

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Umum Tentang BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin

##### 1. Latar Belakang Berdirinya BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin

BTN Syariah merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) dari Bank BTN (Persero).Tbk yang menjalankan bisnis dengan prinsip Syariah. BTN Syariah mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta, sampai dengan Desember 2009 telah dibuka 20 Kantor Cabang, 1 Kantor Cabang Pembantu Syariah, dengan 119 Kantor Layanan Syariah.<sup>60</sup>

Bank Syariah di Banjarmasin makin bertambah. Setelah sejumlah bank, kini giliran BTN Syariah yang hadir di kota ini. BTN Syariah Banjarmasin yang diresmikan Jumat (23/5), merupakan cabang ke-15 dan yang pertama untuk wilayah Banjarmasin. Direktur Utama Bank BTN Iqbal Latanro mengatakan, pembukaan unit usaha syariah di wilayah ini dilakukan dengan pertimbangan yang sangat strategis setelah melihat besarnya minat masyarakat untuk memanfaatkan perbankan syariah. "Ini merupakan langkah BTN untuk memenuhi penyediaan alternatif layanan perbankan secara *dual banking system*. Ini

---

<sup>60</sup>Republika, "Profil BTN Syariah", <http://www.btn.co.id/ContentPage/Berita/Profile-BTN-Syariah.aspx>, 5 Mei 2010. diakses pada Kamis 4 April 2013.

merupakan kantor ke-15 setelah kantor cabang pertama kita resmikan 14 Februari 2005 lalu," ujarnya.<sup>61</sup>

Tujuan dari pendirian UUS Bank BTN adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan produk dan layanan perbankan sesuai prinsip Syariah dan memberi manfaat yang setara, seimbang dalam pemenuhan kepentingan nasabah dan Bank.

Sebagai bagian dari Bank BTN yang merupakan Bank BUMN, BTN Syariah menjalankan fungsi intermediasi dengan menghimpun dana masyarakat melalui produk-produk Giro, Tabungan, dan Deposito, dan menyalurkan kembali ke sektor riil melalui berbagai produk pembiayaan KPR, Multiguna, Investasi dan Modal Kerja.

Sesuai dengan motonya: "Maju dan Sejahtera Bersama" maka BTN Syariah mengutamakan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam penerapan imbal hasil antara nasabah dan bank.<sup>62</sup>

Menurut Direktur Utama Bank BTN Iqbal Latanro, BTN Cabang Syariah, adalah untuk mendukung bisnis utama BTN dalam pembiayaan rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). "Namun tentu saja karena sistem syariah masyarakat tinggal memilih apakah mau menggunakan sistem konvensional ataukah syariah," jelasnya. Sementara Branch Manager BTN Syariah Banjarmasin, Muhammad Sulhan Fauzi mengatakan, pembukaan kantor ini juga diikuti dengan pembukaan *office channeling* pada BTN Cabang

---

<sup>61</sup>BTN, "Tinggal Pilih KPR Syariah atau Konvensional", <http://www.btn.co.id/ContentPage/Berita/Tinggal-Pilih-KPR-Syariah-atau-Konvensional-28-10-.aspx>, 25/05/2008. diakses pada 4 April 2013.

<sup>62</sup>Republika, "Profil BTN Syariah", <http://www.btn.co.id/ContentPage/Berita/Profile-BTN-Syariah.aspx>, 5 Mei 2010. diakses pada Kamis 4 April 2013.

Banjarmasin dan BTN Kantor Cabang Pembantu Banjarbaru. "Selain fokus ke KPR, BTN Syariah juga menyediakan beberapa produk tabungan syariah kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil yang menguntungkan, seperti Deposito Batara Syariah dan Tabungan Batara *Mudjara>rabah*, juga produk Dana *Wadi'ah* dan Tabungan Haji Baitullah" ujarnya. Disebutkan untuk KPR Syariah, BTN Syariah memiliki dua produk yaitu KPR BTN Syariah dan KPR BTN Syariah Indensya. "Keuntungan dari KPR Syariah, adalah tidak terpengaruhnya suku bunga, jangka waktu 1 hingga 15 tahun, serta margin bersaing," katanya.<sup>63</sup>

Unit Usaha Syariah Bank BTN yang mulai beroperasi pada 14 Februari 2005 ini rupanya tak ingin ketinggalan ambil bagian dalam memajukan industri perbankan syariah di Indonesia. Salah satunya adalah dengan menggulirkan produk-produk pembiayaan unggulan yang mengutamakan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam penerapan imbal hasil antara nasabah dan bank. Tak heran, motto yang digaungkan BTN Syariah adalah "Maju dan Sejahtera Bersama".

Dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat oleh BTN Syariah akan disalurkan kembali ke sektor *riil* melalui berbagai produk pembiayaan KPR, multiguna, investasi, dan modal kerja. Berbagai produk pembiayaan unggulan dari BTN Syariah di antaranya pembiayaan modal kerja BTN iB yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja nasabah lembaga/perusahaan dengan menggunakan prinsip akad *Mudharabah* (bagi hasil). Menariknya, nasabah

---

<sup>63</sup>BTN, "Tinggal Pilih KPR Syariah atau Konvensional", <http://www.btn.co.id/ContentPage/Berita/Tinggal-Pilih-KPR-Syariah-atau-Konvensional-28-10-.aspx>. 25/05/2008. diakses pada 4 April 2013.

dapat mengembalikan dana tersebut berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* dengan jangka waktu pembiayaan 5 (lima) tahun.

Selain itu, ada pula pembiayaan investasi BTN iB, yakni produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (*capital expenditure*) perusahaan atau lembaga dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (jual beli) dan/atau Musyarakah dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cash flow* nasabah.

Dalam hal ini, BTN Syariah dapat memberi suntikan dana sebesar 65% dari kebutuhan nasabah dengan jangka waktu pembiayaan 5 (lima) tahun.

Selain produk pembiayaan tersebut, BTN Syariah juga menawarkan pembiayaan KPR BTN iB, pembiayaan multiguna BTN iB, pembiayaan modal kerja BTN iB, Pembiayaan Yasa Griya BTN iB, pembiayaan Investa BTN iB, KPR BTN indent iB, pembiayaan Swagriya BTN iB, pembiayaan Gadai BTN iB, pembiayaan Syukur BTN iB, dan pembiayaan Multijasa BTN iB. Saat ini, BTN Syariah memiliki 20 kantor cabang dengan 119 kantor layanan syariah di Bank BTN.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup>Indah, "Maju dan Sejahtera Bersama Pembiayaan BTN Syariah", <http://ib.eramuslim.com/2010/11/18/maju-dan-sejahtera-bersama-pembiayaan-btn-syariah/18> November 2010. Diakses pada Kamis 04 April 2013.

## 2. Visi dan Misi

### Visi Bank BTN

Menjadi bank yang **terkemuka** dalam pembiayaan **perumahan**.

