BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A.Yani 1.

Krisis mata uang tahun 1997 memastikan ketahanan sistem perbankan Islam. Prinsip syariah memiliki 3 pilar yang menjadi acuan yaitu yang meliputi keadilan, transparansi dan kemanfaatan yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan sistem perbankan yang lebih berkeadilan. Berdasarkan UU No 10 Tahun 1998, yang bertepatan dengan Februari sampai dengan 31 Oktober 2021, ini proses migrasi setelah Oktober, November tidak lagi memiliki BNI Syariah, BRI Syariah dan Bank Mandiri Syariah. Karena semuanya sudah terkumpul dan menjadi warisan Bank Syariah Indonesia (BSI). Proses penggabungan tiga bank syariah besar di Indonesia merupakan salah satu langkah yang akan membuka peluang baru untuk mendukung perekonomian nasional. Setiap bank syariah memiliki pengalaman dan sejarahnya masing-masing, sehingga memperkuat posisi BSI di masa mendatang.

Pendirian Bank Syariah Indonesia (BSI) diresmikan dengan surat yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Surat yang diterbitkan dengan nomor: SR-3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 tentang pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah menjadi PT Bank BRI Syariah Tbk dan izin perubahan nama dengan izin usaha PT

Bank BRI Syariah Tbk menjadi izin usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai bank hasil penggabungan. Dengan terbitnya surat dari OJK ini semakin memperkuat posisi BSI dalam menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan konsep Syariah dan penggabungan 3 bank yang telah dibentuk.

Salah satu Kantor Cabang PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A.Yani 1 merupakan Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Bank ini merupakan suatu industri yang menjadikan jasa keuangan dalam perbankan syariah. Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A Yani 1 Kilometer. 4 Nomor. 385 Banjarmasin Timur. Ada tiga lantai, seperti lantai bawah buat ruangan tempat bekerja karyawan bagian pemasaran pembiayaan, mushola, serta dapur universal. Lantai dua seperti meliputi lobi bank (pelayanan), meja kasir, layanan pelanggan, operasional, dan ruang pimpinan. Lantai tiga mencakup bagian universal, penggalangan dana, Memasarkan dana Terdapat juga Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satpam terletak di taman gedung depan, sedangkan wc disediakan di setiap lantai. Saat ini BSI Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A.Yani 1 mempunyai 7 Kantor Cabang pembantu, yaitu BSI KCP Banjarmasin A Yani 1, BSI KCP Banjarmasin A Yani 2, BSI KCP Lambung Mangkurat, BSI KCP Banjarmasin A Yani, BSI KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, BSI KCP Banjarmasin Sentra Antasari, BSI KCP Banjarmasin Soetoyo, BSI KCP Banjarmasin Sultan Adam, BSI Kantor Kas Hasan Basri.

2. Visi dan Misi Di Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A Yani 1.

a. Visi

"Menjadi Perbankan Syariah salah satu pilihan masyarakat sosial yang unggul dari segi kinerja dan pelayanan bisnis yang sesuai dengan syariah islam"

Mewujudkan visi, hingga wajib mendukung sesuatu misi. Dalam misinya ialah suatu statment suatu penegasan visi, yang menguraikan garis besar, cara-cara yang dilakukan buat menggapai visi serta Bank Syariah Indonesia Cabang Pembantu Banjarmasin selalu melaksanakan revisi suatu pelayanan dan kinerja dari suatu pelatihan serta semangat untuk tingkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan yang hendak dilakukan pada warga.

b. Misi

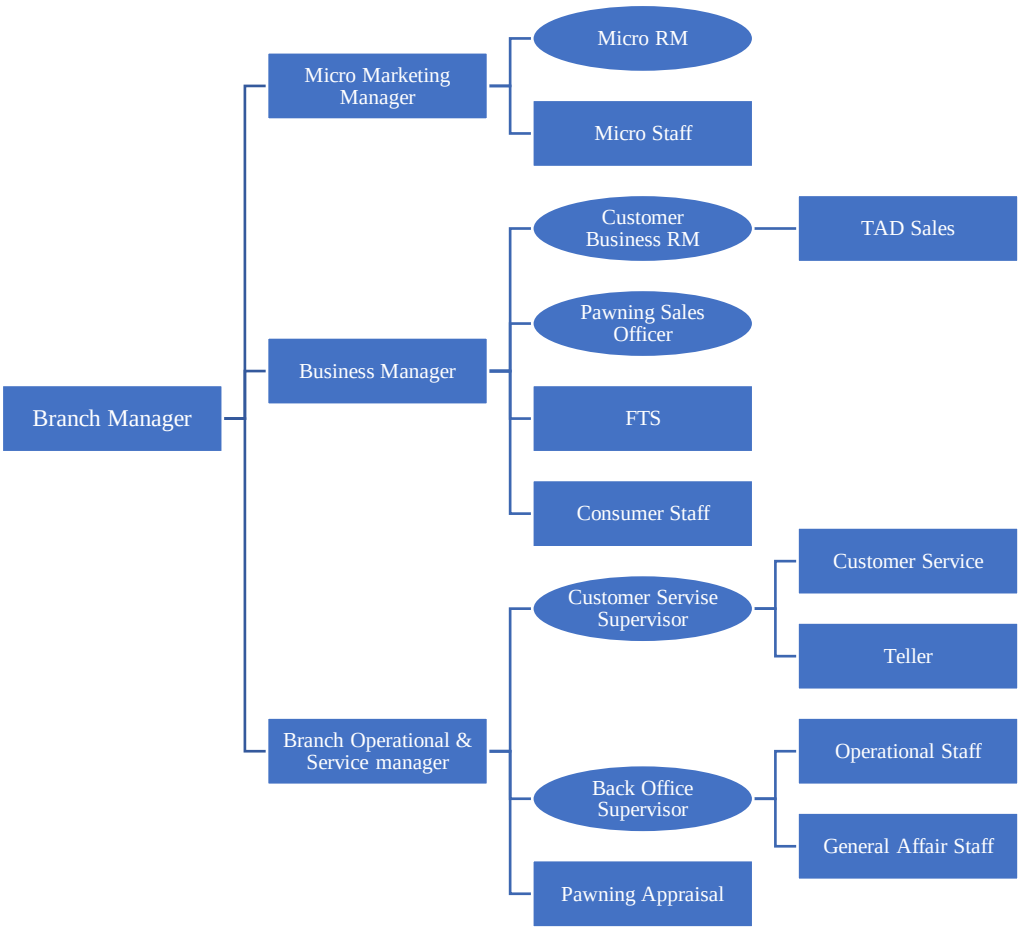
1. Peduli terhadap suatu kelestarian lingkungan.
2. Siap memberikan yang solusi yang terbaik bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa keuangan syariah.
3. Memberikan harga investasi bagi investor.
4. Menciptakan suatu wahana, karya dan prestasi bagi pegawai sebagai salah satu ibadah.
5. Suatu tata kelola perusahaan yang amanah.

