

**STRATEGI PENYELESAIAN BERMASALAH PRODUK
PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)
BERSUBSIDI**

(Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)



SKRIPSI

Disusun untuk Melengkapi Syarat-syarat Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

FAHMI RAMADHAN

NIM : 1507025025

NIMKO : 3954020215025

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR. HAMKA
JAKARTA
TAHUN 2019 M/1441 H**

**STRATEGI PENYELESAIAN BERMASALAH PRODUK
PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)
BERSUBSIDI**

(Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)



SKRIPSI

Disusun untuk Melengkapi Syarat-syarat Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

FAHMI RAMADHAN

NIM : 1507025099

NIMKO : 3954020215099

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR. HAMKA
JAKARTA
TAHUN 2019 M/1441 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul **“Strategi Penyelesaian Bermasalah Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi (Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)”** merupakan hasil karya asli saya yang diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam di Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, Jakarta Selatan.
2. Semua sumber yang digunakan dalam penulisan ini telah dicantumkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, Jakarta Selatan.
3. Jika dikemudian hari terbukti bahwa karya ini merupakan hasil jiplakan dari karya orang lain, maka penulis bersedia menerima sanksi yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, Jakarta Selatan.

Jakarta, 5 Oktober 2019



(Fahmi Ramadhan)

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Strategi Penyelesaian Bermasalah Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi (Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)” ditulis oleh Fahmi Ramadhan, NIM: 1507025025, NIMKO: 3954020215025, telah disetujui untuk diajukan ke dalam sidang Skripsi Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah.

Pembimbing,



Dr. Amin Fauzi, MA.






PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Strategi Penyelesaian Bermasalah Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi (Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang”, ditulis oleh Fahmi Ramadhan, NIM: 1507025025, NIMKO: 3954020215025 telah di ujikan pada hari Selasa tanggal 19 November 2019, diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Skripsi Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA, untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,


Fitri Liza, S. Ag., M.A.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Fitri Liza, S. Ag., M.A.		05/12/19
Ketua		
Ai Fatimah Nur fuad, Lc.,MA.,PhD.		4/12/19
Sekretaris		
Dr. Amin Fauzi, MA.		04/12/19
Anggota/Pembimbing		
Nur Melinda Lestari, S.E.I., M.H.		03/12/19
Anggota/Penguji I		
Fatma Yeni, S.E., M.Sc.		04/12/19
Anggota/Penguji II		

ABSTRAK

Fahmi Ramadhan: 1507025025, “Strategi Penyelesaian Bermasalah Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi (Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)”. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah. Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) Bersubsidi di Bank BTN Syariah menjadi bermasalah serta Bagaimana strategi Bank BTN Syariah dalam menangani pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi yang bermasalah. Metode penelitan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Sementara itu teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil kesimpulan dari penulisan skripsi ini sebagai berikut ada Faktor Internal dan faktor eksternal, faktor internal adalah kurangnya kemampuan karyawan dalam menganalisis calon nasabah yang menyebabkan analisis tersebut tidak sesuai dengan ketentuan bank. Faktor Eksternal adalah Kondisi keuangan nasabah yang sedang mengalami masalah ekonomi sehingga pembayaran cicilan tertunggak. Ada juga terdapat kendala yang lainnya, seperti saat nasabah mengajukan pembiayaan menggunakan atas nama sendiri tetapi yang menggunakan dana pembiayaan tersebut adalah orang lain. Strategi yang Bank BTN Syariah lakukan dalam menangani nasabah gagal bayar Bank BTN Syariah mengambil tindakan sesuai dengan tingkat kelancaran bayar atau kolektabilitas nasabah yang sudah dikatakan masuk dalam gagal bayar adalah nasabah yang dalam kolektabilitasnya kurang lancar.