### Misi Bank BTN

- Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industri terkait, pembiayaan konsumsi dan usaha kecil menengah.
- Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa dan jaringan strategis berbasis teknologi terkini.
- Menyiapkan dan mengembangkan *Human Capital* yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporate governance* untuk meningkatkan *Shareholder Value*
- Mempedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.<sup>65</sup>

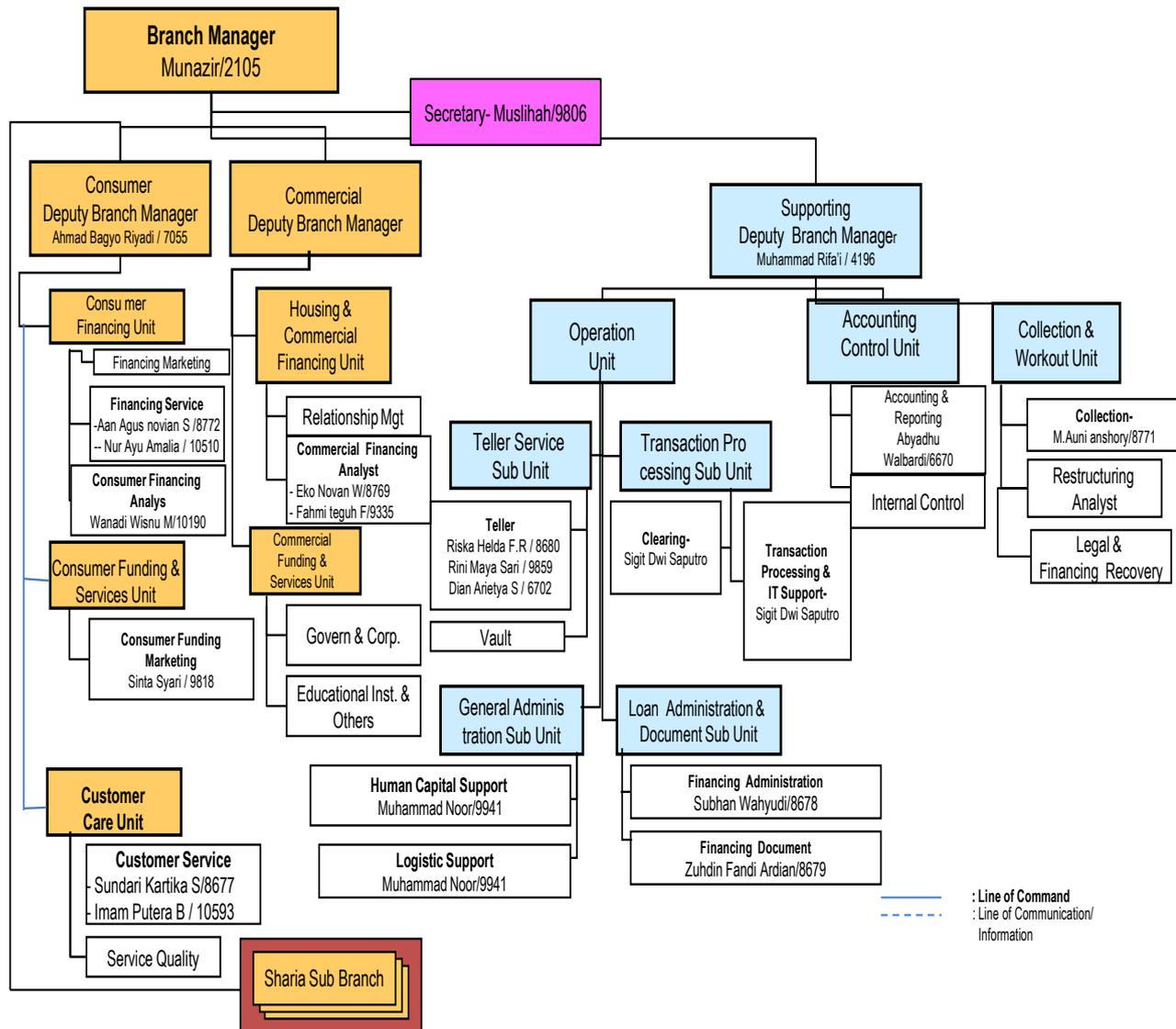
---

<sup>65</sup><http://www.btn.co.id/Tentang-Kami/Visi---Misi.aspx>. Diakses pada Kamis 04 April 2013.

### 3. Struktur Organisasi BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BTN Syariah Banjarmasin

STRUKTUR ORGANISASI KANTOR CABANG SYARIAH  
Banjarmasin per Januari 2013



Sumber: BTN Syariah Banjarmasin

#### **4. Produk BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin**

##### **a. Produk Dana**

- 1) Giro batara iB
- 2) Giro investa batara iB
- 3) Deposito batara iB
- 4) Tabungan bataa iB
- 5) Tabungan investa batara iB
- 6) Tabungan baitullah batara iB
- 7) Tabunganku

##### **b. Produk Pembiayaan**

- 1) KPR BTN platinum iB
- 2) KPR BTN indent iB
- 3) Bangun rumah iB
- 4) Pembiayaan multi manfaat BTN iB
- 5) Pembiayaan kendaraan bermotor BTN iB
- 6) Pembiayaan syukur BTN iB
- 7) Pembiayaan tunai emas BTN iB
- 8) Pembiayaan multijasa BTN iB
- 9) Pembiayaan talangan BTN haji iB<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup>Data didapat dari BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

## B. Penyajian Data

Sebelum penulis menyajikan data tentang mekanisme dari pembiayaan KPR BTN Indent iB, penulis ingin memberikan penjelasan dari pembiayaan tersebut.

### 1. Pembiayaan KPR BTN Indent iB dengan Akad *Istis}na*' pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin

Bank BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin memberikan pelayanan pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan KPR BTN iB dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan. Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Bank BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin memberikan pembiayaan dalam bentuk pembayaran secara kredit/cicilan dan mempunyai beberapa sistem, prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon penerima pembiayaan.<sup>67</sup>

Adapun pembiayaan KPR yang sifatnya untuk pemilikan salah satunya adalah KPR BTN indent iB dengan akad *istis}na*'. Pembiayaan KPR BTN indent iB adalah produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah secara inden (atas dasar pesanan), yang dibangun oleh Pengembang berdasarkan pesanan dari nasabah perorangan, dimana Pengembang telah bekerjasama dengan bank dalam hal penyediaan pembiayaan KPR BTN indent iB. Pembiayaan ini menggunakan prinsip akad *istis}na*' (**Jual Beli atas dasar pesanan**), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu dan angsuran tetap sampai cicilan lunas. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan

---

<sup>67</sup>"Kumpulan Skripsi", <http://kumpulanskripsi21.blogspot.com/2012/05/analisis-pembiayaan-kpr-btn-ib-dengan.html>. diakses pada Kamis 04 April 2013.

membayar angsuran (diberikan *grace period*/masa penundaan pembayaran selama maksimal 6 bulan).<sup>68</sup>

Masa penundaan pembayaran (*grace priod*) pada pembiayaan KPR adalah merupakan karakteristik yang sebenarnya dari pembiayaan KPR BTN indent iB. Selama *grace priod* dan belum dilakukan alih objek, nasabah tidak harus membayar angsuran.<sup>69</sup>

Dalam ketentuan pembiayaan, fasilitas ini diberikan kepada pengembang yang telah menjalin kerjasama inden dengan BTN dan ada pernyataan dari nasabah bahwa menyetujui pembelian rumah yang belum dan/atau sementara terbangun. Hal itu dibuktikan dengan adanya *share* uang muka oleh nasabah kepada pihak *developer*. Adapun jangka waktu maksimal pembiayaan adalah 15 tahun, pada saat pembiayaan lunas usia nasabah tidak lebih dari 65 tahun.

