

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Data Tentang Analisis Nasabah *Non fixed income* pada Pembiayaan Griya iB Hasanah PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis dengan cara wawancara langsung, penulis mendapat data-data yang berhubungan dengan analisis nasabah *non fixed income* pada pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin dari 2 (dua) orang informan, yaitu karyawan yang membidangi pembiayaan KPR Griya iB Hasanah.

1. Nama : Muhammad Yunie  
Umur : 50 tahun  
Jabatan : *Manajer Operasional* PT. Bank Syariah Indonesia  
Kantor Cabang Banjarmasin  
Alamat : Komplek Bumi Handayani 6 Banjarmasin
2. Nama : Deni  
Umur : 27 tahun  
Jabatan : *Sales Assistant* PT. Bank Syariah Indonesia Kantor  
Cabang Banjarmasin  
Alamat : Jl. Trikora Komp. Mahkota trikora Blok. B no. 6

Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*), jadi pembiayaan bagi nasabah *non fixed income* adalah

pemberian fasilitas penyediaan dana untuk pembelian rumah bagi nasabah yang berpenghasilan tidak tetap setiap bulannya.

Banyak Produk yang ditawarkan PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin yang bergerak pada bidang usaha keuangan salah satunya adalah produk pembiayaan BNI Griya iB Hasanah dengan prinsip murabahah (jula-beli).

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk membeli, membangun,merenovasi rumah, ruko, kavling siap bangun (KSB), dengan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan, sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangan.

Pembiayaan Griya iB Hasanah sudah ada sejak tahun 2000, saat itu Bank Syariah Indonesia masih Unit Usaha Syariah (UUS) dan masih bergabung dengan Bank Umum Syariah (BUS). Melihat peluang dari segi keperluan dan kebutuhan nasabah dan guna untuk memberikan kemudahan bagi nasabah yang kekurangan dana untuk bisa memiliki rumah dengan cara aman dan nyaman bebas dari pada riba, karena rumah sebagai tempat bernaung dan tempat tinggal hidup. Membeli dengan cara syariah agar kesan rasa tentram dan aman membina kehidupan berumah tangga.

Nasabah *non fixed income* adalah nasabah yang mempunyai pekerjaan namun tidak mempunyai penghasilan tetap setiap bulannya. Pemberian pembiayaan bagi nasabah *non fixed income* dengan produk Griya iB hasanah adalah pemberian pembiayaan konsumtif yang diberikan PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang

Banjarmasin kepada nasabah yang berpenghasilan tidak tetap untuk membangun atau memiliki rumah.

Masyarakat berpenghasilan tidak tetap atau berpenghasilan rendah adalah masyarakat yang mempunyai keterbatasan daya beli sehingga perlu mendapat dukungan pemerintah untuk membeli atau memiliki rumah. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni serta aset bagi pemiliknya.

Melihat dari banyaknya minat masyarakat untuk memiliki rumah tetapi tidak mempunyai biaya untuk membangun rumah sendiri sehingga masyarakat lebih memilih untuk membeli rumah secara angsuran kepada bank. Rumah adalah sebagai salah satu kebutuhan utama dengan jumlah permintaan lebih besar dari pasokan pembangunan rumah.

Hadirnya produk ini merupakan jawaban untuk para konsumen/nasabah yang berpenghasilan tidak tetap yang selama ini mengeluhkan sulitnya membeli atau memiliki rumah dikarenakan harga rumah yang terbilang tidak murah dan penghasilan mereka yang tidak mencukupi untuk membelinya secara tunai.

Dari hasil wawancara dengan *Manajer Operasional* dan *Sales Asistent* PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin , sektor yang akan dibiayai oleh PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin adalah pembangunan rumah.