Kata Kunci : Strategi Penyelesaian dan Pembiayaan KPR Bersubsidi

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Pembatasan Masalah	9
D. Perumusan Masalah	9
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
F. Penelitian Terdahulu	10
G. Sistematika Penulisan.....	18
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pembiayaan.....	20
1. Pengertian Pembiayaan.....	20
2. Tujuan Pembiayaan	22
3. Jenis Pembiayaan.....	23
4. Fungsi Pembiayaan.....	24
5. Unsur Pembiayaan.....	25
B. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	27
C. Pengertian KPR.....	28
1. Jenis-jenis KPR	29
D. Syarat-Syarat KPR	30
E. Perbedaan KPR Syariah dan KPR Konvensional	32
F. Pengertian Strategi	36
G. Kerangka Berfikir	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian	40
B. Jenis dan Sumber Data	40
C. Metode Pengumpulan Data	41
D. Metode Analisis Data	42

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Bank Bank BTN Syariah	44
B. Visi dan Misi Bank BTN Syariah	46
C. Produk Bank BTN Syariah	47
D. Keunggulan KPR di Bank BTN Syariah	52
E. Mekanisme Pembiayaan KPR Bank BTN Syariah Bersubsidi... 53	
F. Faktor-faktor Apa Saja yang Menyebabkan Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Bersubsidi di Bank BTN Syariah Menjadi Bermasalah	55
G. Strategi Bank BTN Syariah dalam Menangani Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi yang Bermasalah.....	57
H. Analisis Strategi Penyelesaian Bermasalah Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi.....	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA	66
-----------------------------	----

LAMPIRAN	68
-----------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan Bank Syariah mulai terasa sejak dilakukannya amandemen terhadap UU No.7 tahun 1992 menjadi UU No.10 tahun 1998 yang memberikan landasan operasi yang lebih jelas bagi Bank Syariah. Sebagai tindak lanjut UU tersebut Bank Indonesia mulai memberikan perhatian lebih serius terhadap perbankan syariah, yaitu pada bulan april 1999 dengan membentuk satuan kerja khusus yang mengenai penelitian dan pengembangan Bank Syariah yang menjadi cikal bakal bagi biro perbankan syariah yang dibentuk pada tanggal 31 Mei 2001, yang sekarang menjadi direktorat perbankan syariah Bank Indonesia pada Bulan Agustus 2004.¹ Peranan perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu Negara. Bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu Negara. Oleh karena itu kemajuan suatu bank disuatu Negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan Negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu Negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan Negara tersebut.² Oleh karena itu, perbankan syariah memang sesuai dengan perkembangan zaman.

Pertumbuhan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah untuk pembiayaan warga yang ingin mendapatkan rumah cukup pesat belakangan ini. Setiap orang pasti menginginkan memiliki rumah

¹Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 22.

²Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Jakarta: Rajawali Pers, 2014)*, 90-91.

sendiri sebagai tempat berteduh dikala hujan dan beristirahat dikala malam. Terlebih bagi mereka yang telah menikah tentunya tidak lengkap rasanya hidup berkeluarga kalau menumpang pada orang tua. Akan tetapi sayang harga rumah di perkotaan menjadi sangat mahal seiring dengan pesatnya pembangunan. Kendala ini menyebabkan KPR menjadi pilihan alternatif.

Secara konsep perbankan syariah dan konvensional adalah sama-sama berfungsi sebagai *financial intermediary* sehingga banyak produk perbankan syariah tidak berbeda dengan produk Bank Konvensional dan secara structural industri perbankan syariah berdampingan dengan industri perbankan konvensional, dimana Bank Syariah berusaha untuk secara konsisten mendukung proses saving invesment. Pada Bank Syariah juga ada produk dana seperti tabungan atau deposito seperti wadiah dan mudharabah sedang produk kredit (*loan*) terdapat produk pembiayaan (*finance*) seperti *murabahah*, termasuk untuk pembiayaan rumah (KPR) dan pembangunan *property*.

Walaupun masih terbatas, sebetulnya sudah ada pembiayaan perumahan dari Bank Syariah. Memang belum banyak orang yang mengetahui dan sepertinya belum ada Bank Syariah yang gencar memasarkan produk ini. Namun kedepannya, produk ini bukan tidak mungkin produk unggulan Bank Syariah. Karena hampir setiap keluarga memerlukan yang namanya pembiayaan rumah, dan sebagian besar keluarga Indonesia adalah Muslim yang tentunya ingin tetap Istiqomah dalam memiliki rumah yang sesuai dengan syariah.³

