

**DAMPAK KEBIJAKAN FINANCE TO VALUE ( FTV)  
TERHADAP MINAT NASABAH DALAM MENGAJUKAN  
PEMBIAYAAN KPR  
(STUDI KASUS PT BANK SYARIAH BSD TANGERANG)**

**TESIS**

**Diajukan Untuk Memenuhi Pesyaratan Memperoleh Gelar Magister  
Keuangan Syariah**



**Oleh :**

**Nama : Arief Fitriyanto**

**N I M : 2013520124**

**PROGRAM PASCA SARJANA KEUANGAN SYARIAH  
STIE AHMAD DAHLAN JAKARTA**

**2016**

## TANDA PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

NAMA : Arief Fitriyanto  
NIM : 2013520124  
PROGRAM STUDI : Keuangan Syariah  
JUDUL TESIS : Dampak Kebijakan Finance To Value (FTV) Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR (Studi Kasus PT Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang)

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tesis yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumber sesuai dengan ketentuan yang berlaku, saya bersedia dikenakan sanksi (dituntut di muka pengadilan) serta dicabut segala wewenang dan hak saya yang berhubungan dengan ijazah dan gelar akademik Magister Sains (M.Si) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 15 April 2016

Yang Membuat Pernyataan,



*Arief Fitriyanto*  
Arief Fitriyanto

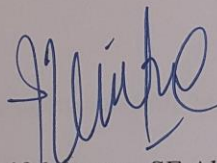
2013520124

## TANDA PERSETUJUAN TESIS

NAMA : Arief Fitriyanto  
NIM : 2013520124  
PROGRAM STUDI : Keuangan Syariah  
JUDUL TESIS : Dampak Kebijakan Finance To Value (FTV) Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR (Studi Kasus PT Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang)

Jakarta, 15 April 2016

Menyetujui,  
Pembimbing



(Dr. Eng. Saiful Anwar, SE.Ak,M.Si)

Mengetahui,  
Direktur

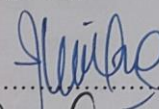


(Prof. Dr. H. Fathurrahman Djamil, MA)

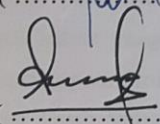
## LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Arief Fitriyanto  
NIM : 2013520124  
Jurusan : Keuangan Syariah  
Bidang Konsentrasi : Perbankan Syariah  
Judul Tesis : Dampak Kebijakan Finance To Value Terhadap  
Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR  
(Studi Kasus PT Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang)

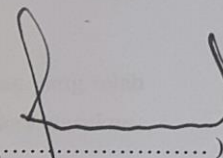
Pembimbing Dr.Eng. Saiful Anwar, SE.Ak.M.Si

()

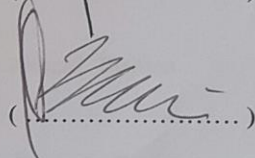
Penguji I Dr. H. Jafril Khalil, MCL

()

Penguji II Prof. Dr.H. Fathurrahman Djamil, MA

()

Penguji III Dr. Mustafa Edwin Nasution, M.Sc, MAEP

()

Telah disetujui dan diterima untuk memenuhi sebagian dari pernyataan guna memperoleh gelar Magister Keuangan Syariah.

Jakarta, 15 April 2016

Mengetahui :  
Direktur



**Prof. Dr.H. FATHURRAHMAN DJAMIL, MA**

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT dan junjungan kita Nabi Muhammad SAW, karena atas rahmat dan ridho-Nya penulisan tesis ini dapat disusun. Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat meraih gelar M.Si dalam Bidang Keuangan Syariah, Konsentrasi Keuangan Perbankan Syariah.

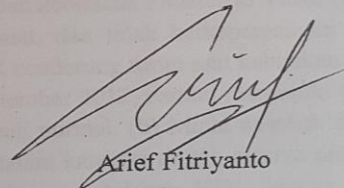
Dalam kesempatan ini penulis memanjatkan syukur yang mendalam kepada Allah SWT, karena dengan rahmat-Nya maka penulisan tesis ini dapat diselesaikan, walaupun masih banyak kekurangan dan perlu banyak penyempurnaan. Selama menempuh pendidikan dan menyelesaikan penulisan tesis ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang memberikan dukungannya baik secara moril maupun materil. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Eng. Syaiful Anwar, SE, AK, M.Si selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan ilmunya kepada penulis, serta memberi masukan-masukan demi kebaikan dalam penulisan tesis ini.
2. Bapak Mukhaer Pakkanna, SE, MM selaku Ketua STIE Ahmad Dahlan Jakarta.
3. Bapak Prof. Dr. H. Fathurrahman Djamil, M.A. selaku Ketua Program Pasca Sarjana STIE Ahmad Dahlan Jakarta.
4. Segenap Pimpinan-Pimpinan Bank BTN Syariah Pusat dan KC BSD Tangerang beserta jajarannya yang telah membantu memberikan data-data dalam penulisan tesis ini.
5. Kedua Orang Tua yang telah memberikan dukungan, kasih sayang, dan do'a yang dipanjatkan setiap harinya.

6. Keluarga yang telah memberikan dukungan, bantuan dan semangatnya dalam penyelesaian tesis ini.
7. Civitas Akademika UHAMKA yang telah berkenan memberikan beasiswa
8. Sahabat seperjuangan angkatan 2013 yang senantiasa bersedia untuk meluangkan waktunya untuk membantu dan mensupport demi terselesaikannya penulisan tesis ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan keberkahan dan kebaikan kepada pihak-pihak yang telah membatu penulis dan semoga upaya penulis untuk melakukan penelitian ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi para pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan. Penulis juga menyadari bahwa penulisan tesis ini masih banyak terdapat kekurangan, oleh karena itu semua kritik dan saran sangat diharapkan demi kesempurnaan tesis ini.

Jakarta, 15 April 2016



Arief Fitriyanto

## ABSTRAK

Tesis ini berjudul, Dampak Kebijakan Finance to Value Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang. Hal dimaksud, memuat: (1) Permasalahan: (a) Bagaimana pengaruh aset kredit pemilikan rumah (KPR) setelah diturunkannya surat edaran bank Indonesia terkait finance to value (FTV).; (b) Seberapa besar minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR Syariah di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan.; (c) Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan.; (2) Ruang Lingkup Penelitian, yaitu: Untuk mengetahui apakah penetapan kebijakan (FTV) pada KPR ini berpengaruh dengan naik dan turunnya minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR dan apakah kebijakan ini dinilai mendukung atau tidak bagi peningkatan nasabah produk pembiayaan KPR bank BTN KC Syariah; (3) Metodologi Penelitian menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian yang berupaya memberikan gambaran fenomena dan keadaan yang terjadi dilokasi berdasarkan pada kondisi ilmiah dari obyek penelitian. Jenis penelitian ini bersifat kuantitatif deskriptif, yaitu peneliti memberikan gambaran mengenai fakta-fakta riil disertai analisis, yaitu peneliti mengadakan penelitian serta pengamatan langsung kepada objek yang diamati pada tempat penelitian dalam rangkaian memperoleh data kongkrit tentang masalah yang diteliti. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data mengenai prosedur pembiayaan KPR BTN KC Syariah BSD, kemudian data diperoleh dengan cara mendatangi seluruh responden dan memberikan angket atau kuesioner untuk diisi responden. (4) Hasil Penelitian, menemukan: (a) Penerapan kebijakan Finance to Value (FTV) menimbulkan reaksi pasar yang bersifat sesaat, dan tidak berkepanjangan pada pembiayaan sektor properti. Pembiayaan KPR cenderung turun saat kebijakan surat edaran Bank Indonesia turun setelah per september 2012, namun memasuki bulan Januari 2014 jumlah pembiayaan KPR kembali normal. (b) Minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR masih masuk dalam kategori tinggi, artinya nasabah tidak terlalu banyak terpengaruh dengan adanya kebijakan FTV, karena yang terpenting bagi nasabah adalah cicilan perbulannya flat atau tetap sehingga tidak menyulitkan nasabah saat membayar cicilan tiap bulannya, dan minat nasabah mengajukan pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD dikarenakan faktor rekanan jaringan developer properti yang cukup banyak. (c) Faktor yang mempengaruhi nasabah mengajukan pembiayaan KPR hasil kategori interval responden adalah Faktor pengetahuan tentang bank syariah, Faktor Produk, dan Faktor Identifikasi Kebutuhan.

## ABSTRACT

The title of This thesis is, Policy Impact Finance to Value To Customers In Asking interest mortgage financing at Bank BTN Syariah BSD Tangerang. It referred, includes: (1) The Objective of Research is: (a) How does my credit assets (mortgage) after the revelation of the related circulars Indonesian bank finance to value (FTV).; (B) How big is the customers' interest in submitting Islamic mortgage financing at Bank BTN Syariah KC South Tangerang BSD.; (C) What factors affect the interest of the customer to apply for mortgage financing at Bank BTN Syariah KC South Tangerang BSD.; (2) Scope of Research is : To determine whether the establishment of policies (FTV) in mortgages this contributes to the rise and fall of customers' interest in submitting mortgage financing and whether the policy is assessed to support or not to increase in customers financing products KPR BTN KC Sharia; (3) Research Methodology use research literature and research that seeks to provide an overview of phenomena and circumstances that occurred in the location based on the condition of the objects of scientific research. This research is quantitative descriptive, the researchers provide an overview of the real facts with analyzes, the researchers conducted research and direct observation to the object that is observed in a study in the series obtaining concrete data about the issues examined. This method is used to obtain data on mortgage financing procedures BTN Syariah KC BSD, then the data obtained by approaching all respondents and provide a questionnaire or questionnaires to fill respondents. (4) Result of The Research, found: (a) Implementation of policies Finance to Value (FTV) cause market reaction is instantaneous and prolonged absence on the financing of the property sector. Mortgage financing tends to fall when the policy circulars Bank Indonesia fell after per september 2012, but entered the month January 2014 the number of mortgage financing back to normal. (B) The interest of customers in the filed of financing mortgages are still in the high category, meaning that customers are not too much affected by the policy of FTV, because the most important thing for customers is the installment monthly flat or fixed so as not to complicate the customer time to pay the mortgage each month, and customers' interest apply for mortgage financing at Bank BTN Syariah KC due to factors BSD developer network partners considerable property. (C) Factors affecting mortgage financing customer submits the results category of respondents interval is factor of knowledge about Islamic bank, Product Factor and Factor Identification Requirement.