Untuk menghindari kecurangan nasabah yang memberikan data pembiayaan tidak benar bank akan melakukan verifikasi terlebih dahulu untuk mengecek

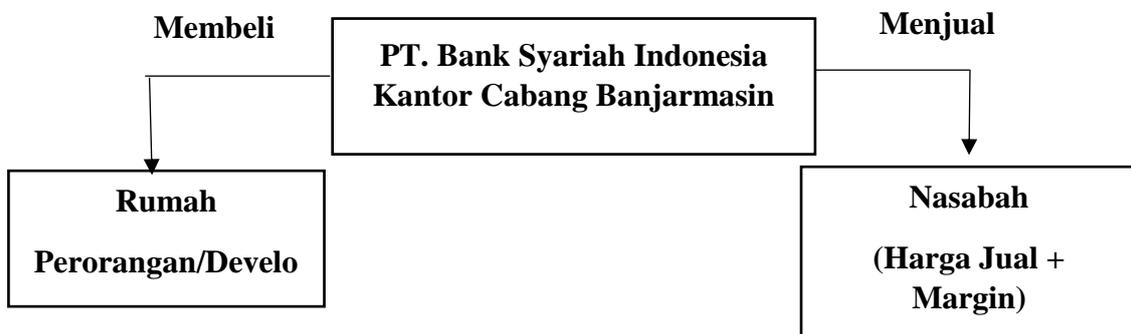
keabsahan data dan kewajaran data, verifikasi dapat dilakukan dengan menganalisa data ke tempat usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan.

Jumlah maksimal dan minimal pembiayaan yang diberikan bagi nasabah *non fixed income* pada dasarnya sama saja dengan pemberian pembiayaan bagi nasabah yang *fixed income*, angka maksimalnya yaitu Rp. 2.000.000.000, namun pihak bank akan lebih teliti dan hati - hati lagi dalam hal pemberian pembiayaan untuk nasabah *non fixed income*, pihak bank akan melihat jenis usaha yang diajukan nasabah apakah bisa diberikan pembiayaan dengan angka maksimal tersebut. Untuk perlakuan pemberian pembiayaan bagi nasabah *non fixed income* sama saja dengan nasabah yang *fixed income*.

Jangka waktu pembiayaan maksimal untuk nasabah *non fixed income* adalah 15 (lima belas) tahun pembiayaan harus lunas, akan tetapi jika dalam waktu yang telah disepakati nasabah tidak dapat melunasi utang dari pihak bank, maka bank akan meninjau ulang penyebab nasabah tidak dapat melunasi utang atau pembiayaan rumah tersebut.

Biaya yang harus dibayar nasabah untuk pembiayaan antara lain: biaya materai, biaya notaris dan biaya asuransi pada saat akad.

**Bagan II Skema Proses Dan Praktik Akad Pembiayaan KPR  
(GRIYA IB HASANAH)**



Sumber: Data diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin, 2019

1. Bank Syariah Indonesia membelikan rumah nasabah kepada developer atau perumahan/perorang.
2. Kemudian dijual kenasabah dengan menggunakan akad *murabahah* (jual beli) sesuai harga jual bank (pokok + margin) yang nantinya akan diangsur oleh nasabah selama jangka waktu yang telah disepakati.

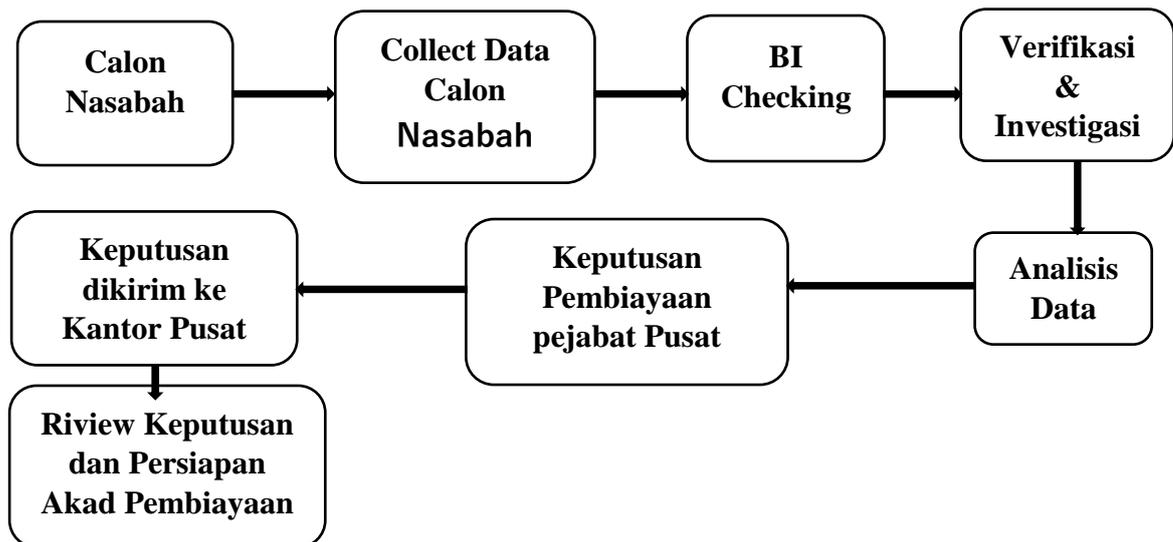
**Tabel I**  
**Syarat dan Ketentuan Pengajuan Pembiayaan**