Untuk memenuhi misi, BSI Banjarmasin A.Yani 1 selalu berusaha untuk memberi suatu pelayanan pelanggan yang terbaik dimulai dengan mengidentifikasi keinginan pelanggan, suatu bimbingan pelanggan dalam

bertransaksi, memberi suatu layanan yang cepat dan akurat, serta menjalin hubungan baik dengan nasabah.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A.Yani 1.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A.Yani 1



Sumber : Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A. Yani 1 (2022)

Catatan Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin A Yani 1.

a. *Branch Manager* merupakan seseorang yang menjadi pemimpin atau kepala cabang dari PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang

Pembantu Banjarmasin A Yani 1 dan membawahi semua divisi lainnya. Fungsi dari *Branch Manager* ini adalah bertujuan untuk mengembangkan bisnis baik untuk meningkatkan perolehan laba secara maksimal dan optimal dengan mengawasi seluruh kegiatan maupun penyelenggaraan operasioanal agar tidak menyalahi prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah serta menjalankan aturan dan ketentuan yang berlaku.

b. *Micro Marketing Manager* merupakan sesorang yang bertanggung jawab dan program pemasaran baik untuk usaha mikro dan bertanggung jawab atas sumber daya manusia bawahan baik secara komersial maupun administratif untuk PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1.

c. *Business Manager* adalah bertujuan mengembangkan bisnis baik untuk meningkatkan perolehan laba secara maksimal dan optimal dengan mengawasi seluruh kegiatan maupun penyelenggaraan operasional agar tidak menyalahi prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah serta menjalankan aturan dan ketentuan yang berlaku.

d. *Branch Operatioanl & Service Manager* merupakan seseorang yang mengelola semua kegiatan administrasi, mengkordinir pekerjaan yang telah dilakukan oleh bawahannya, mengontrol pelaksanaan SOP , memberikan masukan ataupun menginformasikan kegiatan yang telah berlaku serta memeriksa laporan kegiatan di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1.

e. *Micro RM* merupakan seseorang yang mengembangkan dan memelihara hubungan dengan perusahaan. *Micro RM* ini juga berperan dalam menjalin hubungan komunikasi yang baik dengan para klien, serta direktur dalam sebuah perusahaan.

f. *Micro Staff* merupakan seseorang yang memberikan bantuan sarana dan prasarana dalam sebuah perusahaan . *Micro Staff* juga berperan dalam mencari nasabah, menganlisa nasabah, serta membuat rencana pemasaran baik itu harian maupun bulanan dalam sebuah perusahaan .

g. *Costumer Business RM* merupakan seseorang yang menawarkan produk dan jasa kepada nasabah. *Costumer Business RM* ini juga berperan dalam mempertahankan hubungan dengan nasabah yang ada serta mencari calon nasabah yang baru.

h. *Pawning Sales Officer* merupakan seseorang yang memastikan sebuah pencapaian bisnis dalam sebuah perusahaan. *Pawning Sales Officer* juga berperan dalam memastikan tingkat kesehatan dan kehati-hatian dari semua kegiatan gadai, serta memastikan penerapan standar layanan pelanggan perusahaan gadai emas.

i. *FTS (Funding Transaction Staff)* merupakan seseorang yang bertugas melakukan proses marketing atau produk *funding* seperti pembuatan rekening nasabah, mempromosikan produk bank yang berupa deposito giro atapun tabungan jangka pendek atau jangka panjang, serta melakukan pengukuran produk yang di jual agar perincian laporan di akhir tahun dapat berjalan dengan lancar.

j. *Consumer Staff* merupakan seseorang yang bertugas untuk melayani dan memastikan tercapainya standar pelayanan kepada pihak klien ataupun nasabah.

k. *Costumer Service Supervisor* merupakan seseorang yang bertugas untuk memberikan layanan yang baik kepada pelanggan yang dapat berupa informasi layanan umum dari sebuah perusahaan. *Costumer Service Supervisor* juga berperan dalam menginformasikan seluruh kepuasan nasabah dalam kualitas dan produk suatu perusahaan.

l. *Back Office Supervisor* merupakan seseorang yang bertugas untuk mengurus laporan penjualan masalah administrasi dan memberikan pelayanan serta informasi yang akurat kepada nasabah dan disampaikan melalui *front office* kepada nasabah.

m. *Pawning Appraisal* merupakan seseorang yang bertugas memastikan pemenuhan tujuan bisnis gadai emas pada bank syariah indonesia tugas *Pawning Appraisal* hampir sama dengan *pawning officer* bedanya pawning appraisal merupakan atasan dari *pawning officer*.

n. *TAD Sales* (tenaga alih daya) merupakan seseorang yang bertugas untuk menjual suatu produk dalam sebuah perusahaan. *TAD Sales* juga berperan dalam mengetahui apa yang diinginkan oleh nasabah serta menyarankan produk atapun layanan yang diperlukan oleh nasabah.

o. *Costumer Service* merupakan seseorang yang bertugas untuk melakukan suatu pelayanan yang terbaik bagi tugas *Costumer Service*, *maintenance*

data nasabah, pemasteran data, dan *maintenance* pemindah bukuan ataupun *standing instruction.*

p. *Teller* merupakan seseorang yang bertugas untuk melakukan fungsi pelayanan transaksi loket tunai maupun nontunai, penerapan program anti pencucian uang atau yang disebut dengan APU. Serta melakukan pencegahan pendanaan terorisme pencetakan laporan transaksi harian, penyortiran uang dan pelaksanaan pelayanan dengan standar pelayanan *front liner.*

q. *Operational Staff* merupakan seseorang yang bertugas untuk mengelola segala bentuk kegiatan yang berlangsung dalam sebuah perusahaan. *Operational Staff* juga berperan dalam mengamati dan catat jumlah persediaan di gudang.

r. *General Affair Staff* merupakan seseorang yang bertugas untuk memelihara aset dalam sebuah bank , membuat laporan anggaran pembiayaan, mengurus perizinan dan legalitas suatu bank, serta menjalin komunikasi dengan seluruh divisi. *General Affair Staff* ini posisinya berada dibawah pimpinan divisi umum.

4. Produk dan Jasa PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1.

Tabel 4.1 Produk dan Jasa Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A Yani 1

No.	Jenis Produk dan Jasa	Nama Produk dan Jasa
1.	Produk Simpanan Syariah (Tabungan Syariah)	a. Tabungan Haji Indonesia. b. Tabungan Easy Wadiah.

		c. Tabungan Easy Mudharabah. d. Tabungan Bisnis. e. Tabungan Pendidikan. f. Tabungan Junior. g. Tabungan Berencana.
2.	Produk Simpanan Syari'ah (Giro Syaria'ah)	a. Giro Rupiah
3.	Produk Simpanan Syari'ah (Deposito Syaria'ah)	a. Deposito valas
4.	Produk Pembiayaan Syari'ah (Pembiayaan Konsumer)	a. Griya Hasanah b. Griya Mabrur c. Griya Simuda d. Mitraguna BO 2 (PNS/ASN Kementrian) e. Mitraguna Fast Track f. Mitraguna Dokter, BUMN g. Pembiayaan Pensiun h. Pembiayaan Pra Pensiun
5.	Produk Pembiayaan Syari'ah (Pembiayaan Komersial)	a. BSI OTO b. Pembiayaan KUR BSI c. Pembiayaan Mikro BSI
6.	Jasa dan Layanan Syariah	a. Dana Talangan b. Anjak Piutang c. Transfer. Kliring, PayRoll d. Safe Deposit e. Jual Beli Valas f. Gadai g. Bank Garansi h. Pinjaman Sosial

Sumber: Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A. Yani 1 (2022)

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan penyajian data riset penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara secara langsung, maka peneliti mendapatkan 2 (Dua) orang informan atau narasumber dari PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1. Adapun hasil dari wawancara dalam penelitian telah di uraikan sebagai berikut.

