

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

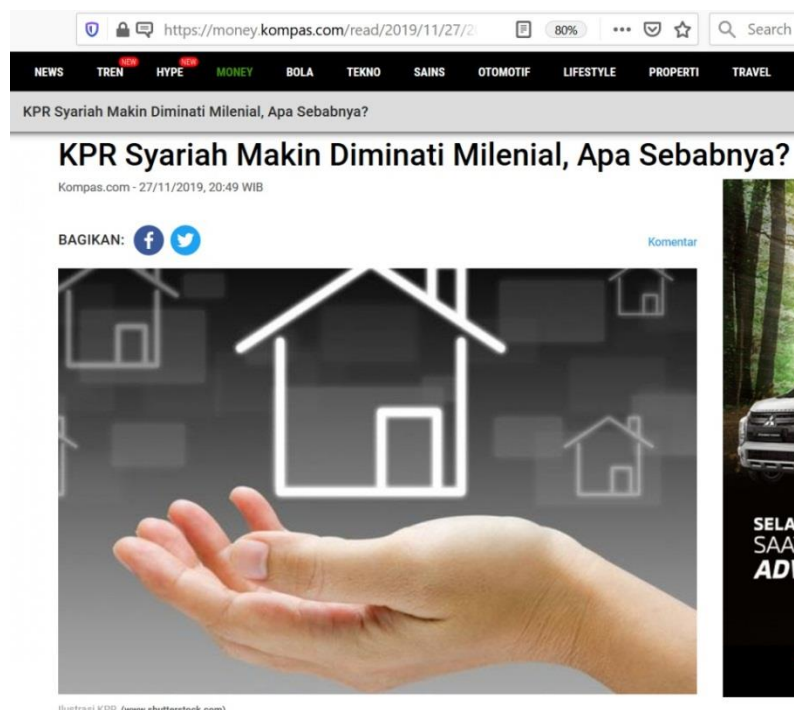
Semakin ketatnya persaingan di dunia bisnis jasa, membuat bank syariah harus memiliki strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan. Salah satu strategi dari bank syariah adalah *Take over*. Menurut Karim (2006:248), *Take over* adalah salah satu bentuk pelayanan bank syariah dalam membantu masyarakat mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah berdasarkan sesuai permintaan nasabah. Dalam hal ini, bank syariah dapat mengambil hutang nasabah di bank konvensional menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah sebagaimana tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 31 tahun 2012.

Hadirnya perbankan syariah di Indonesia merupakan bukti bahwa Islam telah memberikan petunjuk bagi manusia dalam melakukan berbagai aktivitas yang terkait dengan ekonomi. Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi.

Biasanya Perbankan Syariah menawarkan kelebihan tersendiri kepada masyarakat terutama dalam sisi idealisme kesyariahan, sehingga penawaran pembiayaan *take over* oleh Perbankan Syariah ditawarkan kepada nasabah-nasabah

yang sudah memiliki fasilitas kredit di bank-bank konvensional. Hal ini dilakukan dalam rangka memperbesar *market share* Perbankan Syariah sesuai target yang diterapkan Bank Indonesia untuk Perbankan Syariah untuk mencapai *market share* sebesar 5% (Anggraini, 2016, hal. 40).

Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta mengedepankan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, dan menghindari kegiatan yang spekulatif dalam bertransaksi keuangan dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang lebih bervariasi. Perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.



Gambar 1.1
Sumber : www.Kompas.com 2019

Menurut harian www.kompas.com perbankan syariah menunjukkan perkembangan yang positif dari tahun ke tahun. Perkembangan positif industri perbankan syariah juga sejalan semakin besar minat masyarakat untuk memiliki rumah dengan memanfaatkan fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR) secara syariah, yang pertumbuhannya lebih tinggi dibandingkan dengan KPR konvensional yang tumbuh single digit. Tren positif KPR Syariah ini juga tercermin dari indeks Property Affordability Sentiment Index H2 2019 yang dirilis situs pencarian properti Rumah.com. Sebanyak 48 persen responden menyukai jenis pembiayaan berbasis KPR Syariah. "Angka ini stabil dibandingkan dengan semester sebelumnya yang juga berada pada posisi 48 persen," kata Head of Marketing Rumah.com Ike Hamdan dalam keterangan tertulis, Rabu (27/11/2019). KPR Syariah cenderung lebih diminati oleh kalangan muda, dimana 56 persen responden berusia 22-29 tahun dan 50 persen responden berusia 30-39 tahun menyukai KPR Syariah dibandingkan KPR Konvensional. Sedangkan responden dari generasi yang lebih tua cenderung lebih meminati KPR Konvensional, dimana 60 persen responden berusia 40-49 tahun dan 68 persen responden berusia 50 tahun ke atas lebih menyukai KPR Konvensional. Ike menjelaskan, dalam 2 tahun terakhir para responden survei secara spesifik menyatakan produk pembiayaan KPR yang diminatinya khususnya KPR Syariah.

