

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. PT. Bank BNI Syariah**

###### **a. Sejarah singkat berdirinya PT. Bank BNI Syariah**

Berlandaskan pada Undang-Undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Dan juga dengan adanya Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP. GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada BNI Syariah, di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dengan UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan

perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Disamping itu, nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah (BNI Syariah, 2019).

Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Banjarmasin yang berdiri tanggal 29 April tahun 2000 berstatus sebagai Unit Usaha Syariah (UUS), kemudian pada tahun 2010 menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang berlokasi di Jalan A. Yani Km. 4,5 Nomor 285 Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Sekarang BNI Syariah Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.

b. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah

Dalam mewujudkan visi dan misi, maka PT. Bank BNI Syariah perlu melakukan perbaikan secara berkala dalam hal layanan kepada nasabah ataupun kinerja karyawan dengan memberikan pelatihan atau motivasi yang akan membangun semangat, yang akan menjadikan mutu

serta layanan yang akan diberikan lebih optimal dan maksimal memenuhi kepuasan nasabah.

1) Visi

Visi dari PT. Bank BNI Syariah, sebagai berikut :

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam pelayanan dan kinerja”.

2) Misi

Misi dari PT. Bank BNI Syariah, sebagai berikut :

(1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.

(2) Memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.

(3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

(4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

(5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

c. Budaya Kerja PT. Bank BNI Syariah

1) Amanah

Budaya amanah yang dimaksud disini adalah dengan cara menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, professional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan bertanggung

jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

## 2) Jama'ah

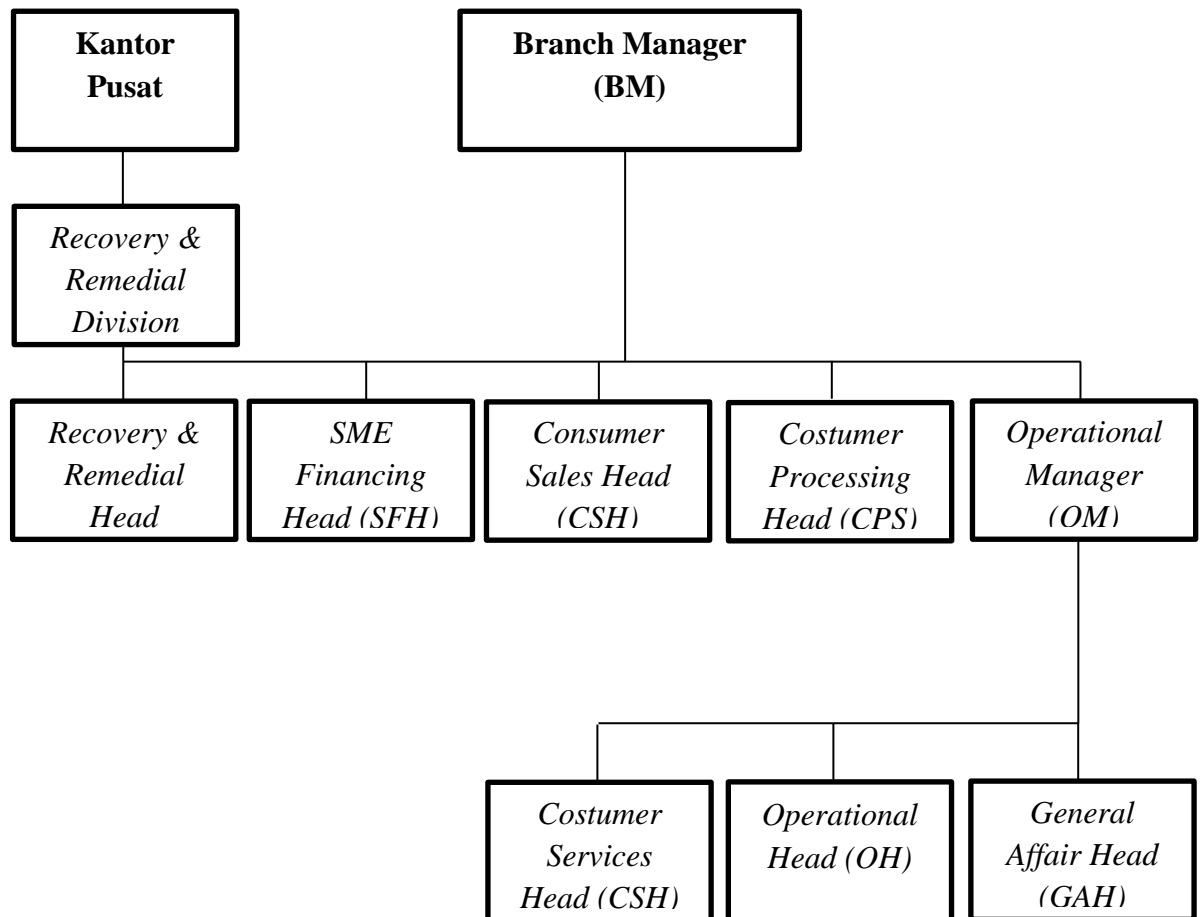
Budaya jama'ah yang dimaksud disini adalah dengan saling bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dalam kepemimpinan yang efektif.