Pengembang yang menjalin kerjasama inden dengan BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin harus memenuhi beberapa kriteria dan penilaian, diantaranya:

- a. Tidak untuk *developer* pemula, paling tidak telah beroperasi lebih dari 2 tahun dalam bidang pembangunan perumahan atau konstruksi lainnya. Dan sebaiknya *developer* telah punya pengalaman kerjasama KPR inden dengan bank lain.
- b. Mempunyai reputasi yang baik yaitu *developer* yang dapat mengelola dengan baik perputaran dana yang dicairkan oleh bank secara bertahap

---

<sup>68</sup>Sumber: BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, brosur, wawancara dan pengenalan produk oleh GBA (*General Branch Administration*). Pada Senin 08 April 2013.

<sup>69</sup>Data didapat dan diolah penulis dari BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

yang mana hal itu dapat terlihat dari setiap kali pencairan yang mestinya harus berimbang dengan *progress* pembangunan rumah pesanan nasabah.

- c. Mempunyai kemampuan *buy back*, hal ini dimaksudkan apabila *developer* tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank terhadap pesanan dari bank, maka *developer* diharuskan membeli kembali seluruh pesanan bank tersebut.<sup>70</sup>
- d. *Developer* harus PT, namun *developer* yang dinilai layak maka akan diusulkan ke kantor pusat untuk dimintakan ijin prinsip (khusus untuk CV atau perorangan).<sup>71</sup>

## **2. Mekanisme Pembiayaan KPR BTN Indent iB dengan Akad *Istisjna'* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin**

Mekanisme yang ada pada pembiayaan KPR BTN indent iB yaitu, *Pertama*, nasabah yang datang kepada bank untuk memesan rumah yang dibangun oleh *developer* yang direkomendasikan oleh bank kepada *developer* yang telah bekerja sama inden dengan bank BTN. *Kedua*, nasabah datang kepada *developer* terlebih dahulu untuk mengetahui harga dari tipe rumah yang mereka inginkan kemudian *developer* yang datang/memberitahukan kepada bank atas adanya pemesanan rumah oleh nasabah *end user* tersebut dan melakukan penawaran kerjasama untuk penyediaan dana dari bank atas pemesanan rumah yang diinginkan oleh nasabah *end user* tersebut. Namun mekanisme yang sering ada

---

<sup>70</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *Financing Officer* BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Wawancara, Banjarmasin, Selasa 02 April 2013.

<sup>71</sup>Eko Novan Widiyanto, *Financing Officer* BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Wawancara, Banjarmasin, Kamis 04 April 2013.

dan dijalankan dalam pembiayaan KPR BTN indent iB dengan akad *isti'sna'* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin adalah mekanisme yang kedua, yaitu nasabah datang kepada *developer* terlebih dahulu untuk mengetahui harga dari tipe rumah yang mereka inginkan kemudian *developer* yang datang atau memberitahukan kepada bank atas adanya pemesanan rumah oleh nasabah *end user* tersebut dan melakukan penawaran kerjasama untuk penyediaan dana dari bank atas pemesanan rumah yang diinginkan oleh nasabah *end user*. Pada mekanisme yang jenis kedua ini, *developer* yang menawarkan kerjasama merekomendasikan nasabah kepada bank yang telah bekerjasama dengan mereka. Pada mekanisme yang pertama, mekanisme tersebut sangat jarang dan bahkan bisa dikatakan hampir tidak ada.<sup>72</sup>

Kepada nasabah yang ingin membeli rumah secara inden harus melengkapi dokumen. Mengenai kelengkapan dokumen biasanya masuk ke *developer* terlebih dahulu dan *developer* yang menyerahkan dokumen nasabah tersebut kepada bank.<sup>73</sup>

---

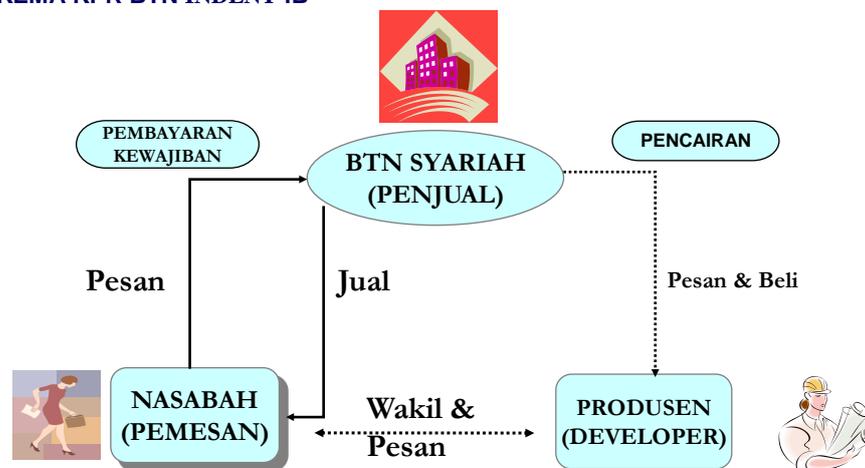
<sup>72</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Rabu 17 April 2013.

<sup>73</sup>Eko Novan Widiyanto, *op. cit.*, Kamis 11 April 2013.

Gambaran mekanisme pembiayaan KPR BTN indent iB dengan akad *istisjna'* dapat dilihat dari skema berikut.

**Gambar 4.2 Mekanisme Pembiayaan KPR BTN indent iB dengan Akad *Istisjna'* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.**

**SKEMA KPR BTN INDENT iB**



**Sumber: BTN Syariah Banjarmasin.**

Pembiayaan yang disetujui oleh bank adalah 80 persen dari harga jual *developer*. Harga jual bank adalah harga jual dari *developer* dikurang uang muka nasabah ditambah margin dari bank. Angsuran perbulan adalah harga jual bank dibagi jangka waktu pembiayaan.