1. Identitas Informan
   a. Nama : Dian Natalia Sari

      Umur : 37 Tahun

      Alamat : Jl Tunas Baru Komp. Citra Karya Permai RT. 60 No. 30

      Pendidikan : S1 Akuntansi Universitas Lambung Mangkurat

      Jabatan : Consumer Business Relationship Manager
   b. Nama: Kukuh Santoso

      Umur : 28 Tahun

      Alamat : Jl. Veteran Komp. Halim Ruko No.2

      Pendidikan : S1 Ekonomi Manajamen UNISKA MAB

      Jabatan : Consumer Bussiness Representative

Pada tanggal 1 Desember 2022, peneliti melakukan wawancara kepada Informan I yang mengetahui sebagai berikut:

1. Menurut informan I tentang *Take Over* KPR dengan akad murabahah. Mekanisme take over yang dapat dilakukan. Pertama, bank syariah akan memberikan talangan pinjaman (akad al-qardh) kepada nasabah untuk

melunasi KPR nya di bank konvensional. Dengan uang talangan tersebut, nasabah dapat melunasi KPR nya di bank konvensional. Nasabah kemudian menjual rumah yang telah dimiliki secara utuh tersebut ke bank syariah. Hasil penjualan rumah digunakan untuk membayar talangan/pinjaman ke bank syariah. Tahap berikutnya, bank syariah akan menjual rumah tersebut ke nasabah dengan akad murabahah. (Rofiul Wahyudi, 2018, hal 53)

a. Jadi skema pembiayaan *take over* KPR dengan akad murabahah itu pihak Bank Syariah Indonesia melakukan pelunasan dengan pembiayaan talangan yaitu akad Musyarakah Muntanaqisah (MMQ). Setalah melakukan pelunasan kepada pihak Bank asal tentu saja memiliki asset perumahan yang telah dimiliki pihak BSI, kemudian bank syariah kembali menjual rumah tersebut kepada nasabah dengan harga yang disepakati dengan menggunakan akad murabahah yaitu berupa jual beli.

b. Pemulihan adalah pertama kalinya nasabah berkomunikasi dengan Bank Syariah. Dalam akad murabahah tersebut bank akan membeli suatu barang ketika nasabah memerlukan seperti rumah, lalu bank syariah akan menjual rumah tadi dengan nasabah yang membutuhkan, terjadilah sistem akad murabahah (jual beli). Dalam terjadinya akad murabahah maka bank biasanya bisa menambah margin (keuntungan). Bank syariah akan melakukan analisis keuangan yang disesuaikan dengan jumlah pinjaman dari bank konvensional yang akan diperoleh

kembali dari bank syariah, selisih yang harus dibayar oleh bank, dan jumlah yang dibayarkan nasabah kepada bank merupakan keuntungan yang diperoleh bank.

c. Pelaksanaan pengambilalihan pembiayaan KPR dari bank syariah diawali dengan pengajuan permohonan pengalihan pembiayaan oleh nasabah. Setelah disetujui oleh bank, bank menganalisa dan kemudian mengeluarkan surat konfirmasi persetujuan atas pendanaan dari KPR, yang dari sudut pandang hukum Islam adalah sesuai dengan Syariah menggunakan perjanjian jual beli yang digunakan dalam program berbasis DSN.

2. Menurut informan I tentang Jangka waktu pihak bank dalam *take over* KPR syariah. Jangka waktu pembiayaan take over dapat digunakan skema akad sesuai karakteristiknya yaitu Jika waktu pembiayaan jangka pendek (< 5 tahun) maka dapat menggunakan skema akad Qardh dan Murabahah. (Ardito Bhinadi, 2018, hal 254)

   a. Nasabah ingin melakukan pembiayaan *take over* KPR ataupun renovasi. Pihak Bank akan akan langsung menginput, kemudian besoknya sudah dilakukan survei kerumah yang kita beli atau *take over*. Kemudian 2 hari setelah di *prosesing* oleh 3 unit yakni (unit marketing, lalu diverifikasi untuk nilai *appraisal*, lalu di verifikasi penghasilan nasabah nya). Apabila nasabah tersebut mencukupi syarat dan tidak ada berkas yang kurang, maka dalam 3 harian itu pihak bank

telah mengambil keputusan. Jadi dapat di asumsikan sekitar 7-10 hari kerja.

b. KPR (Kredit Pemilikan Rumah) adalah produk pembiayaan jangka panjang yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang membeli atau membangun rumah di atas tanah milik sendiri dengan sertifikat hak atas tanah yang dijaminkan. Proses pengalihan yang rumit seperti agunan dan persyaratan seperti pengumpulan dokumen dan evaluasi keuangan. Produk KPR perbankan syariah biasanya menggunakan pembiayaan akad murabahah, dengan tingkat margin yang disepakati kedua belah pihak. Harga jual bangunan dikreditkan dengan perhitungan harga beli dan ditambah keuntungan atau keuntungan yang disetujui oleh bank syariah. Hasil dari penambahan tersebut adalah jumlah yang akan dibayar oleh pelanggan secara cicilan setiap bulan dalam jangka waktu yang lama. Produk KPR memiliki tenor 5 hingga 25 tahun, sehingga calon nasabah tidak terlalu menanggung beban keuangan saat melakukan cicilan. Salah satu syarat untuk mengajukan KPR adalah Anda harus memiliki penghasilan tetap dengan menunjukkan bukti slip gaji bulanan.

3. Menurut informan I tentang faktor-faktor yang membuat nasabah *take over* KPR ke Bank Syariah Indonesia Menggunakan prinsip akad murabahah (jual-beli), tidak mengenal sistem bunga sehingga cicilan tetap selama masa tenor, jika konsumen terlambat atau menunggak pembayaran, tidak akan didenda, tenor berkisar 5-15 tahun. (Silviana, 2012, hal 167)

a. Karena nasabah ingin hijrah ingin menghindari praktek riba.
b. Karena di Bank Konvensioanal ada unsur gharar yang mana mengandung ketidakpastian.
c. Pihak Bank Syariah Indonesia melakukan secara transparansi.
d. Di Bank Syariah Indonesia tidak ada suku bunga, ataupun suku bunga yang meningkat.
e. Karena resesi ataupun krisis ekonomi.
f. Karena Bank Syariah Indonesia tidak fluktuasi yang artinya dari awal angsuran sampai lunas angsuran tetap.
g. Akad yang digunakan berdasarkan syariat islam.

4. Menurut informan I tentang Bank yang sering melakukan *take over* ke Bank Syariah
   a. Bank Rakyat Indonesia (BRI).
   b. Bank Negara Indonesia (BNI) Mandiri.
   c. Bank Negara Indonesia (BNI).
   d. Bank Central Asia (BCA).
5. Menurut informan I tentang Jika terjadi Keterlambatan Pembayaran KPR pihak nasabah Ke bank Syariah antara lain: KPR Tanpa Riba yang dijalankan oleh DPSI (Dewan Properti Syariah Indonesia) adalah benar-benar tanpa riba. Tidak terdapat margin (tambahan bunga) atas utang KPR konsumen, karena pada saat berakadjual beli kredit, konsumen dan pengembang telah menyepakati total harga kredit untuk rumah yang sedang diperjualbelikan. Tidak terdapat denda (tambahan atas keterlambatan) atas

utang KPR proses kredit berlangsung, ketika nasabah mengalami keterlambatan, dan sama sekali tidak akan konsumen mela sumen. Sebab dalam diberi denda walau konsumen Rp1 pun. (Arif, 2017, hal 13)

a. Pihak Bank Syariah Indonesia akan menelpon pihak nasabah.
b. Pihak Bank Syariah Indonesia akan mengunjungi rumah pihak nasabah.
c. Pihak Bank Syariah Indonesia akan memberi jeda 1-2 hari dan apabila masih tidak ada angsuran pembayaran, maka Bank Syariah Indonesia akan mengirimkan surat SP 1 kepada nasabah.
d. Kemudian apabila nasabah tidak mau membayar cicilan, maka pihak Bank akan mengingatkan kembali kepada pihak nasabah bahwa seperti apa perjanjian diawal.
e. Apabila pihak nasabah tersebut sengaja tidak membayar angsuran, Bank Syariah Indonesia akan mengeluarkan SP 2,3. Dan apabila masih tidak ada tanggapan dari nasabah maka pihak Bank Syariah Indonesia akan melakukan sesuai prosedurnya.

