menjaminkan kelangsungan pembayaran angsuran. BPR Syariah Al-Makmur dalam hal ini yang menjadi jaminan bagi nasabah yang akan membeli rumah adalah Sertifikat Hak Milik (SHM) dari rumah yang dibeli. Pada umumnya untuk mengeluarkan Sertifikat Hak Milik (SHM) rumah memerlukan waktu yang lama dan cukup panjang bisa berkisar 6 bulan- 1 tahun maka untuk sementara nasabah akan diberikan surat keterangan hak milik dari notaris sampai pembuatan SHM selesai. Jika SHM selesai SHM akan diberikan kepada BPR Syariah Al-Makmur diketahui oleh nasabah dan selanjutnya SHM akan di pegang oleh BPR Syariah Al-Makmur sebagai jaminan yang telah dijadikan jaminan oleh nasabah sebelumnya.
- 6) Setelah melakukan analisis kepada nasabah maka tim analisa akan memberitahu ke bagian *appraisal* untuk melakukan kunjungan lokasi atau *appraisal*. Tahap kunjungan yang dilakukan pihak bank ke lokasi pembelian rumah yaitu untuk melihat kondisi bangunan rumah dan memastikan harga rumah. Dari hasil analisa tersebut maka dapat ditentukan besar *plafond* yang bisa diberikan.
- 7) Bagian *appraisal* melaporkan ke tim administrasi bahwa permohonan pembiayaan ini bisa dilanjutkan. Bagian administrasi pembiayaan

akan membuat usulan pemberian pembiayaan calon nasabah dalam bentuk proposal permohonan pembiayaan.

- 8) Pengajuan proposal permohonan pembiayaan kepada komite. Proposal pembiayaan tersebut akan dirapatkan, bagian yang ikut dalam rapat komite ini adalah direktur, menejer, AO (*Account Officer*), dan seluruh bagian pembiayaan. Rapat komite ini dilakukan untuk menilai layak atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan dan ini didukung pula dengan pertimbangan-pertimbangan yang diberikan oleh AO dan tim analisa.
- 9) Pembelian rumah dibeli langsung oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur ke *developer* yang telah bekerja sama dengan BPRS, dan status kepemilikan rumah sebelum akad adalah atas nama BPRS.
- 10) Pada saat penandatanganan akad nasabah akan memberikan uang muka atau DP (*Dont Payment*) pemberian uang muka atau DP oleh nasabah minimal 20% dari jumlah pembiayaan dan nasabah juga akan membayar biaya-biaya administrasi. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR adalah akad *murabahah* tanpa memakai akad *wakalah*, karena bank sendiri yang membeli rumah yang nanti akan dijual kembali ke nasabah dalam bentuk pembiayaan.
- 11) Setelah akad sempurna maka penyerahan rumah dapat dilakukan. Rumah diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan yang nanti akan dibayar oleh nasabah dengan cicilan. Pada saat penyerahan rumah kepada nasabah, nasabah didampingi oleh notaris untuk pemindahan status kepemilikan dari bank ke nasabah untuk sementara notaris akan memberikan surat keterangan hak milik sampai SHM dapat diselesaikan. jadi pada saat akad berlangsung kepemilikan rumah sudah atas nama nasabah.

Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur untuk pembelian rumah



Gambar 4. 1

Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur Untuk Pembelian Rumah

b. Pembangunan rumah

Taufik selaku AO di BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan bahwa dalam pembangunan rumah, ada beberapa prosedur yang harus dilakukan yaitu hal yang sama juga dikatakan Kiki selaku SDI: (13 Mei 2020)

- 1) Calon nasabah datang langsung ke BPR Syariah Al-Makmur untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Surat permohonan pembiayaan diberikan blangkonya oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur dan nasabah diberikan surat pernyataan atau persetujuan bahwa nasabah setuju jika penerimaan pembiayaan dilakukan secara bertahap. Sebelum nasabah mengisi blangko tersebut pihak BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan secara rinci poin-poin yang harus diisi oleh nasabah.
- 2) Nasabah melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan yaitu:
 - a) Foto nasabah dan foto pasangan ukuran 4x6.
 - b) Fotocopy KTP nasabah dan pasangan.
 - c) Fotocopy NPWP untuk pembiayaan > 100 juta.
 - d) Fotocopy Kartu Keluarga.
 - e) Fotocopy akta nikah atau akta cerai.
 - f) Slip gaji 3 bulan terakhir atau surat keterangan penghasilan nasabah dan pasangan.
 - g) Fotocopy surat SPPT, PBB tanah dan bangunan.
 - h) Fotocopy buku tabungan 3 bulan terakhir nasabah dan pasangan (jika ada).
 - i) Fotocopy dokumen kepemilikan agunan atau jaminan Sertifikat Hak Milik (SHM).
 - j) Fotokopi SK Pengangkatan Pegawai Tetap (bagi yang berstatus pegawai).
 - k) RAB (Rencana Anggaran Biaya) yang dibuat oleh nasabah bagi nasabah yang akan melakukan pembangunan rumah.

- 3) Pondasi rumah sudah selesai yang di buktikan dengan foto pondasi rumah (bagi nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR pembangunan rumah).

Tambahan dokumen bagi wirausaha yaitu:

- a) Fotocopy izin usaha atau izin praktek, akta pendirian dan ijin usaha.
 - b) Laporan keuangan usaha.
- 4) Setelah nasabah membawa persyaratan ke BPR Syariah Al-Makmur selanjutnya AO (*Acount Officer*) akan memeriksa kelengkapan dokumen dari nasabah, jika sudah lengkap baru lanjut ke tahap selanjutnya.