Rabu, 22 Maret 2017 07:15

Ekonomi Sulit, Banyak Nasabah Takeover Kredit ke Bank Syariah



CARI KREDIT RINGAN: Banyak nasabah KPR bank konvensional beralih ke bank syariah setelah tiga tahun melakukan kredit. (WIKIMEDIA/INT)

Gambar 1.2

Sumber : www.kaltim.prokal.2017

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Cabang Bank BRI Syariah KCP Sultan Adam yaitu Bapak Iwan Setiawan mengatakan bahwasanya sejak tahun lalu, pertumbuhan KPR di perbankan syariah ini tumbuh cukup baik. Bahkan, mampu menopang, penyaluran kredit dari sektor lain yang menunjukkan grafik penurunan. “Dari realisasi tersebut, menjadi acuan strategi kami untuk menghadapi bisnis di tahun ini. Pangsa kredit bagi bank syariah memang lebih minim dari bank konvensional. Namun, dari sisi pembiayaan KPR, dengan bunga ringan, justru menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat,” Terlihat, dari pembiayaan KPR di BRI Syariah, dia beberkan lebih banyak didominasi oleh nasabah *takeover*. Dari portofolio KPR, sekitar 50 persen adalah nasabah *takeover*. Sisanya, 30 persen pembiayaan rumah baru dan 20 persen *existing*. Alasan kenapa banyak nasabah yang *takeover* ke Muamalat, dia jelaskan lebih karena bunga KPR yang semakin tinggi. Rata-rata nasabah yang di *takeover* sudah tiga tahun mereka melakukan

KPR. Kurun waktu itu, biasanya bunga sudah *floating*. Harga cicilan yang wajib dibayar cukup tinggi. Kebutuhan akan pembiayaan pemilikan rumah yang meringankan masyarakat tentu saja memberikan peluang tersendiri kepada bank sebagai penyedia dana (*funding*). Sesuai dengan prinsip utama dari suatu bank adalah penghimpunan dan penyaluran dana. Dana yang telah dihimpun dari berbagai sumber, sebaiknya dialokasikan kepada usaha-usaha yang produktif sehingga bank akan memperoleh keuntungan.

Salah satu usaha untuk memperoleh keuntungan bagi bank adalah memberikan kredit, dalam hal ini memberikan kredit pemilikan rumah (KPR). Diharapkan dengan adanya kredit pemilikan rumah ini, keinginan kedua belah pihak akan tercapai. Masyarakat dapat memiliki sebuah rumah dengan sistem cicilan yang dapat disesuaikan dengan kemampuan finansial mereka. Pihak bank juga dapat memperoleh keuntungan dari bunga pinjaman kredit rumah tersebut. Selama ini penyediaan kredit pemilikan rumah (KPR) merupakan salah satu kegiatan bank konvensional yang tidak lepas dari bunga. Dalam penyelenggaraan kredit kepemilikan rumah ini terlibat unit-unit usaha lain, seperti perseroan terbatas (PT), yang menyediakan lokasi tanah pembangunan rumah. Hal yang ditetapkan dalam KPR antara lain harga jual kontan, uang muka, margin, angsuran bulanan dan benda-benda lain yang harus dibayar oleh pembeli (debitur). Misalnya biaya penyambungan listrik, provisi bank dan biaya notaris. (T. Yanggo & Anshary AZ, 1997, hal. 51) Sedangkan, margin di perbankan syariah atau di bank Muamalat khususnya *fixed* enam tahun hanya 5 persen. *Rate* margin ini setara dengan margin untuk rumah bersubsidi. Untuk melakukan *takeover* sendiri bagi masyarakat yang

ingin tidak sulit. Terpenting di data BI *check in* mereka terkategori lancar. *Plus-*nya nasabah bisa melakukan *top up* kredit. Misal kredit KPR-nya sisa Rp 250 juta, bisa dinaikkan menjadi Rp 500 juta. “Sisanya mungkin untuk renovasi atau hal lainnya,”