6. Menurut informan I tentang mengajukan *take over* KPR syariah dengan akad murabahah. Nasabah mengajukan permohonan take over KPR konvensional ke bank syariah. Bank syariah akan membeli sebagian kepemilikan rumah tersebut kepada nasabah. pembelian sebagian hak kepemilikan rumah tersebut kepada nasabah. Sisa utang nasabah di bank konvensional dapat ditutupi dari uang pembelian rumah oleh bank syariah. Rumah tersebut dengan demikian dimiliki secara bersama-sama oleh

nasabah dan bank syariah. Tahap selanjutnya adalah bank syariah akan menjual bagian kepemilikan rumahnya secara bertahap kepada nasabah. Nasabah membeli bagian kepemilikan rumah bank syariah dengan akad murabahah. (Rofiul Wahyudi, 2018, hal 54)

a. Dalam pengajuan *Take Over* KPR Bank Syariah Indonesia menetepkan pembiayaan yang diinginkan oleh pihak nasabah. Petugas Bank Syariah Indonesia tidak memberikan pembiayaan kepada calon nasabah tanpa mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh Bank. Kemudian apabila pihak nasabah menyetujui kesepakatan bersama maka bank syariah akan membeli rumah tersebut terlebih dahulu kepada si pemilik awal , lalu rumah tersebut otomatis telah menjadi aset oleh bank syariah indonesia secara akad murabahah nya, dan kemudian pihak Bank Syariah Indonesia menjual rumah tersebut kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati kedua belah pihak sejak awal.
b. Pengajuan Asumsi pembiayaan KPR dari bank syariah dimulai dengan mengajukan permintaan nasabah untuk pembiayaan. Setelah disetujui oleh bank, analisis kemudian akan mengeluarkan surat konfirmasi persetujuan untuk dimulainya kembali pembiayaan dari KPR, yang dari sudut pandang hukum Islam sesuai Syariah dengan menggunakan transaksi yang digunakan rencana penggunaan berdasarkan DSN.

7. Menurut informan I tentang bentuk *take over* KPR murni dan jual beli pada Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin A Yani 1. Transaksi tidak

terlarang ketika ada nisbah 60:40 dan ternyata nisbah ini menghasilkan bagi hasil 6,5 juta dan bagi hasil ini setara dengan bunga 6,5% maka boleh saja kita menyebut equivalent rate bagi hasil bank syariah ABC kali ini adalah setara dengan bunga 6,5%. Ini boleh saja. Contoh lain, ketika marjin keuntungan pada KPR syariah adalah Rp210 juta yang artinya setara dengan bunga flat 8% maka kita boleh menyebut *equivalent rate* marjin KPR syariah ini adalah setara dengan bunga 8%. (Budi Santoso, 2010, hal 21)

a. Nasabah mengajukan pembiayaan di BSI membeli rumah misalkan di bunyamin dengan harga 500 juta dengan DP 10%. Jadi sistem syariah nya itu telah memberikan terlebih dahulu seperti dikasih simulasi nasabah mengambil 400 juta dengan misalnya 5 tahun. Selama periode 5 tahun tersebut pihak bank memliki keuntungan margin. Pihak bank mengambil keuntungan misalnya 100 juta jadi pembiayaan pihak nasabah menjadi 500 juta. Jadi skemanya pihak bank membelikan rumah tersebut ke developer bunyamin lalu pihak bank dulu yang mengambil rumah tersebut sebesar nilai harga rumah tersebut lalu telah dimiliki oleh pihak bank. Kemudian rumah tersebut dijual lagi ke nasabah sebesar nilai keuntungan yang di dapat oleh pihak bank nah disini lah akad murabahah jual belinya. *Take over* KPR pihak bank syariah indonesia akan melunasi hutang tersebut ke bank awal dengan pembiayaan akad Musyarakah Muntanaqisah (MMQ).

8. Menurut informan I tentang pembuatan kontrak *take over* KPR nasabah yaitu: Bank syariah bukan pengembang perumahan, dan pembuat perumahan secara langsung. Bank syariah sebagai penjual (shani') dalam kontrak istishna' dapat membuat kontrak istishna' paralel dengan pihak lainnya di mana bank syariah bertindak sebagai pembeli (mustashni'). Bank syariah setelah menerima pesanan rumah dari nasabah, kemudian melakukan pemesanan rumah kepada pihak Pengembang perumahan. Inilah yang dinamakan kontrak istishna' paralel. Kewajiban dan hak dalam kedua akad istishna' tersebut harus terpisah, sehingga pelaksanaan kewajiban salah satu akad istishna' tidak boleh tergantung pada akad istishna' lainnya. Bank syariah ketika membuat akad istishna' dengan nasabah tidak boleh mencantumkan syarat bahwa bank syariah akan memenuhi pesanan perumahan jika pesanan perumahan bank syariah ke pengembang perumahan sudah selesai terpenuhi. (Daeng Naja, 2019, hal 53)
   a. Pihak marketing Bank Syariah Indonesia akan menginput data.
   b. Kemudian di proses oleh verifikator.
   c. Lalu diteruskan ke appraisal (appraisal adalah taksiran nilai properti umumnya, istilah appraisal berkaitan dengan KPR seperti penaksiran, pembelian angka, serta penilaian dari hasil penganalisasian terhadap sesuatu yang nyata.
9. Menurut informan I tentang *Take Over* Kredit Dibank Syariah berdasarkan Fatwa MUI yaitu Take Over menurut fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 31/ DSN-MUI/VI 2002, adalah apa yang disebut juga dengan

pengalihan hutang, yaitu pengalihan hutang non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi/hutang yang sesuai dengan syariah. Atau dengan kata lain, Take Over merupakan proses perpindahan kredit nasabah di bank konvensional menjadi pembiayaan dengan prinsip jual beli yang berdasarkan syariah. (Syafruddin, 2020, hal 17) Menurut Fatwa DSN-MUI adalah pengalihan hutang nasabah bank atau lembaga keuangan biasa ke bank atau lembaga keuangan syariah. Karena pengalihan transaksi non-syariah yang terjadi di lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan Islam, terjadilah pengambilalihan keuangan.

10. Menurut informan I tentang Kendala-kendala *take over* KPR syariah. Namun dalam setiap Statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non PerformingFinancings* (NPFs) yang diartikan sebagai "Pembiayaan Non-Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet". (Faturrahman, 2012, hal. 66)
    a. Kendala di lapangannya yaitu ada pada pihak bank awal nasabah dikenakan pinalti (hukuman) oleh bank awal.
    b. Kemudian dari pihak bank awal akan seperti memperlambat dalam pengeluaran sertifikat.
11. Menurut informan I tentang Penyebab dan dampak mengajukan *take over*. Take Over syariah adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari Take Over terhadap transaksi non-syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah. (Syafruddin, 2020, hal 252)

Pembiayaan KPR Kunjungi Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin A Yani 1 untuk mengetahuinya Karena ingin menghindari suku bunga yang ada seperti di Bank Konvensional yang naik, Dampak nya sangat baik bagi Bank Syariah Indonesia.