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
Fotokopy KTP pemohon dan suami/isteri	✓	✓	✓
Pasfoto 4x6cm pemohon dan suami/isteri	✓	✓	✓
Fotokopy surat nikah/cerai/pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotokopi Kartu Keluarga	✓	✓	✓
Fotokopy surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotokopy NPWP (pembiayaan diatas RP50 Juta)	✓	✓	✓
Fotokopy rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	✓		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/instansi	✓		
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 thn terakhir		✓	✓
Akte perusahaan, SIUP, TDP		✓	
Fotokopy surat ijin praktek profesi			✓
Dokumen kepeilikan jaminan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fotokopy sertifikat &amp; IMB</li> <li>• Surat pesanan/penawaran</li> <li>• Fotokopy bukti setoran PBB terakhir</li> <li>• Rencana anaggaran biaya (RAB)</li> </ul>	✓	✓	✓
Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

Sumber: Data diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin 2019

### Bagan III

#### Pengajuan Pembiayaan KPR Griya iB Hasanah bagi nasabah *non fixed income*



Sumber Data diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin, 2019

- a) Calon nasabah adalah orang yang ingin mengajukan pembiayaan kredit rumah. Nasabah langsung datang ke bank dan bertemu dengan layanan bank (*Customer servis*)
- b) *Collect* Data adalah pengumpulan data-data nasabah secara umum data yang diperlukan dalam calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan. Formulir tersebut diserahkan kepada petugas yang menangani pembiayaan. Setelah dokumen diterima berikut data pendukung, petugas

pembiayaan wajib melakukan penelitian atas kelengkapan data atau dokumen yang wajib diserahkan pemohon serta dokumen dokumen lain.

- c) *BI Checking* adalah mengetahui informasi nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada pihak bank dan akan dilihat ID Historinya apakah memenuhi kriteria ataupun tidak untuk diberikan pembiayaan. Jadi pihak PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin melakukan pengecekan data nasabah pengaju pembiayaan melalui BI Checking untuk melihat atau mengetahui informasi yang akurat mengenai data nasabah tersebut baik di masa lalu atau di masa sekarang.
- d) Verifikasi dan investigasi adalah pihak bank akan melakukan pengumpulan data lapangan baik menyangkut data pribadi maupun reputasi dan hal-hal yang menyangkut dengan bisnis nasabah pengaju pembiayaan.
- e) Analisis Data adalah pihak bank mengecek kembali seluruh data-data yang sudah didapat dan pihak lain. Analisa ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam membayar kembali hutang pembiayaan yang diberikan pihak bank dan mengantisipasi risiko.
- f) Keputusan pembiayaan pejabat pusat membahas usulan persetujuan – persetujuan dan syarat atau penolakan dengan alasan yang dikemukakan dengan jelas.
- g) Keputusan dikirim kekantor pusat untuk mengetahui persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan.

h) Jika permohonan pembiayaan disetujui maka pihak bank akan menjadwalkan akad pembiayaan atau membuat surat penolkan jika pembiayaan tidak disetujui. (Deni, 2019)

## B. Analisis Data

Data Nasabah pada pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin 2016-2018

**Tabel II**  
**Data nasabah Fixed Income dan *Non fixed income* Produk Griya iB Hasanah Tahun 2016**

No	Cabang	Market Segmen	Produk	Jenis Pembiayaan	Noa
1	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Konsumtif	122 ( <i>non fixed income</i> )
2	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Murabahah	877 ( <i>fixed income</i> )

Data yang diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin memperlihatkan bahwa jumlah nasabah pengguna produk Griya iB Hasanah pada tahun 2016 adalah *non fixed income* sebanyak 122 orang dan jumlah nasabah fixed income 877 orang.

**Tabel III**  
**Data nasabah Fixed Income dan *Non fixed income* Produk Griya iB Hasanah Tahun 2017**

No	Cabang	Market	Produk	Jenis Pembiayaan	Noa
----	--------	--------	--------	------------------	-----

1	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Konsumtif	147 ( <i>non fixed income</i> )
2	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Konsumtif	799 ( <i>fixed income</i> )

Data yang diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin memperlihatkan bahwa jumlah nasabah pengguna produk Griya iB Hasanah pada tahun 2016 adalah *non fixed income* sebanyak 147 orang dan jumlah nasabah *fixed income* 799 orang.

**Tabel IV**  
**Data nasabah Fixed Income dan *Non fixed income* Produk Griya iB Hasanah Tahun 2018**

No	Cabang	Market	Produk	Jenis Pembiayaan	Noa
1	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Konsumtif	144 ( <i>non fixed income</i> )
2	805 Banjarmasin	RITEL	Konsumtif	Konsumtif	750 ( <i>fixed income</i> )

Data yang diperoleh dari PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin memperlihatkan bahwa jumlah nasabah pengguna produk Griya iB Hasanah pada tahun 2016 adalah *non fixed income* sebanyak 144 orang dan jumlah nasabah *fixed income* 750 orang.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan *Manajer Operasional* dan *Sales Asistent* PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang

Banjarmasin tentang analisis nasabah *non fixed income* pada pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin adalah dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah *non fixed income* lebih sedikit dibanding dengan jumlah nasabah *fixed income* karena analisis bagi nasabah *non fixed income* lebih banyak dan mendalam, hal ini juga menyebabkan perlakuan bagi nasabah *non fixed income* berbeda dari nasabah yang *fixed income* terutama dari sisi analisis pembiayaannya, untuk nasabah *non fixed income* lebih banyak analisis yang diperlukan karena bank menilainya beberapa tahun kebelakang, bagaimana usahanya, berapa pengeluaran perbulannya, berapa keluarganya, berapa anaknya yang sekolah dan lain sebagainya, Bank tidak bisa langsung memberi pembiayaan, karena program tersebut memiliki tingkat risiko yang tinggi, pihak depelover juga masih membatasi program rumah subsidi, padahal permintaan produk Griya bagi nasabah *non fixed income* terbilang tinggi, banyak masyarakat yang berpenghasilan rendah atau tidak tetap yang ingin mempunyai atau memiliki rumah, karena rumah adalah surga bagi keluarga. Sedangkan analisis untuk nasabah yang *fixed income* bank menilainya dari gaji dan umur nasabah tersebut.

Analisis yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin sesuai dengan prinsip analisis 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral dan Condition of economy*). *Character* (karakter) salah satunya bank akan mencari tahu apakah nasabah termasuk nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan, melakukan penilaian tentang karakter, watak dan kepribadian calon nasabah. Hal ini dilakukan untuk mengetahui atau meyakini bahwa calon nasabah pembiayaan tidak mempunyai watak yang buruk. Reputasi baik dari nasabah

merupakan jaminan bagi nasabah dan bank. *Capital* (modal) bank akan menilai modal yang dimiliki nasabah yang mengajukan pembiayaan. Semakin besar modal yang dimiliki nasabah dalam usahanya maka bank akan merasa yakin memberikan pembiayaan. *Capacity* (kemampuan) bertujuan untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki nasabah dari segi pendapatannya. Upaya-upaya untuk bisa mengetahui kemampuan nasabah dalam mengangsur atau melunasi utangnya secara tepat waktu. *Collateral* (Jaminan) jaminan yang diserahkan nasabah adalah rumah/ KPR yang dibeli. Dengan demikian, apabila nasabah tidak dapat mengangsur atau membayar cicilan perbulannya lagi maka rumah tersebut menjadi jaminan untuk pihak bank, akan tetapi pihak bank tidak bisa langsung mengambil rumah tersebut, pihak bank dan nasabah akan bertemu terlebih dahulu untuk membicarakan dan menyelesaikan permasalahan tersebut, pihak bank akan menanyakan kepada nasabah tentang keterlambatan atau ketidakmampuan nasabah dalam mengangsur atau melunasi utangnya tersebut. Jika nasabah tidak bisa melunasi utangnya maka nasabah bisa menyelesaikannya dengan menjual rumah tersebut dibawah tangan atau melalui bank dengan cara dilelang. *Condition of economy* (kondisi ekonomi/faktor luar) prinsip ini dipengaruhi oleh faktor diluar dari pihak bank maupun nasabah. Kredit yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah, dimana usaha yang dijalankan oleh nasabah sangat tergantung pada kondisi perekonomian baik mikro maupun makro, lokasi usaha nasabah juga menjadi pertimbangan pihak bank, apakah lokasi tersebut berada di lokasi yang strategis, ramai konsumen dan lokasi usaha yang jauh dari bencana alam seperti banjir, longsor dan gempa bumi,