Konsep KPR adalah pembiayaan untuk membeli rumah dan ditambahkan keuntungan yang disepakati, KPR juga dapat digunakan untuk membangun rumah di atas lahan sendiri, akan tetapi pemberian pinjaman untuk perbaikan rumah tidak termasuk dalam golongan KPR alasan utamanya adalah jaminan yang diberikan bisa jadi bukan rumah yang disepakati tersebut. (Jaka & Sudaryatno, 2002, hal. 22)

Permintaan KPR, untuk *takeover* biasanya dari properti seharga Rp 500 juta hingga Rp 2 miliar. Namun untuk permintaan properti/rumah baru, yang laku Rp 200- Rp 500 juta. Permintaan terbesar dari Balikpapan dengan *share* 30 persen. Kemudian, Samarinda, lalu Banjarmasin. Menurut Iwan Setiawan, kondisi tersebut tidak lain karena kondisi ekonomi dan *main* sektor di Kalimantan, batu bara dan migas anjlok. “Kami merasakan dari penyaluran produk kredit korporasi, pembiayaan nominal Rp 50 miliar ke atas. Pembiayaan kami dari produk ini turun. Kami melakukan pembiayaan biasanya dari sektor turunannya. Namun untungnya dari komersial KPR khususnya dapat menutup cukup baik,”

Salah satu bank syariah yang melakukan pengembangan dalam produknya adalah BRI (Bank Rakyat Indonesia) Syariah KCP (Kantor Cabang Pembantu) Tanjung. BRI Syariah KCP Tanjung memiliki beberapa jenis produk dan fasilitas pembiayaan yang salah satunya adalah pembiayaan mikro. Produk pembiayaan mikro merupakan produk pembiayaan yang diberikan oleh BRI Syariah KCP Tanjung untuk keperluan pembiayaan mikro

baik untuk mengembangkan usaha ataupun untuk membuka usaha baru. Ada beberapa jenis produk pembiayaan mikro ini, yaitu produk Mikro 25iB, Mikro 75iB dan produk Mikro 500iB. Masing-masing produk pembiayaan tersebut memiliki ketentuan yang berlaku, seperti plafon dan masa tenor yang diberikan berbeda.

Tabel 1.1
Pembiayaan Mikro

Produk	Plafon	Tenor	Keterangan
Mikro 25iB	5.000.000 - 25.000.000	6 - 36 Bulan	
Mikro 75iB	25.000.000 - 75.000.000	6 - 60 Bulan	Ketentuan Khusus
Mikro 500iB	75.000.000 - 200.000.000	6 - 60 Bulan	Ketentuan Khusus

Sumber: BRI Syariah 2019

Untuk menarik minat nasabah menggunakan produk pembiayaan mikro, BRI Syariah KCP Tanjung sangat gencar dalam mempromosikan produk pembiayaan mikro baik melalui iklan, brosur, *open table* di tempat- tempat yang strategis, *personal selling* dan sebagainya. Selain itu, BRI Syariah KCP Tanjung juga membuka kesempatan bagi nasabah yang memiliki pinjaman dari bank lain, diutamakan dari bank konvensional untuk mengalihkan pinjamannya ke BRI Syariah, dan ini biasa disebut dengan *take over*.

Istilah *take over* dalam ekonomi mempunyai arti pengambilalihan atau akuisisi. Menurut Manager Operasional BRI Syariah Bapak Yudi, pembiayaan berdasarkan *take over* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah, dalam hal ini atas dasar permintaan nasabah.

Take over pembiayaan terjadi karena beberapa faktor di antaranya nasabah kurang puas dengan layanan yang diberikan bank kreditur awal, bank kreditur awal

tidak mau melakukan penambahan pembiayaan, atau memang nasabah ingin hijrah ke transaksi yang berbasis syariah. *Take over* pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Tanjung terbagi menjadi dua, yaitu:

1. *Take over* sebesar nilai sisa pokok pinjaman/nilai sisa kredit di bank konvensional, contoh *outstanding* pinjaman di bank konvensional adalah Rp. 130.000.000 (seratus tiga puluh juta), maka yang akan ditake over = Rp. 130.000.000. Nilai harga jual = Rp. 130.000.000 + *margin* keuntungan yang disepakati. Adapun akad yang digunakan adalah *qard* dan *murabahah*.
2. *Take over* sebesar nilai sisa pokok pinjaman/nilai sisa kredit di bank konvensional ditambah dengan permohonan tambahan modal kerja, contoh *outstanding* pinjaman di bank konvensional adalah RP. 125.000.000 (seratus dua puluh lima juta rupiah), dan nasabah mengajukan tambahan pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 (dua puluh lima juta rupiah), sehingga total pembiayaan Rp. 150.000.000 (seratus lima puluh juta rupiah). Untuk proses *take over* ini harus dipastikan terlebih dahulu nilai jaminan masih memenuhi ketentuan pembiayaan. Akad yang digunakan adalah *qard* dan *murabahah*.