12. Menurut informan I tentang Perbedaan antara KPR syariah dari bank lain adalah KPR konvensional menggunakan akad pinjaman uang yang berbunga atau riba, sedangkan bank syariah menggunakan akad jual-beli atau sewa-beli yang halal. (Ahmad Ghozali, 2005, hal 28) Bank Syariah Indonesia yaitu Untuk angsuran modal yang ada di Bank Syariah Indonesia masih tersedia awal hingga akhir angsuran, tidak ada unsur gharar, riba, maysir sedangkan KPR konvensional berbentuk bunga.
13. Menurut informan I tentang Bank menganalisis Supaya tidak valid atau gagal dalam melakukan pembayaran dari pihak nasabah antara Lain: Pada dasarnya semua jenis perumahan bisa menggunakan pembayaran dengan sistem murni syariah, karena cash Bertahap adalah jenis pembayaran syariah yang selalu ada di skema pembayaran setiap perumahan. pembayaran ini banyak disukai konsumen karena cicilannya jelas di awal dan lunas, selain itu tidak perlu menggunakan bank (bebas riba) namun punya kekurangan di mana uang muka yang dipatok diawal sangat besar dan tenor cicilan yang pendek. (Syafruddin, 2020, hal 25)
    a. Jadi pada saat nasabah ingin melakukan pengajuan pembiayaan otomatis pihak Bank Syariah Indonesia akan melihat terlebih dahalu pendapatan nasabah tersebut, dilihat dari penghasilannya.

b. Kemudian pihak bank syariah indonesia akan melihat pengajuan pembiayaan untuk apa.

c. Pihak Bank Syariah Indonesia juga melihat dari latar belakang mana nasabah tersebut.

14. Menurut informan I tentang Jangka Waktu Pengkreditan yang diambil oleh nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin A Yani 1 yaitu Tergantung keperluan dari pihak nasabah. Biasanya paling banyak sekitar 5-10 tahun. Jangka waktu yang ditawarkan maksimal 15 tahun. Bunganya tetap sehingga lebih aman dalam menghadapi inflasi yang kenaikannya tajam terdapat 2 pilihan, yaitu akad mudharabah (jual beli) dan musyarakah mutanaqishah (kerja sama menyewa) Apabila nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, maka nasabah tidak akan dikenakan denda. (Bagus Ascharya, 2016, hal 41)

Pada tanggal 2 Desember 2022 , peneliti melakukan wawancara kepada Informan II yang mengetahui sebagai berikut:

1. Menurut informan II tentang *Take Over* KPR dengan akad murabahah yaitu Akad murabahah merupakan jual beli misalkan nasabah, dia mempunyai pembiayaan di bank konvensional sisa hutangnya itu dianggap 200 juta kemudian dia ingin *take over* KPR ke BSI berarti di anggap ’’jual belinya 200 juta tadi, jadi akad murabahanya yang objek nya tadi rumahnya 200 juta, kemudian berapa BSI mengambil keuntungan jadi misalkan dianggap 250 juta di bagi dengan jangka waktu lalu ketemu lah biaya angsurannya. Jadi nanti akad nya tetap akad murabahah jual beli, dan ada juga yang

memakai pembiayaan talangan yaitu akad musyarakah muntanaqisah (MMQ).

2. Menurut informan II tentang pelaksanaan *take over* KPR dengan akad murabahah yaitu Untuk pelaksanaannya nasabah melengkapi dokumen kemudian legalitas dirumah yang dijaminkan, pada saat proses pencairan dari pihak BSI akan mendampingi, untuk proses take over KPR tadi, sampai dengan untuk jaminan tersebut di kuasai oleh pihak BSI sepenuhnya. Pada saat nanti dari pihak petugas BSI untuk SHM dan lain sebagainya kemudian diserahkan oleh pihak BSI ke notaris untuk melaksanakan roya dan pengikatan atau hak tanggungan. Jadi statusnya yang asalnya rumah tadi dijaminkan di bank konvensional lalu di pindahkan ke BSI. Nanti statusnya pada saat dicek untuk membeli rumah tersebut telah dijaminkan oleh BSI dan telah terlihat nomor SHM.
3. Menurut informan II tentang Jangka waktu pihak bank dalam melakukan *take over* KPR syariah yaitu tergantung dari kelengkapan dokumen nasabah. Rata-rata kalo untuk di BSI 14 hari kerja. Kenapa menjadi lama karena untuk pembiayaan KPR jadi untuk pembiayaan rumah itu melibatkan pihak ketiga, dalam hal ini notaris, BPN mengecek SHM (surat hak milik). Jadi pihak BSI kalo mau take over KPR melakukan pengecekan SHM di cek terlebih dahulu apakah ada sengketa, apakah aman, setelah selesai kemudian di proses untuk akad dan pencairan, untuk cek BPN itu sekitar 3-5 hari. SHM tadi dicek dulu ke absahannya asli atau tidaknya,

kemudian untuk mengetahui sengketa tidak nya SHM tadi di cek melalui BPN (Badan Pertanahan Nasional) dengan di bantu pihak notaris.

4. Menurut informan II tentang faktor-faktor yang membuat nasabah *take over* KPR ke Bank Syariah Indonesia Bermacam-macam antara lain:
   a. Ada nasabahnya yang ingin berprinsip syariah.
   b. Ada juga yang beberapa nasabah yang ingin karena pertimbangan angsuran di BSI lebih ringan dan murah dibandingkan dengan bank konvensional.
   c. Ada juga karena di BSI menggunakann akad murabahah.
   d. Ada juga karena keuntungan di BSI sudah ditentukan diawal.
   e. Karena angsuran pada BSI tidak berpengaruh pada suku bunga kalo di bank konvensioanal pengaruhnya di suku bunga, misalkan bunga 10% fiks 5 tahun berarti setelah 5 tahun, tahun ke 6 itu mengikuti suku bunga yang berjalan pada bank tersebut. Dan itu terjadi pada pertengahan tahun 2022 yaitu pada juli-september. Untuk sekarang suku bunga pada BI naik otomatis yang KPR nasabah yang ada di bank konvensioanal juga mengikuti suku bunga yang ada di bank konvensional tersebut.
5. Menurut informan II tentang Bank yang sering melakukan *take over* ke Bank Syariah seperti:
   a. Bank Mandiri.
   b. BRI (Bank Rakyat Indonesia).
   c. BTN (Bank Tabungan Negara).

d. BCA (Bank Central Asia).

e. Dan paling banyak dari bank konvensioanl.

6. Menurut informan II tentang Jika terjadi Keterlambatan Pembayaran KPR pihak nasabah Ke bank Syariah, Jadi pihak BSI lebih melakukan pendekatan persuasif yaitu dengan langkah awal:

   a. Menghubungi nasabah lewat WA dengan mengingatkan bahwa jangka waktu pembayaran telah sampai.

   b. Apabila pencicil tersebut tidak mencukupi pembayaran angsuran, nasabah dapat menyetor dengan uang seadanya dulu, jadi pihak BSI menunggu kekurangannya.

   c. Apabila nasabah tidak merespon maka pihak BSI akan melakukan pengunjugan ke tempat nasabah.

   d. Misalkan nasabah memiliki kendala pihak BSI lebih kemusyawarahan yang artinya contoh misalnya nasabah mendapat PHK dan si nasabah telah menganggur 1 bulan, jadi pihak BSI mengambil langkah restukturasi yaitu (penundaan kewajiban pembayaran) dalam artian bukan berati nasabah tidak membayar angsuran sama sekali. Tetapi nasabah yang tadi semesetinya membayar angsuran misalnya angsurannya itu sebesar 2 juta rupiah, itu diturunkan menjadi 1 juta rupiah atau sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut. Kemudian 1 juta rupiah sisanya tadi dipindahkan ke bulan-bulan berikutnya. Kewajiban nasabah tetap sama seperti di akad awal, hanya saja di pindah ke belakang. Dengan harapan telah dilakukannya penundaan

pembayaran tadi nasabah mendapat pekerjaan baru, atau ekonominya telah membaik sehingga nasabah tidak terjadi penunggakan angsuran, dan tetap lancar membayar angsuran.