## ملخص البحث

عنونت هذه الرسالة بـ "آثار قرار التمويل للقيم على موهبة أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن في بنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج". فتحتوي الرسالة على : (1) المشكلة: (أ) ما آثار المصرف غير النقدي لامتلاك البيت على قرار التمويل للقيم بعد نزول الإشاعات من البنك الإندونيسي: (ب) ما مدى موهبة أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن في بنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج: (ت) ما العوامل المؤثرة على موهبة أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن في بنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج: (2) ميدان البحث هو لمعرفة الجواب من السؤال هل يؤثر القرار للتمويل للقيم على الارتفاع والانخفاض لموهبة أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن وهل هذا القرار له آثار في الحماية وغير حمايته على ارتفاع أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك البيت كمنتج لبنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج: (3) فمنهجية هذا البحث تقوم على استعمال البحث المكتبي وهذا البحث يحاول على إعطاء الضوء للظاهرة والحال في الموقع بناء على الواقع العلمي من الموضوع البحثي. فنوع هذا البحث يمكن أن يعد بمنهج نوعي وصفي، وهو أن يعطي الباحث الظاهرة عن الوقائع اليومية مع التحليل، ويعني به أن الباحث يعقد البحث مع التحليل المباشر على الموضوع في مكان البحث للحصول على البيانات الواقعية عن المشكلة المبحوثة. وهذه المنهجية تستعمل للحصول على البيانات عن إجراءات التمويل للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن في بنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج والبيانات محصورة عليها بإتيان المسؤولين وإعطاءهم الأوراق ليمثلوا بها. (4) نتائج البحث، فتحصل منه أن : (أ) تطبيق قرار التمويل للقيم يثير على انعطاف السوق بصفة مؤقتة ولا يطول بها على التمويل في المجال السلعي. فالتمويل على المصرف غير النقدي لامتلاك المسكن يميل إلى الانخفاض بعد انتشار الإشاعات من البنك الإندونيسي في سبتمبر من سنة 2012، لكن بعد الدخول في شهر يناير من سنة 2014، فالعدد التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن يعود

عاديا. (ب) فموهبة أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن يعد مرتفعا، إذن فمعناه أن أصحاب المصرف لا يتأثرون بوجود القرار من البنك الإندونيسي، لأن ما يهمهم هو الصرف غير النقدي في كل شهر حتى لا يعطي لهم العسر حين يدفعون النقود لكل الشهر الثلاث، وموهبة أصحاب المصرف في التمويل للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن في بنك الدولة لادخار المال الشرعي لفرع بي إيسدي تانجيرانج لكثرة قناة المستقلين للسلع. (ت) العوامل التي آثرت على أصحاب المصرف في عرض الاقتراح التمويلي للمصرف غير النقدي لامتلاك المسكن نتاجا من عداد مسؤوليه هو عامل المعرفة عن البنوك الشرعية، والمنتج وعامل تقييم الحوائج

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Sektor properti Indonesia pada pertengahan tahun 2012 menjadi perhatian yang serius bagi pemerintah dan kalangan ekonomi perbankan karena munculnya peraturan Bank Indonesia mengenai besaran finance to value (FTV) dan down payment (DP). Kebijakan tersebut dituangkan dalam surat edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP perihal Penerapan Manajemen Risiko pada bank yang melakukan pemberian kredit pemilikan rumah (KPR) dan kredit kendaraan bermotor (KKB) yang dikeluarkan pada tanggal 15 Maret 2012.

Surat edaran dari bank Indonesia No. 14/10/DPNP ini bertujuan untuk membatasi jumlah minimal dana yang dapat diberikan bank sebagai penyedia biaya pembiayaan untuk kepemilikan rumah dan kendaraan bermotor. Pada kredit pemilikan rumah (KPR) jumlah pinjaman yang diberikan 70% dari nilai agunan. Dengan kata lain, nasabah penerima KPR wajib membayarkan kepada bank setidaknya 30% dari jumlah nilai KPR. Alasan dari pemerintah menerbitkan surat edaran tersebut adalah karena adanya peningkatan permintaan kredit pemilikan rumah (KPR) sehingga bank perlu kehati-hatian dalam menyalurkan kredit. Kedua, pertumbuhan kredit pemilikan rumah yang terlalu tinggi sehingga dapat menyebabkan bubble atau peningkatan harga aset properti yang tidak sesuai dengan harga sebenarnya. Ketiga, aturan ini timbul bertujuan untuk tetap menjaga perekonomian yang produktif dan mampu menghadapi tantangan sektor keuangan di masa yang akan datang. Kebijakan ini diperlukan agar dapat memperkuat ketahanan di sektor keuangan dan untuk meminimalisir sumber kerawanan yang dapat timbul, termasuk juga dari pertumbuhan kredit kepemilikan rumah (KPR) yang berlebihan.

Tujuan diterbitkannya aturan ini untuk menjaga sistem keuangan dan memperkuat ketahanan perbankan dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian. Upaya ini sengaja dilakukan untuk memperlambat laju peningkatan konsentrasi risiko kredit di sektor properti serta mendorong penerapan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran kredit. Aturan ini juga bertujuan untuk memberikan kesempatan yang lebih besar bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah untuk memperoleh rumah yang layak. Bahkan, aturan ini didesain untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen di sektor properti.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh aset kredit pemilikan rumah (KPR) setelah diturunkannya surat edaran bank Indonesia terkait *finance to value* (FTV). Objek dalam penelitian ini menggunakan data dari bank BTN Syariah tahun 2013-2015. Metode yang digunakan adalah analisis kuantitatif deskriptif.

Hasil wawancara dengan Ibu Putri dari Consumer Departement Sharia Division BTN Syariah Pusat, beliau menjelaskan bahwa perkembangan aset KPR setelah diturunkannya surat edaran dari Bank Indonesia per september 2013 sempat mempengaruhi penurunan jumlah aset di beberapa Kantor Cabang BTN Syariah di Indonesia. Dan jika dilihat dari jumlah nasabah mengalami penurunan hingga 15-20%. Namun masuk bulan Januari 2014 jumlah pembiayaan KPR kembali normal. Minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR dinilai cukup signifikan dikarenakan kebutuhan rumah yang tiap tahun meningkat.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan adalah Sistem Transliterasi Arab-Latin Berdasarkan SKB Menteri Agama dan Menteri P&K RI no. 158/1987 dan No. 0543 b/U/1987 tertanggal 22 Januari 1988.

### I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	-	tidak dilambangkan
ب	bā`	b	-
ت	tā`	t	-
ث	śā`	s	s (dengan titik di atasnya)
ج	Jīm	j	-
ح	hā`	h	(dengan titik di bawahnya)
خ	khā`	kh	-
د	Dal	d	-
ذ	Žal	z	z (dengan titik di atasnya)
ر	rā`	r	-
ز	Zai	z	-
س	Sīm	s	-
ش	Syīn	sy	-
ص	Şād	ş	s (dengan titik di bawahnya)
ض	Dād	d	d (dengan titik di bawahnya)
ط	ṭā`	t	t (dengan titik di bawahnya)

ظ	zā`	z	z (dengan titik di bawahnya)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	-
ف	fā`	f	-
ق	Qāf	q	-
ك	Kāf	k	-
ل	lām	l	-
م	mīm	m	-
ن	nūn	n	-
و	wāwu	w	-
ه	Hā`	h	-
ء	hamzah	'	apostrof, tetapi lambang ini tidak dipergunakan untuk hamzah di awal kata
ي	yā`	y	-

## II. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda *syaddah*, ditulis rangkap.

Contoh : رَبَّنَا ditulis *rabbānā*

قَرَّبَ ditulis *qarraba*

الْحَدُّ ditulis *al-ḥaddu*

## III. Tā' marbūṭah di akhir kata

Transliterasinya menggunakan :

- a. *Tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya *h*, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia, seperti *salat*, *zakat*, dan sebagainya.

Contoh : طَّلْحَةٌ ditulis *ṭalḥah*

فَاطِمَةٌ ditulis *Fātimah*

- b. Pada kata yang terakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *h*.

Contoh : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ ditulis *rauḍah al-aṭfāl*

- c. Bila dihidupkan ditulis *t*.

Contoh : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ ditulis *rauḍatul aṭfāl*

Huruf *ta marbuthah* di akhir kata dapat dialihaksarakan sebagai **t** atau dialihbunyikan sebagai **h** (pada pembacaan waqaf/berhenti). Bahasa Indonesia dapat menyerap salah satu atau kedua kata tersebut.

- d. Vokal Pendek

Harakat fathah ditulis *a*, kasrah ditulis *i*, dan ḍammah ditulis *u*.

Contoh: كَسَرَ ditulis *kasara*

رَبُّ يَضُّ ditulis *yaḍribu*

جَعَلَ ditulis *ja'ala*

سُئِلَ ditulis *su'ila*

e. Vokal Panjang

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf/transliterasinya berupa huruf dan tanda. Vokal panjang ditulis, masing-masing dengan tanda hubung (-) di atasnya atau biasa ditulis dengan tanda caron seperti (â, î, û).

Contoh: قَالَ      ditulis    *qâla*

          قِيلَ      ditulis    *qîla*

          يُقُولُ    ditulis    *yaqûlu*

f. Vokal Rangkap

a. Fathah + yā' tanpa dua titik yang dimatikan ditulis *ai* (أي).

Contoh: كَيْفَ      ditulis    *kaifa*

b. Fathah + wāwu mati ditulis *au* (او).

Contoh: هَوْلَ      ditulis    *haulā*

g. Vokal-vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata

Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrop (') apabila ia terletak di tengah atau akhir kata. Apabila terletak di awal kata, transliterasinya seperti huruf alif, tidak dilambangkan.

Contoh: تَأْخُذُونَ    ditulis    *ta'khuzûna*

          تُؤْمِرُنَ      ditulis    *tu'maruna*

          شَيْءٌ        ditulis    *syai'un*

          أُمِرْتُ        ditulis    *umirtu*

          أَكَلَ         ditulis    *akala*



h. Kata Sandang Alif + Lam (ال)

Transliterasi kata sandang dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

1. Kata sandang diikuti huruf *syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu atau huruf lam diganti dengan huruf yang mengikutinya.

Contoh :      الرَّحِيمِ      ditulis      *ar-Rahîmu*

                  الـرجال      ditulis      *ar-rijâl.*

                  الرَّجُلِ      ditulis      *ar-rajulu*

                  لَسَيِّدًا      ditulis      *as-sayyidu*

                  الشَّمْسِ      ditulis      *as-syamsu*

2. Kata sandang diikuti huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditulis *al-*.

Contoh :      الْمَلِكِ      ditulis      *al-Maliku*

                  الكافرون      ditulis      *al-kâfirûn.*

                  القَلَمِ      ditulis      *al-qalamu*

i. Huruf Besar

Huruf besar yang disebut juga huruf kapital merupakan unsur kebahasaan yang mempunyai permasalahan yang cukup rumit. Penggunaan huruf kapital disesuaikan dengan EYD walaupun dalam sistem tulisan Arab tidak dikenal. Kata yang didahului oleh kata sandang alif lam, huruf yang ditulis

kapital adalah huruf awal katanya bukan huruf awal kata sandangnya kecuali di awal kalimat, huruf awal kata sandangnya pun ditulis kapital.

Contoh: البُخَارِيّ      ditulis    *al-Bukhârî*

الرِّسَالَة      ditulis    *al-Risâlah*

البَيْهَقِيّ      ditulis    *al-Baihaqî*

المُعْنِيّ      ditulis    *al-Mugnî*

j. Kata dalam Rangkaian Frasa atau Kalimat

1. Ditulis kata perkata, atau
2. Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut.

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun *huruf*, ditulis terpisah, hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazimnya dirangkaikan dengan kata lain. Karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh : مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا      ditulis    *Man istaṭâ'a ilaihi sabîla*

Huruf Arab dalam rangkaian mempunyai tiga macam bentuk menurut letaknya masing-masing: di muka, di tengah dan di belakang, sedang huruf yang terpisah (tak dirangkaikan) mempunyai bentuk sendiri, kecuali enam huruf yaitu: و - ز - ر - ذ - د - tak mungkin tersambung dari belakangnya.