- 5) Pengecekan I-debt OJK oleh bagian operasional. Bagian marketing pembiayaan atau AO akan menyerahkan berkas KTP dan juga KK calon nasabah kepada bagian operasional pembiayaan agar dilakukan pengecekan melalui I-debt OJK untuk bisa melihat reputasi pinjaman calon nasabah, apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah. Pengecekan data pinjaman yang dilakukan bagian operasional pembiayaan yaitu melalui sistem OJK. Jadi I-debt OJK itu sifatnya *universal* dan laporan dari semua bank itu ada dalam sistemnya OJK tersebut, dan semua bank itu tiap akhir bulan pasti melaporkan semua nasabahnya pada OJK. Jadi BPR Syariah Al-Makmur bisa melihat *history* dari calon nasabah tersebut di bank lain melalui sistem I-debt OJK. Data nasabah dalam I-debt OJK biasanya dikategorikan menjadi lima yaitu

- a) Lancar
- b) Kurang lancar
- c) Dalam perhatian
- d) Diragukan
- e) Macet

Setelah dilakukan pengecekan dan hasilnya ternyata bahwa nasabah pernah melakukan pembiayaan macet, maka pihak bank akan

langsung mengirimkan surat penolakan pembiayaan kepada nasabah. Akan tetapi jika hasil I-debt OJK nasabah lancar maka proses selanjutnya dapat dilanjutkan.

- 6) AO dan Tim analisa pembiayaan akan melakukakn *survey* lapangan atau melihat langsung pondasi rumah yang telah dibangun oleh nasabah dan memverifikasi calon nasabah apakah berkas yang diberikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dari calon nasabah.
- 7) Analisis permohonan pembiayaan yaitu menganalisis 5C ini dilakukan oleh AO dan tim analisa pembiayaan. Dalam menganalisa calon nasabah pembiayaan KPR PT. BPR Syariah Al-Makmur menggunakan Prinsip 5C sebagai berikut:
 - a) *Character* adalah penilaian tentang kepribadian nasabah BPRS akan menanyakan sifat pribadi, cara hidup di lingkungan tetangga, kebiasaan-kebiasaan dan latar belakang keluarga. Analisa *character* ini bertujuan agar BPRS bisa mengetahui apakah nantinya nasabah tersebut bisa memenuhi kewajibannya atau tidak. Biasanya analisa pembiayaan melakukan *survey* dengan cara menanyakan data nasabah tersebut kepada keluarga, tetangga, teman-teman, nasabah, HRD tempat nasabah tersebut bekerja.
 - b) *Capacity*, adalah penilaian yang berhubungan dengan kemampuan nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang dilakukannya ini dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah perbulan. Pendapatan-pendapatan yang dimiliki nasabah akan dikurangi dengan biaya-biaya atau beban-beban yang dimiliki nasabah beban-beban ini dapat dilihat dari pengeluaran nasabah setiap bulannya contohnya beban listri, air, belanja rumah tangga dan sebagainya. Setelah pendapatan dan beban-beban sudah dikurangi maka BPRS akan dapat menilai apakah layak nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan, dan berapa

besar *plafond* yang layak diberikan. Untuk menghitung penghasilan minimal dari nasabah agar dapat diterima pembiayaannya maka cicilan pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) haruslah minimal 60% dari penghasilan nasabah.

- c) *Capital*, penilaian yang berhubungan dengan kondisi kekayaan atau modal yang dimiliki nasabah, hal ini dapat dilihat BPR Syariah Al-Makmur melalui pekerjaan nasabah, pengalaman nasabah dalam mengelolah usaha, sejarah usaha yang pernah dikelola, dan pengalaman calon nasabah dalam mengembangkan usaha yang pernah dirintisnya serta sertifikat aset yang dimiliki nasabah.
 - d) *Condition of economy*, adalah penilaian BPRS Al Makmur yang berhubungan dengan kondisi ekonomi calon nasabah dengan mempertimbangkan kondisi prospek usaha calon nasabah dimasa yang akan datang. Ada beberapa nasabah yang penghasilannya bergantung dengan kondisi ekonomi berdasarkan waktu dan masanya. Seperti sekarang sedang terjadi wabah virus covid 19, yang mengakibatkan perekonomian menjadi mundur, dan usaha masyarakat mengalami penurunan. Bank akan menilai sejauh mana usaha nasabah akan bertahan dan diminati oleh masyarakat dalam keadaan apapun. Begitu pula bagi nasabah yang bekerja sebagai pegawai bank akan menilai apakah nasabah merupakan pegawai tetap atau kontrak.
 - e) *Collateral*, yaitu jaminan untuk menjaminkan kelangsungan pembayaran angsuran. BPR Syariah Al-Makmur menetapkan jaminan dari nasabah yang akan membangun rumah adalah sertifikat tanah dari rumah yang akan dibangun.
- 8) Setelah melakukan analisis kepada nasabah maka tim analisa akan memberitahu ke bagian *appraisal* untuk melakukan kunjungan lokasi atau *appraisal*. Tahap kunjungan yang dilakukan pihak bank ke lokasi pembangunan rumah adalah untuk melihat kondisi pondasi