### d. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam struktur organisasi pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat dilihat pada skema berikut :

Skema 4.1

**Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Banjarmasin**



Sumber: Data diperoleh dan diolah dari PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang

Banjarmasin, 2019.

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka dapat diketahui *job description* sebagai berikut :

1) *Branch Manager* (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *asset* dan *liability*, mutu pelayanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang hingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI Syariah.
- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.

- d) Memimpin dan berpera aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada kantor cabang konvensional dibawah kelolaannya.
- e) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau *Know Your Customer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.

## 2) *Operational Manajer* (OM)

- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas sebuah aktivitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- b) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/sasaran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap sesuai standar PT. Bank BNI Syariah.
- d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana PT. Bank BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyelia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

### 3) *Customer Service (CS)*

- a) Memberikan informasi mengenai produk PT. Bank BNI Syariah, syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.
- b) Membuatkan administrasi dan membagikan rekening Koran nasabah secara langsung atau melalui kurir/POS.
- c) Membuatkan administrasi pemberian buku cek/bliyet giro dan mengelola formulir produk/jasa yang ada di PT. Bank BNI Syariah.
- d) Melakukan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- e) Membuat laporan ke BI tentang giro wadi'ah, tabungan mudharabah, dan deposito berjangka.

### 4) *Operational Head (OH)*

- a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.
- b) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- c) Melakukan percetakan surat keputusan pembiayaan (SKP).
- d) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
- e) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan Terorisme) di kantor cabang.



5) *General Affair Head (GFH)*

- a) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan pelayanan.
- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
- d) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
- e) Mengelola laporan kantor cabang syariah.
- f) Membantu penyelesaian temuan SPI maupun BQA.
- g) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pemimpin cabang dan layanan.
- h) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.
- i) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan catatan absensi/cuti pegawai.
- j) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang.

6) *SME Financing Head (SFH)*

- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif (kecuali *Rahn*).
- b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif.

- c) Melakukan *Croos Selling* untuk produk-produk PT. Bank BNI Syariah.
- d) Berperan aktif dalam menyelesaikan temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal PT. Bank BNI Syariah.

7) *Costumer Sales Head (CSH)*

- a) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
- b) Melakukan transaksi dan plotting jaminan.
- c) Melakukan analisa pembiayaan (*BMF/Analys Scoring*) pengusulan dan surat pengurusan pembiayaan.

8) *Consumer Processing (CPH)*

- a) Menyusun rencana kerja.
- b) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
- c) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- d) Penyelenggaraan administrasi/file kegiatan pemasaran dana.

9) *Teller*

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan layanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- b) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh kantor besar atau pihak ketiga lainnya, laporan transaksi sesuai dengan standar layanan PT. Bank BNI Syariah.

c) Memastikan akurasi setiap transaksi.

10) *Administrasi Assistant (ADA)*

a) Mengelola sistem otomatis dikantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

d) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

e. Produk dan Layanan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Produk dan layanan yang ditawarkan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut :

1) Produk penghimpun dana meliputi:

a) Tabungan iB Hasanah

b) Tabungan iB Prima Hasanah

c) Tabungan iB Bisnis Hasanah

d) Tabungan iB Baitullah Hasanah

e) Tabungan iB Tapenas Hasanah

f) Tabungan iB Tunas Hasanah

g) Giro iB Hasanah

- h) Deposito iB Hasanah
  - i) Wirausaha iB Hasanah.
- 2) Produk penyaluran dana meliputi
- a) Pembiayaan Emas iB Hasanah
  - b) Griya iB Hasanah
  - c) Multiguna iB Hasanah
  - d) *Flexi* iB Hasanah Umroh
  - e) Tabungan Haji iB Hasanah
  - f) iB Hasanah Cardh
  - g) Oto iB Hasanah
  - h) Gadai Emas iB Hasanah
  - i) CCF iB Hasanah
- 3) Produk jasa dan layanan
- a) Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKN-BI)
  - b) Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (RTGS)
  - c) *Outmetic Teller Machine* (ATM), *payroll* Gaji dan BNI Syariah  
*Corporate i-Banking* yaitu pemberian fasilitas terhadap nasabah melalui *internet banking*.

## B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh peneliti melalui wawancara langsung dengan seorang karyawan di divisi marketing yang membidangi pembiayaan (*consumer sales*) pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, yaitu :

Nama : Deny Stiawan  
Tanggal Lahir : 26 Oktober 1992  
Alamat : Jl.Guntung Harapan Komp. Mahkota Trikora B6  
Banjarbaru  
Posisi/Jabatan : *Consumer Sales*

1. Mekanisme perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

PT. Bank BNI Syariah merupakan salah satu perbankan berbasis syariah dari Bank BNI. Produk pembiayaan KPR disediakan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sesuai dengan peraturan standar lembaga syariah yang berlaku. Dalam pembiayaan KPR BNI Syariah cukup diminati oleh para nasabahnya. Selain itu, seperti bank syariah lainnya, BNI

Syariah tidak mematok suku bunga dalam produk KPR (Stiawan, Wawancara Pribadi, 16 Januari 2019).

Pembiayaan KPR Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. Akad yang diterapkan adalah akad jual beli atau murabahah. Keuntungan yang diberikan dalam pembiayaan ini adalah angsuran yang bersifat tetap selama tenor waktu cicilan yang ditentukan (BNI Syariah, 2019).

Pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah ini selain memberikan keuntungan yang telah dijelaskan diatas, produk pembiayaan ini juga memiliki berbagai keunggulan yang akan diberikan pada nasabahnya, yaitu:

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Maksimum Pembiayaan s/d Rp. 25 Milyar.

- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- d. Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah fixed-income.
- e. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- f. Harga jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- g. Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional (Brosur Produk).

Cara untuk mendapatkan pembiayaan KPR Griya iB Hasanah ini adalah dengan memenuhi persyaratan dan menyanggupi biaya-biaya yang harus dipenuhi yang telah ditentukan PT. Bank BNI Syariah, yaitu:

a. Persyaratan, yaitu:

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

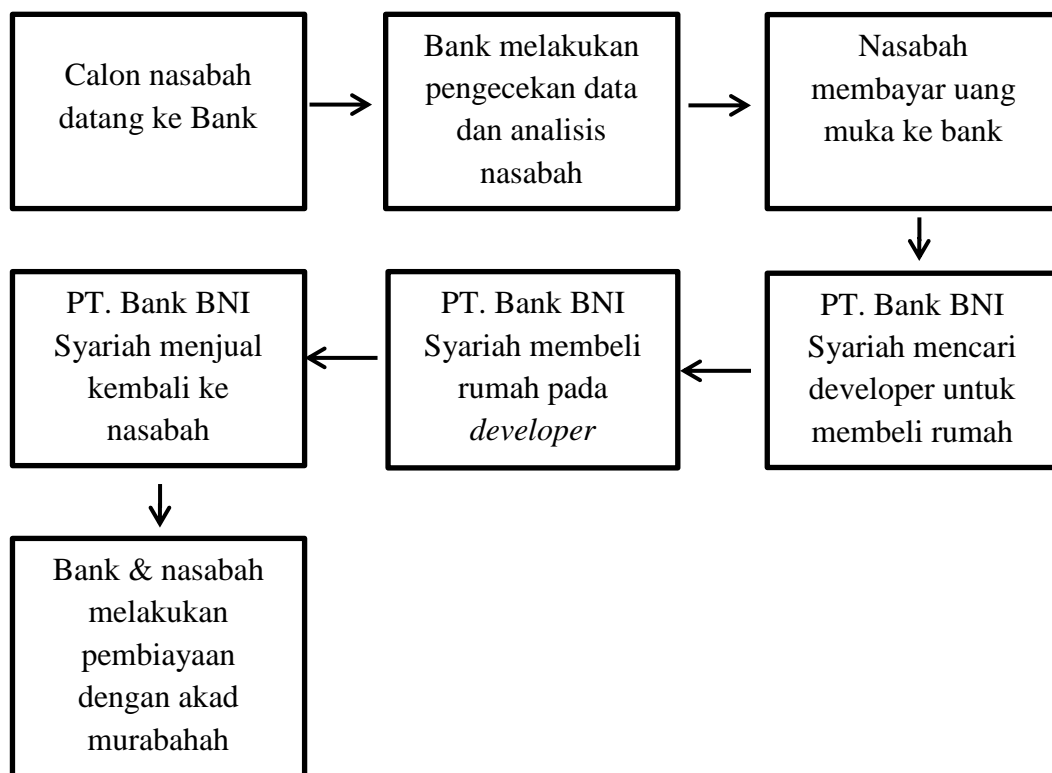
b. Biaya-biaya, yaitu:

Asuransi : Jiwa dan Kerugian Notaris, Meterai, dan lain-lain, sesuai ketentuan yang berlaku \*Biaya sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

PT. Bank BNI Syariah menerapkan pembayaran uang muka terlebih dahulu untuk setiap pembiayaan yang bersifat jual beli terutama pada KPR Griya iB Hasanah. Mekanisme pembayaran uang muka yang dilakukan nasabah ada 2 yaitu nasabah bisa langsung datang ke bank atau ke pihak *developer* dengan catatan nasabah terlebih dahulu harus mengonfirmasi ke pihak bank atas pembayaran yang akan dilakukan nasabah ke *developer* (Stiawan, Wawancara Pribadi, 16 Januari 2019) . Mekanisme Perlakuan Uang Muka Nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat digambarkan, sebagai berikut:

Skema 4.2

1. Mekanisme perlakuan uang muka nasabah jika nasabah langsung datang ke PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin





Sumber: Data diperoleh dan diolah dari PT. Bank BNI Syariah Kantor  
Cabang Banjarmasin.