Pelunasan hutang dan penyerahan jaminan dari bank sebelumnya akan dikontrol secara ketat oleh BRI Syariah KCP Tanjung. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah tindakan *wanprestasi* yang bisa dilakukan oleh nasabah. BRI Syariah KCP Tanjung memberikan tenggang waktu selama tiga hari bagi nasabah untuk menyerahkan jaminannya ke BRI Syariah KCP Tanjung setelah hutangnya dilunasi, jika nasabah tidak bisa menyerahkan jaminan tersebut dalam jangka waktu yang

telah ditentukan maka nasabah akan dikenakan biaya *cash* sebagai denda keterlambatan.

Bentuk persaingan antar bank dalam memikat masyarakat serta dianggap bagian dari strategi untuk menambah dan memperluas nasabahnya. Terlebih dengan perkembangan bank syariah yang menawarkan kelebihan tersendiri terutama dalam sisi idealisme, sistem bagi hasil tanpa tergantung pada fluktuatifnya suku bunga bank, melatarbelakangi masyarakat melakukan *take over* pada bank syariah. Respon positif ini yang telah membawa masyarakat pada suatu kebutuhan untuk mengalihkan dana yang selama ini mereka taruh di lembaga keuangan konvensional.

Terdapat banyak faktor yang sebenarnya mendasari seorang konsumen untuk melakukan keputusan *Take over*, namun dalam penelitian ini hanya digunakan faktor harga, promosi, kualitas layanan, tingkat margin dan aspek/alasan syariah. Seperti yang terjadi pada BRI Syariah KCP Tanjung. Berbagai faktor yang mendasari nasabah mengalihkan KPR-nya, mulai dari alasan nasabah yang merasa pernah dikecewakan hingga kekawatiran nasabah mengenai besarnya cicilan KPR di bank konvensional yang tidak pasti sehingga mengakibatkan cicilan yang harus dibayar meningkat, serta keinginan nasabah memperoleh tambahan jumlah plafond dari kredit sebelumnya. Di samping juga banyaknya nasabah yang ingin berhijrah menuju bank yang bersyariat Islam karena prinsip idealisme kesyariahan dalam bertransaksi sehingga dengan jalan memindahkan KPR tersebut mereka merasa lebih aman dan nyaman.

Secara bahasa *take over* diartikan sebagai mengambil alih. (M. Echols &

Shadily, 2005, hal. 578) Menurut fatwa DSN-MUI yang dimaksud pengalihan hutang (*take over*) adalah pemindahan hutang nasabah dari bank/lembaga keuangan konvensional ke bank/lembaga keuangan syariah. (Dewan Syariah Nasional-MUI, 2000, hal. 185). Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah. Dalam hal ini, atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambilalihan hutang nasabah dari bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwalah* atau dapat juga menggunakan *qard* disesuaikan dengan ada atau tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional. Setelah nasabah melunasi kewajibannya kepada bank konvensional, transaksi yang terjadi adalah antara nasabah dengan bank syariah. Dengan demikian, yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah. (Karim, 2011, hal. 248)

Take over sesungguhnya dapat juga disebut sebagai *hiwalah* yaitu *hiwalah mutlaqah*, karena muhal alaih tidak memiliki hutang kepada muhil (nasabah), karena pengalihan itu tidak terkait dengan hutang bank kepada muhil (nasabah), karena memang hutang itu tidak pernah ada. Ibnu Qudamah mengatakan dalam kitab *Al-Mugni*, yang sah menurut Hanabilah bahwa *hawalah* adalah murni transaksi irfaq (memberi manfaat) bukan yang lainnya. (Ibnu Qudamah, 1997, hal. 56). Ibnu al-Qayyim juga berkata, "Kaidah-kaidah syaria' mendukung dibolehkannya *hawalah*, dan ini sesuai dengan *qiyas*". (Ibrahim, 1997, hal. 439). *Hiwalah* menurut bahasa

ialah al-intiqal (perpindahan). Maksud di sini adalah memindahkan hutang dari tanggungan muhil menjadi tanggungan muhal alaih Muhil adalah sebagai yang berutang, muhal adalah orang yang menghutangkan dan muhal 'alaih adalah orang yang melakukan pembayaran hutang. Dalam pengertian lain, arti *harfiyah* dari kata *hiwalah* diartikan dengan "pengalihan, pemindahan, perubahan kulit dan memikul sesuatu di pundak".