sedangkan pihak bank menghadapi permasalahan yang sama. Untuk memperlancar kerjasama dari kedua belah pihak, maka penting adanya memperlancar komunikasi antara bank dengan nasabah. Setelah dilakukan pengusulan pembiayaan maka pejabat pemutus akan melakukan *review* permohonan tersebut dan memberikan keputusan pembiayaan nasabah sesuai kewenangan, keputusan dari pejabat pemutus akan dikirim ke kantor pusat setelah itu unit processing melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah untuk melihat langsung usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan, unit processing tidak hanya melihat usaha nasabah tersebut akan tetapi menanyakan usaha tersebut kepada tetangga atau masyarakat sekitar apakah usaha tersebut benar atau tidak milik si nasabah/pemohon. Untuk jangka waktu analisis sampai dengan penetapan persetujuan pemberian pembiayaan adalah 14 (empat belas) hari kerja.

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dimana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok (modal) barang dan pembeli membelinya berdasarkan harga pokok tersebut kemudian memberikan margin keuntungan kepada penjual sesuai dengan kesepakatan. Tentang keuntungan yang disepakatai, penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Proses pembayaran dilakukan secara tangguh atau cicil. Hal ini menyatakan bahwa akad *murabahah* yang digunakan telah sesuai dengan prinsip syariah bahwa bank menjelaskan harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati seperti halnya dalam Q.S. Al-Maidah/ 5 : 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.”*

Dalam pembiayaan murabahah, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap, sementara itu nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara cicilan.

Pada setiap permohonan murabahah baru, bank berketentuan internal diwajibkan untuk menerangkan esensi dari pembiayaan murabahah serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain meliputi: esensi pembiayaan murabahah sebagai bentuk jual beli antara bank dan nasabah. Definisi dan terminologi, terms and condition dan tata cara implementasinya.

Bank wajib meminta nasabah untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan murabahah dan pada formulir tersebut wajib diinformasikan: jenis dan spesifikasi barang yang diinginkan, perkiraan harga barang, uang muka yang dimiliki, jangka waktu pembayaran. Dalam proses permohonan pembiayaan murabahah dimaksud bank wajib melakukan analisis: kelengkapan administrasi yang disyaratkan, bank menyampaikan tanggapan atas permohonan dimaksud sebagai tanda adanya kesepakatan pra akad, bank harus melakukan pembelian barang kepada supplier terlebih dahulu sebelum akad jual beli dengan nasabah dilakukan, bank melakukan pembayaran langsung kepada supplier, pada waktu penandatanganan akad murabahah antara bank dengan nasabah pada kontrak akad tersebut wajib diinformasikan semua yang berhubungan dengan pembiayaan KPR tersebut, saat melakukan akad nasabah harus datang sendiri dan tidak boleh

diwakilkan, nasabah yang sudah mempunyai Suami/Isteri harus datang berdua, saat penandatanganan akad dihadiri calon nasabah, pihak bank dan pihak notaris. PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin juga mewajibkan ada saksi dari kedua belah pihak dari pihak nasabah dan pihak bank.