Keterangan:

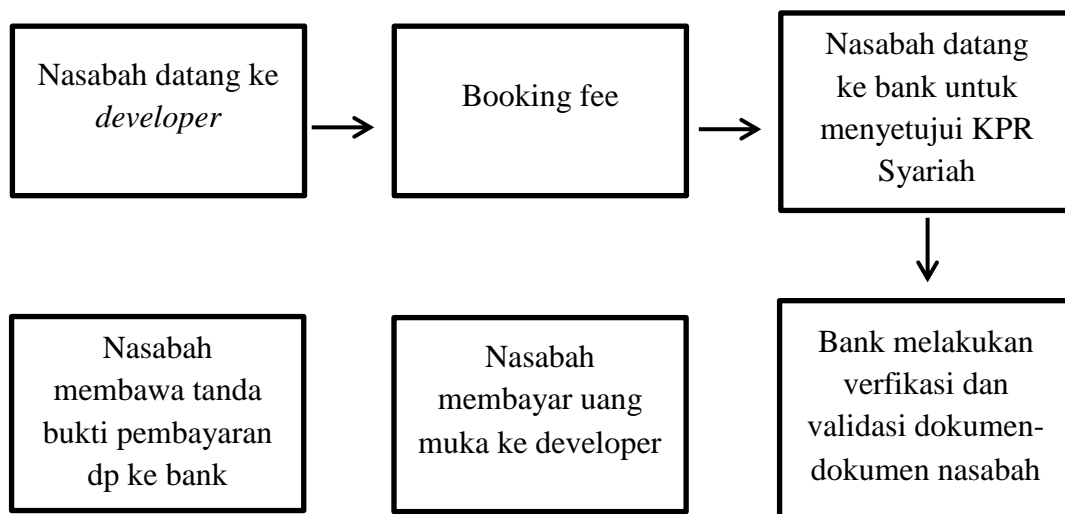
- a. Calon nasabah yang ingin membeli rumah datang ke bank.
- b. Bank kemudian melakukan pengecekan data dan analisis terhadap nasabah dan memberitahukan porsi uang muka yang harus dibayar nasabah. Data yang harus disiapkan nasabah seperti:
  - 1) PNS/karyawan tetap
    - a) Copy KTP, Rekening Koran/Tabungan 6 bulan terakhir  
(rekening gaji)
    - b) Pas photo 3x4 pemohon & suami/istri
    - c) Asli slip gaji 3 bulan terakhir
    - d) Surat pernyataan keterangan mengenai fasilitas pembiayaan  
(wajib ada)

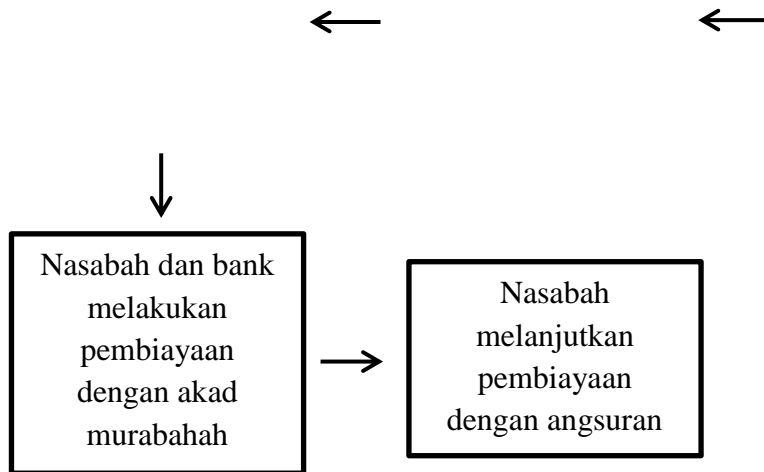
- e) Asli surat penawaran rumah dari penjual/developer
  - f) Copy bukti setoran PBB terakhir
  - g) Rencana Anggaran Biaya/RAB (untuk pembangunan & renovasi
  - h) Isi form aplikasi dengan lengkap
  - i) Denah rumah tinggal pemohon dan lokasi jaminan
- 2) Wiraswasta
- a) Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah, NPWP, Rekening Koran/Tabungan 6 bulan terakhir (rekening gaji).
  - b) Pas photo ukuran 3x4 pemohon suami/istri.
  - c) Laporan keuangan usaha selama 2 tahun terakhir.
  - d) Nota-nota pembelian & penjualan/data-data pendukung aktivitas usaha.
  - e) Akte perusahaan, SIUP, SKTU dan TDP.
  - f) Surat pernyataan keterangan mengenai fasilitas pembiayaan (wajib ada).
  - g) Copy sertifikat & IMB rumah yang akan dibeli.
  - h) Asli surat penawaran rumah dari penjual/developer.
  - i) Copy setoran bukti PBB terakhir.
  - j) Rencana Anggaran Biaya/RAB (untuk pembangunan & renovasi).
  - k) Data alamat lengkap rumah yang akan dibeli.