Berikut contoh perhitungan yang tertuang dalam pokok akad pembiayaan KPR BTN indent iB pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin:

Kasus 1:

Bapak AN seorang staff teknik PT. Borneo Maju Jaya dengan penghasilan perbulan sebesar Rp. 5.000.000. bapak AN mengajukan ingin membeli rumah dengan pesanan kepada developer PP CAB KAL-SEL pada Blok B No. 366 dengan harga jual dari *developer* sebesar Rp. 154.285.000, harga jual dari bank adalah Rp. 175.140.831 , margin bank sebesar Rp.81.140.831, dengan uang muka dari nasabah sebesar Rp. 60.285.000, pembiayaan yang diberikan bank adalah sebesar Rp. 94.000.000, dan angsuran perbulan sebesar Rp. 1.536.324 jangka waktu pembiayaan 120 bulan.

Harga beli bank = harga jual *developer* - uang muka nasabah  
 = Rp. 154.285.000 - Rp. 60.285.000  
 = Rp. 94.000.000

Harga jual bank = harga beli + margin keuntungan bank  
 = Rp. 94.000.000 + Rp.81.140.831  
 = Rp. 175.140.831

Angsuran /bulan = Rp. 175.140.831: 120 bulan.  
 = Rp. 1.536.324.

## Kasus 2:

Bapak ARF seorang Staff FA PT. Japfa Compeed Indonesia Tbk, dengan total pendapatan perbulan sebesar Rp.5.727.250. bapak ARF mengajukan permohonan membeli rumah dengan pesanan kepada *developer* PP CAB KAL-SEL pada Blok B No. 363 dengan harga jual dari *developer* sebesar Rp. 133.000.000, harga jual dari bank adalah Rp. 253.185.630 , margin bank sebesar Rp.152.685.630, dengan uang muka dari nasabah sebesar Rp. 32.500.000, pembiayaan yang diberikan bank adalah sebesar Rp. 100.500.000, dan angsuran perbulan sebesar Rp. 1.455.090 jangka waktu pembiayaan 180 bulan.

Harga beli bank = harga jual *developer* - uang muka nasabah  
 = Rp. 133.000.000 - Rp. 32.500.000  
 = Rp. 100.500.000

Harga jual bank = harga beli + margin keuntungan bank  
 = Rp. 100.500.000 + Rp.152.685.630  
 = Rp. 253.185.630

Angsuran /bulan = Rp. 253.185.630: 180 bulan.  
 = Rp. 1.455.090

## Kasus 3:

Ibu AF seorang Supervisor PT. Matahari Departemen Store Tbk. dengan total pendapatan perbulan sebesar Rp.4.651.005. Ibu AF mengajukan permohonan membeli rumah dengan pesanan kepada *developer* PP CAB KAL-SEL pada Blok B No. 365 dengan harga jual dari *developer* sebesar Rp. 133.000.000, harga jual dari bank adalah Rp.267.040.520, margin bank sebesar Rp.161.040.520, dengan uang muka dari nasabah sebesar Rp. 27.000.000, pembiayaan yang diberikan bank adalah sebesar Rp. 106.000.000, dan angsuran perbulan sebesar Rp. 1.534.717 jangka waktu pembiayaan 180 bulan.

Harga beli bank	= harga jual <i>developer</i> - uang muka nasabah
	= Rp. 133.000.000 - Rp. 27.000.000
	= Rp. 106.000.000
Harga jual bank	= harga beli + margin keuntungan bank
	= Rp. 106.000.000 + Rp.161.040.520
	= Rp. Rp.267.040.520
Angsuran /bulan	= Rp. Rp.267.040.520: 180 bulan.
	= Rp. Rp. 1.534.717.

**Sumber: Data didapat dan diolah penulis dari BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.**

Pembiayaan KPR BTN indent iB ini dilakukan secara tunai kepada rekening *developer* namun akan diblokir, semuanya akan dicairkan secara bertahap sesuai perjanjian dan sesuai *progress* pembangunan, yang biasanya bertahap 40%, 40%, 20%.

Tahap pencairan pertama yaitu pada saat akad ditandatangani, tahap kedua pada *progress* pembangunan rumah sudah pada kemajuan 60% yang biasanya rumah sudah ada dinding, plafon, atap, kamar mandi dan WC sudah tersedia. Tahap akhir yaitu pada kondisi rumah sudah 100%, siap huni dan segala fasilitas dapat digunakan.<sup>74</sup>

Dalam pembiayaan KPR BTN indent iB akad yang digunakan adalah akad *istisna'* yaitu perjanjian jual beli atas dasar pesanan. Pada saat terjadi akad, bangunan rumah belum selesai atau masih dalam proses pembangunan, atau biasanya pembangunan rumah hanya ada pondasi,<sup>75</sup> namun bisa juga pada awal pelaksanaan akad bangunan rumah belum ada sama sekali yang ada hanya tanah.

Sebelum masa alih objek atau serah terima rumah, nasabah belum harus membayar angsuran pertamanya. Angsuran pertama dibayar oleh nasabah ketika masa *grace priod* berakhir atau pada setelah terjadi serah terima rumah antara *developer* dan nasabah. Masa *grace priod* ini biasanya maksimal 6 bulan, namun apabila *developer* sudah dapat memenuhi kewajibannya sebelum masa *grace priod* berakhir dan terjadi serah terima rumah, maka nasabah sudah harus

---

<sup>74</sup>Subhan Wahyudi, *Financing Administration* BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Wawancara, Banjarmasin, Rabu 24 April 2013.

<sup>75</sup>Muhammad Noor, GBA (*General Branch Administration*) BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Wawancara, Banjarmasin Senin 8 April 2013.

membayar angsuran pertamanya pada bulan berikutnya setelah masa serah terima berlangsung.

Masa *grace priod* ini dapat diperpanjang oleh *developer* apabila *developer* tidak dapat memenuhi kewajibannya pada masa yang telah ditentukan tersebut. Perpanjangan ini akan mempengaruhi waktu angsuran pertama nasabah karena pembayaran angsuran pertama nasabah pada masa setelah serah terima rumah atau alih objek, yang artinya jika *developer* mengulur waktu penyerahan rumahnya maka nasabah akan membayar setelah serah terima rumah. Begitu juga dengan jangka waktu pembiayaan akan diperpanjang karena perpanjangan waktu dari *developer*.

Jika *developer* tidak dapat memenuhi kewajibannya pada perpanjangan waktu yang telah diperjanjikan, dan ada pengalihan tanggung jawab, maka bank akan mengalihkan tanggung jawab *developer* tersebut kepada *developer* yang lain dengan akad yang sama namun dengan pengunduran waktu serah terima rumah yang akan diperpanjang sesuai perjanjian baru dengan *developer* baru.<sup>76</sup>

Apabila pembangunan rumah tidak dapat diselesaikan oleh pengembang sesuai masa *grace priod* namun tidak dilakukan perpanjangan atau pengalihan penyelesaian pembangunan kepada pihak lain (sesuai perjanjian kerjasama) maka pengembang harus membeli kembali tanah dan bangunan (sesuai akta *buy back guarantee*).<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup>Subhan Wahyudi, *op. cit.*, Rabu 24 April 2013.

<sup>77</sup>Eko Novan Widiyanto, *op. cit.*, Kamis 11 April 2013.