## DAFTAR ISI

Lembar Pernyataan Keaslian Tesis .....	i
Lembar Persetujuan Tesis .....	ii
Lembar Pengesahan Tesis .....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Abstrak Bahasa Indonesia.....	vi
Abstrak Bahasa Inggris .....	vii
Abstrak Bahasa Arab .....	viii
Ringkasan Eksekutif.....	ix
Pedoman Transliterasi Arab-Latin.....	xii
Daftar Isi.....	xviii
Daftar Grafik.....	xx
Daftar Tabel.....	xxi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
D. Metode Penelitian.....	12
E. Sistematika Penulisan.....	17

## BAB II. LANDASAN TEORI

A. Definisi Pembiayaan.....	19
B. Tujuan Pembiayaan.....	23
C. Fungsi Pembiayaan.....	25
D. Unsur-unsur Pembiayaan.....	27
E. Manfaat Pembiayaan.....	29
F. Pembiayaan Murabahah.....	48
G. Minat Nasabah.....	60
H. Definisi Perilaku Konsumen.....	63
I. Proses Keputusan Pembelian.....	64
J. Tahap-Tahap Proses Keputusan Membeli.....	65
K. Keputusan Pembelian.....	67
L. Perilaku Sesudah Pembelian.....	67
M. Hipotesis.....	68
N. Kerangka Pemikiran.....	70
O. KPR Syariah.....	70
P. Kajian Pustaka.....	76

### BAB III. METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian.....	79
B. Jenis Penelitian dan Sumber Data.....	79
C. Metode Pengumpulan Data.....	82
D. Uji Reliabilitas.....	86

### BAB VI. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Pengaruh Kebijakan FTV.....	88
B. Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR.....	90
C. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah.....	91
D. Karakteristik Responden.....	103
E. Uji Reliabilitas.....	112

### BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	114
B. Saran.....	115

DAFTAR PUSTAKA.....	116
---------------------	-----

### LAMPIRAN-LAMPIRAN

## **DAFTAR GRAFIK**

1.	Grafik 4.1 Jenis Kelamin Responden.....	106
2.	Grafik 4.2 Status Responden.....	107
3.	Grafik 4.3 Usia Responden.....	108
4.	Grafik 4.4 Pekerjaan Responden.....	109
5.	Grafik 4.5 Pendapatan Perbulan Responden.....	110
6.	Grafik 4.6 Pendidikan Terakhir Responden.....	111

## DAFTAR TABEL

1. Tabel 3.1 Skala Likert.....	85
2. Tabel 4.1 Kategori Interval Minat Nasabah.....	90
3. Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Minat Nasabah.....	91
4. Tabel 4.3 Data Realisasi KPR BTN iB.....	94
5. Tabel 4.4 Data Nasabah Bank BTN KC Syariah.....	94
6. Tabel 4.5 Pengetahuan.....	97
7. Tabel 4.6 Religiusitas.....	97
8. Tabel 4.7 Produk.....	98
9. Tabel 4.8 Harga.....	98
10. Tabel 4.9 Reputasi.....	99
11. Tabel 4.10 Pelayanan.....	99
12. Tabel 4.11 Identifikasi Kebutuhan.....	100
13. Tabel 4.12 Pencarian Informasi.....	100
14. Tabel 4.13 Evaluasi Alternatif.....	101
15. Tabel 4.14 Keputusan Memilih Bank.....	101
16. Tabel 4.15 Interval Keseluruhan Minat Nasabah.....	102
17. Tabel 4.16 Karakteristik responden.....	104
18. Tabel 4.17 Cronbach Alpha.....	112
19. Tabel 4.18 Reliability Statistics.....	113
20. Tabel 4.19 Case Processing Summary.....	113

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Ada tiga kebutuhan pokok mendasar yang dibutuhkan oleh manusia, yakni sandang, pangan dan papan adalah kebutuhan hidup yang tidak bisa ditinggalkan oleh manusia. Selain itu kebutuhan pendukung lainnya adalah seperti kesehatan, pendidikan, dan lainnya juga akan mempengaruhi terhadap standar kelayakan hidup manusia. Semakin meningkatnya jumlah populasi masyarakat akan menimbulkan gerakan urbanisasi di daerah kota besar. Urbanisasi ini terjadi karena dampak dari kurangnya akses pekerjaan demi mencukupi kebutuhan individu. Dan masalah urbanisasi pada fase berikutnya adalah masalah yang berkaitan dengan perumahan dan tempat tinggal.

Manusia pada umumnya mempunyai kebutuhan akan tempat tinggal yakni rumah, karena rumah merupakan objek vital bagi manusia sebagai tempat berlindung dan tempat berkumpul bersama keluarga. Menurut Bank Indonesia di tahun 2012 di Indonesia membutuhkan 800.000 unit rumah baru setiap tahunnya, namun hanya 400.000 unit rumah yang baru bisa dipenuhi. Bisa memiliki rumah merupakan dambaan bagi setiap individu. Selain karena menjadi salah satu kebutuhan dasar yaitu papan. Lewat rumah juga status sosial orang dapat dilihat



dalam bermasyarakat. Maka dari itu tidak heran banyak orang berusaha semaksimal mungkin untuk dapat memiliki rumah yang di inginkan. Namun untuk mendapatkan rumah yang di idamkan tidaklah mudah, karena seiring dengan jumlah populasi penduduk dikota besar yang terus meningkat setiap tahunnya semakin sulit pula mendapatkan rumah yang layak. Faktor inilah yang menyebabkan mahalnya harga rumah belakangan ini. Belum lagi masalah pendapatan masyarakat Indonesia masih dikisaran Upah Minimum Regional (UMR) sehinggal untuk memiliki rumah idaman dirasa masih sulit.

Kebutuhan akan kepemilikan rumah yang dapat meringankan masyarakat menjadi keuntungan peluang tersendiri bagi bank sebagai penyedia dana. Salah satu usaha yang dilakukan oleh bank untuk memperoleh keuntungan adalah memberikan pembiayaan kredit, dalam hal ini bank memberikan kredit pemilikan rumah (KPR).

Berbagai cara dilakukan oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam menyelami bisnis KPR ini. KPR merupakan salah satu bisnis yang membutuhkan kesabaran dan perhitungan yang matang agar dapat berjalan sesuai dengan yang di inginkan. Kebutuhan manusia akan rumah akan selalu ada dan akan terus bertambah dikarenakan kebutuhan rumah berbanding linier dengan pertumbuhan

penduduk yang semakin pesat maka akan semakin besar pula kebutuhan untuk memiliki rumah tersebut.

Perbankan merupakan industri yang berpengaruh dalam perkembangan ekonomi di setiap negara. Karena di nilai sangat berperan penting maka pelaksanaan fungsi perbankan dilandaskan pada prinsip kehati-hatian serta didukung dengan peraturan yang ketat dari legulator. Bank Indonesia yang bertindak sebagai bank sentral menurut UU perbankan No. 10 tahun 1998 (perubahan atas UU No.7 tahun 1992) yang bertanggung jawab atas kebijakan moneter, menjaga stabilitas mata uang, stabilitas sektor perbankan, dan sistem finansial secara keseluruhan.

Kemudian dalam menjalankan salah satu fungsinya sebagai bank sentral untuk menjaga stabilitas di sektor perbankan, Bank Indonesia juga mendorong pengembangan perbankan dan sistem keuangan yang sehat. Untuk mencapai hal tersebut maka Bank Indonesia menerbitkan berbagai peraturan tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum.

Di Indonesia properti dianggap sebagai salah satu instrumen investasi yang menguntungkan. Karena nilai properti akan terus meningkat setiap tahunnya, sehingga konsumen akan mendapatkan capital gain yang cukup besar tergantung dari lokasi dan jenis properti tersebut. Kemudian keuntungan dari tingkat sewa

jika properti tersebut di sewakan lagi ke orang lain, maka tarif sewa properti tersebut akan terus naik di setiap tahunnya. Karena faktor yang menguntungkan inilah banyak orang yang berusaha membeli properti berupa rumah, tanah, apartemen, ruko, dan sebagainya yang digunakan untuk berinvestasi.

Sektor properti Indonesia pada pertengahan tahun 2012 menjadi perhatian yang serius bagi pemerintah dan kalangan ekonomi perbankan karena munculnya peraturan Bank Indonesia mengenai besaran finance to value (FTV) dan down payment (DP). Kebijakan tersebut dituangkan dalam surat edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP perihal Penerapan Manajemen Risiko pada bank yang melakukan pemberian kredit pemilikan rumah (KPR) dan kredit kendaraan bermotor (KKB) yang dikeluarkan pada tanggal 15 Maret 2012.

Surat edaran dari bank Indonesia No. 14/10/DPNP ini bertujuan untuk membatasi jumlah minimal dana yang dapat diberikan bank sebagai penyedia biaya pembiayaan untuk kepemilikan rumah dan kendaraan bermotor. Pada kredit pemilikan rumah (KPR) jumlah pinjaman yang diberikan 70% dari nilai agunan. Dengan kata lain, nasabah penerima KPR wajib membayarkan kepada bank setidaknya 30% dari jumlah nilai KPR. Alasan dari pemerintah menerbitkan surat edaran tersebut adalah karena adanya peningkatan permintaan kredit pemilikan rumah (KPR) sehingga bank perlu kehati-hatian dalam menyalurkan kredit.

Kedua, pertumbuhan kredit pemilikan rumah yang terlalu tinggi sehingga dapat menyebabkan bubble atau peningkatan harga aset properti yang tidak sesuai dengan harga sebenarnya. Ketiga, aturan ini timbul bertujuan untuk tetap menjaga perekonomian yang produktif dan mampu menghadapi tantangan sektor keuangan di masa yang akan datang. Kebijakan ini diperlukan agar dapat memperkuat ketahanan di sektor keuangan dan untuk meminimalisir sumber kerawanan yang dapat timbul, termasuk juga dari pertumbuhan kredit kepemilikan rumah (KPR) yang berlebihan.

Pertumbuhan kredit pemilikan rumah (KPR) Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah untuk pembiayaan masyarakat yang ingin memiliki rumah cukup pesat. Dari lima kantor cabang BTN yang memiliki divisi Syariah, permohonan dana untuk kepemilikan rumah (KPR) yang dikelola secara syariah terus berkembang, bahkan melebihi perkembangan perbankan konvensional. ([www.btn.co.id](http://www.btn.co.id))

Berdasarkan survei perkembangan properti komersial bank Indonesia tahun 2013 yang dikutip dari Laporan Keuangan Bank Tabungan Negara (BTN) yang dikenal sebagai bank spesialis kredit pemilikan rumah (KPR) ini membukukan pertumbuhan kredit sebesar 22%-23% di sepanjang tahun 2013. Hanya saja, memasuki tahun 2014 pengajuan untuk kredit pemilikan rumah mengalami penurunan akibat dampak dari kebijakan *finance to value* (FTV). ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id))

Dengan diturunkannya kebijakan tersebut, diperkirakan akan berdampak pada turunnya volume penjualan, baik kredit pemilikan rumah (KPR) atau pun kredit properti lainnya. Hal tersebut dipengaruhi oleh menurunnya daya beli konsumen akibat meningkatnya pembayaran uang muka. Penurunan penjualan tersebut juga menimbulkan efek pada sektor perbankan sebagai penyedia kredit pemilikan rumah (KPR). Target penjualan kredit perbankan yang telah ditetapkan pada awal tahun dalam rangka meningkatkan pertumbuhan kredit terancam tidak dapat tercapai sehingga berakibat pada turunnya profitabilitas bank.

Bank Indonesia kembali mengeluarkan surat edaran baru yang masih terkait dengan *finance to value* (FTV) untuk kredit pemilikan rumah (KPR) dan kredit konsumsi properti. Ketentuan ini dituangkan dalam surat edaran eksternal Bank Indonesia No. 15/40/DKMP tanggal 24 September 2013 tentang penerapan manajemen risiko pada bank yang melakukan pemberian kredit atau pembiayaan pemilikan properti. Perubahan aturan ini lebih kepada nilai FTV yang di cover oleh perbankan. Dalam aturan disebutkan, untuk pembiayaan di perbankan konvensional, kredit rumah pertama tipe 70 meter ke atas akan dikenakan FTV maksimal 70%, rumah kedua 60%, rumah ketiga dan seterusnya 50%. Ketentuan tersebut juga berlaku untuk kredit pemilikan rumah susun (KPRS). Sedangkan kredit rumah tipe 22-70 meter persegi tidak dikenakan LTV, rumah kedua

dikenakan LTV 70%, rumah ketiga dan seterusnya 60%. Untuk KPRS pertama dikenakan LTV 80%, KPRS kedua 70%, KPRS ketiga dan seterusnya 60%.

Sedangkan kredit rumah pertama tipe 22-70 meter tidak bisa dikenakan LTV, rumah kedua dikenakan LTV 70%, rumah ketiga dan selebihnya 60%. Untuk KPRS dikenakan LTV 80%, KPRS kedua 70%, KPRS ketiga dan selebihnya 60%. Kemudian, KPRS tipe 21 meter persegi dan rumah toko (ruko) atau rumah kantor (rukan), untuk kepemilikan pertama tidak dikenakan LTV. Di kepemilikan kedua baru dikenakan LTV maksimal 70%, kepemilikan ketiga dan selebihnya 60%.