1. Kriteria yang dipinjamkan oleh pihak Bank

**Tabel V**  
**Kriteria Nasabah**

<b>Kriteria</b>	<b>Peghasilan perbulan</b>	<b>Maksimal DSR</b>
Pegawai	>Rp20 juta	50%
	>Rp3 juta sd Rp20 juta	40%
Profesional	>Rp20 juta	50%
	>Rp3 juta sd Rp20 juta	40%
Pengusaha/ wiraswasta	Hasil usaha + penghasilan tetap lain > Rp 30 juta	35%
	Hasil usaha + penghasilan tetap lain < Rp 30 juta	30%

Kriteria nasabah dikelompokkan menjadi tiga kelompok dengan masing-masing jumlah penghasilan dan maksimal debt service rasio (DSR) yang berbeda. Kriteria yang pertama adalah pegawai dengan penghasilan 3 juta sampai dengan 20 juta maksimal DSR nya adalah 50% atau 40%. Kriteria kedua adalah profesional dengan penghasilan 3 juta sampai dengan 20 juta maksimal DSR nya adalah 50% atau 40%, kriteria ketiga adalah pengusaha/wiraswasta dengan penghasilan lebih dari atau kurang dari 30 juta maksimal DSR nya adalah 30% atau 35%.

Golongan atau kriteria nasabah berdasarkan tabel diatas sesuai kondisi penghasilan dari usaha atau pekerjaan nasabah, pada saat nasabah *non fixed income* mengajukan pembiayaan maka bank akan mengakui 30-35% (persen) dari

penghasilan atau pendapatan nasabah tersebut. Golongan yang masuk nasabah *non fixed income* adalah pengusaha/wiraswasta termasuk pedagang, pengusaha, pramuniaga, operator dan lain sebagainya. Nasabah *non fixed income* disini adalah nasabah yang mempunyai pekerjaan atau usaha namun tidak mempunyai penghasilan yang tetap setiap bulannya.

### **Contoh Perhitungan Murabahah**

- a. Bank Syariah melakukan transaksi jual beli murabahah dengan harga pokok sebagai berikut:

#### **Transaksi antara Bank dengan Developer**

Harga Rumah	= 160.000.000
Diskon (sebelum akad) 10%	= <u>16.000.000(-)</u>
	= 144.000.000
Beban lain yang dikeluarkan (sesuai syarat penyerahan rumah)	= 6.000.000
	(+) _____
Harga pokok rumah	= 150.000.000

Bank membeli rumah kepada depelover seharga 160.000.000 dan diskon dari pihak depelover sebelum akad adalah 10% dari harga jual yaitu 16.000.000, bank juga harus mengeluarkan biaya beban lainnya sesuai syarat penyerahan rumah sebesar 6.000.000, jadi harga pokok atau harga beli rumah dari pihak depelover sebesar 150.000.000.

- 1) Sebagai komitmen, nasabah memberikan uang muka kepada Bank Syariah sebesar 30 juta.
- 2) Pembayaran dilakukan secara tangguh selama satu tahun dan Bank Syariah memperhitungkan keuntungan setara dengan 21%.

### **Transaksi antara Bank dengan Nasabah**

Perhitungan Keuntungan Bank :

Harga Rumah	=	150.000.000	
Uang Muka Nasabah	=	30.000.000	
			(-)
Biaya Bank	=	120.000.000	
Marjin Keuntungan Bank	=	25.200.000	
			(120.000.000 x 21% x 1)

Fasilitas Murabahah :

Harga Beli Rumah	=	150.000.000	
Marjin Keuntungan Bank	=	25.200.000	
			(+)
Harga Jual Bank	=	175.200.000	
Uang Muka Nasabah	=	30.000.000	
			(-)
Sisa Angsuran	=	145.200.000	
Angsuran Perbulan	=	12.100.000	
			(145.200.000 : 12)

Bank menjual rumah yang dibeli dari pihak depelover kepada nasabah dengan harga rumah 150.000.000 dengan margin keuntungan bank 25.200.000 dan uang muka 30.000.000, jadi harga jual dari pihak bank ke nasabah sebesar 175.200.000 dikurang uang muka nasabah 30.000.000, jadi sisa angsuran yang harus dilunasi nasabah adalah 145.200.000.

Hasil analisis menunjukkan bahwa analisis nasabah *non fixed income* yang diterapkan pada pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin telah sesuai dengan prinsip, walaupun produk ini merupakan produk baru di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin tetapi produk ini sudah banyak diminati masyarakat yang berpenghasilan rendah atau tidak tetap, sehingga tidak ada alasan bagi masyarakat yang memiliki penghasilan tidak tetap atau yang berpenghasilan rendah tidak bisa membeli atau memiliki rumah.