7. Menurut informan II tentang Mengajukan *take over* KPR syariah dengan akad murabahah yaitu Jadi pengajuannya nasabah terlebih dahulu melengkapi dokemen kemudian dilegalitas rumah yang ingin dijaminkan. Lalu dilakukan proses pencairan oleh BSI, kemudian pada pelunasan di bank awal akan di dampingi oleh pihak BSI.
8. Menurut informan II tentang Bentuk *take over* KPR murni dan jual beli pada Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin A Yani 1
   a. *Take over* KPR dari bank BNI si nasabah untuk angsuran awalnya yaitu Rp 2.800.000, setelah tahun 5, dan masuk 6 tahun itu menjadi naik Rp 3.400.000 jadi naik sekitar 500 ribu. Kemudian ingin take over KPR ke BSI, jadi pihak BSI membantu sisa hutang di bank awal berapa, kemudian untuk di bank konvensional nasabah dikenakan pinalti, pinaltinya berapa jadi nanti sisa hutang di tambah pinalti kemudian berapa pelunasan di bank konvensioanl atau bank awal, lalu di total. Kemudian untuk biaya yang muncul pada BSI yaitu seperti biaya notaris, asuransi jiwa, dan asuransi kebakaran. Dan ini muncul pada perhitungannya kalau misalkan lebih murah itu akan di bantu oleh BSI untuk *take over* ke BSI. Ini untuk nasabah yang lebih Fokus ke pembiayaan angsuran. Dan dilihat juga apakah ada selisih dan apakah lebih murah di BSI. Walaupun untuk biaya mengulang kembali seperti

biaya asuransi jiwa, asuransi kebakaran, dan notaris. Misalkan nasabah setuju, baru nanti dokumen kelengakapan nasabah dikirim ke BSI lalu dilakukan pencairan di rekening nasabah yang di BSI kemudian di transfer ke bank awal untuk dilakukannya pelunasan. Setelah pelunasan, jaminan yang disana seperti SHM (serifikat hak milik) diserahkan ke pihak BSI lalu di serahkan ke notaris, kemudian dilakukan pengikatan jaminan. Tetapi dengan pertimbangan biaya asuransi jiwa, kebakaran dan notaris. Kalau misalkan dan sudah dicairkan ttd pemohon pembiayaan, kelengkapan dokumen lalu akan di proses oleh pihak BSI.

9. Menurut informan II tentang Kontrak *take over* KPR nasabah

Akad di proses oleh regional financing dilakukan oleh area regional financing antara lain:

a. Pihak marketing BSI akan menginput.
b. Kemudian di proses verifikator.
c. Lalu diteruskan appraisal.
d. Kemudian setelah disetujui akan diteruskan regional financing, dan tidak semuanya dikerjakan oleh marketing. Jadi setelah proses pengajuan kontrak segala pengecekan, begitu juga akad ini buatkan oleh regional financing, entah dari akad murabahah, wakalah, dan untuk segala bentuk akad apapun akan dikerjakan *regional financing*.

10. Menurut informan II tentang Pengambilalihan pembiayaan Bank Syariah sesuai dengan fatwa MUI KCP Banjarmasin A Yani 1.

a. karena di BSI memliki DPS jadi sebelum produk itu keluar atau dikeluarkannya dan dipasarkan ke masyarakat atau nasabah, itu telah di uji oleh DPS dan MUI, jika nanti dari produk tersebut itu ada yang kurang sesuai, maka akan dilakukan penyesuaiannya.

11. Menurut informan II tentang Kendala-kendala *take over* KPR syariah

a. Kendala yang banyak ditemui khususnya terjadi pada bank konvensional atau dari bank asal yang mana nasabah terkena pinalti.

b. Untuk biaya notaris, biaya asuransi jiwa, biaya asuransi kebakaran untuk nominal relatif cukup murah untuk dibiaya notaris pun dapat di negosiasi, tapi untuk pinalti yang tadinya misalkan pembiayaan Rp 20.000.000 Jadi nasabah harus melunasi Rp 220.000.000 kalo pembiayaannya ke BSI otomatis harus menyediakan dana tadi yaitu pembiayaan notaris, asuransi jiwa, kebakaran. Dan otomatis menambah lagi dan yang menjadi pertimbangan nasabah, nasabah menganggap kalo misalkan pembiayaan Rp 220.000.000 pada saat pindah ke BSI. Jadi pembiayaan nya bertambah menjadi Rp 220.000.000. Karena untuk selisih angsurannya tidak signifikan jadi misalnya angsuran nasabah pada bank awal tadi sebesar Rp 2.500.000, di BSI angsuran tersebut menjadi Rp 2.400.000 dan hanya selisih Rp 100.000 ribu saja, kadang-kadang nasabah tidak mau repot dan memilih menyelesaikan di bank awal.

c. Nasabah yang untuk pembiayaannya dalam perhatian khusus, misalkan nasabah tersebut memilki pembiayaaan di bank konvensional,

memiliki kredit motor dan tertunggak membayar 1 bulan 2 bulan, itu menjadi kolektibilitas atau tergolong dalam status pembiayaan nasabah yang kurang lancar. Pihak BSI boleh melanjutkan prosesnya akan tetapi nasabah harus menyelesaikan dulu kewajibannya di tempat yang tertunggak pembayaran nasabah.

12. Menurut informan II tentang Penyebab dan dampak mengajukan *take over* pembiayaan KPR Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A Yani 1.
    a. Karena angsuran di BSI lebih ringan dan murah.
    b. Kemudian nasabah ingin berprinsip syariah.
    c. Berarti tingkat kepercayaan nasabah maupun masyarakat terhadap BSI meningkat, kemudian untuk pertumbuhan BSI sendiri pembiayaan BSI jadinya tambah naik Sebaliknya di bank konvensional.
13. Menurut informan II tentang perbedaan pengambilalihan KPR dari bank lain dengan pengambilalihan KPR dari Bank Syariah Indonesia yaitu Untuk perbedaan nya yang ada di BSI menggunakan akad murabahah dan juga ada akad hiwalah juga. Dan untuk di BSI menyesuaikan, sesuai dengan keperluan nasabah. Kalo untuk *take over* dengan akad murabahah, kalau untuk biaya multiguna jaminan SHM (sertifikat hak milik) dengan akad talangan yaitu akad Musyarakah Muntanaqisah. Jadi untuk gadai dengan rahn, Serta keuntungan yang di ambil oleh pihak BSI wajib diketahui dan

tercatat, kemudian telah dijelaskan sebelum akad. Kalo di Bank konvensional terjadi unsur ketidakpastian atau gharar.

14. Menurut informan II tentang Bank menganalisis Supaya tidak valid atau gagal dalam melakukan pembayaran dari pihak nasabah antara Lain: Jadi pihak BSI melihat dulu background dari nasabahnya, kerjaan dimana, penghasilannya berapa, kemudian dilihat dulu, apakah pernah melakukan peminjaman dan dimana saja melakukan peminjaman, misalnya pernah meminjam dan macet bayar, kemudian dilihat juga dari lingkungannya, biaya hidupnya. Dari pihak BSI akan lebih mencari tahu serta menganaslisis terlebih dahulu. Makanya pihak BSI lebih memfokuskan untuk segmen nasabah yang berpenghasilan tetap.
15. Menurut informan II tentang Jangka Waktu Pengkreditan yang diambil oleh nasabah Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A Yani 1.
16. Rata-rata 5-15 tahun, paling banyak Selain itu ada juga karena pertimbangan nasabah, umur. Selain itu juga ada pada pendapatan nasabah, kalau pendapatan nasabah besar maka pihak bank akan menyarankan dengan jangka waktu pendek, biar tidak lama, kemudian agar sertifikatnya tadi bisa sepenuhnya dimiliki oleh nasabah. Dan rata-rata di BSI itu melakukan pembiayaaan *take over* selama 10 tahun.