Untuk di perbankan syariah, kredit rumah pertama tipe 70 meter persegi ke atas dikenakan FTV maksimal 80%, rumah kedua 70%, rumah berikutnya 60%. Ini berlaku juga untuk KPRS tipe 70 meter persegi ke atas. Sedangkan untuk KPR tipe 22-70 meter persegi tak dikenakan FTV untuk kepemilikan pertama, maksimal FTV 80% untuk kepemilikan kedua dan maksimal FTV 70% untuk kepemilikan ketiga dan seterusnya. KPRS tipe 22-70 meter persegi, FTV yang diberikan maksimal 90% untuk kepemilikan pertama, 80% untuk kepemilikan kedua dan 70% untuk kepemilikan ketiga dan seterusnya. Sedangkan KPRS untuk tipe 22-70 meter persegi tak dikenakan FTV untuk kepemilikan pertama. Baru

kredit rumah kedua dikenakan FTV 80%, rumah ketiga dan selebihnya 70%. Hal serupa juga berlaku bagi kredit ruko dan rukan di perbankan syariah.

Tujuan diterbitkannya aturan ini untuk menjaga sistem keuangan dan memperkuat ketahanan perbankan dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian. Upaya ini sengaja dilakukan untuk memperlambat laju peningkatan konsentrasi risiko kredit di sektor properti serta mendorong penerapan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran kredit. Aturan ini juga bertujuan untuk memberikan kesempatan yang lebih besar bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah untuk memperoleh rumah yang layak. Bahkan, aturan ini didesain untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen di sektor properti.

Di ubahnya ketentuan mengenai FTV ini karena tingginya pertumbuhan kredit di sektor properti, khususnya kredit untuk rumah tapak dan rumah susun seperti flat dan apartemen. Dari catatan Bank Indonesia, tingginya pertumbuhan kredit ini dimulai pasca penerapan ketentuan FTV oleh Bank Indonesia pada pertengahan 2012 lalu.

## **B. Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian**

Setelah Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan barunya di surat edaran No. 15/40/DKMP per tanggal 24 September 2013, kebijakan *finance to value* (FTV) ini ditujukan untuk lebih meningkatkan aspek kehati-hatian bank dalam

penyaluran kredit properti. Hal ini mempertimbangkan bahwa pertumbuhan kredit pemilikan properti (KPP) masih tinggi terutama di tipe-tipe tertentu. Tingginya pertumbuhan KPR disertai dengan tingginya kenaikan indeks harga properti residensial di pasar primer.

Perhatian terhadap pertumbuhan harga properti dan pertumbuhan KPR ini diperkuat dengan tambahan informasi bahwa di lapangan terdapat pembelian properti secara *bulk* (lebih dari 1 unit, bahkan 10 unit sekaligus), baik menggunakan KPR ataupun secara tunai/tunai bertahap. Data Sistem Informasi Debitur (SID) per April 2013 menunjukkan bahwa terdapat 35.298 debitur memiliki fasilitas KPR lebih dari satu (sekitar 4,6% dari total debitur KPR), dengan nilai baki debet Rp 31,8 T (12,4% dari total baki debet KPR). ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id))

Dengan perilaku demikian, maka permintaan terhadap perumahan diperkirakan akan terus meningkat dan dikhawatirkan terus mendorong kenaikan harga rumah. Kenaikan harga yang cukup tinggi dikhawatirkan dapat menjadi pemicu instabilitas keuangan apabila terjadi “gagal bayar” oleh masyarakat yang memanfaatkan jasa perbankan sebagai sumber pembiayaan dalam pembelian properti.



Beranjak dari latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah tesis ini adalah bahwa sebagai salah satu negara yang memiliki penduduk terbanyak di dunia, sehingga masyarakat Indonesia membutuhkan rumah untuk tempat tinggal maka pertumbuhan properti akan terus meningkat dan harganya akan terus naik setiap tahunnya. Ini akan berpengaruh terhadap daya beli masyarakat terhadap properti sehingga Bank Indonesia merasa perlu mengeluarkan kebijakan FTV tersebut untuk menjaga stabilitas perekonomian dan memperkuat ketahanan disektor keuangan.

Untuk itu berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dalam tesis ini disusun beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh aset kredit pemilikan rumah (KPR) setelah diturunkannya surat edaran bank Indonesia terkait *finance to value* (FTV)?
2. Seberapa besar minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR Syariah di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan?
3. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dan manfaat penelitian yang ingin dicapai penulis dengan melakukan penelitian ini adalah:

## 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui apakah penetapan kebijakan (FTV) pada KPR ini berpengaruh dengan naik dan turunnya minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR
- b. Untuk mengetahui apakah kebijakan ini dinilai mendukung atau tidak bagi peningkatan nasabah produk pembiayaan KPR bank BTN KC Syariah
- c. Untuk mengetahui langkah-langkah apa saja yang dilakukan oleh bank BTN KC Syariah dalam menjual produk pembiayaan KPR

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

### 1. Bagi Pelaku bisnis di bidang perbankan dan properti,

Sebagai pertimbangan bahan dalam memberikan layanan kredit pemilikan rumah (KPR)

### 2. Bagi STIE Ahmad Dahlan

Sebagai penambah khazanah ilmu pengetahuan di bidang kredit kepemilikan rumah (KPR)

### 3. Bagi saya pribadi

Sebagai media belajar peneliti dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan, sekaligus untuk meningkatkan kemampuan peneliti dalam melakukan penulisan ilmiah.

## **D. Metode Penelitian**

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian tentang Dampak Kebijakan *Finance to Value* Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR ini dilakukan di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang, dalam penelitian ini akan meneliti dampak kebijakan surat edaran Bank Indonesia terkait FTV pada pembiayaan KPR.

### 2. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian deskriptif, yaitu menggambarkan suatu populasi tertentu yang sedang diteliti.

Pendekatan ini banyak mempunyai persamaan dengan deskriptif kuantitatif, karena itu dapat disebut juga dengan desain kualitatif semu. Artinya, desain ini belum benar-benar kuantitatif karena bentuknya masih dipengaruhi oleh tradisi kuantitatif, terutama dalam menerapkan teori pada data yang diperoleh.

### 3. Jenis Data dan Sumber Data

#### a) Jenis Data

Dalam penulisan penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis data:

1) Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung melalui obyek penelitian yang berkaitan dengan materi penelitian ini, yakni Dampak Kebijakan Finance to Value Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR.

2) Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari laporan-laporan atau data yang didapat dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku, surat kabar, jurnal, internet dan kepustakaan lain yang berkaitan dan relevan dengan penelitian ini.

4. Sumber Data

Yang menjadi sumber dalam penelitian ini, penulis membaginya dalam dua kategori yaitu:

a. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu dengan mempelajari dan memanfaatkan beberapa informasi yang diperlukan melalui buku, jurnal, ataupun laporn studi yang relevan berkaitan dengan permasalahan, baik catatan maupun laporan pelaksanaan pembiayaan hunian syariah yang terdapat di Bank BTN KC Syariah BSD.

## b. Studi Lapangan (*Field Research*)

Yaitu mengadakan penelitian serta pengamatan langsung kepada objek yang diamati pada tempat penelitian dalam rangkaian memperoleh data kongkrit tentang masalah yang diteliti. (Suharsimi,2002:9)

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data mengenai prosedur pembiayaan KPR BTN KC Syariah BSD, kemudian data diperoleh dengan cara mendatangi seluruh responden dan memberikan angket atau kuesioner untuk diisi responden.

## 5. Populasi dan Sampel

### a. Populasi

Bila kita ingin memperoleh data yang akurat mengenai kehidupan masyarakat yang diteliti, maka diupayakan data primer dan sekunder. Sehubungan dengan itu objek penelitian ini adalah nasabah Bank BTN KC Syariah BSD yang sudah mengambil pembiayaan KPR Syariah sebanyak 30 orang.

### b. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi terjangkau yang memiliki sifat yang sama dengan populasi. Mengingat begitu besar dan luasnya populasi ini, maka kurang memungkinkan jika melakukan penelitian populasi secara keseluruhan, oleh karena itu untuk mendapatkan hasil yang memuaskan maka penulis

menggunakan sampel, yaitu mengambil sebagian dari populasi. Cara mengambil sampel dari populasi ini dengan cara *skala Likert* yaitu digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan *skala Likert*, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

## 6. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan sebagai bahan penulisan penelitian ini, maka yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi. Tujuan wawancara adalah untuk memperoleh informasi data yang valid dan akurat dari pihak-pihak yang dijadikan sebagai informasi. Dalam pengumpulan data mengenai dampak kebijakan FTV terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD menggunakan data primer yang berupa wawancara dan kuesioner, yaitu melakukan tanya jawab langsung terhadap objek penelitian untuk memperoleh data-data yang berhubungan dengan masalah yang dibahas. Antara lain kepada nasabah yang telah menggunakan pembiayaan

KPR syariah, pihak bank yang dianggap mengerti masalah yang sedang penulis lakukan

#### b. Kuesioner

Sejumlah pernyataan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden tentang pribadinya, atau hal-hal yang ia ketahui. Angket ini bersifat terbuka dan tertutup. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data mengenai Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD.

#### 7. Teknik Analisis

Setelah data primer dan sekunder diperoleh, lalu diperiksa untuk mengetahui apakah benar-benar dapat dipercaya secara akurat. Untuk data primer penulis mengadakan pengelompokkan sebagai berikut, dari hasil angket 15 responden diadakan tabulasi terhadap data yang sifatnya kuantitatif, seperti karakteristik responden, pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah dan bank konvensional, serta preferensi masyarakat tentang kredit rumah dan faktor-faktor masyarakat dalam menentukan pilihan untuk membeli rumah melalui perbankan.

Setelah data dipilih dan diolah, kemudian dianalisis dan ditafsirkan secara logis atau masuk akal dan sistematis dengan metode induktif. Sistematis maksudnya adalah setiap analisis saling berkaitan satu sama lain. Metode induktif

maksudnya adalah dari data yang khusus ditarik kesimpulan yang umum setelah dihubungkan dengan studi kepustakaan mengenai bank syariah dan definisi pembiayaan.

Analisis data secara logis berarti cara berfikir yang digunakan haruslah urut serta tetap dan tidak berubah, serta tidak ada pertentangan di dalamnya, sehingga kesimpulan yang ditarik bisa dipertanggungjawabkan secara masuk akal atau logis. Dari pembahasan dan analisis ini, maka akan diperoleh kesimpulan yang memberikan jawaban atas permasalahan yang ada.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan tesis ini disajikan dalam lima Bab diantaranya:

##### **BAB I: Pendahuluan**

Pada bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

##### **BAB II: Landasan Teori**

Pada bab ini berisi teori yang berkaitan dengan kredit pemilikan rumah dan proses pembiayaan pemilikan KPR tersebut.



### BAB III: Metodologi Penelitian

Pada bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tesis, dan uraian mengenai data yang di gunakan.

### BAB IV: Analisis dan Pembahasan

Pada bab ini berisi tentang analisis hasil penelitian yang mengacu pada tahapan penelitian

### BAB V: Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari isi keseluruhan isi tesis dan saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI PEMBIAYAAN**

#### **A. Definisi Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah dijanjikan dalam akad pembiayaan. (Ismail,2011:105)

Pengertian Pembiayaan menurut undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 2 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu

dengan imbalan atau bagi hasil. (Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998,2001:87)

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Muhammad,2005:7)

Sehingga dapat di definisikan, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan terhadap bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Kasmir,2003:73)

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau produksi. Para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan. (Muhammad,2005:16)

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, return atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah.

Disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana untuk kebutuhan nasabah yang memerlukannya dan layak memperolehnya. Bank juga harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan, alokasi ini memiliki tujuan, di antaranya:

1. Mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat rasio yang rendah
2. Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman. (Muhammad Fidaus NH,2005:42)

Alokasi penggunaan dana Bank Syariah pada dasarnya dapat dibagi ke dalam dua bagian penting dari aktiva bank, yaitu:

1. *Earning Assets*, (aktiva yang menghasilkan) adalah investasi dalam bentuk:
  - a. Pembiayaan yang berprinsip bagi hasil (*mudharabah*)
  - b. Pembiayaan yang berdasarkan penyertaan (*musyarakah*)
  - c. Pembiayaan yang berdasarkan prinsip jual-beli (*al-ba'i*)

d. Pembiayaan yang berdasarkan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah wa iqtina*

*/ijarah muntahiya bi tamlik*)

e. Surat-surat berharga syariah dan investasi lainnya.