- l) Isi form aplikasi dengan lengkap.
  - m) Data pembiayaan lain yang sedang berjalan.
  - n) Denah rumah tinggal pemohon dan lokasi jaminan.
- c. Nasabah membayar uang muka dengan minimal pembayaran sebesar 10% yang dijadikan sebagai janji atau bukti keseriusan membeli dan sesuai dengan kesepakatan dengan bank.
  - d. Bank mencarikan rumah ke pihak *developer* yang sesuai dengan keinginan dan spesifikasi yang telah nasabah berikan.
  - e. Bank membeli secara penuh dan lunas rumah dari *developer*.
  - f. Bank menjual kembali rumah kepada nasabah.
  - g. Nasabah dan bank lalu melakukan akad murabahah terhadap pembiayaan rumah tersebut dengan perhitungan margin dan uang muka yang sudah dibayarkan nasabah.

#### Skema 4.3

2. Mekanisme perlakuan uang muka jika nasabah mencari langsung *developer* dan setelahnya meminta persetujuan ke PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk melakukan pembiayaan





Sumber: Data diperoleh dan diolah dari PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Keterangan:

1. Calon nasabah datang ke *developer* atau pihak pengembang untuk mencari rumah yang diinginkan.
2. Calon nasabah melakukan *booking fee* atau biasa disebut dengan bukti keseriusan pembeli untuk membeli rumah dengan *developer* sebelum melakukan transfer uang muka.
3. Calon nasabah melakukan persetujuan pembiayaan dengan bank terlebih dahulu.
4. Bank melakukan verifikasi dan validasi terhadap dokumen-dokumen nasabah.

5. Nasabah kemudian melakukan transfer pembayaran uang muka ke *developer* dengan minimal pembayaran sebesar 5%.
6. Nasabah membawa bukti transfer pembayaran uang muka ke bank.
7. Nasabah dan bank lalu melakukan akad *murabahah* terhadap pembiayaan rumah tersebut dengan perhitungan margin dan uang muka yang dibayarkan nasabah.
8. Nasabah melanjutkan pembiayaan dengan pembayaran angsuran setiap bulan.

2. Alasan terjadinya perbedaan prosentasi dalam mekanisme perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam mekanisme perlakuan uang muka memiliki perbedaan dari segi prosentasi pembayaran uang muka yang akan dibayarkan oleh nasabah. Perlakuan prosentasi uang muka pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah ini ditentukan dengan adanya beberapa kriteria standar yang berlaku, mengacu pada besar dan luasnya bangunan, pembagian status pekerjaan, *fix income* (PNS, TNI/POLRI, Dokter dan lain sebagainya) atau *non-income* (Swasta) dengan

minimal prosentasi sebesar 10% bagi nasabah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (Stiawan, Wawancara Pribadi, 16 Januari 2019).

Adanya perbedaan perlakuan prosentasi uang muka yang dibayarkan nasabah itu karena PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mempunyai ketentuan khusus dalam perlakuannya. Seperti halnya untuk nasabah yang ingin membayar uang muka langsung kepada PT. Bank BNI Syariah maka bank akan memberitahukan ke nasabah bahwa uang muka harus dibayarkan minimal sebesar 10%. Prosentasi ini akan berubah sesuai dengan kesepakatan pihak bank dan nasabah. Maksud dari berubah ini ialah bank dan nasabah bisa menentukan uang muka yang lebih dari 10% dengan jumlah maksimal sebesar 20% (Stiawan, Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2019).

Nasabah yang ingin membayar uang muka langsung kepada pihak *developer* mempunyai perlakuan prosentasi uang muka yang berbeda yaitu minimal sebesar 5%. Perbedaan ini ada karena bank lebih ingin mempermudah nasabah untuk turun langsung mencari pihak pengembang atau *developer* yang diinginkan oleh nasabah serta ini sudah tercantum dalam prinsip perbankan syariah yaitu adanya kemaslahatan dalam setiap produk penghimpunan dana maupun penyaluran dana (Stiawan, Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2019).

3. Kesesuaian Perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dari segi prosentasi dalam Perspektif Aturan BI

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam hal perlakuan uang muka yang harus dibayarkan oleh nasabah bisa kepada pihak bank secara langsung atau nasabah memilih dan membayar kepada pihak *developer* (Stiawan, Wawancara Pribadi, 16 Januari 2019).

Menentukan prosentasi uang muka pada transaksi pembiayaan ini harus berasal dari kesepakatan antara penjual dan pembeli yang ingin melakukan transaksi jual-beli. Perlakuan uang mukanya pun ada 2 cara yaitu cara pertama, jika nasabah datang langsung ke bank dengan nominal pembiayaan Rp 300.000.000,00 maka akan diberlakukan prosentasi uang muka sebesar 10% yang diberikan kepada pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Setelah dilakukan perhitungan, jumlah uang muka yang dibayarkan nasabah sebesar Rp 30.000.000,00 (Stiawan, Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2019).