Akta *buy back guarantee* juga berlaku apabila *developer* telah memperpanjang waktu penyelesaian rumah dan masih tidak mampu memenuhi kewajibannya dan oleh karena itu kewajiban *developer* akan dialihkan kepada *developer* yang lain, maka *developer* yang pertama diharuskan membeli kembali tanah dan bangunannya sesuai isi perjanjian *buy back guarantee* tersebut.<sup>78</sup>

Sebelum rumah diserahkan oleh *developer*, pihak bank akan melakukan peninjauan secara langsung terhadap *progress* dari pembangunan rumah yang dipesan oleh bank tersebut dengan Laporan Pemeriksaan Akhir (LPA) yang memuat penjelasan mengenai kemajuan fisik bangunan dan kualitas bangunan. Semua kemajuan fisik tersebut akan dibuktikan dengan pengambilan gambar fisik bangunan yang meliputi keadaan luar dan dalam rumah, pemasangan listrik, air, sarana dan prasarana lainnya seperti pemasangan pintu dan jendela rumah. Hal tersebut juga dilakukan sebagai pertimbangan terhadap proses tahap pencairan pembiayaan oleh bank dan sebagai pertimbangan realisasi serah terima rumah yang diinginkan oleh *developer* sekaligus sebagai proses tahap pencairan pembiayaan tahap akhir. Dengan adanya LPA yang ketiga kali dan disetujui oleh bank maka serah terima rumah antara nasabah dan *developer* akan terealisasi dan dengan proses itu nasabah akan memastikan sendiri kemajuan fisik bangunannya sesuai apa yang diharapkannya sehingga dikemudian hari setelah terjadinya serah terima rumah nasabah tidak akan *complain* terhadap fasilitas yang telah dituangkan dalam akad yang mungkin dikemudian hari nasabah akan mengaitkan

---

<sup>78</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Senin 29 April 2013.

kemajuan fisik bangunan rumahnya terhadap kewajibannya untuk membayar angsuran.<sup>79</sup>

Adapun akad lain dalam pembiayaan ini yaitu akad *wakalah* itu hanyalah akad pelengkap yang mana akad ini juga sering digunakan dalam akad jual beli *mura>bah}ah* pada produk lain. Dalam pembiayaan KPR BTN indent iB akad *wakalah* digunakan pada saat pemesanan rumah langsung oleh nasabah kepada *developer* dan pada saat serah terima rumah dari *developer* yang langsung diterima oleh nasabah pembeli yang sudah diberikan kuasa atau telah terjadi *wakalah* oleh bank kepada nasabah sebagai pembeli rumah dari *developer*.<sup>80</sup>

Akad *wakalah* pada pembiayaan ini bertujuan untuk berbagai keperluan yang dirasa akan memudahkan pihak bank dan nasabah. Isi dari akad *wakalah* tersebut diantaranya:

- a. bank secara prinsip membeli rumah dari pengembang/penjual berdasarkan pesanan nasabah.
- b. Bank dengan Akad ini memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli dan menerima rumah dari pengembang/penjual.
- c. Nasabah dengan akad ini menyerahkan rumah berikut dokumen-dokumen terkait kepada bank dan bank secara prinsip menerima rumah berikut dokumen-dokumen dimaksud.
- d. Akad ini sebagai bukti bank secara prinsip telah menerima rumah berikut dokumen-dokumen yang terkait dari nasabah

---

<sup>79</sup>Subahan Wahyudi, *op. cit.*, Rabu 24 April 2013.

<sup>80</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Rabu 17 April 2013.

- e. Bank memberikan hak kepada nasabah untuk menandatangani akta jual beli untuk dan atas nama nasabah dengan Pengembang/Penjual.
- f. Bank akan melakukan pembayaran atas harga beli rumah kepada Pengembang/Penjual. Setelah nasabah menandatangani akad Pembiayaan KPR BTN syariah.<sup>81</sup>

Secara tidak langsung dalam pembiayaan ini terdapat aplikasi akad *mura>bah}ah*, yaitu pada saat serah terima antara *developer* (sebagai penjual) yang diwakilkan langsung oleh bank (sebagai pembeli) kepada nasabah. Aplikasinya yaitu tergambar dari serah terima tersebut yang mana akan dibayarnya angsuran pertama oleh nasabah setelah alih objek tersebut.<sup>82</sup>

Adanya permohonan pembiayaan dari *developer* untuk inden rumah yang misalkan jumlahnya sebanyak 40 rumah dengan kepastian nasabah 20 orang atau separuh dari permohonan maka hal itu wajar. Dengan adanya nasabah sebanyak 20 orang tersebut akan dimintai kelengkapan dokumennya dari nasabah yang dihimpun sendiri oleh *developer*. Tindakan bank terhadap dokumen-dokumen nasabah tersebut akan ditinjau kebenaran adanya nasabah dengan mengecek nasabah melalui telepon yang dipastikan kebenarannya atas keinginan membeli rumah dari *developer* yang bersangkutan. Peninjauan lewat telepon itu diluar pengetahuan *developer*.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup>Sumber: data didapat dari BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin dan diolah penulis dari contoh format surat akad *wakalah* pembiayaan KPR BTN Indent. Didapat pada Jumat 05 April 2013.

<sup>82</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Rabu 17 April 2013.

<sup>83</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Selasa 02 April 2013.

Selanjutnya, jika semua dokumen telah dilengkapi oleh nasabah maka dari pihak bank yaitu analis pembiayaan yang akan memproses dokumen nasabah dan selanjutnya adalah melakukan *BI Checking* untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah dilakukan oleh nasabah pada lembaga perbankan lain dan lembaga pembiayaan nonbank yang dananya di *back up* juga oleh bank. Setelah beberapa proses tersebut telah dilakukan maka proses selanjutnya adalah dilakukan wawancara terhadap nasabah yang biasanya dilakukan melalui telepon atau pemanggilan langsung nasabah untuk datang ke BTN Kantor Cabang Syariah Banjarnasin, wawancara tersebut untuk mendapatkan informasi langsung mengenai identitas pemohon, pekerjaan dan penghasilan pemohon, agunan pembiayaan serta prakiraan pembiayaan yang dimohon.

Apabila analis pembiayaan telah menilai kelayakan dari nasabah tersebut, maka proses selanjutnya yaitu mendapat hasil data penghasilan yang akurat, maka akan dilakukan *On The Spot (OTS)* atas *developer* mengenai lokasi proyek dan OTS atas diri calon nasabah. Jika nasabah adalah karyawan maka OTS dilakukan hanya lewat telepon atau langsung mendatangi tempat kerja nasabah, tetapi apabila nasabah pemohon adalah wiraswasta maka OTS dilakukan dengan langsung mendatangi tempat kerja usaha nasabah pemohon tersebut. Adapun data yang diperlukan dari adanya OTS untuk calon nasabah yaitu:

- 1) Pendapatan bersih pemohon selaku pemilik usaha
- 2) Kegiatan pekerjaan atau deskripsi pekerjaan calon nasabah
- 3) Gambaran Usaha dari tempat kerja pemohon
- 4) Kelangsungan perusahaan atau usahanya

Apabila hasil dari OTS sudah ada maka proses selanjutnya adalah meminta pendapat dari Kepala Cabang mengenai disetujui atau tidaknya permohonan pembiayaan tersebut.

Jika pembiayaan tersebut dinilai tidak layak maka nasabah akan diberikan surat penolakan. Namun jika pembiayaan tersebut disetujui maka akan diberikan (SP3) Surat Penegasan Pemberian Pembiayaan kepada nasabah dengan memberitahukan kepada nasabah mengenai jenis pembiayaan, harga jual *developer*, uang muka, jangka waktu pembiayaan, margin keuntungan bank, harga jual bank, angsuran, biaya-biaya yang ditanggung nasabah, denda tunggakan dan lain sebagainya. Jika nasabah telah setuju dengan hal tersebut, maka nasabah diharuskan membuka tabungan dan pembayaran biaya-biaya, serta pembayaran 1 kali angsuran yang akan diblokir.

Fungsi dari pembayaran 1 kali angsuran tersebut untuk berjaga-jaga bagi bank, jika suatu saat nasabah tidak mampu membayar pada satu priode atau satu bulan angsuran dan jika nasabah pemohon meninggal dunia pada saat dia harus mengangsur, maka pembayaran 1 kali blokir diawal tersebut dapat dibuka blokirannya untuk pembayaran bulan tersebut. Selain itu pembayaran 1 kali angsuran bisa digunakan untuk pembayaran angsuran pada saat pelunasan akhir.<sup>84</sup>

Jika pada pertengahan masa angsuran nasabah tidak mampu membayar angsurannya dan pembayaran 1 kali angsuran telah diambil untuk pembayaran bulan tersebut, maka bulan berikutnya nasabah harus membayar angsurannya

---

<sup>84</sup>Aan Agus Novian Sihotang, *op. cit.*, Rabu 17 April 2013.

ditambah pembayaran penggantian 1 kali blokir angsuran yang telah dipakainya pada bulan lalu.

Uang dengan jumlah 1 kali angsuran itu dapat dicairkan oleh nasabah apabila jangka waktu pembiayaan telah berakhir dan seluruh pembiayaan telah lunas.<sup>85</sup>

Tahap akhir dari proses pembiayaan ini adalah terjadinya akad yang akan dilaksanakan setelah biaya-biaya yang dipersyaratkan oleh bank dalam SP3 telah disetujui dan dibayar.

Adapun jaminan dalam pembiayaan ini adalah objek yang menjadi akad yaitu berupa tanah dan bangunan dan sesuatu yang ada di atasnya. Bukti kepemilikan jaminan oleh bank berupa sertifikat.

Bersamaan dengan penandatanganan akad tersebut juga dilakukan adanya *wakalah* antara nasabah dan bank.

### **C. Analisis Data**

Berdasarkan data yang didapat dari penelitian pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, mekanisme pembiayaan KPR BTN Indent iB dengan akad *istis'na'* ada dua mekanisme. *Pertama*, nasabah yang datang kepada bank untuk memesan rumah yang mereka inginkan ditempat yang mereka inginkan, kemudian nasabah yang mencari pengembangnya (*developer*) tersebut dan kemudian bank datang kepada *developer* menawarkan kerjasama inden untuk pemesanan rumah yang diinginkan nasabah tersebut. *Kedua*, nasabah datang kepada *developer* untuk

---

<sup>85</sup>Zuhdin Fandi Ardian, *Financing Document* BTN Kantor cabang Syariah Banjarmasin, Wawancara, Banjarmasin, Rabu 18 April 2013.

memesan rumah yang mereka inginkan, dan kemudian *developer* yang datang kepada bank untuk menjalin kerjasama inden untuk pemesanan rumah yang diinginkan nasabah. Namun mekanisme yang sering ada dan dijalankan dalam pembiayaan KPR BTN inden iB dengan akad *istis}na'* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin adalah mekanisme yang kedua, yakni nasabah datang kepada *developer* untuk memesan rumah yang mereka inginkan, dan kemudian *developer* yang datang kepada bank untuk menjalin kerjasama inden untuk pemesanan rumah yang diinginkan nasabah. Dalam pengertian ini, bahwa yang diberikan pendanaan adalah *developer*.

Pada mekanisme yang kedua, hal tersebut tidak sesuai dengan teori pembiayaan perbankan syariah yang dikembangkan oleh Burhanudin Susanto (2009: 93) yaitu:

“Dalam menjalankan akad *istis}na'* paralel, pembeli terlebih dahulu perlu bernegosiasi dengan pihak perantara (misalnya lembaga pembiayaan) melalui akad *istis}na'* pertama. Kemudian untuk menyediakan barang yang dipesan oleh pihak pembeli, lembaga pembiayaan tersebut harus menjalankan jual beli *istis}na'* dengan produsen lain melalui akad *istis}na'* kedua. Berlakunya akad *istis}na'* paralel dibolehkan, terutama dengan ketentuan bahwa akad kedua tidak tergantung pada akad pertama.....”<sup>86</sup>

Berdasarkan mekanisme kedua tersebut, hal itu menggambarkan pembiayaan yang bersifat produktif yaitu pembiayaan modal kerja karena yang diberikan pembiayaan adalah *developer* dengan tujuan meningkatkan hasil produksi untuk keperluan perdagangan. Pada pembiayaan produktif yaitu pembiayaan modal kerja, memang *developer* yang mendapatkan fasilitas pembiayaan dan nasabah *end user* telah didapat oleh *developer* dan kemudian

---

<sup>86</sup>Lihat Burhanuddin Susanto, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE, 2009), h. 92.

*developer* mengajukan pembiayaan karena adanya permintaan pembuatan rumah dari nasabah *end user* tersebut.<sup>87</sup>

Dalam ketentuan pembiayaan ini pihak yang mendapatkan pembiayaan adalah *developer* yang sudah ada nasabah yang memiliki kepastian atau ada pernyataan dari nasabah bahwa akan membeli rumah yang belum atau sementara terbangun.

Hal ini tidak sesuai dengan teori pembiayaan perbankan syariah yang dikembangkan oleh Adiwarmanto A. Karim (2010: 244), menurutnya “pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan”.<sup>88</sup>

Pembiayaan KPR BTN indent iB dengan akad *istisna'* ini merupakan produk pembiayaan konsumtif yang tujuannya diluar usaha.

Dalam mekanisme pembiayaan KPR BTN indent iB dengan akad *istisna'* pihak yang mendapatkan fasilitas pembiayaan ini adalah *developer* yang menjalin kerjasama inden. Kerjasama inden disini diartikan sebagai *developer* yang telah memiliki reputasi yang baik pada BTN ataupun pada yang lainnya. Menurut kriteria BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin *developer* yang inden dapat dinilai dari kebiasaan baik *developer* pada hal pengelolaan perumahan yang telah beroperasi paling tidak selama 2 tahun, selain itu kemampuan dari *developer* untuk membeli kembali (*buy back*) tanah serta bangunan juga menjadi kriteria indennya *developer*. Hal ini disebabkan adanya prinsip kehati-hatian bagi bank

---

<sup>87</sup>Lihat Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, h. 164.

<sup>88</sup>Lihat Adiwarmanto A. Karim, *op. cit.*, h. 244.

sebagai penilaian bagi *developer* mengenai kebiasaan *developer* dalam menjalankan pengembang perumahan dengan baik.

Reputasi baik dari *developer* merupakan suatu jaminan akan Perjanjian Kerjasama (PKS) antara *developer* dan bank. hal ini penting, karena apabila *developer* tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membangun rumah atau apabila *developer* memperpanjang *grace priodnya* selama 6 bulan lagi (*grace priod* pertama ditambah *grace priod* kedua karena perpanjangan) dan *developer* masih tidak dapat memenuhi kewajibannya maka *developer* harus membeli kembali tanah dan bangunan yang dalam penyelesaian tersebut sebesar jumlah uang muka dari nasabah ditambah pembiayaan yang telah dicairkan sejumlah pencairan tahap pertama. Setelah *developer* memenuhi isi dari akta *buy back guarantee*nya maka bank akan mengalihkan kewajiban *developer* pertama kepada *developer* yang lain atas persetujuan nasabah. Hal itu akan merugikan nasabah karena serah terima rumah akan lebih lama dan jangka waktu pembiayaan pun akan bertambah sesuai perjanjian baru dengan *developer* kedua.

Hal tersebut tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Muhammad Syafi'i Antonio (2001: 115) mengenai konsekuensi dari adanya *istis'na'* paralel oleh bank yang merupakan satu-satunya pihak yang bertanggung jawab terhadap nasabah, namun pada aplikasinya bank meminta pengunduran waktu penyerahan rumah kepada nasabah karena *developer* tidak bisa memenuhi kewajibannya menyelesaikan pembangunan rumah yang dipesan oleh bank. hal itu tentu saja akan merugikan nasabah.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup>Lihat Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, h. 115.

Pemberian pembiayaan kepada *developer* disebabkan adanya pemesanan rumah dari nasabah *end user*. Kebenaran atas adanya nasabah dari *developer* dibuktikan dengan adanya kelengkapan dokumen yang mana kelengkapan dokumen yaitu persyaratan bagi nasabah telah dihimpun langsung oleh *developer* dan saat akad uang muka harus lunas.

Namun hal demikian menjadi analisis bagi bank, dokumen yang diserahkan *developer* itu sebagai suatu hal untuk mengenali nasabah, baik dari segi keberadaan nasabah, pendapatan nasabah untuk mengukur kelayakan dan kemampuan nasabah serta kebenaran keinginan nasabah untuk memesan rumah dari *developer*.

Pemberian pembiayaan oleh bank kepada *developer* dikabulkan karena atas adanya pemesanan rumah dari nasabah *end user* yang benar-benar layak menurut bank. penilaian kelayakan bank terhadap nasabah antara lain meliputi jumlah pendapatan perbulan yang dikurangi dengan pengeluaran perbulan dan dari sisa pengeluaran perbulan yang dimungkinkan akan mampu membayar angsuran maka akan dikabulkan. Selain itu masa kerja serta prospek dari tempat usaha nasabah juga menjadi pertimbangan bagi bank dalam menilai kelayakan kemampuan nasabah.

Pembiayaan yang diberikan kepada *developer* merupakan jumlah harga beli dari bank. Uang muka dari nasabah itu diberikan nasabah kepada *developer* sebagai bukti *riil respon* konsumen mengenai kepastiannya untuk membeli rumah yang belum terbangun atau sementara terbangun, uang muka yang dibayar nasabah kepada *developer* bisa saja dibayar secara tunai maupun kredit. Hal ini

tidak ada sangkut pautnya dengan pihak bank selaku pemberi pembiayaan karena hal itu diluar kekuasaan dan diluar kendali bank. Namun pada dasarnya dan seharusnya uang muka harus lunas, yang seharusnya pada saat akad harus ada bukti surat keterangan lunas uang muka atau kwitansi dari *developer* sesuai yang dipersyaratkan dalam setiap KPR BTN iB.

Proses persetujuan pembiayaan KPR untuk jenis inden cukup rumit, apabila semua berkas dokumen persyaratan lengkap, setelah itu analis pembiayaan akan menganalisis pembiayaan. Proses pertamanya yaitu melakukan BI *Checking* untuk mengetahui riwayat pembiayaan nasabah, dalam proses ini akan terlihat pembiayaan apa yang telah ada pada masa sekarang dan pembiayaan yang sedang dijalani oleh nasabah serta mengetahui kebiasaan nasabah dalam ketepatan waktu pembayaran maupun tunggakan pembayaran pembiayaannya.

Proses selanjutnya yaitu wawancara kepada nasabah, hal ini dilakukan untuk mendapatkan analisa untuk memastikan kecocokan identitas pemohon dengan data yang didapat dari lisan dan data yang didapat dari dokumen dan memastikan kebenaran dokumen dengan membandingkan dengan pengakuan secara lisan dari hasil wawancara tersebut.

Selanjutnya jika nasabah adalah seorang wirausaha untuk mendapatkan gambaran usahanya pihak bank akan melakukan OTS terhadap usaha nasabah, hal ini untuk memastikan adanya tempat usaha yang menjadi penghasilan utama dari nasabah yang akan menjadi pertimbangan bagi analis bank untuk menilai kelayakan usahanya sebagai pertimbangan disetujuinya pembiayaan.

Jika semuanya dinilai layak, maka pembiayaan disetujui dengan pemberian penegasan pembiayaan dengan SP3 yang didalamnya memuat biaya-biaya yang harus dibayar serta mengenai jumlah pembiayaan, harga jual bank, margin bank, uang muka, jangka waktu pembiayaan serta jumlah angsuran yang harus dibayar oleh nasabah. Pada saat nasabah diberikan SP3 nasabah akan ditanya tentang persetujuannya terhadap hal-hal yang ada pada surat tersebut, jika nasabah setuju maka akan terjadi akad dan sebelum penandatanganan akad nasabah diharuskan membuka rekening tabungan BTN Syariah untuk membayar sejumlah biaya-biaya yang telah ditetapkan dalam SP3 tersebut.

Jika nasabah keberatan atas isi dari surat SP3 tersebut maka nasabah akan dimintai pendapat tentang ketidaksetujuannya dalam hal apa. Namun yang menjadi kebiasaan setelah adanya SP3 nasabah tidak ada yang keberatan dengan segala yang telah dilampirkan dalam SP3 tersebut karena sebelum SP3 disampaikan kepadanya, nasabah telah diberikan SP4 yang sifatnya belum mengikat dan dalam SP4 (Surat Persetujuan Prinsip Pemberian Pembiayaan) nasabah telah diberi tahu apa-apa yang akan dibayar dan mengenai harga rumah sesuai dengan isi dari SP3. Sehingga disitulah nasabah akan mengajukan keberatannya terhadap apa yang telah ditetapkan oleh bank dan jika nasabah keberatan bank akan bernegosiasi dengan nasabah. Hal yang sering menjadikan nasabah keberatan yaitu jangka waktu pembiayaan.