2. *Non Earning Assets* (aktiva yang tidak menghasilkan) berupa:

a. Aktiva dalam bentuk tunai (*cash asset*)

b. Pinjaman (*qard*)

c. Penanaman dana dalam aktiva tetap dan inventaris

Di dalam hal pembiayaan ada nasabah yang tidak dapat mengembalikan pembiayaan kepada bank yang telah meminjamkan pembiayaan tersebut. Dikarenakan nasabah tersebut telat dalam membayar pinjamannya dan juga tidak membayar lunas utangnya, maka akan menimbulkan pembiayaan terhenti dan bermasalah. Dan untuk mengatasi kredit macet atau pembiayaan yang bermasalah maka pihak bank melakukan penyelamatan, sehingga tidak menimbulkan kerugian pada bank tersebut.

## **B. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum tujuan dari pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro dan tujuan pembiayaan tingkat makro. (Muhammad,2005:17-19) Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan maka mereka dapat mengaksesnya. Karena dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan taraf kehidupan ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha yang membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang memiliki surplus dana menyalurkan dananya kepada pihak yang mengalami minus pendanaan, sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, maksudnya adalah adanya pembiayaan yang memberikan peluang bagi masyarakat yang memiliki usaha sehingga mampu meningkatkan daya produksinya dan juga mengembangkan usahanya, agar upaya peningkatan produksi tidak akan dapat terlaksana dengan baik tanpa adanya dana yang cukup.

4) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, sehingga mereka juga akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya sendiri. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat, dan jika ini berhasil maka akan terjadi distribusi pendapatan.

Adapun secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka:

1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu memaksimalkan laba usaha. Untuk memaksimalkan laba yang maksimal, maka diperlukan dana yang cukup.

2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan dapat menghasilkan laba yang maksimal, maka para pengusaha harus mampu meminimalkan resiko. Resiko kekurangan modal dapat diatasi dengan pembiayaan yang cukup.

3) Pendayagunaan ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan cara melakukan mixing antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal.

### **C. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan didalam meningkatkan usahanya.

Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa

Hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan idle fund,

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara mengatasi konflik antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang idle untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana,



maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

### 3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

### 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

(Ismail,2011:108-109)

#### **D. Unsur-Unsur Pembiayaan**

a) Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b) Mitra Usaha (*Partner*)

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c) Kepercayaan (*Trust*)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai jangka waktu tertentu yang telah dijanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang telah dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

e) Risiko

Setiap dana yang disalurkan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f) Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain, jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembayaran hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antar 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g) Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dan yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah. (Ismail,2011:107-108)

## **E. Manfaat Pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain: pembiayaan bagi bank, nasabah, dan masyarakat luas.

### 1) Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

a). Pembiayaan yang diberikah oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha.

b). Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.

c). Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban nasabah yaitu membuka rekening (giro wadiah, tabungan wadiah, atau tabungan mudharabah) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank.

d). Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara terperinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

## 2) Manfaat Pembiayaan Bagi Nasabah

a). Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.

b). Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.

c). Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

d). Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.

e). Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.  
(Ismail,2011:110-111)

### 3) Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan nasional.

b) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana bank berlebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang dimasyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah. Sebaliknya, dalam hal peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan

dibatasi, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.

c) Pembiayaan yang dialurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapat pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya ialah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. Penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.

d) Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.

#### 4) Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

a) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.

b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, appraisal independent, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.

c) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.

d) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan juga layanan jasa lainnya.

#### 5) Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaannya.

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis, yaitu pembiayaan investasi, modal kerja, dan konsumsi. Perbedaan masing-masing jenis pembiayaan disebabkan karena adanya perbedaan tujuan penggunaannya. Perbedaan ini juga akan berpengaruh pada cara pencairan, pembayaran angsuran, dan jangka waktunya.



a). Pembiayaan Investasi

Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Secara umum, pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal bear, sertajangka panjang dan menengah.

b) Pembiayaan Modal Kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu paling lama satu tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

c) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.

a) Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

b) Pembiayaan Jangka Menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga 3 tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

c) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan, yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.

a) Sektor Industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki manfaat lebih tinggi. Beberapa contoh sektor industri antara lain industri elektronik, pertambangan, kimia, dan tekstil.

b) Sektor Perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

d) Sektor Pertanian, Peternakan, Perikanan, dan Perkebunan.

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil disektor pertanian, perkebunan, dan peternakan, serta perikanan.

e) Sektor Jasa

Beberapa sektor jasa yang dapat diberikan kredit oleh bank antara lain:

- **Jasa Pendidikan**

Pada kurun waktu beberapa tahun terakhir ini, jasa pendidikan merupakan jasa yang menarik bagi bank, karena jenis usaha ini mudah diestimasikan pendapatannya.

- **Jasa Rumah Sakit**

Bank dapat memberikan pembiayaan kepada rumah sakit apabila agunan yang diberikan tidak memiliki banyak resiko, sehingga apabila terjadi masalah, maka bank dapat menjual agunan ini sebagai sumber pelunasan hutang

- **Jasa Angkutan**

Pembiayaan yang diberikan untuk sektor angkutan, misalnya pembiayaan kepada pengusaha taksi, bus, angkutan darat, laut, udara, termasuk didalamnya adalah pembiayaan yang diberikan untuk biro perjalanan, pegudangan komunikasi, dan lainnya.

- **Jasa Lainnya**

Pembiayaan yang diberikan kepada jasa lainnya, misalnya pembiayaan untuk profesi pengacara, dokter, insinyur, dan akuntan.

f) Sektor Perumahan

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak dibidang pembangunan perumahan. Pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan kontruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan. Cara pembayaran kembali yaitu dipotong dari rumah yang telah terjual.

d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.

a) Pembiayaan dengan Jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud.

• Jaminan Perorangan

Jaminan perorangan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan seorang (personal securities) atau badan sebagai pihak ketiga yang bertindak sebagai penanggung jawab apabila terjadi wanprestasi dari pihak nasabah. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar atau melunasi pembiayaannya, maka pembayarannya dijamin oleh pihak penjamin. Penjamin berkewajiban untuk melakukan pelunasannya.

- Jaminan Benda Berwujud

Merupakan jaminan kebendaan yang terdiri dari barang bergerak maupun tidak bergerak, misalnya kendaraan bermotor, mesin dan peralatan, inventaris kantor, dan barang dagangan. Jaminan yang bersifat barang tidak bergerak antara lain, tanah dan gedung yang berdiri di atas tanah atau sebidang tanah tanpa gedung.

- Jaminan Benda Tidak Berwujud

Beberapa jenis jaminan yang dapat diterima adalah jaminan benda tidak berwujud. Benda tidak berwujud antara lain, promes, obligasi, saham, dan surat berharga lainnya. Barang-barang tidak berwujud dapat diikat dengan cara pemindah tanganan atau *cessie*.

#### b) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini risikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wanprestasi. Dalam hal nasabah tidak mampu membayar dan macet, maka tidak ada sumber pembayaran kedua yang dapat digunakan untuk menutup

risiko pembayaran. Bank tidak memiliki sumber pelunasan kedua karena tidak memiliki jaminan yang dapat di jual.

e. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya.

Dilihat dari jumlahnya, pembiayaan di bagi menjadi pembiayaan retail, menengah, dan korporasi.

a) Pembiayaan Retail

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada individu atau penguaha dengan skala usaha sangat kecil. Jumlah pembiayaan yang dapat diberikan hingga Rp 350.000.000,-. Pembiayaan ini dapat diberikan dengan tujuan konsumsi, investasi kecil, dan pembiayaan modal kerja.

b) Pembiayaan Menengah

Pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha pada level menengah, dengan batasan antara Rp 350.000.000,- hingga Rp 5.000.000.000,-.

c) Pembiayaan Korporasi

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jumlah nominal yang besar dan diperuntukkan kepada nasabah besar (korporasi). Misalnya, jumlah pembiayaan lebih dari Rp 5.000.000.000,- dikelompokkan dalam pembiayaan korporasi. Dalam praktiknya, setiap bank mengelompokkan pembiayaan korporasi sesuai dengan skala bank

masing-masing, sehingga tidak ada ukuran yang jelas tentang batasan minimal pembiayaan korporasi.

#### 6) Analisis Pembiayaan

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya default oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C dan analisis 6A. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.



Analisis 5C antara lain adalah:

a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingnes to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. Cara yang perlu dilakukan oleh bank mengetahui *character* calon nasabah antara lain:

a) *BI Checking*

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang online dengan Bank Indoneia. *BI checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon

nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

b) Informasi dari Pihak Lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman dari bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih meyakinkan bagi bank untuk mengetahui character calon nasabah. *Character* merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.

b. *Capacity*

Analisis *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik

kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:

a) Melihat Laporan Keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.

b) Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan

Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank syariah, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir, maka akan dapat di analisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

c) Survei ke Lokasi Calon Nasabah

Survei ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi.

c. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui capital antara lain:

a) Laporan Keuangan Calon Nasabah

Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal perusahaan. Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.

b) Uang Muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis capital dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk membeli rumah, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar.

*d. Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purna jual dari agunan yang diserahkan kepada

bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*) maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang pernah dijualnya bagus, risikonya rendah. Secara terperinci pertimbangan atas collateral dikenal dengan MAST:

a) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.

b) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.

c) *Stability of Value*

Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban debitur.

d) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindah tangankan dan mudah dipindahkan dari suatu tempat ke tempat lainnya.

e. *Condition of Economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang., untuk mengetahui pengaruh kondisi calon nasabah.

**F. Pembiayaan *Murabahah***

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Secara etimologi berasal dari kata (*rabaha – muraabihu – muraabahatun*) yang berarti beruntung.dengan kata lain mengusahakan keuntungan dalam hal perdagangan. Jadi *murabahah* adalah saling menguntungkan. (Mahmud Yunus,1990:136)

Apabila didefinisikan *murabahah* adalah suatu perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah, dimana pihak membeli barang yang diminta oleh nasabah tersebut, kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin (tingkat keuntungan) yang disepakati antara bank dan nasabah.(Muhammad,2004:201)

Prinsip *murabahah* pada umumnya diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang investasi. Murabahah sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak akan tetapi mengalami kekurangan dana. Dan kemudian meminta kepada pihak yang memberikan dana (dalam kasus ini pihak bank) agar membeli barang tersebut dan bersedia menebusnya. Harga jual didalam murabahah adalah harga pokok ditambah profit margin (tingkat keuntungan) yang telah disepakati sebelumnya. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Kesepakatan harga jual dicantumkan didalam akad jual beli dan tidak dapat berubah menjadi lebih berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual juga diberitahukan kepada pembeli. (Wiroso,2005:14)

Seorang praktisi perbankan mendefinisikan *murabahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya dengan keuntungan tersebut dapat dinyatakan dengan nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. (Adiwarman Karim,2001:86)



Jika dilihat dari beberapa definisi murabahah yang telah dikemukakan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang yang bersifat amanah. Di mana dalam hal ini lembaga keuangan selaku pihak yang memberikan pembiayaan harus menyebutkan dengan jelas harga perolehan dan keuntungan yang akan disepakati oleh pembeli. Karena dalam hal ini ditentukan berapa tingkat keuntungan yang akan diperoleh masing-masing pihak antara penjual dan pembeli. Dan adapun sistem pembayaran dapat dilakukan secara kredit ataupun tunai. Didalam pelaksanaannya lembaga keuangan memberi kekuasaan yang penuh kepada nasabah untuk membeli barang yang diperlukan. Selanjutnya, disaat yang bersamaan lembaga keuangan yang menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga asal ditambah sejumlah keuntungan yang disepakati dan dibayarkan oleh nasabah sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan dan kesepakatan antara lembaga keuangan dan nasabah. Dalam transaksi murabahah, penjual (lembaga keuangan) juga harus memperlihatkan atau menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan dan tidak termasuk barang haram.