C. Analisis Data

Berdasarkan Analisis Data riset penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara secara langsung, maka peneliti mendapatkan 2 (Dua) orang informan

atau narasumber yaitu Ibu Dian Natalia Sari dan Bapak Kukuh Santoso dari PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1. Adapun hasil analisis data dari wawancara dalam penelitian telah di uraikan sebagai berikut.

1. *Take Over* KPR Menggunakan Akad Murabahah Di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1.

   a. Fitur Khusus *Take Over*

      Umur pembiayaan dari lembaga perbankan lain dalam jangka waktu minimal 12 (dua belas) bulan dan kemampuan penagihan utang terkini 12 (dua belas) bulan terakhir berdasarkan IDeb OJK. Agunan yang masih menjadi agunan di bank lain harus dilakukan roya dapat dilakukan setelah *take over* selesai (yang dibuktikan minimal dengan *cover note* dari notaris rekanan Bank sesuai SPB Pembiayaan Konsumer). Pengambilan dokumen angunan pembiayaan dari Bank asal yang di *take over* dilakukan setelah fasilitas pembiayaan bank asal dilunasi dengan dana pencairan pembiayaan nasabah. Pelunasan dan pengambilan dokumen agunan dilakukan dengan didampingi oleh petugas bank disertai surat penugasan lampiran 12 format surat tugas pendamping *take over*. Agunan harus atas nama nasabah atau suami/istri nasabah. Untuk fasilitas *take over* yang merupakan pembelian dari developer, maka harus dipastikan bahwa bangunan sudah jadi 100% dan sertifikat telah pecah atas nama nasabah atau suami/ istri nasabah. (Bank BSI A. Yani 1 Banjarmasin)

b. Skema *Take Over*

Tabel 4.1 Skema *Take Over*

Bank Asal	**Skema**
Bank Konvensional	Pengambilalihan pembiayaan prinsip murabahah, atau pengambilalihan pembiayaan prinsip musyarakah mutanagishah (MMQ)
Bank Syariah	pengambilalihan pembiayaan prinsip musyarakah mutanagishah

Sumber: Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia Banjarmasin A. Yani 1 (2022)

c. Cara *Take Over* KPR Ke Bank Syariah

Setelah mengetahui bahwa perbedaan KPR di Bank Konvensional dengan pembiayaan pembelian rumah di bank syariah dapat membuat beban cicilan menjadi ringan, tidak menutup kemungkinan jika kamu ingin beralih menggunakan produk *take over* KPR. Adapun tahapannya sebagai berikut:

1. Ajukan Permohonan

   Hal pertama yang harus dilakukan adalah mendaftar dukungan Syariah dengan mengisi data seperti nama, nomor telepon, dan alamat rumah.

2. Survei Ke Lokasi

Menunggu pihak bank untuk melakukan kunjungan langsung kerumah nasabah tersebut. Di sini, bank akan memeriksa apakah dokumen dan rumah yang dimaksud sudah selesai atau belum.

3. Perpindahan Akad

Ini salah satu poin yang sangat penting yang membedakan antara KPR di bank konvensional dan bank syariah. Di bank syariah, akad jual beli (murabahah) memiliki cicilan dengan jumlah tetap sehingga nasabah mencicil dengan jumlah ringan.

4. Pelunasan Di Bank Sebelumnya

Bank syariah akan mengambil alih dari Bank konvensional dengan cara membeli rumahmu terlebih dahulu.

5. Proses *Take Over* Selesai

Setelah Bank syariah selesai mengambil alih dari KPR Bank konvensional, setelah itu nasabah bisa meneruskan cicilan dengan jumlah tetap ke Bank Syariah. Dengan prinsip akad jual beli atau murabahah, nasabah tidak khawatir akan adanya biaya tak terduga kemudian hari. (www.bankbsi.ac.id)

d. Syarat Umum Mengajukan KPR BSI

Berikut ini tiga syarat umum yang perlu diperhatikan agar pengalaman *take over* KPR ke bank syariah dapat berjalan dengan baik:

1. Merupakan WNI berdomisili di indonesia.
2. Lama pembiayaan di bank sebelumnya minimal 12 bulan dengan status lancar.
3. Rumah atas nama nasabah atau pasangan. (www.bankbsi.ac.id)

e. Prosedur Pengajuan KPR Konvensional Ke Syariah

Setelah mengetahui syarat umum cara pengajuan KPR di atas, saatnya bagi kamu untuk mulai melengkapi beberapa checklist penting di bawah ini.

1. Memilih Rumah Sesuai Kemampuan

   Pilih rumah yang sesuai dengan penghasilanmu agar proses pembiayaan lancar dari awal hingga akhir. Jika Bank melihat bahwa jumlah cicilan melampaui kemampuan, Bank berhak untuk menolak pengajuan pembiayaanmu. Idealnya, jumlah cicilan tidak boleh lebih dari sepertiga dari total penghasilan bulanan.

2. Melunasi Pembiayaan Terlebih Dahulu

   Supaya pengajuan pembiayaan pemilikan rumahmu lolos dari BI Checking, pastikan catatan keuanganmu sudah bersih dari tunggakan. Pasalnya, jika dalam catatan Bank Indonesia kamu pernah memiliki Pembiayaan macet atau gagal bayar, kemungkinan besar pengajuanmu akan ditolak.

3. Pastikan Masa Kerja Minimum Sudah Terpenuhi

   Bukan hanya karyawan tetap, ada syarat lain yang harus kamu penuhi untuk mendapatkan pembiayaan pembelian rumah dari Bank

Syariah Indonesia, yaitu masa kerja. Minimal, kamu harus sudah menjadi karyawan tetap di Perusahaan yang sekarang selama 1 tahun, yang akan dibuktikan dengan Surat Keterangan Kerja dan verifikasi melalui bagian personal (HRD) di kantor. (www.bankbsi.ac.id)

Estimasi waktu yang dibutuhkan oleh pihak Bank Syariah untuk memeriksa kelengkapan administrasi dan audit langsung adalah sekitar 14 hari. Nasabah bisa memulainya dengan produk *take over* KPR dan menyiapkan kelengkapan dokumen. Setelah mengetahui prosedurnya, langkah selanjutnya yang perlu disiapkan adalah sejumlah dokumen agar semua proses *take over* KPR ke bank syariah bisa berjalan lancar tanpa kendala, seperti di bawah ini:

1. KTP permohonan dan KTP suami/istri.
2. KK dan surat nikah/cerai.
3. Slip gaji dan SK pegawai tetap.
4. Rek, koran/tabungan selama 3 bulan terakhir.
5. NPWP.
6. Sertifikat HGB/HM.
7. IMB dan denah bangunan.
8. PBB (tahun terakhir). (www.bankbsi.ac.id)

f. Fasilitas KPR (Kredit Pemilikan Rumah)

1. Pembelian properti seperti rumah, apartemen, kondominium, ruko, panti jompo (vila), dan pembelian tanah/tanah matang di real estate yang pembangunannya dibiayai oleh bank.