Dengan adanya fenomena KPR *take over* menjadi suatu hal yang lazim saat ini serta bukti bahwa seorang nasabah bisa melawan jika bank tidak memberikan yang terbaik, terutama untuk produk KPR. Hal ini menjadi pemicu para bank untuk tidak sekadar memikirkan keuntungan perusahaan, tetapi juga keuntungan nasabahnya. Di samping kebutuhan masyarakat akan kepemilikan rumah dengan cara cicilan yang sesuai syariah serta mengingat banyaknya masyarakat yang ingin berhijrah menuju perbankan yang bersyariat Islam, maka penulis bermaksud meneliti lebih mendalam terhadap pengalihan hutang (*take over*) pada Pembiayaan Hunian Syariah yang terjadi di BRI Syariah KCP Tanjung. Dari penjelasan latar belakang di atas, penulis tertarik dengan mengangkat judul “faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah melakukan *take over* kpr bank konvensional ke bank bri syariah kcp Tanjung”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada pemaparan latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah di atas, maka dapat dirumuskan pokok permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah Faktor-Faktor yang terdiri dari Psikologi, Promosi, Kualitas

Pelayanan, Tingkat Margin, dan Aspek Syariah berpengaruh terhadap nasabah dalam melakukan *take over* pada Bank BRI Syariah di KCP Tanjung secara parsial?

2. Apakah Faktor-Faktor yang terdiri dari Psikologi, Promosi, Kualitas Pelayanan, Tingkat Margin, dan Aspek Syariah berpengaruh terhadap nasabah dalam melakukan *take over* pada Bank BRI Syariah di KCP Tanjung secara simultan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok permasalahan yang penulis rumuskan di atas, ada beberapa tujuan yang ingin dicapai diantaranya:

1. Untuk mengetahui Apakah Faktor-Faktor yang terdiri dari Psikologi, Promosi, Kualitas Pelayanan, Tingkat Margin, dan Aspek Syariah berpengaruh terhadap nasabah dalam melakukan *take over* pada Bank BRI Syariah di KCP Tanjung secara parsial.
2. Apakah Faktor-Faktor yang terdiri dari Psikologi, Promosi, Kualitas Pelayanan, Tingkat Margin, dan Aspek Syariah berpengaruh terhadap nasabah dalam melakukan *take over* pada Bank BRI Syariah di KCP Tanjung secara simultan.

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna dalam dua aspek:

1. Aspek keilmuan (teoritis). Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas dan memberikan sumbangsih ilmu pengetahuan ekonomi Islam dalam bertransaksi di bank syariah.

2. Aspek terapan (praktis). Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi praktisi perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan khususnya mengenai *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah di BRI Syariah KCP Tanjung. Serta dapat dijadikan sebagai bahan bacaan, referensi, dan acuan bagi penelitian-penelitian berikutnya.

D. Definisi Operasional

Agar penelitian lebih terarah dan tidak salah pengertian pada judul skripsi penulis, maka perlu dijelaskan tentang istilah-istilah yang dipakai dalam judul skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis implementasi adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa yaitu implementasi *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.
2. *Take over* (Pengalihan Hutang) adalah bentuk jasa pelayanan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan di bank konvensional menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah atas permintaan nasabah.
3. Pembiayaan Hunian Syariah adalah fasilitas pembiayaan untuk kepemilikan hunian sesuai dengan prinsip syariah yang membantu nasabah guna memiliki rumah (*ready stock* baik baru/bekas), apartemen, ruko, kios, maupun *take over* KPR dari bank lain.

E. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan penulis terhadap penelitian terdahulu, ada penelitian yang berkaitan dengan apa yang akan penulis teliti, yaitu:

Pertama: Penelitian yang dilakukan oleh Aulia Rakhmatika Insani pada tahun 2013, NIM. 09010101120 Fakultas Hukum Universitas Jember yang berjudul Analisis Sengk Pengalihan (*Take over*) Pembiayaan Pada Perjanjian *Al-Wakalah* Dalam Bentuk Pembiayaan *Murabahah* Antara Nasabah Dengan Bank Syariah Mega Indonesia Cabang Bandung (Studi Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia Nomor 492 K/AG/2011).