## 2. Rukun dan Syarat *Murabahah*

*Murabahah* merupakan salah satu dari jenis pembiayaan berdasarkan konsep jual beli, yaitu menjual dengan harga awal (modal) ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati. Sebagaimana halnya jual beli, dengan demikian hukum dan rukunnya berpedoman pada hukum dan rukun jual beli yaitu:

- a. *Sighat*, yaitu ijab dan qabul,
- b. *Al-aqidain*, yaitu orang yang berakad, dalam hal ini penjual dan pembeli,
- c. *Al-ma'qud 'alaih*, yaitu harga barang yang diperjual belikan.

Menurut ulama Hanafiah, orang yang melakukan akad, barang yang dibeli, dan harga barang termasuk ke dalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli. Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli di atas meliputi:

- a. Syarat terkait dengan *Ijab* dan *Qabul*

Ulama fiqh memberikan pendapat bahwa syarat ijab dan qabul sebagai berikut:

- 1). Orang yang mengucapkannya telah *baligh* dan berakal,
- 2). *Qabul* sesuai dengan ijabnya,
- 3). Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis. (Nasroen dan Harun,2000:116).

b. Syarat orang yang berakal

Para ulama fiqh bersepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat diantaranya baligh dan berakal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum berakal dan orang gila, maka hukumnya tidak sah. Adapun anak kecil yang sedang *mumayyiz*, menurut ulama Hanafiah, hukumnya sah jika akad yang dilakukan membawa keuntungan bagi anak kecil tersebut, dan tidak sah jika membawa kerugian. (Nasroen dan Harun,2000:117)

c. Syarat harga barang (*Ats-Tsaman*) dan barang yang diperjual belikan

Para ulama membedakan *ats-tsaman* dengan *as-si'ir*, *ats-tsaman* adalah harga pasar yang berlaku ditengah-tengah masyarakat secara aktual. Sedangkan *as-si'ir* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen. Adapun syarat-syarat harga barang adalah:

- 1) Ketentuan harga jual ditetapkan di awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama perjanjian.
- 2) Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau dicicil. Selain itu, diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk pembayaran yang berbeda.
- 3) Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan.
- 4) Apabila jual beli dilakukan dengan saling mempertemukan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *syara'* seperti babi, *khamar*, karena kedua jenis benda ini tidak bernilai *syara'*. (Nasroen dan Harun,2000:118)

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio syarat murabahah adalah:

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip jika syarat pada nomer (1), (4), dan (5) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan sebagai berikut:

- 1) Melakukan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak. (M.Syafi'i Antonio, 2004:102)

### 3. Manfaat dan Risiko *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi *murabahah* memiliki beberapa fungsi dan manfaat, begitu juga dengan risiko yang harus diantisipasi.

*Murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasi di bank syariah. Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain:

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- fluktuasi harga komparatif, hal ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak dapat mengubah harga jual beli tersebut.

b. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai alasan. Bisa saja karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu, sebaiknya barang tersebut dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

c. Dijual, karena murabahah memiliki sifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap barang tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk mengalami default sangat besar.

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang murabahah sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 (Himpunan Fatwa, Edisi kedua, hal 25-29) sebagai berikut:

1. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan dengan cara berhutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga.

## 2. Ketentuan murabahah pada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:



a). Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia hanya tinggal membayar sisa harga

b). Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang tidak mencukupi maka nasabah wajib melunasi kekurangannya

### 3. Jaminan dalam *murabahah*

a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya

b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

### 4. Utang dalam *murabahah*

a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada bank

b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya

c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

#### 5. Penundaan pembayaran dalam *murabahah*

a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya

b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

#### 6. Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. (Wiroso,2011:103-104)

## **G. Minat Nasabah**

### **1. Pengertian Minat**

Minat adalah sikap jiwa seseorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi), yang tertuju pada sesuatu, dari dalam hubungan itu unsur perasaan yang kuat.(Abu Ahmadi,1998:151)

Sedangkan menurut Andi Mappiare ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada pilihan tertentu.(Andi Mappiare,1997:62)

Minat juga menjadi sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Dan ketika kepuasannya menurun, maka minatnya juga akan menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat juga berubah-ubah. Dari kedua definisi minat diatas dapat di tarik kesimpulan, bahwa minat merupakan sikap seseorang yang mempunyai keinginan tinggi terhadap sesuatu atau suatu rasa kemauan yang kuat untuk melakukan suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu. Peneliti

mengambil dari pengertian minat adalah sikap jiwa seseorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi), yang tertuju pada sesuatu, dari dalam hubungan itu unsur perasaan yang kuat. Berikut ini penjelasan mengenai ketiga indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu sebagai berikut:

- a. Kognisi (Gejala Pengenalan): Kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan, dsb) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.
- b. Konasi (Kemauan): merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan.
- c. Emosi : Kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.

## 2. Macam-Macam Minat

Minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:

(Abdul Rahman Shaleh,2004:264-265)

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- c. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: a) *expressed interest*: minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan kegiatan yang disenangi atau tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya, b) *manifest interest*: minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung, c) *tested interest*: minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif, dan d) *inventoried interest*: minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan.

## H. Definisi Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen dapat diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. (Ujang Sumarwan,2011:4)

Sedangkan menurut Engel sebagaimana dikutip oleh Husein Umar perilaku konsumen di definisikan sebagai suatu tindakan yang langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengsulkan tindakan tersebut.(Husein Umar,2000:49).

Dari definisi diatas dapat disimpulkan tentang perilaku konsumen yaitu suatu studi yang mempelajari bagaimana seorang individu meminta keputusan untuk membelanjakan sumber daya mereka yang tersedia (waktu, uang, dan tenaga) dalam mengkonsumsi produk dan jasa. Termasuk tentang apa yang mereka beli, kapan mereka membeli dan seberapa sering menggunakan suatu produk.

## I. Proses Keputusan Pembelian

Suatu proses keputusan membeli bukan sekedar mengetahui berbagai faktor yang akan mempengaruhi pembeli, tetapi berdasarkan peranan dalam pembelian dan keputusan untuk membeli. Terdapat lima peran yang terjadi dalam keputusan membeli:

1. Pemrakarsa (*initiator*), orang yang pertama kali menyarankan membeli suatu produk atau jasa tertentu.
2. Pemberi pengaruh (*influencer*), orang yang pandangan/nasihatnya memberi bobot dalam pengambilan keputusan akhir.
3. Pengambilan keputusan (*decider*), orang yang sangat menentukan sebagian atau keseluruhan keputusan pembelian, apakah membeli, apa yang dibeli, kapan hendak membeli, dengan bagaimana cara membeli dan dimana akan membeli.
4. Pembeli (*buyer*), orang yang melakukan pembelian nyata.
5. Pemakai (*user*), orang yang mengkonsumsi atau menggunakan produk atau jasa.

Proses pengambilan keputusan pembelian berakhir pada tahap perilaku purnabeli, dimana tingkat kepuasan dan tidak kepuasan yang dirasakan akan mempengaruhi perilaku berikutnya. Jika konsumen merasa

puas, maka ada peluang melakukan pembelian ulang atau membeli produk lain pada perusahaan yang sama dan cenderung merekomendasikan kepada orang lain. Pembeli yang puas merupakan iklan terbaik bagi produk, sementara konsumen yang kecewa akan bereaksi dengan tindakan-tindakan negatif, seperti mendiamkan saja, melakukan komplain bukan ke perusahaan, tetapi ke media massa, bahkan merekomendasikan negatif kepada orang lain. (Ali Hasan,2010:66)

#### **J. Tahap-Tahap Proses Keputusan Membeli**

Ada lima tahap yang dilalui konsumen dalam proses pembelian, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pembelian. Model ini menekankan bahwa proses pembelian bermula sebelum pembelian dan berakibat jauh setelah pembelian. setiap konsumen tetntu melewati kelima tahap ini untuk setiap pembelian yang mereka buat.

##### **1. Pengertian Masalah**

Proses dimulai saat pembeli menyadari adanya masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan adanya perbedaan antara yang nyata dan yang diinginkan. Kebutuhan ini disebabkan karena adanya rangsangan internal maupun eksternal.



## 2. Pencarian Informasi

Seorang konsumen yang terdorong kebutuhannya mungkin, atau mungkin juga tidak, mencari informasi lebih lanjut. (Bilson Simamora,2008:15)

Jika dorongan konsumen kuat dan produk itu berada didekatnya, mungkin konsumen akan langsung membelinya. Jika tidak, kebutuhan konsumen ini hanya akan menjadi ingatan saja.

Pencarian informasi terdiri dua jenis menurut tingkatannya. Yang pertama adalah perhatian yang meningkat, yang ditandai dengan pencarian informasi yang sedang-sedang saja. Kedua, pencarian informasi secara aktif yang dilakukan dengan mencari informasi dari segala sumber.

## 3. Evaluasi Alternatif

Konsumen memproses informasi tentang pilihan merek untuk membuat keputusan terakhir. Pertama, bank melihat bahwa nasabah mempunyai kebutuhan. Nasabah akan mencari manfaat tertentu dan selanjutnya melihat kepada atribut produk. Nasabah akan memberikan bobot yang berbeda untuk setiap atribut produk sesuai dengan kepentingannya.

Kemudian nasabah mungkin akan mengembangkan himpunan kepercayaan merek. Nasabah juga dianggap memiliki fungsi utilitas, yaitu bagaimana nasabah mengharapkan kepuasan bervariasi menurut tingkat alternatif tiap ciri. Dan akhirnya konsumen akan tiba pada sikap ke arah alternatif merek melalui prosedur tertentu.

#### **K. Keputusan Pembelian**

Pada tahap evaluasi, konsumen menyusun merek-merek dalam himpunan pilihan serta membentuk niat pembelian. Biasanya pembeli akan memilih merek yang disukai. Tetapi ada pula faktor yang mempengaruhi seperti sikap orang lain dan faktor-faktor keadaan yang tidak bagus.

#### **L. Perilaku Sesudah Pembelian**

Sesudah pembelian terhadap suatu produk, konsumen akan mengalami beberapa tingkat kepuasan atau ketidakpuasan.

##### **1. Kepuasan sesudah pembelian**

Konsumen mendaarkan harapannya kepada informasi yang mereka terima tentang produk. Jika kenyataan yang mereka dapat ternyata berbeda dengan yang diharapkan maka mereka merasa tidak puas. Bila produk tersebut memenuhi harapan, mereka akan merasa puas.

## 2. Tindakan sesudah pembelian

Penjualan perusahaan berasal dari dua kelompok, yaitu pelanggan baru dan pelanggan lama. Mempertahankan pelanggan yang lama adalah lebih penting dari pada menarik pelanggan baru. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan kepuasan pelanggan. Jika konsumen merasa puas ia akan memperlihatkan kemungkinan untuk membeli lagi produk tersebut.

Sedangkan konsumen yang tidak puas akan melakukan hal yang sebaliknya, bahkan menceritakan ketidak puasannya kepada orang lain disekitarnya, yang membuat konsumen lain tidak menyukai produk tersebut.

## **M. Hipotesis**

Hipotesis adalah dugaan sementara atau jawaban sementara atas permasalahan penelitian yang memerlukan data untuk menguji kebenaran dugaan tersebut atas dasar pemikiran yang diperoleh dari teori yang kuat. Hipotesis pada umumnya dinyatakan dalam bentuk hipotesis penelitian yang menggunakan simbol  $H_0$ . (Rony Kountur:89)

$H_0$  : tidak terdapat hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

$H_a$  : terdapat hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. (Eti Rochaety,2007:32)

Uji hipotesa dilakukan dengan berbagai macam uji statistik yang pada dasarnya menerima atau menolak  $H_0$ . Bila mana  $H_0$  diterima berarti hipotesa peneliti benar, sedangkan bila  $H_0$  ditolak berarti hipotesa peneliti ditolak dan  $H_a$  yang diterima. Bila mana  $H_0$  ditolak bukan berarti penelitian tadi salah, melainkan jawaban sementara penelitian tadi yang salah atau kesimpulan sementara yang ditarik oleh peneliti adalah salah dan peneliti harus menerima bahwa kebalikan dari kesimpulannya adalah yang benar (dengan catatan bahwa tidak ada kesalahan penalaran teori dasar, penentuan jumlah sampel, pemilihan sampel dan pengkajian faktor-faktor lain yang juga mempengaruhi penelitian). Pada suatu penelitian dengan tingkat signifikansi 0,05 atau  $\alpha=0,05$  maka daerah penolakan  $H_0$  adalah 5% dan daerah penerimaan  $H_0$  adalah 95%. (Sanjaja dan Albertus Heryanto,2006:77)

## **N. Kerangka Pemikiran**

Dalam penelitian ini terdapat empat variabel bebas (independent variable) atau yang disebut juga variabel X yang mempengaruhi variabel terikat (dependent variable) atau yang disebut juga variabel Y. Untuk mempermudah dalam memahami variabel-variabel yang saling berpengaruh tersebut.

## **O. KPR Syariah**

### **1. Pengertian KPR Syariah**

KPR Syariah merupakan salah satu produk dari pembiayaan Bank Syariah yang membiayai kebutuhan nasabah dalam hal memiliki rumah tinggal. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Jika dilihat dari perspektif Islam, KPR yang merupakan salah satu bentuk transaksi usaha yang perlu dikritisi dalam sudut pandang Islam. Islam diturunkan untuk mengatasi segala urusan di dunia ini. Penerapan aturan Islam secara menyeluruh dapat memberikan petunjuk kepada manusia untuk semua permasalahan yang terjadi.

Dalam bidang ekonomi, Islam telah memberikan petunjuk bagi manusia dalam melakukan berbagai aktivitas yang terkait dalam ruang

lingkup ekonomi. Islam juga telah memberikan arahan bahwa didalam aktivitas ekonomi, motivasi yang dimiliki setiap individu tidak hanya bersifat duniawi, akan tetapi juga didasari dari petunjuk Islam untuk urusan akhirat.

## 2. Dasar Hukum KPR Syariah

Prinsip ekonomi konvensional yang selama ini berkembang dimasyarakat saat ini dalam melakukan aktivitas ekonomi adalah lebih kepada pemuasan materi yang sesungguhnya tidak terbatas. Banyak kegiatan ekonomi yang dilakukan hanya untuk kebutuhan ekonomi yang bersifat duniawi semata. Hal-hal yang berkaitan dengan hukum Islam juga banyak telah dilanggar, di antaranya penerapan riba, transaksi yang bersifat gharar, dan juga transaksi yang penuh dengan spekulasi (maysir).

Dalam pandangan Islam, KPR Syariah memiliki skema yang berbeda dengan KPR Konvensional, jika dalam KPR Konvensional sangat jelas terlihat terjadinya riba dengan bunga rata-rata 10,5% pertahun untuk 3 bulan cicilan, dan setelah melewati waktu 3 bulan maka bungan akan berubah meningkat ataupun menurun tanpa bisa diprediksi, jika menurut Islam dipandang gharar yaitu ketidak pastian yang berdampak kepada terdzaliminya salah satu pihak. Hal tersebut sangat berbeda dengan KPR

Syariah, yang tidak mengandung unsur riba ataupun gharar didalam transaksinya.

### 3. Rukun dan Syarat KPR Syariah

1) Rukun KPR Syariah secara umum adalah :

- a. Pihak yang berakad : penjual dan pembeli
- b. Objek yang menjadi akad : barang yang diperjual belikan dan harga jual/keuntungan
- c. Akad/sighat : serah (ijab) dan terima (qabul)

2) Bila mengacu pada skema murabahah, dapat disimpulkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi KPR Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Pihak bank harus memberikan informasi tentang biaya pembelian rumah kepada nasabah
- b. Kontrak transaksi ini haruslah sah
- c. Kontrak tersebut terbebas dari riba
- d. Pihak bank syariah harus memberikan kejelasan tentang rumah yang dijadikan obyek transaksi
- e. Pihak penjual harus menjelaskan semua hal yang berkaitan dengan proses perolehan barang tersebut

Sedangkan persyaratan yang ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang aplikasi murabahah dalam perbankan syariah, yaitu:

- a. Bank dan nasabah harus mengadakan akad murabahah yang bebas dari riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, bukan atas nama pembeli atau nasabah dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan dengan cara hutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga perolehan (harga beli ditambah dengan pajak pertambahan nilai/PPN, biaya angkut dan biaya lain yang terkait dengan pembelian) ditambah dengan keuntungan. Dalam kaitan ini, bank harus menginformasikan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut dengan biaya yang diperlukan.



g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, maka pihak bank dapat mengadakan perjanjian secara khusus dengan nasabah.

i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang sendiri dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip milik bank.

3) Syarat umum KPR Syariah adalah sebagai berikut :

a. Warga Negara Indonesia

b. Usia minimal 21 tahun

c. Memiliki penghasilan yang dapat menjamin kelangsungan pembayaran kewajiban

d. Tidak memiliki pembiayaan bermasalah dengan bank manapun

e. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

4) Manfaat KPR Syariah

a. Bagi Nasabah

Nasabah dapat memperoleh manfaat antara lain :

1. Nasabah tidak perlu memiliki dana besar untuk memiliki rumah. Karena rumah merupakan asset yang bernilai tinggi dan tidak semua orang mudah membeli dan memiliki rumah. Dengan adanya pembiayaan KPR Syariah ini akan memudahkan masyarakat untuk memiliki rumah, asalkan lulus syarat-syarat KPR Syariah tersebut.
2. Nasabah dapat memiliki rumah dengan mencicil seharga rumah yang diminati tanpa ada hitungan bunga dan ketidak jelasan cicilan yang berubah-ubah. Pada KPR Syariah ini, nasabah hanya membayar cicilan sesuai dengan nilai rumah ditambah keuntungan dibagi berapa lama nasabah mencicil, dan cicilan itu bersifat tetap, sehingga tidak ada yang dirugikan.
3. Nasabah bisa langsung menempati bahkan menyewakan rumah yang dicicilnya sehingga membantu pembayaran ditiap bulannya.
4. Nasabah bisa mencicil rumah selain untuk ditempati juga bisa dijadikan untuk investasi. Karena rumah memiliki nilai yang sangat tinggi sehingga memberikan keuntungan yang cukup besar.

#### b. Bagi Bank

Bank dapat memperoleh manfaat antara lain :

1. Bank dapat memprediksi keuntungan yang didapat dalam jangka waktu yang sudah disepakati dan keuntungan yang juga sudah disepakati oleh kedua belah pihak.
2. Bank dapat memberikan pembiayaan ke semua kalangan sehingga keuntungan yang didapat semakin banyak.
3. Bank dapat memiliki nasabah yang semakin banyak dalam menggunakan jasa ataupun produk bank itu sendiri.

#### **P. Kajian Pustaka**

Setelah peneliti telaah yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan, peneliti menyimpulkan bahwa yang menjadi masalah pokok peneliti tampaknya sangat penting. Adapun kajian pustaka dalam penelitian ini dengan melihat beberapa penelitian:

1. Mohamad Abdul Majid, Universitas Gajah Mada, membahas tentang “Analisis Perbandingan Dampak Kebijakan *Loan To Value* Terhadap Kinerja Keuangan Bank: Studi Kasus Empat Bank Umum Provinsi Riau”. Perbedaannya membahas tentang analisis terhadap perbandingan kinerja keuangan bank pada saat belum diturunkannya

kebijakan LTV dan sesudah penerapan kebijakan tersebut. Perbandingan dilakukan terhadap empat bank umum yang memiliki eksposur KPR yang besar di Provinsi Riau.

2. Noor Sagita Hersini, Universitas Gajah Mada, “Dampak Implementasi Kebijakan Bank Indonesia Dalam Pembatasan *Loan To Value* Pada KPR Bagi Saham-Saham Perbankan Di Bursa Efek Indonesia”. membahas tentang menjawab apakah penetapan kebijakan pembatasan maksimum LTV pada KPR perbankan berpengaruh terhadap return tak normal saham perbankan pada sekitar periode implementasinya.
3. Joshua Bangun Gunanta, Universitas Negeri Surabaya, “ Dampak Aturan Pembatasan *Loan To Value* Terhadap Harga Saham Properti”. Membahas tentang implementasi manajemen resiko KPR dan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh efek yang terjadi setelah turunnya kebijakan LTV terhadap harga saham properti.
4. Viktoria Nofrida Rame Bei, Universitas Brawijaya, “Dampak Penerapan Kebijakan *Loan To Value* Terhadap Reaksi Pasar Modal Di Bursa Efek Indonesia”. Membahas tentang sejauh mana dampak kebijakan LTV terhadap reaksi pasar modal yang ada di bursa efek Indonesia (BEI).

5. Erwin Syah Putra, Universitas Sumatra Utara, “Dampak Kebijakan *Loan To Value* Terhadap Permintaan Properti Di Kota Pematangsiantar”. Membahas tentang dampak yang terjadi setelah turunnya Surat Edaran Bank Indonesia tentang LTV dan pengaruhnya terhadap permintaan pembiayaan properti di Kota Pematangsiantar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan strategi umum yang dianut dalam pengumpulan data dan analisis data yang dipergunakan guna menjawab permasalahan yang diselidiki berkaitan dengan metode penelitian. Penggunaan metode dalam penelitian memegang peranan penting yaitu mewujudkan hasil penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan, oleh karena itu penentuan metode yang akan digunakan harus tepat sesuai dengan tujuan penelitian. Kesalahan pada metode penelitian akan membawa kesalahan juga terhadap pengambilan keputusan, karena metode penelitian merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh pemecahan yang tepat dan akurat terhadap suatu masalah.

#### **A. Ruang Lingkup Penelitian**

Lokasi dalam penelitian ini adalah di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan.

#### **B. Jenis Penelitian dan Sumber Data**

##### **1. Jenis Penelitian**

Ditinjau dari jenis datanya, pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kuantitatif yaitu penelitian yang menekankan pada data-data numerical atau angka yang yang diolah dengan menggunakan metode statistik dilakukan pada penelitian deskriptif atau dalam rangka

pengujian hipotesis sehingga diperoleh signifikansi gambaran tentang variabel-variabel yang diteliti.

Jenis penelitian kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh informasi mengenai minat nasabah Bank BTN Syariah dalam mengajukan pembiayaan KPR setelah turunnya surat edaran Bank Indonesia terkait dengan kebijakan *Finance To Value* (FTV). Selain itu, dengan pendekatan kuantitatif dapat diungkapkan permasalahan yang dihadapi dalam kegiatan pengajuan pembiayaan tersebut.

## 2. Sumber Data

Dalam menyusun tesis ini, sumber data yang digunakan peneliti adalah:

### a) Data Primer

Yaitu data yang dikumpulkan peneliti langsung dari sumber utamanya. (Ronny Kountur,2007:182)

Dalam penelitian ini data diperoleh langsung dari hasil penyebaran kuesioner, wawancara nasabah, dan marketing KPR bank BTN KC Syariah BSD.

### b) Data Sekunder

Adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan data dari hasil penelitian, baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif. (Muhammad Teguh,2005:121)

Dalam penelitian ini penulis melakukan studi kepustakaan dengan melakukan kunjungan ke berbagai perpustakaan untuk mendapatkan data dari berbagai literatur.

### 3. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian tentang dampak kebijakan FTV terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR ini dilaksanakan di Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan. Kegiatan penelitian ini akan dimulai setelah disahkannya proposal penelitian serta surat ijin penelitian, yaitu Januari sampai dengan Maret 2015.

### 4. Obyek Penelitian

Obyek penelitian dapat dinyatakan sebagai situasi sosial penelitian yang ingin diketahui apa yang terjadi didalamnya. Pada obyek penelitian ini, peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR.