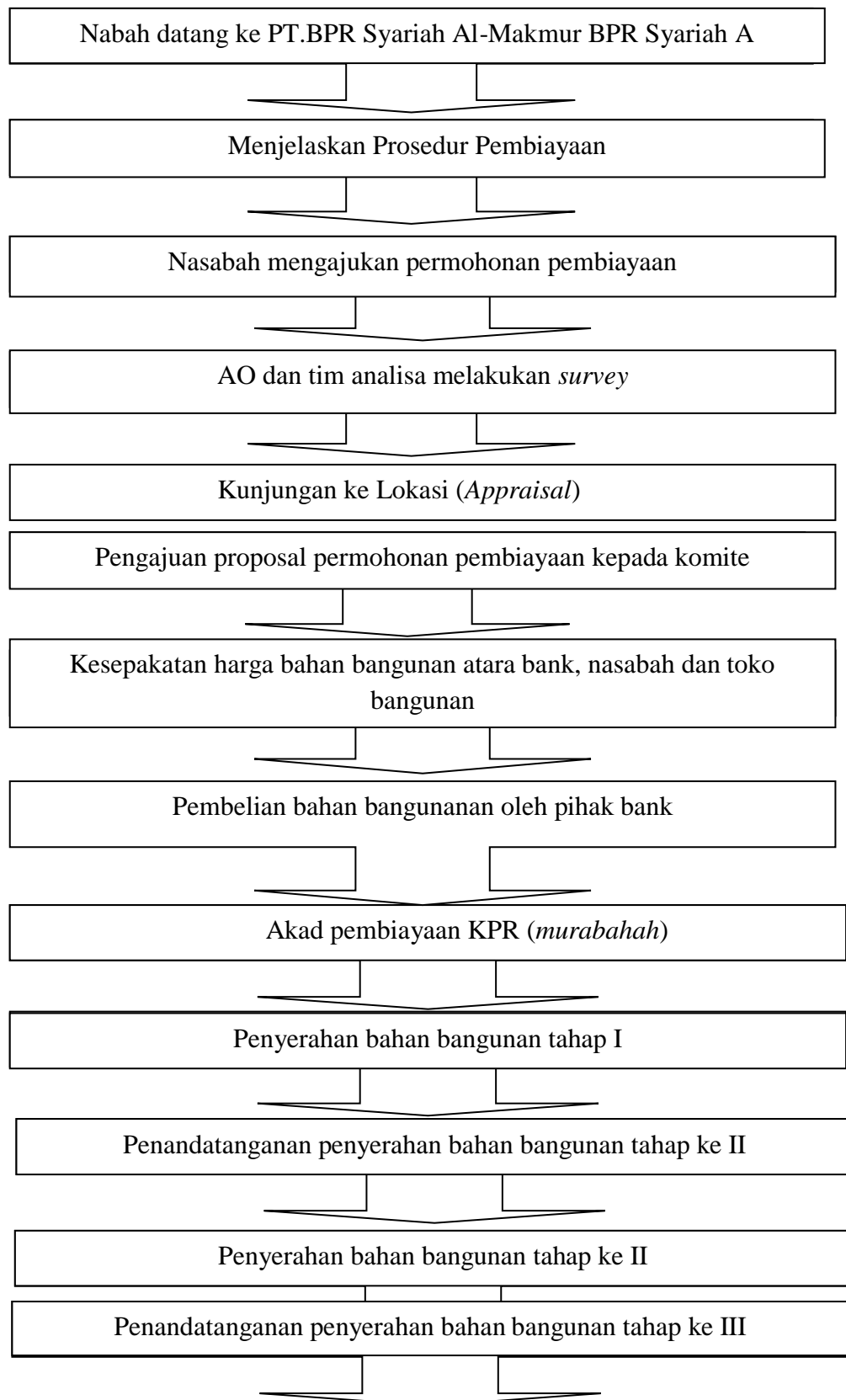
rumah, memastikan harga tanah yang berada di lokasi bangunan rumah dan memastikan harga bahan bangunan. Kemudian bank akan mengetahui nilai hasil *appraisal* apakah sesuai dengan yang diinginkan oleh pihak bank.

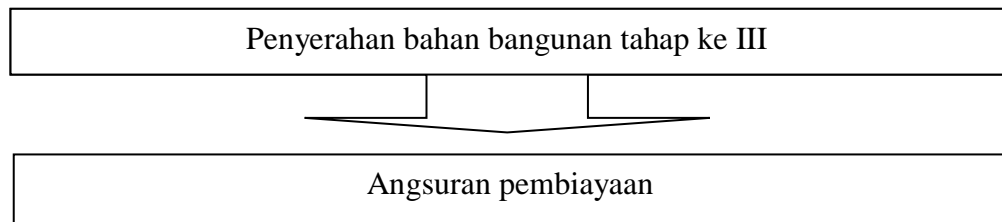
- 9) Bagian *appraisal* melaporkan ke tim administrasi bahwa permohonan pembiayaan ini bisa dilanjutkan. Bagian administrasi pembiayaan akan membuat usulan pemberian pembiayaan calon nasabah dalam bentuk proposal permohonan pembiayaan.
- 10) Pengajuan proposal permohonan pembiayaan kepada komite. Proposal pembiayaan tersebut akan dirapatkan, bagian yang ikut dalam rapat komite ini adalah direktur, menejer, AO (*Account Officer*), dan seluruh bagian pembiayaan. Rapat komite ini dilakukan untuk menilai layak atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan dan ini didukung pula dengan pertimbangan-pertimbangan yang diberikan oleh AO dan tim analisa.
- 11) Pembelian bahan bangunan dibeli langsung oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur ke toko bangunan yang telah bekerja sama dengan BPRS, dan status kepemilikan bahan bangunan sebelum akad adalah atas nama BPRS.
- 12) Pada saat penandatanganan akad tahap I nasabah akan memberikan uang muka atau DP (*Dont Payment*) pemberian uang muka atau DP oleh nasabah minimal 20% dari jumlah pembiayaan dan nasabah juga akan membayar biaya-biaya administrasi. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR adalah akad *murabahah* tanpa memakai akad *wakalah*, karena bank sendiri yang membeli bahan bangunan yang nanti akan dijual kembali ke nasabah dalam bentuk pembiayaan.
- 13) Setelah akad sempurna maka penyerahan bahan bangunan tahap I dapat dilakukan. Bahan bangunan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan yang nanti akan dibayar oleh nasabah dengan cicilan. Dalam pembangunan rumah penyerahan bahan bangunan

dilakukan bertahap yaitu sebanyak tiga tahap. Tahap I dana cair 50% dari pembiayaan yang disetujui, kenapa penyerahan bahan bangunan bertahap agar pembiayaan untuk kepemilikan rumah tersebut tercapai 100% yang mana ini akan meningkatkan kepuasan dari nasabah sendiri. Tahap ke II dana cair 30% dari pembiayaan yang disetujui, selanjutnya tahap ke III yaitu 20% dari pembiayaan.

- 14) Pencairan dana tahap II dapat dilakukan dengan cara nasabah datang kembali ke bank dengan membawa kartu angsuran pembayaran, nasabah akan menandatangani penyerahan bahan bangunan tahap ke II dan membawa daftar kebutuhan bahan bangunan tahap ke II setelah nasabah memberikan daftar kebutuhan bahan bangunan tahap ke II bank akan membeli bahan bangunan tersebut ke toko bangunan. Selanjutnya penyerahan bahan bangunan kepada nasabah dan penandatanganan perjanjian akad tahap ke II. Setelah proses itu selesai bank akan datang ke lokasi pembangunan rumah nasabah untuk melihat sejauh mana realisasi dana pembiayaan KPR. Untuk proses pencairan dana tahap ke III sama dengan proses pencairan dana tahap ke II.

Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur untuk Pembangunan Rumah





Gambar 4. 2
Alur Pembiayaan KPR BPR Syariah Al-Makmur
untuk Pembangunan Rumah

c. Renovasi rumah

Taufik selaku AO di BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan bahwa dalam renovasi rumah, ada beberapa prosedur yang harus dilakukan yaitu hal senada juga diungkapkan Kiki selaku SDI: (13 Mei 2020)

- 1) Calon nasabah datang langsung ke BPR Syariah Al-Makmur untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Surat permohonan pembiayaan diberikan blangkonya oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur dan jika pembiayaan melebihi dari Rp 20.000.000 maka nasabah diberikan surat pernyataan atau persetujuan bahwa nasabah setuju jika penerimaan pembiayaan dilakukan secara bertahap. Sebelum nasabah mengisi blangko tersebut pihak BPR Syariah Al-Makmur menjelaskan secara rinci poin-poin yang harus diisi oleh nasabah.
- 2) Nasabah melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan yaitu:
 - a) Foto nasabah dan foto pasangan ukuran 4x6.
 - b) Fotocopy KTP nasabah dan pasangan.
 - c) Fotocopy NPWP untuk pembiayaan > 100 juta.
 - d) Fotocopy Kartu Keluarga.
 - e) Fotocopy akta nikah atau akta cerai.

- f) Slip gaji 3 bulan terakhir atau surat keterangan penghasilan nasabah dan pasangan.
 - g) Fotocopy surat SPPT, PBB tanah dan bangunan.
 - h) Fotocopy buku tabungan 3 bulan terakhir nasabah dan pasangan (jika ada).
 - i) Fotocopy dokumen kepemilikan agunan atau jaminan Sertifikat Hak Milik (SHM).
 - j) Fotokopi SK Pengangkatan Pegawai Tetap (bagi yang berstatus pegawai).
 - k) Foto rumah yang akan di renovasi untuk nasabah yang akan merenovasi rumah.
- 3) RAB (Rencana Anggaran Biaya) yang dibuat oleh nasabah bagi nasabah yang akan melakukan pembangunan rumah dan renovasi rumah.
- Tambahan dokumen bagi wirausaha yaitu:
- a) Fotocopy izin usaha atau izin praktek, akta pendirian dan ijin usaha.
 - b) Laporan keuangan usaha.
- 4) Setelah nasabah membawa persyaratan ke BPR Syariah Al-Makmur selanjutnya AO (*Account Officer*) akan memeriksa kelengkapan dokumen dari nasabah, jika sudah lengkap baru lanjut ke tahap selanjutnya.
- 5) Pengecekan I-debt OJK oleh bagian operasional. Bagian marketing pembiayaan atau AO akan menyerahkan berkas KTP dan juga KK calon nasabah kepada bagian operasional pembiayaan agar dilakukan pengecekan melalui I-debt OJK untuk bisa melihat reputasi pinjaman calon nasabah, apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah. Pengecekan data pinjaman yang dilakukan bagian operasional pembiayaan yaitu melalui sistem OJK. Jadi I-debt OJK itu sifatnya *universal* dan laporan dari semua bank itu ada dalam sistemnya OJK tersebut, dan semua bank itu tiap akhir bulan pasti melaporkan

semua nasabahnya pada OJK. Jadi BPR Syariah Al-Makmur bisa melihat *history* dari calon nasabah tersebut di bank lain melalui sistem I-debt OJK. Data nasabah dalam I-debt OJK biasanya dikategorikan menjadi lima yaitu

- a) Lancar
- b) Kurang lancar
- c) Dalam perhatian
- d) Diragukan
- e) Macet

Setelah dilakukan pengecekan dan hasilnya ternyata bahwa nasabah pernah melakukan pembiayaan macet, maka pihak bank akan langsung mengirimkan surat penolakan pembiayaan kepada nasabah. Akan tetapi jika hasil I-debt OJK nasabah lancar maka proses pengecekan data selanjutnya.

- 6) AO dan Tim analisa pembiayaan akan melakukan *survey* lapangan atau melihat langsung rumah nasabah yang akan direnovasi dan memverifikasi calon nasabah apakah berkas yang diberikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dari calon nasabah.
- 7) Analisis permohonan pembiayaan yaitu menganalisis 5C ini dilakukan oleh AO dan tim analisa pembiayaan. Taufik selaku AO mengatakan bahwa dalam menganalisa calon nasabah pembiayaan KPR PT. BPR Syariah Al-Makmur menggunakan Prinsip 5C dan hal serupa juga dikemukakan oleh Kiki selaku manejer SDI:
 - a) *Character* adalah penilaian tentang kepribadian nasabah BPRS akan menanyakan sifat pribadi, cara hidup di lingkungan tetangga, kebiasaan-kebiasaan dan latar belakang keluarga. Analisa *character* ini bertujuan agar BPRS bisa mengetahui apakah nantinya nasabah tersebut bisa memenuhi kewajibannya atau tidak. Biasanya analisa pembiayaan melakukan *survey* dengan cara menanyakan data nasabah tersebut kepada keluarga,

tetangga, teman-teman, nasabah, HRD tempat nasabah tersebut bekerja.

- b) *Capacity*, adalah penilaian yang berhubungan dengan kemampuan nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang dilakukannya ini dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah perbulan. Pendapatan-pendapatan yang dimiliki nasabah akan dikurangi dengan biaya-biaya atau beban-beban yang dimiliki nasabah beban-beban ini dapat dilihat dari pengeluaran nasabah setiap bulannya contohnya beban listri, air, belanja rumah tangga dan sebagainya. Setelah pendapatan dan beban-beban sudah dikurangi maka BPRS akan dapat menilai apakah layak nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan, dan berapa besar *plafond* yang layak diberikan. Untuk menghitung penghasilan minimal dari nasabah agar dapat diterima pembiayaanya maka cicilan pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) haruslah minimal 60% dari penghasilan nasabah.
- c) *Capital*, penilaian yang berhubungan dengan kondisi kekayaan atau modal yang dimiliki nasabah, hal ini dapat dilihat BPR Syariah Al-Makmur malalui pekerjaan nasabah, pengalaman nasabah dalam mengelolah usaha, sejarah usaha yang pernah dikelola, dan pengalaman calon nasabah dalam mengembangkan usaha yang pernah dirintisnya serta sertifikat aset yang dimiliki nasabah
- d) *Condition of economy*, adalah penilaian BPRS Al Makmur yang berhubungan dengan kondisi ekonomi calon nasabah dengan mempertimbangkan kondisi prospek usaha calon nasabah dimasa yang akan datang. Ada beberapa nasabah yang penghasilannya bergantung dengan kondisi ekonomi berdasarkan waktu dan masanya. Seperti sekarang sedang terjadi wabah virus covid 19, yang mengakibatkan perekonomian menjadi mundur, dan usaha masyarakat mengalami penurunan. Bank akan menilai sejauh

mana usaha nasabah akan bertahan dan diminati oleh masyarakat dalam keadaan apapun. Begitu pula bagi nasabah yang bekerja sebagai pegawai bank akan menilai apakah nasabah merupakan pegawai tetap atau kontrak.

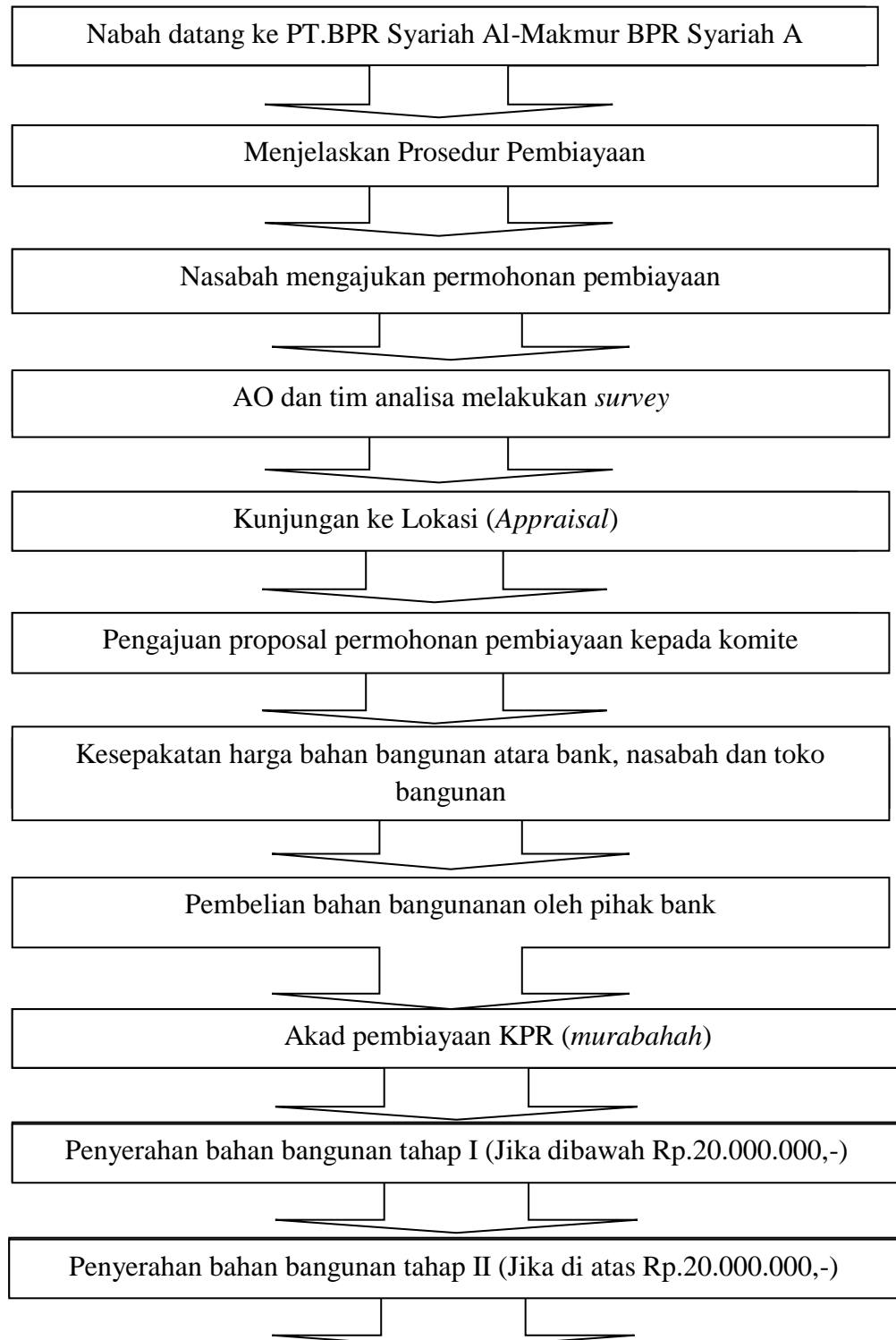
- e) *Collateral*, yaitu jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran. Jaminan bagi nasabah yang akan merenovasi rumah adalah berupa sertifikat tanah atau rumah yang akan direnovasi atau bisa dijamin dengan BPKB mobil.
- 8) Setelah melakukan analisis kepada nasabah maka tim analisa akan memberitahu ke bagian *appraisal* untuk melakukan kunjungan lokasi atau *appraisal*. Tahap kunjungan yang dilakukan pihak bank ke lokasi renovasi rumah adalah untuk melihat kondisi rumah yang akan direnovasi, memastikan harga rumah yang akan direnovasi dan memastikan harga bahan bangunan. Kemudian bank akan mengetahui nilai hasil *appraisal* apakah sesuai dengan yang diinginkan oleh pihak bank. Dari hasil analisa tersebut maka dapat ditentukan besar *plafond* yang dapat diberikan.
- 9) Bagian *appraisal* melaporkan ke tim administrasi bahwa permohonan pembiayaan ini bisa dilanjutkan. Bagian administrasi pembiayaan akan membuat usulan pemberian pembiayaan calon nasabah dalam bentuk proposal permohonan pembiayaan.
- 10) Pengajuan proposal permohonan pembiayaan kepada komite. Proposal pembiayaan tersebut akan dirapatkan, bagian yang ikut dalam rapat komite ini adalah direktur, menejer, AO (*Account Officer*), dan seluruh bagian pembiayaan. Rapat komite ini dilakukan untuk menilai layak atau tidaknya nasabah tersebut diberi pembiayaan dan ini didukung pula dengan pertimbangan-pertimbangan yang diberikan oleh AO dan tim analisa.
- 11) Pembelian bahan bangunan dibeli langsung oleh pihak BPR Syariah Al-Makmur ke toko bangunan yang telah bekerja sama

dengan BPRS, dan status kepemilikan bahan bangunan sebelum akad adalah atas nama BPRS.

- 12) Pada saat penandatanganan akad nasabah akan memberikan uang muka atau DP (*Dont Payment*) pemberian uang muka atau DP oleh nasabah minimal 20% dari jumlah pembiayaan dan nasabah juga akan membayar biaya-biaya administrasi. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR adalah akad *murabahah* tanpa memakai akad *wakalah*, karena bank sendiri yang membeli bahan bangunan yang nanti akan dijual kembali ke nasabah dalam bentuk pembiayaan.
- 13) Setelah akad sempurna maka penyerahan bahan bangunan tahap I dapat dilakukan. Bahan bangunan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan yang nanti akan dibayar oleh nasabah dengan cicilan. Dalam renovasi rumah pencairan dana atau penyerahan bahan bangunan dilakukan secara berbeda tergantung dengan besarnya pembiayaan yang dilakukan nasabah jika pembiayaan yang dilakukan di bawah Rp 20.000.000 maka pencairan dana atau penyerahan bahan bangunan dilakukan satu kali tetapi jika pembiayaan yang dilakukan di atas Rp 20.000.000 pencairan dana atau penyerahan bahan bangunan yang dilakukan bertahap yaitu sebanyak dua tahap. Tahap I dana cair 50% dari pembiayaan yang disetujui, kenapa penyerahan bahan bangunan bertahap agar pembiayaan untuk kepemilikan rumah tersebut tercapai 100% yang mana ini akan meningkatkan kepuasan dari nasabah sendiri. Tahap ke II dana cair 50% dari banyaknya pembiayaan.
- 14) Pencairan dana tahap II dapat dilakukan dengan cara nasabah datang kembali ke bank dengan membawa kartu angsuran pembayaran, nasabah akan menandatangani surat penyerahan bahan bangunan tahap ke II dan membawa daftar setelah nasabah memberikan daftar kebutuhan bahan bangunan tahap ke II bank akan membeli bahan bangunan tersebut ke toko bangunan. Selanjutnya

penyerahan bahan bangunan kepada nasabah dan penandatanganan perjanjian akad tahap ke II. Setelah proses itu selesai bank akan datang ke lokasi pembangunan rumah nasabah untuk melihat sejauh mana realisasi dana pembiayaan KPR.

Alur Renovasi Rumah BPR Syariah Al-Makmur untuk renovasi rumah



Angsuran pembiayaan

Gambar 4. 3
Alur Renovasi Rumah BPR Syariah Al-Makmur untuk renovasi

Berdasarkan wawancara penulis dengan Taufik (13 Mei 2020) BPR Syariah Al-Makmur masih termasuk lembaga bisnis perbankan yang tujuannya untuk mencari keuntungan dan menjaga agar tidak terjadinya kerugian. Dan hal serupa juga diungkapkan oleh Kiki (13 Mei 2020). Agar tidak terjadinya kerugian dan untuk menjamin ketertiban pembayaran atau pelunasan utang BPR Syariah Al-Makmur mewajibkan nasabah pembiayaan KPR memberikan jaminan dan agar nasabah mempunyai tanggung jawab dan bisa tepat waktu membayar angsuran, yaitu dengan nasabah berjanji dan mengikatkan diri untuk membuat dan menandatangani pengikatan jaminan dan penyerahan barang jaminannya kepada bank sebagaimana yang dilampirkan pada saat penandatanganan perjanjian pembiayaan. Syarat jaminan yang ditentukan oleh BPR Syariah Al-Makmur adalah jaminan harus bersifat tidak terjadinya penyusutan harga atau penurunan nilai jaminan yang dapat dijamin bisa berupa tanah atau bangunan, dan jaminan yang dijamin oleh nasabah nantinya akan diasuransikan untuk menghindari terjadinya kecelakaan terhadap barang jaminan.

Taufik (13 Mei 2020) mengatakan bahwa, pemberian pembiayaan KPR oleh bank maksimal 80% dari harga pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah. Hal senada juga diungkapkan oleh Kiki. Pembayaran pembiayaan KPR dilakukan secara angsuran sesuai dengan jangka waktu kemampuan bayar calon nasabah yang telah disepakati. Jangka waktu pembiayaan disepakati oleh nasabah dan bank yang akan berjalan dalam hitungan bulan, misalnya 60 bulan (sama dengan jangka waktu 5 tahun) terhitung saat ditandatangani akad dan

perjanjian pembiayaan antara nasabah dan bank. Jangka waktu yang digunakan oleh BPR Syariah Al-Makmur yaitu maksimal selama 15 tahun. Angsuran pembiayaan pembelian rumah dilakukan selama periode akad dengan jumlah tetap setiap bulannya atau dengan kata lain dilakukan secara proporsional. Jika nasabah membayar atau melunasi cicilan pada pertengahan waktu angsuran maka pembayaran nasabah akan berkurang dan akan diberikan potongan pembiayaan sesuai dengan besar pembiayaan yang dicicil. Apabila tanggal jatuh tempo atau saat pembayaran angsuran jatuh tidak pada hari kerja bank, maka nasabah berjanji untuk melakukan pembayaran kepada bank pada hari sebelum atau sesudah tanggal jatuh tempo angsuran. Setiap pembayaran atau pelunasan utang atau cicilan oleh nasabah kepada bank dilakukan di BPR Syariah Al-Makmur atau pihak BPR Syariah sendiri yang akan menjemput cicilan ke rumah nasabah, bisa juga melalui pemotongan langsung dari rekening tabungan nasabah.

Nasabah yang terlambat membayar kewajiban dari jadwal yang telah ditetapkan, maka bank berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat pada saat akad, bahwa jika adanya keterlambatan pembayaran maka nasabah siap untuk membayar denda, dan nasabah setuju membayar denda atas keterlambatan pembayarannya. Dana dari denda yang diterima oleh bank akan diperuntukkan sebagai dana sosial atau untuk kemaslahatan. Jika nasabah melakukan penunggakan cicilan 3 bulan berturut-turut BPR Syariah Al-Makmur yaitu bagian penagihan pembiayaan akan memberikan surat peringatan kepada nasabah. Maksimal pemberian surat peringatan yang diberikan kepada nasabah adalah tiga kali, pada saat surat peringatan sudah tiga kali nasabah tetap belum membayar cicilan kepada bank maka bank akan menarik jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah.

2. Kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Produk KPR pada PT. BPR Syariah Al-Makmur

Berdasarkan wawancara penulis dengan Kiki selaku menejer Sumber Daya Insani (SDI) mengatakan bahwa, dalam pelaksanaan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) di BPR Syariah Al-Makmur ternyata menghadapi kendala-kendala yaitu kendala yang berasal dari faktor internal dan faktor eksternal, hal senada juga diungkapkan oleh Taufik selaku *Account Officer* (AO). Berikut kendala internal dan eksternal yang di hadapi oleh BPR Syariah Al-Makmur dalam pelaksanaan produk pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) yaitu:

a. Faktor internal

- 1) Minimnya sumber daya insani yang berlatar belakang pendidikan lembaga keuangan syariah. Pada umumnya karyawan yang ada di BPR Syariah Al-Makmur berlatar belakang pendidikan umum, mengakibatkan sulitnya untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai produk-produk beserta akad-akad yang berada di BPR Syariah Al-Makmur. Dalam mengembangkan sumber daya manusia dengan latar belakang pendidikan karyawan yang tidak berasal dari ekonomi syariah, BPR Syariah Al-Makmur selalu melakukan pelatihan-pelatihan kepada karyawannya mengenai ekonomi syariah secara rutin, agar nantinya setiap karyawan di BPR Syariah Al-Makmur paham akan ekonomi syariah dan mampu mensosialisasikan ekonomi syariah dan pentingnya menghindari riba kepada masyarakat.
- 2) Kurangnya promosi produk KPR BPR Syariah Al-Makmur kepada masyarakat dan hal ini mengakibatkan belum banyak produk KPR dikenal oleh masyarakat. Dalam promosi BPR Syariah Al-Makmur hanya melakukan pendekatan secara pribadi. Supaya banyak masyarakat yang tertarik dan mempercayakan untuk melakukan pembiayaan KPR di BPR Syariah Al-Makmur,

maka diperlukan sosialisasi dan promosi dari pihak bank dan memberikan pelayanan yang optimal kepada nasabah sehingga nasabah merasa nyaman melakukan pembiayaan di BPR Syariah Al-Makmur.

- 3) Tingginya *margin* yang ditetapkan oleh BPR Syariah Al-Makmur *margin* yang ditetapkan 12% jika di bandingkan dengan lembaga keuangan bank lainnya yang berada disekitar BPR Syariah Al-Makmur, contohnya saja Bank Muamalat yang hanya menetapkan *margin* 10% dan BPR Syariah Ampek Angkek Canduang yang menetapkan *margin* 10,5%. Hal ini tentu banyak dari nasabah yang memikirkan kembali untuk melakukan pembiayaan di BPR Syariah Al-Makmur mengingat *margin* yang ditetapkan terlalu tinggi. BPR Syariah Al-Makmur dalam menutupi kekurangannya bank berusaha untuk memberikan pelayanan yang optimal kepada nasabahnya, karena mengenai kebijakan penetapan *margin* belum bisa diambil keputusan.
 - 4) Ada beberapa nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kekurangan DP (*Dont Payment*) atau uang muka dari nasabah. Uang muka yang ditetapkan oleh BPR Syariah Al-Makmur yaitu 20% dari besar pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, uang muka harus dibayarkan ketika nasabah menandatangani perjanjian akad. Jika nasabah kekurangan uang muka atau DP maka pihak bank akan berusaha membantu nasabah yang kekurangan uang muka atau DP, selagi uang muka atau DP yang disediakan oleh nasabah tidak terlalu jauh dari DP yang dipersyaratkan oleh BPR Syariah Al-Makmur.
- b. Faktor eksternal
- 1) Persaingan antar bank, di daerah Sumatra Barat sendiri khususnya Kabupaten Limapuluh kota sudah cukup banyak berkembang lembaga keuangan syariah, Bank syariah dan BPRS yang menjadi pesaing. Itulah yang menyebabkan persaingan antar bank semakin

kompetitif. BPR Syariah Al-Makmur berusaha memberikan pelayanan serta fasilitas terbaik kepada nasabah dengan mengoptimalkan dan mengembangkan produk yang ada secara inovatif dan kreatif agar lebih unggul dan mempunyai ciri khas tersendiri dari bank lain hingga BPR Syariah Al-Makmur mampu menghadapi persaingan antar bank.

- 2) Terjadinya kecelakaan pada jaminan nasabah pada saat pembiayaan masih berlangsung contohnya seperti kebakaran atau bencana alam lainnya. Hal tersebut lah yang menjadi salah satu alasan BPR Syariah mengasuransikan jaminan dari nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada Implementasi Pembiayaan Produk Kepemilikan Rumah (KPR) pada BPR Syariah Al-Makmur maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan produk KPR pada BPR Syariah Al-Makmur berupa pembelian rumah, pembangunan rumah dan renovasi rumah. Pembelian rumah dilakukan BPRS Al-Makmur dengan cara kerjasama dengan developer dan jaminan yang dijaminan nasabah adalah Sertifikat Hak Milik (SHM) rumah yang dibeli. Pembangunan rumah dilakukan BPRS BPRS Al-Makmur dengan cara bekerjasama dengan toko bangunan, jaminan yang dijaminan nasabah adalah sertifikat tanah yang akan dibangun rumah, dan pencairan dana dilakukan secara bertahap. Renovasi rumah dilakukan BPRS Al-Makmur dengan cara bekerjasama dengan toko bangunan, jaminan yang dijaminan yaitu sertifikat tanah atau BPKB mobil, dan pencairan dana bertahap jika nasabah melakukan pembiayaan lebih dari Rp 20.000.000.
2. Kendala pembiayaan produk KPR pada BPR Syariah Al-Makmur terbagi menjadi dua faktor, faktor internal dan eksternal yaitu sebagai berikut:
 - a. Faktor internal
 - 1) Minimnya sumber daya insani yang berlatar belakang pendidikan lembaga keuangan syariah.
 - 2) Kurangnya promosi produk KPR BPR Syariah Al-Makmur kepada masyarakat dan hal ini mengakibatkan belum banyak produk KPR dikenal oleh masyarakat.
 - 3) Tingginya *margin* yang ditetapkan oleh BPR Syariah Al-Makmur.
 - 4) Ada beberapa nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kekurangan DP (*Dont Payment*) atau uang muka dari nasabah.

b. Faktor eksternal

- 1) Persaingan antar bank, di daerah Sumatra Barat sendiri khususnya Kabupaten Limapuluh kota sudah cukup banyak berkembang lembaga keuangan syariah, Bank syariah dan BPRS yang menjadi pesaing.
- 2) Terjadinya kecelakaan pada jaminan nasabah pada saat pembiayaan masih berlangsung contohnya seperti kebakaran atau bencana alam lainnya.