Perlakuan uang muka pada pembiayaan ini dengan cara yang kedua yaitu jika nasabah langsung ingin bayar uang muka ke pihak *developer* maka prosentasi uang muka yang harus diberikan mulai dari 5% saja dari jumlah pembiayaan produk ini karena PT. Bank BNI Syariah ingin lebih memberikan keringanan untuk pihak nasabah. Misal, nasabah melakukan pembiayaan dengan nominal Rp 300.000.000,00 maka akan diberlakukan

porsentasi uang muka sebesar 5%. Setelah dilakukan perhitungan, jumlah uang muka yang dibayarkan nasabah sebesar Rp 15.000.000,00 (Stiawan, Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2019).

Perbedaan porsentasi uang muka terjadi karena pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin mengikuti peraturan yang telah ditetapkan BI selaku pusat wewenang pemerintah dalam membuat peraturan dalam transaksi pembiayaan di Indonesia (Stiawan, Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2019).

### **C. Analisis Data**

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tentang perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah, maka data-data tersebut akan dianalisis sebagai berikut:

1. Mekanisme Perlakuan Uang Muka Nasabah pada Pembiayaan KPR Griya iB Hasanah



Pembiayaan KPR Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah, angsuran akan dipengaruhi oleh besarnya uang muka yang dibayarkan dan pendapatan minimal nasabah (PT. BNI Griya iB Hasanah, 2019).

Pembiayaan Griya iB Hasanah dalam praktiknya yang dijelaskan oleh informan pada saat wawancara sudah sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Muhammad Syafi'i Antonio dalam bukunya yang berjudul Bank Syariah : dari teori ke praktik yang sudah penulis bahas di Bab II, yaitu pada pembiayaan KPR Syariah yang menggunakan mekanisme jual beli, bank dibolehkan meminta nasabah membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Jika kemudian nasabah menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka. Adapun uang muka akan diperhitungkan sesuai besar kerugian aktual bank. Bila nilai uang muka lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya pada nasabah, dan bila uang muka

melebihi kerugian, bank harus mengembalikan kelebihan itu kepada nasabah (Antonio, 2001: 105).

Penerapan uang muka sebagai syarat dalam hal jual beli pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah ini, telah sesuai dengan hadits yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari ‘Abu Hurairah beliau mengatakan bahwa Rasulullah Saw. bersabda:

حدثنا سُلَيْمَانُ بْنُ دَاوُدَ الْمَهْرِيُّ : انبأنا ابنُ وَهْبٍ, أَحْبَرَنِي سُلَيْمَانُ بْنُ بِلَالٍ, ح. وَأَخْبَرَنَا أَحْمَدُ بْنُ عَبْدِ الْوَاحِدِ الدِّمَشْقِيُّ, أَحْبَرَنَا مَرْوَانُ - يَعْنِي ابْنَ مُحَمَّدٍ - أَخْبَرَنَا سُلَيْمَانُ بْنُ بِلَالٍ أَوْ عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ شَكََّ الشَّيْخُ, عَنْ كَثِيرِ بْنِ زَيْدٍ, عَنِ الْوَلِيدِ بْنِ رَبَاحٍ, عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : (( الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ )) . زَادَ أَحْمَدُ : (( إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا )) . أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا . زَادَ سُلَيْمَانُ بْنُ دَاوُدَ : وَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (( الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ )) .

(Abi Dawud, 1999: 297)

“Telah menceritakan kepada kami [Sulaiman bin Daud Al-Mahri] telah mengabarkan kepada kami [Ibnu Wahb] telah mengabarkan kepadaku [Sulaiman bin Bilal]. (dalam jalur lain disebutkan) Telah menceritakan kepada kami [Ahmad bin Abdul Wahid Ad Dimasyqi] telah menceritakan kepada kami [Marwan bin Muhammad] telah menceritakan kepada kami [Sulaiman bin Bilal] atau [Abdul Aziz bin Muhammad] – Syeikh merasa ragu- dari [Katsir bin Zaid] dari [Al-Wahid bin Rabah] dari [Abu Hurairah] ia berkata, “Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda: “Perjanjian damai diperbolehkan diantara orang-orang Muslim.” Ahmad menambahkan, “kecuali perjanjian damai yang menghalalkan sesuatu yang haram atau mengharamkan yang halal.” Sedangkan [Sulaiman bin Daud] menambahkan,

“Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda: Orang-orang Muslim terikat diatas syarat-syarat mereka (HR. Abu Dawud dari Abu Hurairah).” (Rowahu, 2017)

Mekanisme perlakuan uang muka yang diterapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan 2 cara yaitu cara pertama nasabah langsung datang ke bank, bank melakukan cek data dan analisis terhadap nasabah, ketika nasabah sudah masuk dalam kriteria yang disetujui bank, maka bank berkewajiban untuk meminta uang muka sebagai tanda keseriusan nasabah, lalu bank memberikan uang muka beserta uang dari PT. Bank BNI Syariah ke *developer* karena bank harus membeli secara penuh terlebih dahulu rumah yang diinginkan nasabah. Cara pertama ini telah sesuai dengan teori yang ditulis oleh Ahmad Ifham dalam bukunya yang berjudul “Ini Lho KPR Syariah” yang sudah dibahas di Bab II, yaitu : pada pembiayaan KPR di bank syariah, nasabah bisa memberikan uang muka ke bank syariah. Bank syariah memberikan uang muka ke *developer* (Ifham, 2017: 79).