Simpulan pada skripsi ini yaitu bentuk hubungan hukum antara nasabah dengan Bank Syariah Mega Indonesia cabang Bandung pada perjanjian *al-wakalah* dalam pembiayaan *murabahah* adalah hubungan dalam ikatan kontrak jual beli dan pada perjanjian *al-wakalah* tersebut terjadi dalam pelunasan hutang nasabah yang diwakili Bank Syariah Mega Indonesia cabang Bandung kepada Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) dan Bank Danamon.

Kedua: Penelitian yang dilakukan oleh Rifa'atul Machmudah, jurusan Ekonomi Islam, IAIN Walisongo Semarang tahun 2009 yang berjudul "Faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga Syariah". Dalam penelitian saudara Rifa'tul Machmudah membahas tentang faktor lokasi, pelayanan, regiustimuli, reputasi, profit sharing, promosi terhadap nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank Niaga Syariah baik secara persial maupun simultan, dan untuk mengetahui faktor manakah yang paling dominan berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim, dan saudara Rifa'tul

Machmudah menggunakan sistem angket untuk 30 responden yang ada.

Dari penelitian ini Rifa'tul Machmudah mendapatkan hasil faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga Syariah adalah profit sharing adalah faktor yang paling dominan yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menjadi nasabah pada Bank CIMB Niaga Syariah.

Ketiga: Penelitian yang dilakukan oleh Halidah (1001160213) yang berjudul “Analisis pengaruh bauran promosi terhadap keputusan nasabah pada Bank BNI Syariah Banjarmasin”. Dalam penelitian ini Halidah lebih menitik beratkan kepada promosi bank kepada nasabah yang mana variabelnya meliputi periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, dan hubungan masyarakat. Penelitian ini bersifat kuantitatif yang mana hasil penelitiannya bisa disimpulkan bahwa dari variabel diatas tadi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah pada Bank BNI Syariah Banjarmasin dan juga variabel promosi penjualan berpengaruh secara persial terhadap keputusan nasabah Bank BNI Syariah Banjarmasin.

Berdasarkan penelaahan penulis terhadap penelitian sebelumnya, maka terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian saya dengan penelitian sebelumnya. Pada penelitian tersebut memang jelas berbeda mengenai objek dan lokasi penelitian, namun perbedaan dengan penulisan saya disini lebih menekankan pada faktor Keputusan nasabah dalam melakukan *take over* pada bank BRI Syariah KCP Tanjung Tabalong.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dipaparkan dengan tujuan untuk memudahkan penulisan dan pemahaman masalah-masalah dalam penelitian ini. Agar dapat dipahami permasalahannya lebih sistematis dan kronologis sesuai dengan alur berpikir ilmiah. Oleh karena itu, penulisan skripsi ini dibagi dalam beberapa bab, pada tiap-tiap bab terdiri dari beberapa sub bab, sehingga pembaca dapat memahami dengan mudah. Adapun sistematika pembahasannya:

Bab Pertama, merupakan pendahuluan, berisi uraian tentang latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, metodologi penelitian (meliputi data yang dikumpulkan, sumber data, teknik penentuan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data) serta sistematika pembahasan.

Bab Kedua, merupakan landasan teori, menguraikan teori-teori yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti berdasarkan tinjauan pustaka dan literatur yang dipakai sebagai bahan acuan dalam pembahasan atas topik mengenai teori pembiayaan, konsep *take over* yang mencakup mengenai pengertian, akad dan dasar hukum, teoritentang perilaku konsumen, faktor-faktor perilaku konsumen serta ketentuan umum lainnya yang dibutuhkan dalam pembahasan penelitian terkait.

Bab Ketiga, merupakan hasil penelitian yang berisi tentang gambaran umum BRI Syariah KCP Tanjung meliputi sejarah, visi dan misi, struktur organisasi dan produk-produk BRI Syariah KCP Tanjung, Implementasi Pembiayaan Hunian Syariah yang meliputi keunggulan, persyaratan pengajuan, prosedur dan alur proses mekanisme *take over* serta faktor-faktor yang

mempengaruhi nasabah melakukan *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah di BRI Syariah KCP Tanjung.

Bab Keempat, merupakan analisa hasil penelitian lapangan mengenai analisis implementasi *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah dan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan *take over* pada Pembiayaan Hunian Syariah di BRI Syariah KCP Tanjung.

Bab Kelima, merupakan penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran.