

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Perusahaan

Berdiri sejak tahun 1946, Bank Negara Indonesia (BNI) merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. BNI mulai mengedarkan alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan pemerintah Indonesia, yakni ORI atau *Oeang* Republik Indonesia pada malam menjelang tanggal 30 Oktober 1946, hanya beberapa bulan sejak pembentukannya. Hingga kini, tanggal tersebut diperingati sebagai Hari Keuangan Nasional, sementara hari pendiriannya yang jatuh pada tanggal 15 Juli ditetapkan sebagai hari Bank Nasional.

Menyusul penunjuk *De Javasche Bank* yang merupakan warisan dari pemerintah Belanda sebagai bank sentral pada tahun 1949, pemerintah membatasi peranan BNI sebagai bank sirkulasi atau bank sentral. Kemudian BNI ditetapkan sebagai bank pembangunan dan diberikan hak untuk bertindak sebagai bank devisa dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Sehubungan dengan penambahan modal pada tahun 1955, status BNI diubah menjadi bank komersial milik pemerintah.

Perubahan ini melandasi pelayanan yang lebih baik dan luas bagi sektor usaha nasional.

Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai BNI 46. Kemudian karena ingin menggunakan nama panggilan yang lebih mudah diingankan maka dirubah menjadi Bank BNI bersamaan dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988. Tahun 1992, status hukum dan nama BNI berubah menjadi PT Bank Negara Indonesia (Persero), sementara keputusan untuk menjadi perusahaan publik diwujudkan melalui penawaran saham perdana di pasar modal pada tahun 1996 dan PT. Bank Negara Indonesia (Persero), kini berubah menjadi PT Bank Negara Indonesia, Tbk.

Kemampuan BNI untuk beradaptasi terhadap perubahan dan kemajuan lingkungan, sosial budaya serta teknologi dicerminkan melalui penyempurnaan identitas perusahaan yang berkelanjutan dari masa ke masa. Hal ini juga menegaskan dedikasi dan komitmen BNI terhadap perbaikan kualitas kinerja secara terus-menerus.

Pada tahun 2004, identitas perusahaan yang diperbaharui mulai digunakan untuk menggambarkan prospek masa depan yang lebih baik, setelah keberhasilan mengarungi masa-masa yang sulit. Sebutan Bank BNI dipersingkat menjadi BNI, sedangkan tahun pendirian yaitu 46 digunakan

dalam logo perusahaan untuk meneguhkan kebanggaan sebagai bank nasional pertama yang lahir pada era Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Berangkat dari semangat perjuangan yang berakar pada sejarahnya, BNI bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi negeri, serta senantiasa menjadi kebanggaan negara.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah bagian dari BNI Syariah Pusat perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4,5 No.385 Banjarmasin. Bangunan BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin yang terdiri dari tiga lantai, yaitu lantai dasar yang terdiri dari ruangan *Consumer Sales*, ruangan Prima nasabah, Mushola dan Toilet. Lantai dua yang terdiri dari ruang *Branch Manager*, ruangan *SME Financing*, *Operasional Manager*, ruangan *Customer Service* dan Toilet. Lantai tiga terdiri dari ruangan Operasional, ruang *General Affair*, ruangan *Consumer Processing*, Mushola, Dapur dan dua Toilet. Selain itu terdapat pula satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan kantor. Sekarang BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin

2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi BNI Syariah adalah sebagai berikut:

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga Insyaallah membawa berkah”.

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang memaparkan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya BNI Syariah cabang Banjarmasin terus-menerus melakukan perbaikan dalam layanan dan kinerja dengan serangkaian training dan motivasi untuk meningkatkan mutu serta kualitas layanan yang akan diberikan kepada masyarakat.

Misi dari Bank BNI Kantor Cabang Syariah Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Di dalam mencapai misinya, BNI Syariah Cabang Banjarmasin selalu berupaya memberika layanan yang baik bagi nasabah/*mudārib* mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/*mudārib*.

3. Budaya Kerja BNI Syariah

Budaya kerja adalah nilai-nilai (*value*) dan keyakinan (*beliefs*) yang menjadi pedoman dalam perilaku, yang dinilai penting bagi kelangsungan suatu organisasi. Organisasi yang unggul dan bertahan dalam jangka waktu yang lama terbukti merupakan organisasi yang memiliki budaya kerja yang kokoh serta serta menunjang visi organisasi.

Budaya kerja Bank BNI Syariah adalah sebagai berikut:

1) Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, professional dalam mejalankan tugas, memegang teguh komitmen, bertanggung jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

2) Jama'ah

Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasiona dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dengan dalam kepemimpinan yang efektif.

4. Produk-produk BNI Syariah

1) Produk Dana

- a) Tabungan iB Hasanah
- b) Tabungan iB Prima Hasan
- c) Tabungan iB Bisnis Hasanah
- d) TabunganKu iB
- e) Tabungan iBTHI Hasanah
- f) Tabungan iB Tapenas Hasanah
- g) Tabungan iB Tunas Hasanah
- h) Tabungan iB Griya Hasanah
- i) Giro iB Hasanah
- j) Deposito iB Hasanah.

2) Pembiayaan

- a) Griya iB Hasanah
- b) Flexi iB Hasanah
- c) Multiguna iB Hasanah
- d) Pembiayaan Haji iB Hasanah
- e) Pembiayaan Emas iB Hasanah
- f) Tunas Usaha iB Hasanah
- g) Wirausaha iB Hasanah
- h) Usaha iB Hasanah
- i) Multi Jasa iB Hasanah
- j) *iB Hasanah Card*

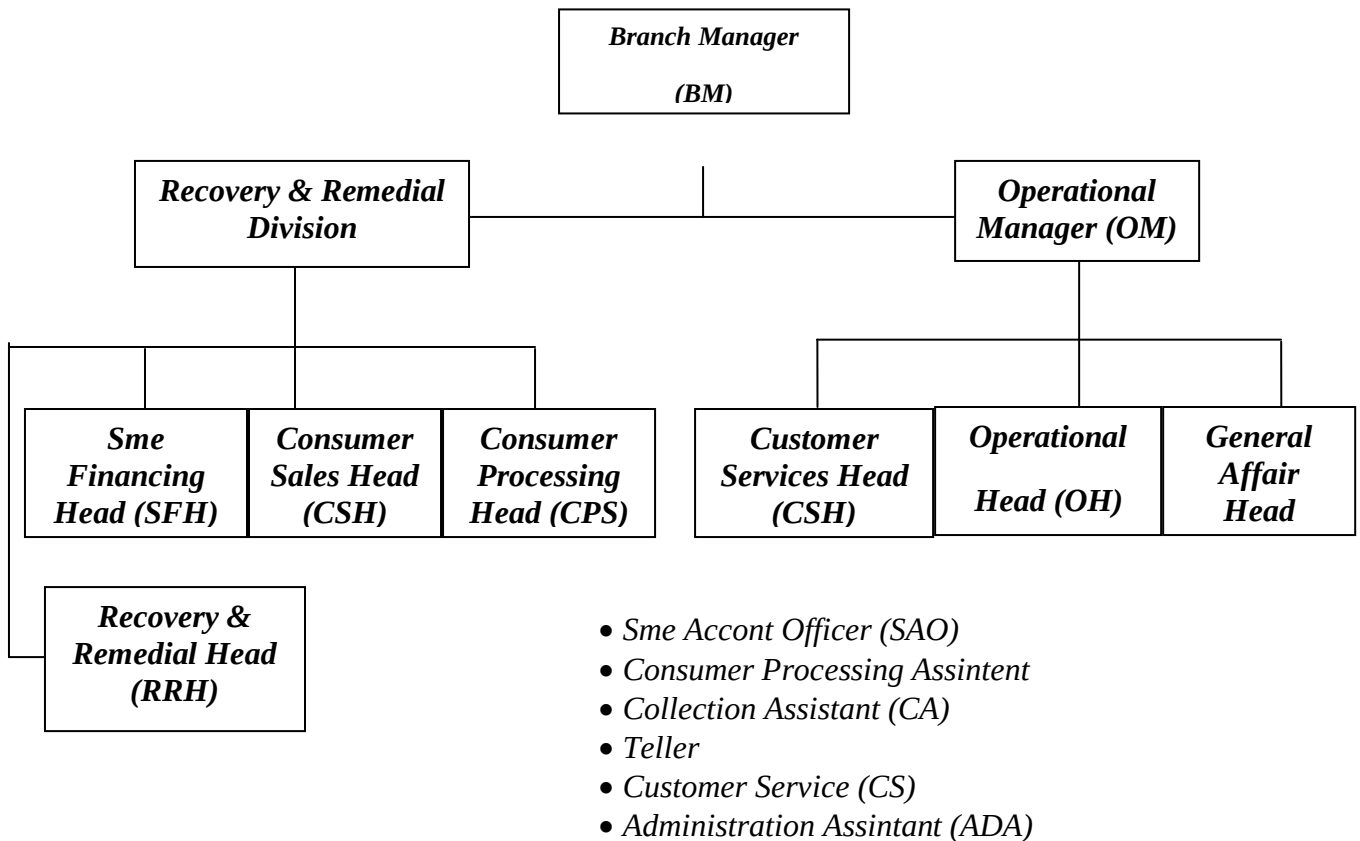
- k) *Oto iB Hasanah*
 - l) *Gadai Emas iB Hasanah*
 - m) *CCF iB Hasanah.*
 - n) *Pembiayaan Umrah*
- 3) *Produk Jasa dan Layanan*
- a) *E-Banking iB Hasanah*
 - b) *Payroll Gaji*
 - c) *Virtual account*

5. *Struktur Organisasi dan Job Description*

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

Skema 4.1

Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Banjarmasin



Sumber: Data di peroleh dan diolah dari BNI Syariah Cabang Banjarmasin, tahun 2016

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

1) *Branch Manager* (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha

serta pengelolaan biaya administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.

- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- d) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *office channeling* produk BNI Syariah pada kantor cabang konvensional di bawah kelolaannya.
- e) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (PMN)/ *Know Your Customer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.

2) *Operasional Manager* (OM)

- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.

- b) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa kebaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal /eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.
- d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

3) *Customer Services Head (CSH)*

- a) Pemberian informasi mengenai produk dana BNI Syariah, syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.
- b) Administrasi dan pembagian rekening Koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.
- c) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.
- d) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- e) Pembuatan laporan ke BI tentang giro wadiah, tabungan *mudharabah*, dan deposito berjangka.

4) *Operational Head (OH)*

- a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan

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

5) *General Affair Head (GAH)*

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

6) *Sme Financing Head (SFH)*

- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif (kecuali Rahn)
- b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif
- c) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI syariah lainnya
- d) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

7) *Consumer Sales Head (CSH)*

- a) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data
- b) Melakukan transaksi dan plotting jaminan
- c) Melakukan analisa pembiayaan (*BFM/Analyst Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan

8) *Consumer Processing Head (CPH)*

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

9) *Recovery & Remedial Division (RRM)*

- a) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan

- b) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/*Call Memo* hasil penagihan pembiayaan
- c) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

10) *Recovery Remedial Head (RRH)*

- a) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*)
- b) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

11) *Teller*

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

12) *Administration Assistant (ADA)*

- a) Mengelola system otomasi di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah

- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu
- c) Mengelola laporan harian system kantor cabang syariah dan cabang pembantu
- d) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

B. Penyajian Data

1. Identitas Karyawan BNi Syariah (Informan)

Nama : Isti Pratiwi

Jabatan : *Sales Head*

Alamat: Banjarmasin

Nama : Hairul Fitri

Jabatan: *Sales Assitant*

Alamat: Jl. Sultan Adam, Komp. Mandiri VI Blok B5 No. 54

2. Mekanisme dan Prosedur Kredit Pemilikan Rumah pada BNi Syariah Cabang Banjarmasin

a. Pengantar Pengetahuan Tentang Pembiayaan Griya iB Hasanah

Pembiayaan Griya iB Hasanah menurut bahasa adalah Griya: Perumahan, iB: *islamic Banking*, Hasanah: Kebaikan, sedangkan menurut

filosofi pembiayaan Griya iB Hasanah adalah pembelian rumah secara syariah dengan kenyamanan dan keamanan serta kebaikan. Yang menjadi ciri khas dari BNI Syariah adalah dengan nama produknya yang memuat label Hasanah.¹

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah ident, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Pembiayaan Griya iB Hasanah sudah sejak tahun 2000 saat itu BNI Syariah masih Unit Usaha Syariah (UUS) dan masih bergabung dengan Bank konvensional. Barulah pada tahun 2010 BNI syariah menjadi Bank Umum Syariah (BUS). Melihat peluang dari segi keperluan dan kebutuhan nasabah dan guna untuk memberikan kemudahan bagi nasabah yang kekurangan dana untuk bisa memiliki rumah dengan cara aman dan nyaman bebas dari pada riba, karena rumah sebagai tempat bernaung dan tempat tinggal hidup. Membeli dengan cara syariah agar kesan rasa tentram dan aman berumah tangga membina kehidupan.²

b. Syarat dan Ketentuan dalam Pengajuan Pembiayaan KPR di BNI Syariah Cabang Banjarmasin

¹Hairul Fitri, *Sales Assistant*, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 23 April 2016..

²*Ibid.*

Macam-macam syarat dan ketentuan dalam pengajuan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- 1) Warga Negara Indonesia
- 2) Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum:
 - 55 tahun pegawai (usia pensiun)
 - 60 tahun pengusaha, profesional
- 3) Karyawan/ wiraswasta/ profesional dengan masa kerja minimal 2 tahun
- 4) Mempunyai penghasilan tetap dan mampu membayar angsuran
- 5) Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank.

Ketentuan Biaya dalam Pembiayaan Griya iB Hasanah

- 1) Biaya Administrasi : 1% dari maksimum pembiayaan
- 2) Asuransi : Jiwa dan Kerugian
- 3) Notaris, Materai, dll : Sesuai ketentuan yang berlaku.³

Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel, sebagai berikut:

Tabel 4.1

Persyaratan Khusus Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)

Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Profesional
Fotokopi KTP/paspor pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Pasfoto 4x6 cm pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Fotokopi surat nikah/cerai/pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotokopi kartu keluarga	✓	✓	✓

³ Isti Pratiwi, *Sales Head, Wawancara Pribadi*, 20 April 2016.

Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotokopi NPWP (pembiayaan di atas Rp. 50 juta)	✓	✓	✓
Fotokopi rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir.	✓	✓	✓
Asli slip gaji terakhir/ surat keterangan penghasilan	✓		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir perusahaan	✓		
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 tahun terakhir		✓	✓
Akte perusahaan, SIUP dan TDP		✓	
Fotokopi surat izin praktek profesi			✓
Dokumen kepemilikan jaminan: - Fotokopi sertifikat & IMB - Surat pesanan/penawaran - Fotokopy bukti setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

Sumber: Data diperoleh dan di olah penulis dari BNI Syariah, 2016

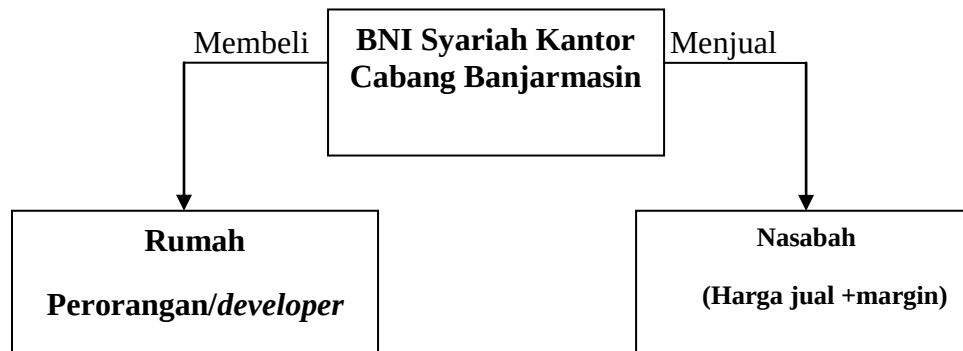
c. Penggunaan Akad dan Praktiknya dalam KPR di BN I Syariah Cabang Banjarmasin

KPR (Griya ib Hasanah) menggunakan akad *murābahah* yaitu penjualan suatu barang dengan harga asal dengan tambahan sejumlah keuntungan yang sepakati bersama. Proses pembayaran dilakukan dengan cara tangguh atau cicil.

Proses dan praktek akad *murābahah* dalam pembiayaan Griya iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Dapat dilihat pada gambar, sebagai berikut:

Skema 4.2

Proses Dan Praktik Akad Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)



Sumber: Data di peroleh dan diolah penulis dari BNI Syariah, 2016

Keterangan:

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

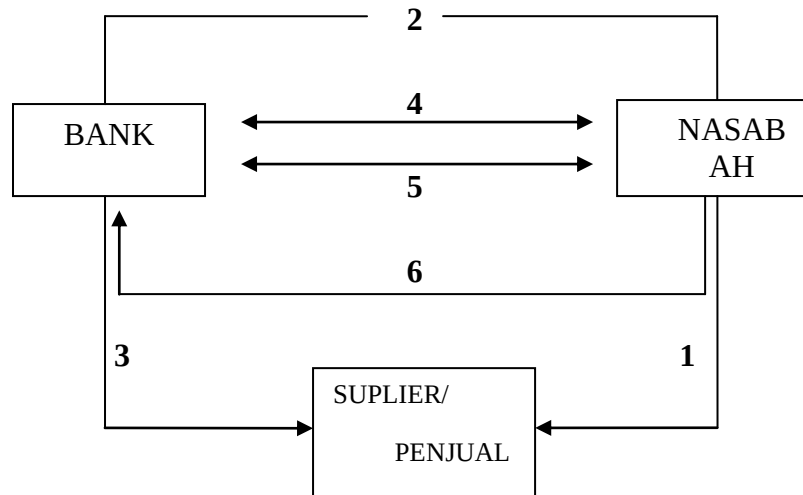
Dalam pembiayaan *murābahah*, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kenasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap, sementara itu nasabah akan mengembalikan utangnya kemudian hari secara cicilan.⁴

Skema *murābahah* pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) untuk kepemilikan rumah siap huni, sebagai berikut:

⁴*Ibid.*

Skema 4.3

Murābahah Rumah Siap Huni



Sumber: Data di peroleh dan diolah penulis dari BNI Syariah, 2015

Keterangan:

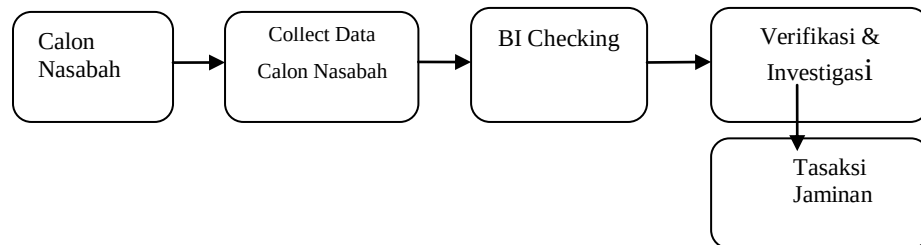
- 1) Nasabah menemui *supplier*
- 2) Nasabah mengajukan pembiayaan, memenuhi persyaratan dari bank dan bernegosiasi
- 3) Bank membelikan rumah yang diinginkan nasabah dari *supplier* secara tunai
- 4) Bank dan nasabah melakukan akad *murābahah*
- 5) Penyerahan dokumen-dokumen (SKP, dan berkas bukti penandatanganan akad)
- 6) Nasabah membayar angsuran rumah kepada bank secara cicilan.

d. Proses Pengajuan Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)

Adapun proses pengajuan pembiayaan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat dijelaskan dalam skema di bawah ini.

Skema 4.4

Pengajuan Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)



Sumber: Data di peroleh dan diolah penulis dari BNI Syariah, 2016

Skema tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Calon nasabah adalah orang yang ingin mengajukan pembiayaan kredit rumah (Griya iB Hasanah). Nasabah langsung datang ke bank dan bertemu dengan layanan bank (*customer servis*)
- 2) *Collect Data*, yaitu pengumpulan data-data nasabah. Secara umum data yang diperlukan ialah sebagai berikut:

- a) Calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan.

Formulir tersebut diserahkan kepada petugas yang mengurus pembiayaan. Setelah dokumen diterima berikut data pendukung, petugas pembiayaan wajib melakukan penelitian atas kelengkapan dokumen yang wajib diserahkan pemohon serta dokumen lain yang diperlukan. Kelengkapan dokumen tersebut dituangkan dalam formulir *check list* dokumen.

- b) Kartu identitas calon nasabah dan pasangan: KTP atau paspor.

Data ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal calon nasabah. Hal ini terkait dengan alamat penagihan dan penyelesaian masalah-masalah tertentu dikemudian hari. Selain itu, KTP dibutuhkan untuk melakukan verifikasi tanda tangan calon nasabah.

c) Kartu keluarga

Kartu keluarga dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga. Selain itu juga untuk melakukan verifikasi data alamat dengan melihat Kartu Tanda Penduduk calon nasabah.

d) Surat nikah

Hal ini diperlukan untuk transparansi terhadap pengeluaran tambahan bagi sebuah keluarga. Dikemudian hari jangan sampai terjadi kasus seorang pasangan tidak mengetahui bahwa pasangannya terlibat hutang dengan bank.

e) Slip gaji terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran. Sebagai bukti yang akan memperkuat hal tersebut, maka diperlukan surat dari perusahaan dan atau SK pengangkatan terakhir.

f) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui mutasi pemasukan dan pengeluaran rekening nasabah.

g) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik

Data ini diperlukan untuk mengetahui status kepemilikan rumah tinggal dan kebenaran alamat tinggal. Data ini juga dapat digunakan untuk mengetahui pengeluaran tetap nasabah.

h) Melampirkan legalitas usaha

Berupa akta pendirian, surat keterangan domisili usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Surat Ijin Undang-Undang Gangguan (SIUUG), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Tanda Daftar Rekanan, surat ijin usaha jasa konstruksi (khusus kontraktor) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Seluruh persyaratan tersebut diperlukan untuk mengetahui pengakuan pemerintah atas usaha dimaksud. Selain itu, hal ini juga diperlukan untuk mencegah pembiayaan terhadap usaha yang dilarang pemerintah seperti usaha barang terlarang, usaha yang merusak lingkungan dan lain-lain.

i) Data obyek pembiayaan dan data jaminan

Data obyek pembiayaan diperlukan sebagai bagian terpenting yang tidak terpisahkan dari pembiayaan. Obyek tersebut juga dianggap sebagai obyek jaminan sehingga harus betul-betul dapat meng-cover pembiayaan yang dimaksud. Data ini juga meliputi harga obyek dan lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan.

Untuk mengetahui nilai dari jaminan yang diajukan, penilaian dilakukan dengan menaksir harga sesuai pasar dilingkungan objek jaminan, selain itu penilaian juga disertai dengan data pembanding

tentang nilai dari bangunan lain yang sejenis dan berada disekitar objek jaminan. Penilaian ini tidak hanya dilakukan pada awal pembiayaan tetapi secara berkala juga dilakukan peninjauan kembali atas nilai objek jaminan. Selain itu juga dilakukan pengecekan dokumen dari jaminan itu sendiri, yang dilakukan terhadap dokumen ini adalah dengan melakukan pengecekan kebenaran surat dari jaminan pada instansi terkait. Dalam hal ini pembiayaan KPR, menjadi jaminan adalah tanah dan bangunan yang diajukan pembiayaan KPR, maka yang akan dilakukan pengecekan adalah surat-surat dan dokumen mengenai jaminan tersebut yang dijaminakan kepada BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Untuk jaminan berupa tanah maka sertifikat tanah tersebut akan dilakukan pengecekan pada Badan Pertahanan Nasional (BPN) dari bangunan yang dijaminakan tersebut.⁵

3) *BI Checking*

Data nasabah yang sudah lengkap diserahkan ke bagian *Accounting and Reporting* untuk dilakukan *BI Checking*. *BI Checking* digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berserta status nasabah yang diterapkan oleh BI apakah oleh nasabah tersebut termasuk dalam Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.

4) Verifikasi dan Investigasi

⁵*Ibid.*

Proses Verifikasi dan investigasi meliputi:

a) *Repayment Capacity* (kapasitas pembayaran)

Kapasitas calon nasabah sangatlah penting dalam proses ini. Hal ini sangat menunjang dari sehatnya pembiayaan. *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan berikut ini:

- (a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- (b) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- (c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- (d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- (e) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi

seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan, administrasi dan keuangan, industrial relation sampai pada kemampuan merebut pasar

b) *Character* (Karakter nasabah)

Character adalah keadaan watak dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah tersebut, dapat ditempuh melalui upaya antara lain:

- (a) Meneliti riwayat calon nasabah
- (b) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
- (c) Meminta *bank to bank information* (Sistem Informasi Debitur)
- (d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada
- (e) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi
- (f) Mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

c) *Collateral* (Jaminan)

Collateral adalah barang ataupun benda lainnya yang dapat diserahkan kepada pihak bank sebagai agunan/jaminan. Agunan yang dijadikan dalam pembiayaan ini dapat berupa benda baik yang bergerak maupun tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang akan ada di kemudian hari. Yang sering menjadi jaminan dalam pembiayaan ini adalah rumah yang akan dibiayai oleh BNI Syariah.

Taksasi Jaminan

Taksasi jaminan merupakan memperkirakan seberapa besar jaminan yang akan diberikan oleh nasabah untuk melakukan pembiayaan. Taksasi ini sering kali dilihat dengan membandingkan jaminan tersebut dengan harga pasar.⁶

e. Persetujuan Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)

Setelah proses analisis dilakukan selanjutnya persetujuan pembiayaan. Hal-hal yang menyebabkan tidak direalisasikan permohonan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) kepada nasabah adalah apabila kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut rendah menurut pihak bank, dan jaminannya tidak memenuhi kriteria yang ditetapkan. Karena hal tersebut dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah, siklus dan kondisi usaha saat ini. Proses pengikatan notariel yaitu pengikatan yang dilakukan oleh nasabah dan pimpinan cabang disaksikan oleh notaries, dan selanjutnya dijadwalkan untuk akad.

f. Proses Pencairan Pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah)

⁶*Ibid.*

Pihak bank melakukan pencairan dana pembiayaan KPR dan serah terimakan kepada nasabah pembiayaan tersebut.

BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat meminta pembayaran uang muka pembiayaan KPR sebagai bukti keseriusan nasabah ingin membeli rumah tersebut. Uang muka menjadi bagian pelunasan jika akad *murābahah* disepakati. Besar uang muka tersebut tergantung ketentuan BI yang berlaku.

g. Proses Pelunasan Pembiayaan KPR

Kontribusi dan keikutsertaan bank pada pembiayaan KPR tidak hanya sampai tahap pencairan dana, tetapi juga *me-minitoring* jalannya usaha nasabah yang diberikan pembiayaan tersebut. *Minitoring* dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin hingga nasabah tersebut melakukan pelunasan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) hingga selesai.

Proses pelunasan yang biasa dilakukan pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah pada saat pembiayaan telah jatuh tempo berakhir, namun pelunasan dapat juga dilakukan sebelum waktu dari pembiayaan berakhir, hal ini dapat disesuaikan dengan keinginan nasabah yang bersangkutan.⁷

3. Pengetahuan dan Perilaku Nasabah dalam Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin

a. Responden I

⁷*Ibid.*

1) Identitas

Nama : Hadi Sunandi

TTL : Barito Kuala, 20-06-1988

Alamat: Gg. Swarga No. 78

Pekerjaan : Karyawan Swasta

2) Pemanfaatan

Responden I atas nama Hadi Sunandi melakukan pembiayaan KPR memang untuk pembelian rumah yang pertama. Beliau mengetahui produk KPR BNI Syariah melalui temannya yang katanya juga menjadi nasabah BNI Syariah. jangka waktu yang diambil adalah maksimal yakni 15 tahun. Beliau saat ditanya tentang apa itu KPR Syariah, beliau mengatakan bahwa intinya saja dengan KPR di Bank Konvensional, kredit untuk mendapatkan rumah. Beliau melakukan pembiayaan KPR memang dengan tujuan konsumsi pribadi.

b. Responden II

1) Identitas

Nama : Noviridhany Maulana Azhar SE., MM

TTL : Banjarmasin, 13-11-1974

Alamat: Komplek Persada Raya III No. 44

Pekerjaan : Dosen

2) Pemanfaatan

Responden II atas nama Noviridhany Maulana Azhar SE., MM melakukan pembiayaan KPR untuk pembelian rumah yang kedua. Dikarenakan sebelumnya beliau sudah memiliki rumah dan status rumah tersebut adalah sudah permanen atau milik sendiri bukan kontrakan. Beliau memahami tentang akad jual beli yang ada di BNI Syariah pada produk KPR dan diakui beliau ini sesuai syariat Islam dengan tidak adanya bunga. Tujuan dalam pengambilan KPR menurut pengakuan beliau dikarenakan pada zaman sekarang ini investasi dalam bidang property (perumahan) telah semakin menarik untuk dilakukan, melihat fakta juga bahwa harga rumah semakin hari semakin tinggi dan selama proses pembelian rumah tersebut dapat disewakan. Beliau mengetahui KPR BNI Syariah adalah dari *searching* internet mencari tahu produk KPR yang bagus dan akhirnya dipilihlah KPR BNI Syariah dengan jangka waktu 10 tahun.

c. Responden III

1) Identitas

Nama : Muhammad Supardi

TTL : Barabai, 18 Juli 1985

Alamat: Jl. Pekapuran B Laut

Pekerjaan : Karyawan Swasta

2) Pemanfaatan

Responden III atas nama Muhammad Supardi melakukan pembiayaan KPR adalah untuk pembelian rumah yang pertama,

sebelumnya beliau masih tinggal di rumah dengan status sewa. Beliau memahami KPR yang ada di BNI Syariah dengan pemahaman sebenarnya sama saja dengan BNI yang biasa, hanya saja BNI Syariah yang direkomendasikan oleh keluarga. Beliau mengetahui KPR BNI Syariah dari rekomendasi dari keluarganya dengan pengajuan KPR berjangka waktu 15 tahun. Jadi pengambilan KPR BNI Syariah adalah memang untuk konsumsi pribadi bukan untuk maksud lainnya.

d. Responden IV

1) Identitas

Nama : Rachmat Ramadhan ST

TTL : Banjarmasin, 30-05-1985

Alamat: Komplek Kayu Tangi II No. 59

Pekerjaan : Karyawan Swasta

2) Pemanfaatan

Responden IV atas nama Rachmad Ramadhan ST melakukan pembiayaan KPR adalah untuk pembelian rumah yang kedua. Beliau sebenarnya telah memiliki rumah milik sendiri, akan tetapi berada diluar kota. Hal tersebut menjadikan beliau ingin menjual rumah lamanya dan mengambil KPR di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Jangka waktu yang diambil adalah maksimal 15 tahun. Pada awalnya beliau tahu KPR BNI Syariah adalah melalui rekomendasi teman sehingga beliau tertarik. Saat ditanya tentang KPR di BNI Syariah, beliau mengatakan kalau KPR Syariah bedanya pada akad, akan tetapi

kata beliau juga tidak terlalu mengerti soal itu dan tidak menjadi pertimbangan juga.

e. Responden V

1) Identitas

Nama : Dani Maulana

TTL : Banjarmasin, 17-09-1991

Alamat: Jl. Rawasari 27 No. 32

Pekerjaan : Karyawan Swasta

2) Pemanfaatan

Responden V atas nama Dani Maulan melakukan pembiayaan KPR adalah untuk pembelian rumah yang pertama. Beliau mengetahui produk KPR BNI Syariah melalui brosur produk yang beliau baca sewaktu membuka rekening tabungan BNI Syariah. jangka waktu yang diambil adalah maksimal yakni 15 tahun. Tidak ada maksud untuk berinvestasi, melainkan beliau mengajukan KPR murni untuk konsumsi pribadi. Menurut beliau, sorang muslim memang sudah seharusnya mengajukan KPR pada KPR Syariah. pada awalnya beliau juga tidak mengerti, kemudian mencoba mencari tau dan bertanya lebih lanjut pada *customer service* sehingga mengerti pada perbedaan yang ada pada keduanya.

f. Responden VI

1) Identitas

Nama : Fajar Noor Ichsan

TTL : Banjarmasin, 30-07-1990

Alamat: Jl. Cendana III No. 37

Pekerjaan : Karyawan Swasta

2) Pemanfaatan

Responden VI atas nama Fajar Noor Ichsan melakukan pembiayaan KPR adalah untuk pembelian rumah yang pertama. Sebenarnya beliau sudah memiliki rumah pemberian orang tua, namun menurut pengakuan beliau ini juga menjadi sarana investasi, karena berdasarkan info yang beliau dapat dari TV, bahwasanya properti yang dimaksud adalah rumah, sudah menjadi investasi jangka panjang. Selain itu disadari bahwa harga rumah semakin hari semakin tinggi dan selama saya masih mendiami rumah saya, maka rumah KPR ini dapat saya sewakan kepada orang lain. Jangka waktu yang diambil adalah 15 tahun. Awal mengetahui KPR BNI Syariah adalah dari media internet. Dan selanjutnya mencari tahu perbedaan antara yang ada di Bank Syariah dan Bank Konvensional, sehingga beliau mengerti perbedaan antara keduanya.

Dari informasi yang didapatkan melalui pernyataan dan pengakuan para responden nasabah KPR BNI Syariah berkenaan dengan pemanfaatan KPR, maka penulis gambarkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2**Pemanfaatan KPR oleh Nasabah BNI Syariah Cabang Banajrmasin**

NO	RESPONDEN	SUDAH/BELUM PUNYA RUMAH	JANGKA WAKTU KPR (TAHUN)	PEMANFAATAN KPR BNI SYARIAH CABANG BANJARMASIN	
				Pengetahuan	Perilaku
1	I	Belum	15	Info orang lain dan tidak mengerti	Konsumsi
2	II	Sudah	10	Media Internet dan mengerti dengan akad syariah	Investasi
3	III	Belum	15	Info orang lain dan tidak mengerti	Konsumsi
4	IV	Sudah	15	Info orang lain dan tidak mengerti	Konsumsi
5	V	Belum	15	Media brosur dan mengerti	Konsumsi

				dengan akad syariah	
6	VI	Sudah	15	Media internet dan mengerti dengan akad syariah	Investasi

C. Analisis Data

1. Analisis Mekanisme dan Prosedur Kredit Pemilikan Rumah pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin dimana penulis melakukan wawancara dengan karyawan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) tentang mekanisme pembiayaan KPR dengan akad *murābahah*. Untuk kepemilikan rumah siap huni yaitu nasabah menemui *supplier*, setelah itu nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank, dan memenuhi persyaratan dari bank dan bernegosiasi dan bank membelikan rumah yang diinginkan nasabah dari *supplier* secara tunai kemudian bank dan nasabah melakukan akad *murābahah*, lalu penyerahan dokumen-dokumen (SKP, dan berkas bukti penandatanganan akad) selanjutnya nasabah membayar angsuran rumah kepada bank secara cicilan.

Hal tersebut diatas telah sesuai dengan teori Muhammad Syafi'i Antonio, yaitu bank membeli produk kepada *supplier*, setelah itu bank membelikan produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya bank menjual kepada nasabah disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, dan pembayaran dilakukan secara angsuran/cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.

Kemudian menurut Slamet Ristanto dalam pembahasan KPR, Bank biasanya menetapkan dua persyaratan utama bagi pemohon KPR. Pertama, warga negara asli (WNI) yang berdomisili di Indonesia. Pemohon berusia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun (bagi pegawai) atau 60 tahun (bagi wiraswastawan/professional). Kedua, pemohon memiliki pekerjaan dan penghasilan sekurang-kurangnya Rp. 2,5 juta per bulan. Sementara bagi wiraswastawan/profesioanl harus memiliki penghasilan yang dapat diverifikasi dan telah berpengalaman dalam bidang usahanya minimal 2 tahun.⁸ Apa yang diungkapkan oleh Slamet Ristanto ini sesuai dengan apa yang telah dilaksanakan oleh BNI Syariah dalam operasional persyaratan pengajuan KPR.

Akad digunakan KPR (Griya iB Hasanah) yang ada di BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah akad *murābahah* yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu

⁸Budi Santoso dan Achmad Adhito, *Jangan Ambil KPR Sekarang* (Jakarta: Gramedia, 2010), hlm. 101.

harga perolehan kepada pembeli, proses pembayaran dilakukan dengan cara tangguh atau cicil. Dalam pembiayaan *murābahah*, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah dengan penambahan keuntungan tetap, sementara itu nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara cicilan. Hal ini menyatakan bahwa akad *murābahah* yang digunakan KPR (Griya iB Hasanah) telah sesuai dengan prinsip syariah bahwa bank menjelaskan harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati. Seperti hal nya didalam Q.S. Al-Maidah/5: 1, sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ ...

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

Dalam pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) ia telah melaksanakan akad-akad itu, yaitu akad *murābahah* yang telah ditetapkan oleh ketentuan prinsip syariah.

Mekanisme pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) di BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu antara lain, tahap pertama yang harus dilakukan oleh calon nasabah adalah mengisi surat permohonan pembiayaan dengan melampirkan dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan kepada BNI Syariah. Kemudian setelah itu pihak *Sales Officer* (SO) BNI Syariah menerima surat permohonan beserta persyaratan. Tahap kedua adalah melakukan pengecekan data yaitu BI yang didapat melalui *BI Checking* berisi riwayat pembiayaan dan sisa

angsuran calon nasabah dibank lain, baik bank syariah maupun bank konvensional. Melalui *BI Checking*, akan terlihat *track record* pembiayaan yang dimiliki oleh calon nasabah. Nasabah yang tidak memiliki fasilitas pinjaman, maka dapat dilakukan penandatanganan akad pembiayaan.

Selanjutnya dilakukan analisis dan verifikasi data oleh masing-masing bagian. *Sales Officer* (SO) melakukan analisis 5C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi ekonomi/faktor luar) dan *collateral* (jaminan). Dalam penerapan prinsip analisis 6'C teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata tentang prinsip pemberian pembiayaan yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition*, dan *constraints*. Proses analisis pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) tidak menggunakan *constraints*, hanya menggunakan metode konsep 3C yaitu *character*, *capacity* dan *collateral* menjadi aspek yang dominan sebagai pedoman pedoman atau tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan. Sedangkan *capital* dan *condition of economic* ini sudah mewakili dan termasuk dari penilaian itu semua. Adapun aspek lain yang perlu dianalisis selain 5C adalah kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang yang berlaku.

Selanjutnya taksasi jaminan merupakan seberapa besar jaminan yang akan diberikan oleh nasabah untuk melakukan pembiayaan. jaminan atau agunan berupa tanah berikut bangunan diatasnya yang dibiayai dengan KPR (Griya iB Hasanah) sehingga asli surat kepemilikan (SHM, SHGB, SHP), dan IMB-nya harus dikuasai oleh BNI Syariah. Hal ini sesuai dengan pernyataan teori

Kasmir, bahwa jaminan tersebut dapat berupa tanah, bangunan atau sertifikat rumah itu sendiri.

Tujuan dari penilaian agunan adalah untuk mengetahui harga wajar dari properti atau barang yang akan dijadikan agunan. Penilaian agunan di BNI Syariah Cabang Banjarmasin dilakukan dibagian *appraisal*. Untuk fungsi dari jaminan sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Seperti pernyataan yang dikemukakan oleh Muhammad, yaitu jaminan diperlukan untuk memperkecil risiko-risiko yang merugikan bank dan untuk kemampuan nasabah dalam menanggung pembayaran kembali atas utang yang diterima bank.

Menurut fatwa DSN NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jaminan, yaitu jaminan dalam *murābahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Hal ini telah dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

Setelah proses analisis dilakukan selanjutnya persetujuan pembiayaan. Hal-hal yang menyebabkan tidak direalisasikan permohonan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) kepada nasabah adalah apabila kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut rendah menurut pihak bank, dan jaminannya tidak memenuhi kriteria yang ditetapkan. Karena hal tersebut dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah, siklus dan kondisi usaha saat ini. Proses pengikatan notariel yaitu pengikatan yang dilakukan oleh nasabah dan pimpinan cabang disaksikan oleh notaris. setelah tahap demi

tahap selesai, pihak bank melakukan pencairan dana pembiayaan KPR dan serah terimakan kepada nasabah pembiayaan tersebut. Kontribusi dan keikutsertaan bank pada pembiayaan KPR tidak hanya sampai tahap pencairan dana, tetapi juga *me-monitoring* jalannya usaha nasabah yang diberikan pembiayaan tersebut. *Monitoring* dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin hingga nasabah tersebut melakukan pelunasan pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah) hingga selesai.

Dalam fatwa DSN Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*. Pertama, ketentuan umum *murābahah* dalam bank syariah, telah diterapkan dalam pembiayaan KPR (Griya iB Hasanah). Kedua, ketentuan *murābahah* pada nasabah dijelaskan bahwa nasabah mengajukan permohonan dalam perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank. Dalam praktiknya nasabah mengajukan pembiayaan KPR kepada bank, hal ini telah sesuai dengan apa yang ada di fatwa DSN dimana nasabah yang ingin mengambil pembiayaan KPR untuk mengajukan permohonan langsung kepada bank.

Dalam fatwa DSN Nomor: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam *murābahah*. Dijelaskan bahwa dalam akad *murābahah*, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat, besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan, jika uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah. Hal tersebut dijalankan oleh pihak bank karena pembayaran uang muka nasabah pembiayaan KPR diserahkan kepada pihak bank. Dalam pembayaran uang muka juga harus

dibayarkan nasabah kepada pihak bank. Pihak bank yang bertanggung jawab atas risiko dari pembatalan akad *murābahah*, jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian maka pihak bank dapat meminta tambahan kepada nasabah atas kekurangan tersebut, tapi jika jumlah uang muka lebih besar dari pada kerugian maka pihak bank harus mengembalikan kelebihan uang muka tersebut kepada nasabah.

2. Analisis Pengetahuan dan Perilaku Nasabah dalam Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dalam penelitian ini terhadap enam responden nasabah KPR BNI Syariah Cabang Banjarmasin, maka tentang pemanfaatan KPR oleh Nasabah BTN Syariah Cabang Banjarmasin diketahui bahwa terdapat dua nasabah yang mengambil KPR dengan tujuan investasi yakni responden II dan IV, sedangkan empat responden lainnya adalah dengan maksud konsumsi pribadi yakni responden I, III, V, dan VI. Pengetahuan nasabah tentang KPR berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui tiga orang responden mengerti dengan akad syariah pada KPR Syariah di BNI Syariah yakni responden II, V, VI, selanjutnya dari tiga orang responden lainnya yakni responden I, III dan IV mereka bertiga tidak terlalu mengerti dengan akad syariah dan tidak menjadi pertimbangan dalam pemanfaatan,

Kegiatan ekonomi dapat dilihat dari dua sudut pandang, yakni

- a. Kegiatan ekonomi meliputi usaha individu ataupun perusahaan untuk memproduksi barang dan jasa yang mereka butuhkan.
- b. Kegiatan ekonomi meliputi kegiatan menggunakan barang dan jasa yang diproduksi dalam perekonomian.

Dengan demikian kegiatan ekonomi dapat didefinisikan sebagai kegiatan seseorang atau suatu perusahaan ataupun masyarakat untuk memproduksi barang dan jasa maupun mengkonsumsi (menggunakan) barang dan jasa tersebut.⁹

Pada pemanfaatan produk KPR oleh nasabah BNI Syariah Cabang Banjarmasin, maka walaupun produk ini adalah termasuk pembiayaan konsumtif, akan tetapi dalam pemanfaatannya nasabah tidak hanya memiliki tujuan konsumtif seperti sifat pembiayaannya, melainkan terdapat nasabah yang memiliki maksud dan tujuan pengajuan pembiayaan KPR dalam rangka investasi dalam konteks properti.

⁹Sadono Sukirno, *Mikroekonomi: Teori Pengantar* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 5.