Cara yang kedua yaitu nasabah datang ke pihak *developer* lalu menyatakan bukti keseriusan untuk membeli atau *booking fee* kepada pihak *developer*. Nasabah kemudian meminta persetujuan melakukan pembiayaan dengan pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, dimana uang muka ingin nasabah bayarkan langsung dengan pihak *developer*. Cara ini telah sesuai menurut Ahmad Ifham yaitu bank

syariah membuat *wakalah* lugas yang berlaku atas semua aktivitas terkait transaksi jual beli yang dilakukan nasabah dengan *developer*, termasuk aktivitas terlanjur membayar uang muka. Uang muka yang terlanjur ditransfer juga jadi komponen pengurang harga jual beli dari *developer*. Transfer uang muka merupakan janji beli, belum akad. Sehingga, bank syariah bisa langsung melanjutkan jual beli dengan nasabah yaitu melakukan akad terhadap jual beli (Ifham, 2017: 64-65).

2. Alasan terjadinya perbedaan prosentasi dalam mekanisme perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan saat wawancara pada pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin jika dalam melakukan akad pembiayaan ini, nasabah yang membayar uang muka langsung ke pihak bank, maka prosentasi uang muka yang harus diberikan nasabah lebih tinggi yaitu 10%, karena dalam menyediakan penawaran suatu perumahan maupun jenis properti lainnya harus melakukan penelitian lapangan terlebih dahulu untuk memberikan informasi data lengkap agar sesuai dengan keadaan dilapangan. Sebaliknya, perbedaan jumlah prosentasi uang muka nasabah yang membayar langsung ke pihak *developer* justru akan lebih rendah. Karena pihak bank akan mendapat kemudahan untuk melanjutkan pembiayaan dengan nasabah yang mencari sendiri *developer* dan spesifikasi rumah yang diinginkan nasabah sudah

disedikan oleh pihak *developer* berupa dokumen yang sudah didata sebelumnya.

Kegiatan dalam bermuamalah dalam konteks aturan ekonomi Islam itu pada dasarnya semua hal diperbolehkan atau diharamkan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya, sehingga jika dalam perbedaan prosentasi pada pembiayaan produk KPR Griya iB Hasanah yang ditawarkan pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang ada pada peraturan BI itu diperbolehkan selama tidak ada unsur dzolim ataupun unsur riba dalam setiap proses mekanisme dan perlakuannya.

Dapat dikatakan bahwa hal tersebut sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Muhammad Ayub dalam bukunya yang berjudul “*Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah* yang sudah peneliti bahas di Bab II, *Bai’ al-urban* dalam kasus-kasus keterlibatan mutlak *gharar* atau ketidakadilan dengan pembeli (ketika ia berkomitmen untuk melakukan pembelian tapi tidak dapat melakukannya karena adanya peristiwa yang tidak terduga sebelumnya), penarikan kembali pembayaran dimuka tidak diperbolehkan. Namun, sejauh praktik umum dimana pihak-pihak melakukan bisnis dengan persetujuan tanpa paksaan dan peristiwa yang tidak terduga sebelumnya juga ikut dipertimbangkan, ia diperbolehkan berdasarkan ‘*Urf* (Ayub, 2009: 230).

Dalam wawancara yang dilakukan dengan Bapak Deny Stiawan selaku *consumer sales* mengatakan bahwa penentuan prosentasi yang berbeda itu dilakukan selain mengikuti aturan yang ada yaitu pihak yang wewenang penuh dalam hal menetapkan suatu peraturan, memberikan dan mencabut izin atas kelembagaan dan kegiatan usaha tertentu jika bank tersebut menyalahi aturan yang dibuat, melaksanakan pengawasan serta mengenakan sanksi terhadap bank, PT. Bank BNI Syariah juga mengikuti prinsip kemaslahatan sebagai prinsip yang berguna untuk mempermudah nasabah.

Pernyataan di atas telah sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Enang Hidayat yang sudah peneliti bahas di bab II yaitu *bai' al-uribun* merupakan bentuk muamalah yang didalamnya terdapat rekayasa (hailah) yang diperbolehkan oleh syariat Islam, karena didalamnya mengandung keadilan yang dirasakan oleh kedua belah pihak. Hal ini mengandung kemaslahatan bagi kedua belah pihak dan dapat dibenarkan pula oleh hukum Islam. Sesuai dengan prinsip hukum Islam, yakni menarik kemaslahatan dan menegakkan keadilan (Hidayat, 2015: 216).