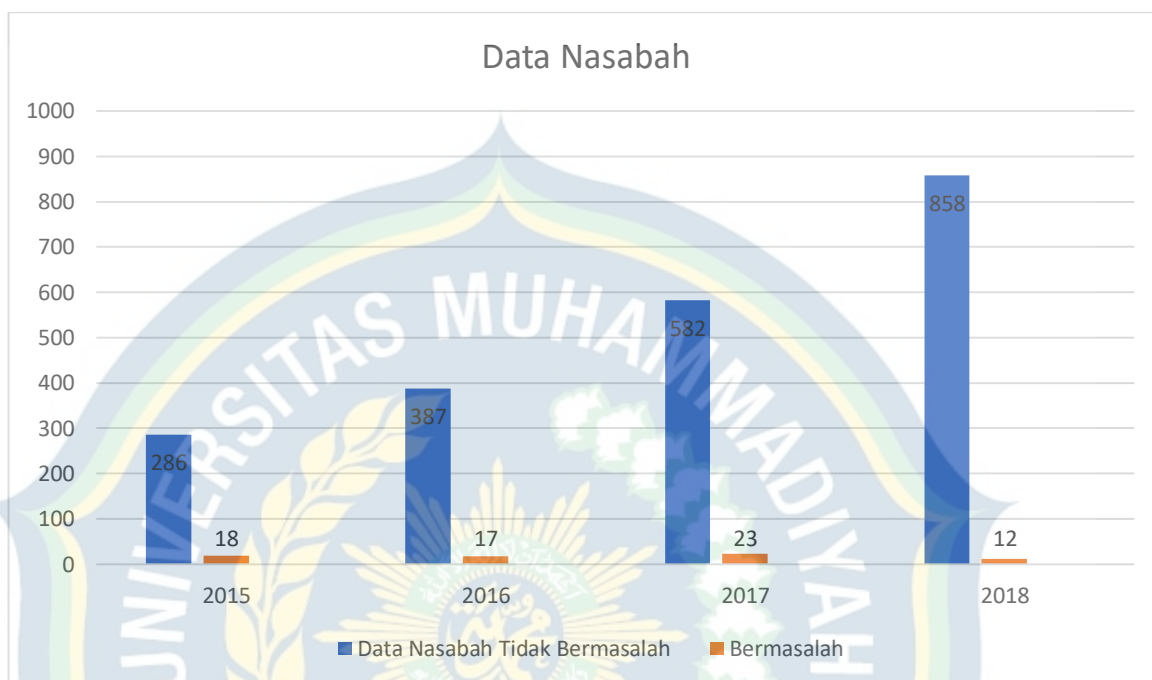
³Ahmad Ghazali, *Serba-Serbi Kredit Syariah: Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta, Alex Media Komputindo, 2005), Edisi Pertama, 28.

KPR BTN Syariah menawarkan jasa pengelolaan dana secara syariah sesuai tuntunan agama. Pembiayaan jenis ini tidak ada sistem bunga, sementara beban atas pengelolaan dana nilainya tetap, bukan seperti jasa BTN konvensional yang mengikuti kondisi pasar uang saat pembayaran. Kegiatan penyaluran kredit (pembiayaan) mempunyai peranan penting bagi kegiatan perbankan, karena kredit atau pembiayaan merupakan bagian terbesar sumber penghasilan bank.⁴ Namun, penyaluran pembiayaan tersebut harus melalui proses analisis kredit. Karena pemberian pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Terlebih halnya akan menyebabkan pembiayaan bermasalah (macet) atau biasa disebut dengan NPF (*Non Performing Financing*).

Dalam menjalankan bisnis perbankan yang penuh dengan risiko Bank Syariah juga tidak terlepas dari risiko pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) sehingga Bank Syariah perlu mengatur strategi agar tingkat NPF di Bank Syariah tidak dalam kondisi yang mengkhawatirkan. Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan, dimana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan keterlambatan dalam pengembalian atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potensial loss*.

⁴Sutojo Siswanto, *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*, (Jakarta, Damar Mulia Pustaka, 2009), 3.

Gambar 1.1
Jumlah nasabah pembiayaan KPR bersubsidi
dari 2015 – 2018



Berdasarkan dari gambar diatas menunjukkan bahwa realisasi dari tahun 2015 sampai 2018 jumlah nasabah pembiayaan KPR bersubsidi meningkat dikarenakan uang muka dan sebagian margin bank dibantu oleh pemerintah sehingga nasabah yang pekerjaannya ditingkat menengah dapat menyicil KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah. Akan tetapi dari meningkatnya pembiayaan KPR bersubsidi masih ada nasabah yang menunggak pembayaran sampai terjadinya pembiayaan bermasalah. Pada tahun 2015 nasabah yang mengajukan cicilan KPR Bersubsidi ada 286 nasabah dan nasabah yang bermasalah ada 18, selanjutnya di tahun 2016 nasabah yang menajukan cicilan KPR Bersubsidi ada 387 nasabah dan nasabah yang bermasalah ada 17,

selanjutnya di tahun 2017 nasabah yang mengajukan KPR Bersubsidi ada 582 nasabah dan nasabah yang bermasalah ada 23, dan di tahun 2018 nasabah yang mengajukan cicilan KPR Bersubsidi ada 858 nasabah dan nasabah yang bermasalah ada 12.