B. Saran

Dari hasil penelitian diatas maka ada beberapa hal yang bisa disarankan untuk BPR Syariah Al-Makmur.

BPR Syariah Al-Makmur perlu membuat kebijakan baru yaitu untuk menurunkan *margin* yang ditetapkannya, agar BPR Syariah Al-Makmur mampu menyaingi bank yang berada disekitarnya. Harga atau *margin* merupakan hal terpenting karna dalam memilih produk atau pelayanan setiap orang menginginkan harga atau *margin* yang rendah. Itu salah satu faktor pendukung bagi bank menetapkan kebijakan baru mengenai *margin* agar dapat mengurangi tingkat *margin*.

Untuk meningkatkan jumlah nasabah karena nasabah di bank menurun setiap tahunnya maka bank harus lebih mempromosikan produk-produk yng trdapat pada bank. Mempromosikan tidak hanya dengan pendekatan secara pribadi saja tetapi juga bisa dilakukan melalui pembagian brosur atau pamflet, dengan pembagian brosur dan pamflet tersebut nantinya BPR Syariah Al-Makmur dapat dikenal oleh masyarakat banyak.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdullah, S. S. (2011). *fikih muamalah*. bogor: ghalia indonesia.
- Aisha, N. (2018). *Prosedur Pembiayaan Kpr Ib Pembelian Pada Pt. Bankmuamalat Indonesia Tbk. Cabang Balaikota Medan. Skripsi Minor*, 13.
- Anshori, A. G. (2006). *Pokok-pokok Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Citra Media.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascaraya. (2013). *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Perss.
- Astuti, I. (2018). *Strategi Pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Medan Sudirman. Skripsi Minor*, 35.
- Azman, N. (2013). *Kamus Standar Bahasa Indonesia*. Bandung: Fokus Media.
- Fatmasari, N. (2013). Fatmasari, Nabila. 2013. “*Analisis Sistem Pembiayaan Kpr Bank Konvensional Dan Pembiayaan KPRS Syariah (Studi Kasus Bank BTN Dengan Bankmuamalat)*”.
- Febrizal, M. D. *Analisis Pembiayaan Hunian Syariah Dengan Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada Bankmuamalat Indonesia Cabang Bengkulu. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, Bengkulu*.
- Hardjono. (2008). *Mudah Memiliki Rumah Lewat KPR*. Jakarta: Pustaka.
- Haris, H. (2007). Haris, Helmi. 2007. “*Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari’ah)*”. Universitas Islam Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 115.
- Hermansyah. (2008). *Hukum Perbankan Nasional*. Jakarta: Kencana.
- Huda, Q. (2011). *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Sukses Offset.
- Ifham, A. (2010). *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari’ah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan, dari Teori Menuju Aplikasi* . Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Janwari, Y. (2015). *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.

- Karim, I. A. (2006). *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Karim, A. A. (2004). *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kasmir. (2011). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kasmir. (2015). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mehammad. (2005). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta : Ekonisia.
- Muhamad. (2004). *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: 2004.
- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Press.
- Ofer, D. Z. (2016). *Pengaruh Margin Murabahah, Bunga KPR Bank Konvensional Dan Ujrah Terhadap Tingkat Pertumbuhan Pembiayaan Kongsu Kepemilikan Rumah Syariah (KPRS) Di Bank Muamalat Cabang Medan*. Tesis Magister, Program Pascasarjana, UIN Sumatra Utara, 31.
- Prabowo, B. A. (2012). *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Priansa, W. &. (2017). *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Ridwan, M. (2007). *Konstruksi Bank Syari'ah Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka SM.
- Rizal Yaya, A. E. (2014). *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.
- Santoso. (2015). *Kesalahan Dalam Berbisnis Properti*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Setiawan, G. (2004). *Implementasi dalam Birokrasi Pembangunan*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Simarmata, Y. M. (2015). *Implementasi Kebijakan Larangan dan Penghapusan Bentuk-Bentuk Pekerjaan Terburuk Bagi Pekerja Anak di Kota Bandung*. *Jurnal*, 20.
- Siregar, A. N. (2009). *Analisis Perbedaan Pembiayaan KPR Bank Konvensional Dan Bank Syariah*. *Manajemen Eksistensi*, 31.
- Skripsi, P. (2020, 05 13). *Implementasi Pembiayaan Produk KPR di BPR Syariah Al-Makmur*. (K. Taufik, Pewawancara)

- Sudarsono, H. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* . Yogyakarta: Ekonisia .
- Sudarsono, H. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Cet. IV; Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Elfabeta.
- Suhendi, h. (2010). *Fikih Muamalah*. jakarta: rajawali press.
- Sumar'in. (2012). *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* . Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suproyono, M. (2011). *Buku Pintar Perbankan*. yogyakarta: andi.
- Swiknyo, D. (2010). *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, cetakan 1.
- Tehuayo, R. (2018). *Sewa Menyewa (Ijarah) Dalam Sistem Perbankan Syariah*. akad ijarah, 3.
- Umam, K. (2011). *Legislasi Fikih Ekonomi dan Penerapannya dalam Produk Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: BPFE Anggota IKAPI.
- Widyasmara, B. T. (2012). *Implementasi Pembelajaran IPS dan Sejarah* . Tesis Purwokerto : Universitas Muhamadiyah Purwokerto.
- Wirnyaningsih, K. P. (2005). *Bank Dan Asuransi Islam Dalam Islam*. jakarta: kencana.
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah* . Yogyakarta: UII Press.
- Z, A. W. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.