Nasabah yang melakukan akad dipastikan keberadaannya sesuai KTP dan Kartu keluarga, hal itu sebagai jaminan bahwa adanya pasangan pemohon yang mengetahui bahwa pemohon pembiayaan/nasabah ini mempunyai

utang kepada bank untuk pembelian rumah dan memastikan pasangan pemohon telah sepakat telah mengambil pembiayaan KPR BTN indent iB.

Setelah hal itu dilaksanakan maka akan terjadi akad *wakalah* antara pihak bank sebagai pembeli mewakilkan dirinya kepada nasabah untuk memesan rumah kepada *developer* sebagai penjual, begitu pula dalam hal serah terima rumah, bank selaku pembeli mewakilkan dirinya kepada nasabah untuk menerima rumah dari *developer* apabila rumah telah selesai terbangun. Adanya aplikasi akad *wakalah* dalam pembiayaan ini untuk kemudahan nasabah dalam melakukan pemesanan dan serah terima rumah secara spesifikasi yang diinginkannya.

Hal ini telah sesuai dengan teori pembiayaan perbankan syariah yaitu akad *wakalah* yang terdapat dalam sebuah buku yang ditulis oleh Zubairi Hasan (2009: 81) menurutnya “*wakalah* adalah suatu akad pemberian kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa”.

Pada saat akad *istis}na'* rumah belum ada, atau sementara terbangun dengan fisik bangunan beberapa persen. Jenis rumah dan spesifikasi tempat telah ditentukan oleh nasabah dan *developer*, dan mengenai masa *grace priod* tentang waktu serah terima rumah, jangka waktu pembiayaan, jumlah pembiayaan yang harus dilunasi telah ditetapkan dalam akad.

Hal ini telah sesuai dengan syarat-syarat *istis}na'* yang dikemukakan oleh para ulama Hanafiah dalam buku yang ditulis oleh Wahbah Az-Zuhaili (2011: 271). Dan hal itu pun telah sesuai dengan ketentuan hukum yang telah ditetapkan

dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No.06/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli *istis}na*'.<sup>90</sup>

Serta telah sesuai dengan hadist nabi:

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ يَحْيَى وَعَمْرٌو وَالنَّاقِدُ (وَاللَّفْظُ لِيَحْيَى) (قَالَ عَمْرٌو: حَدَّثَنَا. وَقَالَ يَحْيَى: أَخْبَرَنَا سُفْيَانُ بْنُ عُيَيْنَةَ) عَنْ ابْنِ أَبِي بَجِيحٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَثِيرٍ، عَنْ أَبِي الْمُنْهَالِ، عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ. قَالَ: "قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ، وَهُمْ يُسَلِّفُونَ فِي الثَّمَارِ، السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ. فَقَالَ "مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ، فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ" <sup>91</sup>.

Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Yahya dan Amru An Naqid dan ini adalah lafazh Yahya, Amru berkata; telah menceritakan kepada kami, dan Yahya berkata; telah mengabarkan kepada kami Sufyan bin Uyainah dari dari Ibnu Abbas dia berkata,"ketika Nabi Shallallahu alaihi wasallam tiba di Madinah, penduduk Madinah menjual buah-buahan dengan pembayaran dimuka, sedangkan buah-buahan yang dijualnya dijanjikan mereka dalam tempo setahun atau dua tahun kemudian, maka Rasulullah Saw. bersabda: "Siapa yang menjual kurma dengan berjanji, hendaklah dengan takaran tertentu, timbangan tertentu dan jangka waktu tertentu."<sup>92</sup>

Dalam pembiayaan ini juga ada aplikasi akad *mura>bah}ah*, itu terjadi pada saat serah terima yang mana dalam ketentuan pembiayaan ini angsuran pertama dibayar oleh nasabah pada setelah terjadi serah terima rumah. Adanya pemesanan rumah oleh nasabah kepada *developer* atas perwakilan bank tadi adalah akad *istis}na*', dana pada saat serah terima dan dibayar angsuran adalah akad *mura>bah}ah*, sehingga dalam pembiayaan ini teraplikasi 3 akad yaitu *istis}na*', *wakalah* dan *mura>bah}ah*.

---

<sup>90</sup>Lihat lampiran.

<sup>91</sup>Imam Abi Husain Muslim bin Al Hijaj, *loc. cit.*

<sup>92</sup>Imam Abi Husain Muslim bin Al Hijaj, *loc. cit.*

Berdasarkan mekanisme yang ada pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, karena yang diberikan pembiayaan adalah pihak *developer* dan nasabah datang pertama untuk menginginkan pembiayaan kepada *developer* maka hal ini membuka peluang atau kesempatan bagi *developer* untuk melakukan pembiayaan fiktif dengan nasabah topengan, yang mana *developer* akan mengajukan berkas atas nama nasabah yang mungkin saja nasabah itu adalah karyawan *developer* sendiri, sehingga yang membayar angsuran kepada pihak bank adalah *developer*. Rumah yang telah terbangun dari pembiayaan bank yang diatas namakan oleh *developer* tersebut kemungkinan akan dijual kembali oleh *developer* kepada nasabah *end user* dengan pengembalian angsuran oleh nasabah *end user* kepada *developer* sehingga *developer* lah yang membayar angsuran kembali kepada bank. Hal ini kemungkinan akan merugikan bank karena *developer* akan membayar angsurannya sesuai dengan *cash flow* dari nasabahnya. Dari mekanisme seperti demikian, pembiayaan ini akan menjadi pembiayaan yang sifatnya produktif.

Motif lain dari *developer* adalah pembiayaan dengan atas nama nasabah lain. Sebut saja A adalah nasabah yang mengajukan pembiayaan yang pernah ditolak pembiayaannya oleh bank, dilain waktu ada karyawan misalnya si B yang dapat dikatakan jika memohon sejumlah pembiayaan akan disetujui oleh bank, maka dia si B akan mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank atas namanya tetapi jika pembiayaan itu dikabulkan akan dilimpahkan kepada si A atas nama si B yang pernah dan ingin mengajukan pembiayaan tadi. Hal ini merupakan motif lain *developer* dari mekanisme KPR BTN indent iB dengan nasabah datang

kepada *developer* untuk memesan rumah yang mereka inginkan, dan kemudian *developer* yang datang kepada bank untuk menjalin kerjasama inden untuk pemesanan rumah yang diinginkan nasabah.

Hal tersebut tidak sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Adiwarman A. Karim (2010: 244) menurutnya “pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan”.<sup>93</sup>

---

<sup>93</sup>Lihat Adiwarman A. Karim, *op. cit.*, h. 244.