Bank Tabungan Negara Cabang Tangerang memiliki strategi yang cukup Untuk menghindari dan meminimalisir pembiayaan bermasalah (NPF) pihak perbankan dalam memberikan pembiayaan KPR pada nasabahnya menggunakan strategi dalam memberikan pembiayaan KPR, Disisi lain pemerintah juga berkewajiban untuk melaksanakan pembangunan perumahan dengan jumlah kebutuhan akan rumah yang terus meningkat dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dengan tetap memperhatikan persyaratan umum bagi pembangunan rumah yang sehat, layak dan aman. Maka dari itu pemerintah melalui perbankan mencanangkan program kredit atau pembiayaan rumah murah yang memang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, yaitu dengan menggunakan program Fasilitas Likuiditas Penyaluran Perumahan (FLPP) atau KPR bersubsidi dari Kementerian Perumahan Rakyat (KEMENPERA).

Dengan KPR bersubsidi ini dapat membantu masyarakat berpenghasilan rendah atau masyarakat menengah kebawah dalam memperoleh rumah milik mereka sendiri karena program KPR bersubsidi merupakan program rumah murah pemerintah dalam memenuhi kebutuhan akan rumah murah bagi masyarakat berpenghasilan rendah ini yaitu pemerintah memberikan dana subsidi dengan cara bekerja sama dengan bank pelaksana program ini yang ada di Indonesia untuk memberikan kredit atau pembiayaan dengan uang muka dan cicilan yang ringan serta margin yang rendah dan tetap selama masa pengembalian pembiayaan.

Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah merupakan unit usaha syariah milik Bank Tabungan Negara (BTN) konvensional salah satu bank pelaksana yang ikut mendukung program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) yang dicanangkan oleh Kementerian Perumahan Rakyat (KEMENPERA) dan mendapatkan penghargaan Bank Syariah Terbaik Pertama menurut KEMENPERA yang sukses melaksanakan program KPR syariah bersubsidi yang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah atau masyarakat menengah bawah untuk memiliki rumah sebagai tempat bernaung yang layak. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah bersubsidi merupakan produk yang dimiliki oleh BTN Syariah, yang dikenal dengan “KPR BTN Sejahtera Tapak iB”. Dengan program ini, masyarakat berpenghasilan rendah atau yang memiliki penghasilan tidak lebih dari Rp 4.000.000 perbulan dapat mengajukan KPR bersubsidi dengan cara mencicil selama maksimal 20 tahun.

BTN Syariah yang merupakan unit usaha syariah BTN konvensional memegang *market share* KPR terbesar di Indonesia dan menjadi kontributor utama dalam program perumahan rakyat yang ditunjukkan dengan penyalur KPR FLPP tertinggi Bank BTN telah merapatkan barisan dengan merancang dan mengeksekusi strategi pemasaran dengan membangun paradigma baru dengan menjadikan *voice of customer* sebagai “panglima”. Hal ini terlihat dari pencapaian Bank BTN di sektor KPR bersubsidi. Sepanjang 2013, Bank BTN berhasil menyalurkan KPR Bersubsidi sebesar Rp 6,02 triliun, atau sebanyak 80.148 unit perumahan melalui Bank Konvensional dan Rp 488 miliar, atau sebanyak 6.521 unit perumahan melalui Unit Usaha Syariah.⁵

⁵Bank BTN Syariah “*Laporan Tahunan Annual Report 2013*” dari https://www.btn.co.id/-/media/User-Defined/Document/Hubungan_Investor/ind/Laporan-Tahunan/2013.pdf (diakses pada 08 September 2019)

Berdasarkan kondisi demikian, maka keberhasilan dalam menyalurkan pembiayaan KPR bersubsidi salah satunya ditentukan oleh pemasaran. Dan yang akhirnya memotivasi penulis untuk lebih jauh mengetahui strategi pemasaran seperti apa yang diterapkan BTN Syariah pada produk “KPR BTN Sejahtera Tapak iB”. Sehubungan dengan masalah tersebut maka penulis tertarik mengangkat permasalahan tersebut dengan judul **“Strategi penyelesaian bermasalah produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi (Studi Kasus Bank BTN Syariah Cabang Tangerang)”**.