3. Kesesuaian Perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dari segi prosentasi dalam Perspektif Aturan BI

Perlakuan uang muka nasabah pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah ini maksudnya ialah kesesuaian

penentuan prosentasi uang muka yang disetorkan nasabah ke pihak bank dengan aturan BI.

Menurut Bapak Deny Stiawan sebagai *consumer sales*, penentuan prosentasi uang muka harus berasal dari kesepakatan antara penjual dan pembeli yang ingin melakukan transaksi jual-beli tersebut. Misalnya, pada nominal pembiayaan Rp 300.000.000,00 maka akan diberlakukan prosentasi uang muka sebesar 10% sebagai bukti keseriusan nasabah untuk melakukan pembiayaan. Hal ini telah sesuai dengan Fatwa DSN Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka dalam Murabahah yang sebelumnya sudah dibahas penulis di Bab II yaitu : LKS dibolehkan meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat dan besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan (Dewan Syariah Nasional MUI, 2014).

Selain itu, dalam menentukan prosentasi uang muka pada pembiayaan ini pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin tidak sembarangan, semua disesuaikan dengan peraturan syariat Islam dan peraturan yang dibuat oleh pemerintah pusat atau yang berwenang mengatur standar prosentasi batas minimal atau maksimal uang muka yang dapat diberlakukan dalam pembiayaan produk ini. Seperti dalam halnya setiap jual beli diperbolehkan dalam Islam menurut firman Allah SWT., sebagai berikut :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا....

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....  
(QS. Al-Baqarah/2: 275) (Kementian Agama RI, 2010: 47).

Kandungan ayat di atas bersifat umum, yakni berhubungan dengan halalnya setiap jual beli, kecuali terdapat dalil yang jelas baik dari Al-Qur'an maupun hadits yang melarangnya. Begitu juga dalam hal *bai' al-urban*, yang tidak ditemukan dalil shahih berhubungan dengan keharaman jual beli tersebut. Oleh karena itu, jual beli tersebut secara hukum adalah mubah (boleh) (Hidayat, 2015: 213).

Perlakuan uang muka pada pembiayaan KPR Griya iB Hasanah ini dalam cara yang kedua yaitu jika nasabah langsung datang ke pihak *developer* maka prosentasi uang muka yang harus diberikan nasabah mulai dari 5%. Karena itulah jumlah uang muka yang harus dibayar sebesar Rp 15.000.000,00 dan lebih kecil dibanding dengan jika nasabah hanya berurusan pihak bank saja (Stiawan, Wawancara Pribadi).

Pada pembiayaan produk Griya iB Hasanah ini untuk prosentasi uang muka mempunyai perbedaan. PT. Bank BNI Syariah karena mengikuti peraturan yang telah ditetapkan oleh BI selaku pusat wewenang pemerintah dalam membuat peraturan. Peraturan prosentasi uang muka ini tentunya bersumber dari Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI yang diperbaharui terakhir pada tanggal 1 Agustus 2018 yang menjelaskan



tentang *Ratio Loan to Value* untuk kredit/pembiayaan dalam bidang properti, *ratio financing to Value* yang digunakan untuk pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit/pembiayaan kendaraan bermotor.

Pasal 9 (1) Dalam hal Bank tidak memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (1) maka Bank wajib memenuhi ketentuan Rasio LTV untuk KP dan Rasio FTV untuk PP sebagai berikut:

1. Rasio LTV untuk KP dan Rasio FTV untuk PP berdasarkan Akad Murabahah dan Akad Istishna' untuk fasilitas pertama ditetapkan sebagai berikut:
  - a. KP Rumah Tapak dan PP Rumah Tapak dengan luas bangunan di atas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi 80% (delapan puluh persen);
  - b. KP Rusun dan PP Rusun dengan luas bangunan di atas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi 80% (delapan puluh persen); dan
  - c. KP Rusun dan PP Rusun dengan luas bangunan dari 22 m<sup>2</sup> (dua puluh dua meter persegi) sampai dengan 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi 90% (sembilan puluh persen) (Bank Indonesia, 2018).

Peraturan BI tersebut menjelaskan bahwa yang dapat menjadi ketentuan bank untuk menentukan prosentasi uang muka yaitu sebesar 10-20% sudah sesuai dan diikuti oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang

Banjarmasin. Besaran porsi uang muka yang didapat dari peraturan itu melalui jika KP Rusun dan PP Rusun dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> maka paling tinggi 90%. Dari 90% maka didapat data bahwa prosentasi uang muka yang bisa dijadikan peraturan bank syariah yaitu maksimal sebesar 10%. Untuk prosentasi uang muka yang diterapkan PT. Bank BNI Syariah jika nasabah langsung datang ke *developer* tidak sesuai dengan peraturan BI karena tidak terdapat didalamnya tentang prosentasi uang muka sebesar 5%. Peraturan prosentasi uang muka sebesar 5% tersebut merupakan kebijakan sendiri oleh pihak PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.