2. Pembagunan, renovasi/ perbaikan, dan penyempurnaan keadaan rumah atau mengubah fungsi sebagian/ruangan rumah.
3. *Refinancing*: kredit yang diajukan kembali oleh nasabah yang sudah memiliki fasilitas KPR atau pengajuan kredit dengan jaminan rumah/ ruko yang sudah dimiliki.
4. *Take over*. Pembiayaan KPR yang dapat digunakan untuk mengambil alih pinjaman dari bank lain. (www.ojk.go.id)

g. Manfaat *Take Over* KPR

1. Kebebasan memiliki lokasi rumah/tanah.
2. Fleksibel, jangka waktu pembayaran biasanya sampai dengan 20 tahun atau sesuai dengan kemampuan dan ketentuan pembayaran masing-masing bank. (www.ojk.go.id)

h. Perlindungan Konsumen Bagi Nasabah KPR

1. Pastikan developer yang dipilih memiliki riwayat dan reputasi yang baik.
2. Pengembang memiliki itikad baik untuk menyelesaikan pembangunan rumah.
3. Pada umumnya konsumen akan tetap memiliki kewajiban kepada bank jika pengembang wanprestasi. Konsumen perlu mendapat informasi mengenai seberapa jauh kewajibannya jika menghadapi pengembang yang wanprestasi (kelalaian debitur dalam melakukan perjanjian). (www.ojk.go.id)

2. Kendala-kendala *take over* KPR akad murabahah di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin A Yani 1.

   a. Terjadinya Pinalti

   Pinalti adalah denda yang harus dibayarkan nasabah setelah melakukan perjanjian di bank awal ketika melakukan *take over* ke bank syariah. Pinalti berlaku ketika nasabah melakukan pembayaran KPR sebelum jatuh tempo atau sebelum jangka waktu. Pelunasan sebelumnya dan tekena biaya pinalti (umumnya berlaku untuk pelunasan sebelum setahun). Pelunasan KPR seluruhnya adalah jika sisa utang KPR di lunasi seluruhnya. Tujuan pelunasan seluruhnya adalah agar sisa utang habis. Jika nasabah melakukan pelunasan seluruhnya pada awal jangka waktu pinjaman, saldo kewajiban jauh lebih besar daripada saldo hutang pada akhir pinjaman. Oleh karena itu, mengingat saldo hipotek, pelunasan di awal pinjaman pasti lebih berat dari pada pelunasan di akhir. Namun, dengan jumlah cicilan yang sudah dibayarkan, akan lebih menguntungkan untuk membayar pinjaman lebih awal karena jumlah bunga yang harus dibayarkan relatif lebih rendah dibandingkan pelunasan akhir. Dalam kebijakan Bank Syariah bagi nasabah yang melunasi dipercepat selain pembiayaan berdasarkan akad murabahah akan dikenakan pinalti sebagaimana lazimnya dalam perbankan konvensional. (Wangsawidjaja, 2012, hal 139) Misalnya jika jangka waktu Pembiayaan tiga tahun, namun nasabah ingin melunasi sisa saldo pinjaman pada cicilan di bulan ke 8, maka nasabah terkena pinalti. Keuntungannya pilihan ini, nasabah bisa

menghentikan pembayaran bunga pembiayaan *take over* menggunakan akad murabahah dalam sistem jual beli, kekurangannya tentu saja ada tambahannya biaya pinalti.

b. Terjadinya Pembiayaan Macet

Pembiayaan macet adalah nasabah ataupun sekelompok orang maupun salah satu badan usaha tidak memiliki kemampuan untuk membayar cicilan atau hutang yang telah terjadi perjanjian dengan bank awal atau asal. Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari "pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Financings* (NPFs) untuk fasilitas pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap Statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non PerformingFinancings* (NPFs) yang diartikan sebagai "Pembiayaan Non-Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet". (Faturrahman, 2012, hal. 66) Jika nasabah mengambil alih keuangan dari bank syariah nasabah yang untuk pembiayaannya dalam perhatian khusus, misalkan nasabah tersebut memilki pembiayaaan di bank konvensional, memiliki kredit motor dan tertunggak membayar 1 bulan 2 bulan, itu menjadi kolektibilitas atau tergolong dalam status pembiayaan nasabah yang kurang lancar. Pihak BSI boleh melanjutkan prosesnya akan tetapi nasabah harus menyelesaikan dulu kewajibannya di tempat yang tertunggak

pembayaran nasabah. Bank syariah akan menolak jika terjadi salah satu pembiayaan yang macet atau tertunggak di salah satu bank awal. Jadi bank syariah akan memperoses ketika nasabah telah melunasi utang yang tertunggak ketika melakukan pembiayaan bank awal agar pengajuan perolehan dana bank syariah berjalan lancar.

c. Terjadi Keterlambatan Mengeluarkan Sertifikat

Adapun nasabah yang ingin melakukan *take over* perlu adanya Sertifikat Hak Guna Bagunan (HGB) atau Sertifikat Hak Milik (SHM) untuk melanjutkan proses *take over* ke pembiayaan bank syariah, jika terjadinya keterlambatan dalam mengeluarkan sertifikat karena bank awal memproseskan pembuatan sertifikat hak milik cukup lama ketika terjadi *take over* ke bank syariah. Otomatis syarat pengajuan nasabah berkurang, jadi sertifikat yang digunakan sangat perlu bank yang membutuhkan. Nasabah akan menunggu sampai sertifikat sampai dikeluarkannya sertifikat oleh bank awal. Maka dapat di perjelas apa maksud dari sertifikat yang diperlukan nasabah. Sertifikat Hak Guna Bangunan (HGB) atau Hak Milik (SHM) adalah hak untuk mendirikan dan memiliki bangunan di atas tanah yang bukan miliknya, untuk jangka waktu paling lama 30 tahun. Jangka waktu ini dapat diperpanjang hingga 20 tahun. Mantan pemegang hak dapat memperoleh perpanjangan HGB atas sebidang tanah yang sama, jika tanah negara dan atas permintaan pemegang hak, dengan memperhatikan keadaan bangunan dan kepentingan lain seperti:

a. Tanah masih bisa dipakai sesuai keadaan, sifat dan tujuan pemberian hak tersebut. keadaan, sifat dan tujuan pemberdayaan.
b. Pemegang hak memenuhi persyaratan untuk pemberdayaan.
c. Lokasi tetap sesuai dengan rencana tata ruang (RT/RW) yang relevan.

Sedangkan Hak Guna Bangunan (HGB) khusus, yaitu hak guna bangunan induk. HGB Primer adalah HGB atas tanah yang dibagi-bagi menjadi bagian-bagian yang lebih kecil atau dibagi-bagi lagi untuk pencatatan menjadi bagian-bagian tersendiri.

Badan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Indonesia dan berkantor pusat di Indonesia. Jenis tanah yang dapat diberikan HGB adalah tanah negara, tanah Hak Pengelolaan (HPL) dan tanah Sertifikat Hak Milik (SHM). Adapun Hak Pemegang Hak Guna Bangunan (HGB):

1. Hak untuk menguasai dan menggunakan tanah untuk waktu tertentu, untuk keperluan pribadi dan/atau pekerjaan, dan untuk mengalihkan hak kepada pihak lain, melalui pembelian, penjualan, pertukaran, penyertaan modal, hibah dan pewarisan, rencana, serta menghalangi mereka.
2. HGB dapat dipindahtangankan dengan cara jual beli dan dilakukan dengan akta PPAT. Jual beli lelang harus dituangkan dalam berita acara lelang. Peralihan HGB melalui pewarisan harus dibuktikan dengan surat wasiat atau surat keterangan pewarisan yang dibuat oleh pejabat yang berwenang.

3. Pengalihan HGB menjadi Tanah Hak Milik (HM) harus mendapat persetujuan tertulis dari pemilik SHM yang bersangkutan.
4. Menjadikannya jaminan atas hutang yang digadaikan yang nantinya akan terhapus pula ketika waktu kepemilikan HGB berakhir. (Urip Santoso, 2017, hal 32)