B. Identifikasi Masalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pengembangan atas pelunasan akibat adanya faktor-faktor dari sisi nasabah ataupun dari sisi bank itu sendiri sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Tujuan dari setiap pembiayaan yang di berikan oleh bank adalah untuk menciptakan keuntungan yang diperoleh dari pembayaran hasil keuntungan dan ongkos bank lainnya.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah fasilitas kredit yang di berikan oleh bank kepada para nasabah yang ingin membeli rumah. Saat ini, memiliki rumah bukan lagi sesuatu yang sulit, karena ada fasilitas kredit pemilikan rumah yang di berikan oleh perbankan yang berkerjasama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam rangka kemudahan kepemilikan rumah bisa disebut Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi Berdasarkan latar belakang diatas, dapat diidentifikasi

permasalahan yang menyebabkan belum optimalnya minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR Bersubsidi adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah masih rendah dikarenakan masih banyak nasabah yang berpikir ke bank konvensional.
2. Adanya nasabah yang tidak mampu dalam melunasi pembayaran dikarenakan kepala keluarga yang meninggal.
3. Adanya nasabah yang tidak mampu membayar dikarenakan mereka bercerai, sehingga tidak ada yang bertanggung jawab untuk pelunasan cicilan KPR Bersubsidi.
4. Nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan karena kontrak pekerjaannya tidak di perpanjang oleh perusahaan.

C. Pembatasan Masalah

Secara umum penulis membatasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka dalam tulisan ini lebih difokuskan pada Strategi Bank BTN Syariah dalam menangani pembiayaan KPR Bersubsidi yang bermasalah.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) Bersubsidi di Bank BTN Syariah menjadi bermasalah?

2. Strategi apa yang Bank BTN Syariah lakukan dalam menangani pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi yang bermasalah?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dan manfaat penelitian yang hendak dicapai penulis dengan melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah menjadi bermasalah
- b. Untuk mengetahui strategi Bank BTN Syariah dalam menangani pembiayaan KPR Bersubsidi yang bermasalah

2. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai bahan kajian, rujukan untuk menambah Ilmu Pengetahuan dibidang Perbankan.
- b. Bagi penulis untuk menambah wawasan tentang strategi Bank BTN Syariah dalam pembiayaan KPR Bersubsidi yang bermasalah.
- c. Untuk memperoleh pengalaman ilmiah, terutama dalam penulisan sebuah karya ilmiah.

F. Penelitian Terdahulu

Dalam Berdasarkan judul penelitian ini, yang dapat dijadikan sebagai rujukan atau referensi yang bertujuan untuk menyempurnakan penelitian yang dilakukan sebelumnya dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	<p>Dewi Lestari Ningsih, analisis pembiayaan kpr ondensya btn ib dengan akad istishna pada bank tabungan negara syariah kantor cabang pembantu ciputat</p> <p>Tempat dan tahun: Jakarta:2017</p>	<p>Metode: kualitatif deskriptif, Hasil: bank BTN Syariah dalam menganalisis Nasabah yang layak atau tidaknya menerima pembiayaan KPR</p> <p>Indensya Bank BTN Syariah KCP Ciputat ini menggunakan prinsip 5C yaitu : character, capacity, condition of economy, capital dan collateral.</p>	<p>Sama sama membahas tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah</p>	<p>Perbedaannya adalah Dewi membahas dengan akad istishna sedangkan saya menggunakan metode KPR subsidi</p>
2	<p>Ira Astuti, Strategi Pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada PT.Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Medan Sudirman</p> <p>Tempat dan tahun: Medan 2018</p>	<p>Metode: kualitatif Hasil: Menurunnya jumlah debitur di pengaruhi oleh berbagai faktor yang berasal dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Adapun strategi pemasaran yang di lakukan Bank Muamalat Indonesia</p>	<p>Membahas tentang KPR</p>	<p>Ira Astuti membahas tentang strategi pemasaran KPR sedangkan saya membahas tentang KPR bersubsidi bermasalah</p>

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
		<p>adalah dengan menerapkan konsep produksi, produk, penjualan, pemasaran, pemasaran kemasyarakatan, serta dengan menerapkan empat unsur yang terdapat pada bauran pemasaran atau Marketing Mix yakni strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi dengan berbagai macam cara seperti melakukan inovasi gabungan antara KPR dan tabungan yang memberikan peluang bagi nasabah untuk mendapatkan cicilan relatif ringan, membuat brosur, bekerja sama dengan developer-developer dan mengikuti berbagai macam event tertentu perkantoran, mall dan sebagainya,</p>		

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
		<p>mengikuti acara kemasyarakatan ditiap waktu dan berbagai tempat dan melakukan pendekatan dengan nasabah-nasabah yang potensial atau menengah keatas.</p>		
3	<p>Zulfa Naili Asyrifah, Strategi Bank Btn Syariah Dalam Penyelesaian Sengketa Kpr (Kredit Pemilikan Rumah) Bermasalah (Studi Kasus Bank BTN Syariah Surakarta) Tempat dan tahun: Jawa Tengah: 2016</p>	<p>Metode: Kualitatif deskriptif, Hasil: Kelemahan dalam analisis pembiayaan KPR, meliputi: Analisis kredit tidak berdasarkan data-data yang akurat, Informasi kredit yang diperoleh tidak lengkap, Kredit yang diajukan terlalu sedikit, Kredit yang diajukan terlalu banyak, Jangka waktu kredit terlalu lama, Jangka waktu kredit terlalu pendek, (b) Kelemahan dalam dokumen kredit, meliputi: Data mengenai kredit tidak</p>	<p>Sama membahas tentang KPR bermasalah pada Bank Syariah</p>	<p>Zulfa membahas tentang strategi dalam penyelesaian sengketa KPR dan saya membahas tentang penyelesaian KPR bersubsidi</p>

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
		<p>didokumentasi dengan baik dan Pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan dengan baik</p>		
4	<p>Ipih Fitriyani, Strategi Bank Btn Syariah Dalam Penyelesaian KPR Bermasalah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Btn Kcs Yogyakarta)</p> <p>Tempat dan Tahun: Yogyakarta: 2018</p>	<p>Metode: Kualitatif hasil penelitian yang telah dilakukan Bank BTN KCS Yogyakarta dalam penerapan strategi penanganan KPR bermasalah sudah sangat baik untuk dapat mengendalikan pembiayaan agar tidak mengalami kemacetan dengan menggunakan prinsip 5C yaitu character, capacity, capital, collateral, condition. Dalam penanganan KPR bermasalah Bank BTN KCS Yogyakarta menggunakan cara yang cukup efektif,</p>	<p>Sama sama membahas strategi dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah</p>	<p>Perbedaannya adalah saya menganalisis KPR bersubsidi sedangkan ipih fitriyani membahas tentang pembiayaan bermasalah menurut perspektif ekonomi islam</p>

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
		<p>seperti dengan melakukan pembinaan terhadap nasabah, melakukan restrukturisasi, dan tahapan terakhir yaitu melakukan upaya hukum bagi nasabah yang tidak mempunyai iktikad baik untuk memenuhi kewajibannya.</p> <p>Adapun penanganan yang di lakukan oleh bank BTN KCS Yogyakarta sudah sesuai dengan hukum yang berlaku dalam Islam, dengan melakukan tindakan-tindakan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, yaitu diantaranya dengan cara Al-Sult(secara damai), At-Tahkin(melalui badan arbitrase), dan Al-Qadha (peradilan).</p>		

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
5	Seto Brahmanto, penyelesaian sengketa atas kredit macet dalam perjanjian kredit pemilikan rumah (Studi Kasus Pada PT. Bank negara Indonesia. Tbk, Kantor Cabang Pembantu Universitas Lampung)	Kualitatif deskriptif, hasil: sedangkan kriteria macet yang ditetapkan Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Universitas Lampung yaitu dimulai dari lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan kredit macet. Kedua, upaya-upaya yang dilakukan para pihak untuk mengatasi kredit macet apabila debitur melakukan wanprestasi atau tidak dapat melaksanakan kewajibannya dimulai dari upaya pihak kreditor, yaitu upaya secara administrasi perkreditan dan upaya penyelesaian melalui hukum. Sedangkan upaya dari pihak debitur adalah dengan Mengajukan berbagai proses untuk penjadwalan Kembali	Persamaannya adalah sama sama membahas tentang penyelesaian kredit KPR bermasalah	Perbedaannya adalah saya membahas tentang KPR bersubsidi sedangkan seto membahas tentang perjanjian permasalahan dalam KPR.

No	Identitas	Metode dan Hasil	Persamaan	Perbedaan
		agar diperpanjang waktu pembayaran Kredit Pemilikan Rumahnya. Terakhir adalah upaya dari pihak developer atau pengembang yaitu dengan Melakukan Buy Back Guarantee		

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulis dalam menyusun serta mempermudah pembaca dalam menganalisa dan memahami hasil dari penelitian ini, maka dibuatlah satu sistematika penulisan yang dibagi atas beberapa bab sebagai berikut:

BAB I Pada bab ini akan dikemukakan Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II Bab ini menguraikan beberapa teori mengenai Definisi Pembiayaan, Manfaat Pembiayaan, Jenis-Jenis Pembiayaan, Pengertian KPR dan

Dasar Hukum Pembiayaan KPR, Prosedur Permohonan Pembiayaan KPR Syariah.

BAB III Pada bab ini diuraikannya beberapa metode seperti, metode pengumpulan data dan analisis data, serta menjadikan suatu metode yang dikumpulkan dan dianalisis yang jelas dan fakta

BAB IV Menyajikan hasil dan pembahasan, berisi tentang penyajian data yang telah didapatkan kemudian mendeskripsikannya secara objektif untuk diinterpretasikan ke dalam analisa-analisa teori yang menjadi landasan teoritis dalam penelitian ini.

BAB V Kesimpulan, adalah penguraian tentang jawaban atas permasalahan gan analisa yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok, PT RajaGrafindo Persada. 2017.
- Agustinova, Danub Eko. *Memahami Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: CALPULIS. 2015.
- Al-Qur'an Terjemah dan Tafsir Per Kata*. Bandung, Pondok Yatim Al Hilal.
- Anwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.
- Bank BTN Syariah “*Laporan Tahunan Annual Report 2013*” dari <https://www.btn.co.id/-/media/User-Defined/Document/Hubungan-Investor/ind/Laporan-Tahunan/2013.pdf> (diakses pada 08 September 2019).
- Hasibuan, Malayu S.P. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Ismail. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana Prenada Group, 2010.
- John A.Pearce II, Richard B.Robinson, Jr., *Manajemen strategi*. Jakarta:Salemba Empat, 2014.
- Karim, Adiwarmam *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada,2016.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Manzilati, Asfi. *Metode Penelitian Kualitatif* . Malang, Universitas Brawijaya Press. 2017.
- Moleong, Lexy J. *Meotodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012.
- Muyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT REMAJA ROSDAKARYA, 2006.
- Nur Melinda Lestari, “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah Di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (Npf) Bank

Muamalat Indonesia”, jurnal dari Universitas Muhammadiyah Prof DR. HAMKA Jurnal Ekonomi Islam Volume 9, Nomor 1, Mei 2018 dari <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei> (diakses 27 November 2019)

Rahmat Ilyas, “Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah” jurnal dari STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, Indonesia, Jurnal Penelitian, Vol. 9 No. 1 (2015) dari <https://pt.scribd.com/document/345048252/ipi400934-pdf> (diakses 10 Juli 2018)

Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian: Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.

Setia Budhi Wilardjo, “Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syari’ah, jurnal dari Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Semarang, Vol.2, No. 1, September 2004-2005 dari <https://www.neliti.com/id/publications/22785/pengertian-peranan-dan-perkembangan-bank-syariah-di-indonesia> (diakses 26 September 2018)

Siagian, Sondang P. *Manajemen strategik*. Jakarta : PT Bumi Aksara ,2012.

Siswanto, Sutojo. *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*. Jakarta, Damar Mulia Pustaka, 2009.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung : ALFABETA, 2015.

Suindrawati, ”Strategi pemasaran islami dalam meningkatkan penjualan pada studi kasus toko jessy busana muslim bapangan mendenrejo blora.<http://eprints.walisongo.ac.id/> (diakses 26 September 2018)

Supriyono, Maryanto. *Buku Pintar Perbankan*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2011.

Antonio, Muhammad Syafi’i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insane Press & Tazkia Institute, 2001.