Obyek dari penelitian ini adalah bagian Customer Service dan bagian pemasaran Bank BTN KC Syariah BSD Tangerang Selatan.

### 5. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah penelitian. Adapun yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data ini diperoleh.

Untuk mendapat data yang tepat maka perlu ditentukan informan yang memiliki kompetensi dan sesuai dengan kebutuhan data. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR, seberapa besar minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR syariah, faktor yang mempengaruhi minat nasabah mengajukan pembiayaan KPR.



### C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ini adalah melalui kuesioner (angket) yaitu merupakan suatu cara atau metode penelitian dengan daftar pertanyaan yang harus dijawab oleh orang yang disebut responden.

Sebagai instrumen penelitian ini, peneliti menggunakan skala Likert yang dipakai untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

*Skala Likert* diyakini memiliki keunggulan yaitu:

- a) Dalam penyusunan skala, pilihan-pilihannya yang tidak jelas menunjukkan hubungan dengan sikap yang tidak teliti masih dapat dimasukkan.
- b) Merupakan metode pernyataan sikap yang menggunakan respon subyek sebagai dasar penentu nilai skalanya, dapat menghemat waktu dan biaya.
- c) Skala *Likert* relatif mudah dibuat dan dipahami
- d) Jangka responsi yang besar membuat skala Likert dapat memberikan keterangan yang lebih nyata dan jelas tentang pendapat dan sikap yang dimiliki subyek.

#### 1. Studi Pustaka

Dalam studi pustaka ini peneliti menggunakan beberapa literatur, seperti buku, internet, jurnal ekonomi dan lain sebagainya. Dengan cara membaca dan mengutip hal-hal yang dianggap penting untuk memnuhi data yang diperlukan dalam penelitian ini.

## 2. Kuesioner

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab.

Jenis pertanyaan dalam kuesioner ini merupakan pertanyaan tertutup karena responden hanya memilih satu jawaban saja dari beberapa pertanyaan yang telah ditentukan. Kuesioner yang digunakan didesain berdasarkan model skala *Likert*. Menurut Kinnear, skala *Likert* ini berhubungan dengan pernyataan tentang sikap seseorang terhadap sesuatu, misalnya setuju-tidak setuju, senang tidak senang dan baik-tidak baik. (Umar Husein,2004:69)

Asumsi dasar penelitian menggunakan kuesioner adalah:

- a) Subjek adalah orang yang paling tahu mengerti tentang dirinya sendiri
- b) Jawaban yang diberikan oleh subjek kepada peneliti adalah benar
- c) Interpretasi subjek tentang pernyataan-pernyataan yang diajukan kepadanya adalah sama dengan apa yang dimaksud peneliti. (Sutrisno Hadi,1991:150)

Kuesioner disini akan diberikan kepada para nasabah pembiayaan KPR, untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah pada bank BTN KC Syariah BSD Tangerang.

Karena perilaku merupakan variabel kuantitatif, maka pengukurannya memerlukan penyekalan (*scaling*) untuk mengurangi subjektivitas responden. Model skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala

*Likert*, yaitu teknik pengukuran sikap yang paling luas digunakan dalam riset pemasaran. Skala ini memungkinkan responden untuk mengekspresikan intensitas perasaan mereka. Skala *Likert* yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada lima alternatif jawaban, seperti dibawah ini: (Bilson Simamora,2008:46)

Berkowitz mengatakan bahwa sikap seseorang terhadap suatu obyek adalah perasaan mendukung (*favorable*) maupun perasaan tidak mendukung (*unfavorable*) pada obyek tersebut. Jawaban yang memiliki sikap *favorable* pada skala ini, selanjutnya jawaban-jawaban dalam skala tersebut dibagi dalam kriteria jawaban yang mempunyai nilai sendiri. Jawaban-jawaban tersebut bergerak dari sangat setuju sampai tidak setuju. Jawaban ragu-ragu dihilangkan dengan alasan antara lain:

- a) Memiliki arti ganda (belum memberi jawaban) dapat juga netral
- b) Jawaban ragu-ragu menyebabkan adanya central tendency effect (kecenderungan menjawab yang ada ditengah-tengah saja)

Setiap pernyataan memiliki lima alternatif jawaban yakni STS, TS, N, S, dan SS. Adapun skor untuk menjawab *favorable* dan *unfavorable* skala dukungan sosial dan kepercayaan diri adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1

**SKALA LIKERT**

<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Nilai Item</b>
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

### 3. Variabel Penelitian

Ada banyak variabel yang merupakan faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengambil pembiayaan KPR pada bank BTN KC Syariah BSD Tangerang. Adapun variabel-variabel tersebut adalah:

#### a) Faktor kebudayaan (syariah)

a. Prinsip Syariah

b. Larangan riba

b) Faktor sosial

a. Sosialisasi teman/sesama pedagang

b. Promosi

c) Faktor Kepribadian

a. Pelayanan

b. Pekerjaan

- c. Kemudahan
- d. Ekonomi
- e. Proses cepat
- d) Faktor psikologis
  - a. Persepsi
  - b. Kebutuhan
  - c. Motivasi
- 4. Keabsahan Data

Penelitian kuantitatif harus mengungkap kebenaran secara objektif. Karena itu keabsahan data dalam penelitian kuantitatif dinilai sangat penting. Melalui keabsahan dan kepercayaan penelitian kuantitatif dapat tercapai.

#### 5. Teknis Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif, dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil wawancara, studi dokumentasi dan kuesioner. Data yang telah diperoleh akan dianalisis secara kuantitatif serta diuraikan dalam bentuk deskriptif.

#### **D. Uji Reliabilitas**

Adalah tingkat keandalan kuesioner. Kuesioner yang reliabel adalah kuesioner yang apabila di uji coba secara berulang-ulang kepada kelompok yang sama akan menghasilkan data yang sama.

Uji reliabilitas ini dilakukan terhadap variabel-variabel yang valid, teknik yang digunakan untuk uji reliabilitas ini adalah teknik *Cronbach Alpha* dengan menggunakan taraf taraf signifikansi 5%. Bila nilai *Cronbach Alpha* mendekati 1 (satu) maka pengukuran yang dipakai reliable atau alat ukur yang digunakan benar mengukur apa yang hendak ingin diukur.

Untuk menginterpretasikan koefisien reliabilitas ditentukan berdasarkan kriteria sebagai berikut:

- a. Antara 0,800 sampai dengan 1.000 = sangat tinggi
- b. Antara 0,600 sampai dengan 0,800 = tinggi
- c. Antara 0,400 sampai dengan 0,600 = cukup tinggi
- d. Antara 0,200 sampai dengan 0,400 = rendah
- e. Antara 0,000 sampai dengan 0,200 = sangat rendah

## **BAB IV**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Kebijakan FTV Terhadap Pembiayaan KPR**

Dengan semakin berkembangnya kebutuhan properti di Indonesia ini memicu banyaknya bank yang menawarkan pembiayaan KPR baik yang konvensional maupun syariah, sehingga mengakibatkan semakin ketatnya persaingan dalam bisnis KPR ini. Untuk itu bank harus mempersiapkan pelayanan yang tepat dan memuaskan nasabah agar memenangkan persaingan. Kepuasan nasabah adalah hal yang terpenting dan berkaitan dengan kualitas pelayanan nasabah yang diberikan.

Penerapan kebijakan FTV berdampak pada penurunan penyaluran fasilitas KPR ataupun properti lainnya. dengan adanya penurunan KPR berhasil menekan pertumbuhan kredit propeti dan mengurangi resiko *Non Performing Loan* (NPL). Pertumbuhan kredit berkurang karena konsumen harus membayar uang muka lebih besar. Hal ini menyebabkan masyarakat takut untuk melakukan kredit atau pinjaman pada lembaga perbankan, karena mengganggu kemampuan daya beli konsumen.

Bank dalam menjalankan usahanya mengutamakan *profit oriented*, jika *profit* atau keuntungan yang diperoleh bank menurun maka berpengaruh terhadap kinerja perbankan. Kondisi ini akan mempengaruhi keputusan investor dalam berinvestasi dimana investor akan menjual sahamnya karena khawatir return yang diperoleh tidak sesuai dengan harapan. Akibatnya terjadi penurunan harga saham dan volume saham yang diperdagangkan.

Penerapan kebijakan *Finance to Value* (FTV) oleh bank sentral pada bank umum pada bulan September 2013 menyebabkan penurunan fasilitas penyaluran KPR. Berkurangnya penyaluran KPR dapat menyebabkan permintaan pada sektor properti menurun. Berdasarkan survei Harga Properti Residensial Triwulan VI Tahun 2013 yang dilakukan oleh Bank Indonesia, menunjukkan bahwa KPR masih menjadi sumber pembiayaan utama pembelian properti residensial. Dampak dari kebijakan FTV menurut media massa akan mempengaruhi nilai properti dan volume penjualan properti juga menurun karena daya beli konsumen berkurang. Kondisi ini akan mempengaruhi kinerja perusahaan, akibatnya profitabilitas perusahaan dan diperkirakan akan menurunkan harga saham properti dan volume perdagangan saham properti.



## B. Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan KPR

Berdasarkan dari perhitungan hasil kuesioner yang diisi oleh nasabah pembiayaan KPR Bank BTN KC Syariah BSD, maka hasilnya dapat dibuat kategori sebagai berikut:

**Tabel 4.1**

**Kategori Interval Minat Nasabah**

Kategori	Interval Skor
Sangat Tinggi	$\geq 193$
Tinggi	178-192
Sedang	164-177
Rendah	$\leq 163$

Berdasarkan tabel kategori diatas ternyata gambaran tentang minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR dari 30 responden, pada kategori sangat tinggi sebanyak 5 responden (16,7%), kategori tinggi sebanyak 8 responden (26,7%), kategori sedang sebanyak 13 responden (43,3%), dan kategori rendah sebanyak 4 responden (13,3%). Hasil uraian tersebut menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan KPR berada pada kategori sedang. Secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2

**Distribusi Frekuensi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan KPR**

<b>Kategori</b>	<b>Frekuensi (Responden)</b>	<b>Persentase</b>
Sangat Tinggi	5	16,7%
Tinggi	8	26,7%
Sedang	13	43,3%
Rendah	4	13,3%
Jumlah	30	100%

**C. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD**

Akad yang digunakan untuk pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah BSD adalah dengan menggunakan akad *Murabahah* dan *Wakalah*. Hasil wawancara dengan Ibu Putri dari *Consumer Departement Sharia Division* BTN Syariah Pusat, beliau menjelaskan bahwa perkembangan aset KPR setelah diturunkannya surat edaran dari Bank Indonesia per september 2013 sempat mempengaruhi penurunan jumlah aset di beberapa Kantor Cabang BTN Syariah di Indonesia. Dan jika dilihat dari jumlah nasabah mengalami penurunan hingga 15-20%. Namun masuk bulan

Januari 2014 jumlah pembiayaan KPR kembali normal. Minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR dinilai cukup signifikan dikarenakan kebutuhan rumah yang tiap tahun meningkat.

Bank BTN KC Syariah BSD dalam memberikan pelayanan kepada nasabah mereka selalu berkomunikasi dengan baik kepada nasabah agar mengetahui apa yang diinginkan oleh nasabah. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR. Faktor Pertama yaitu kualitas produk, pelanggan akan merasa puas apabila sudah membeli dan menggunakan produk tersebut, dan ternyata kualitas produknya baik. Ada enam elemen kualitas produk yaitu: *performance*, *durability*, *feature*, *reability*, *consistency*, dan *design* misalnya, seperti produk-produk yang bagus bisa mengambil atau memilih rumah sendiri dimana tempat rumah atau hunian yang diinginkan sendiri tidak harus rumah-rumah yang direkomendasikan atau yang bekerja sama dengan Bank BTN. Faktor Kedua bisa dilihat juga dari faktor harga, faktor inilah yang biasanya banyak dilihat oleh nasabah jika harga murah dan terjangkau maka akan banyak peminatnya seperti harga cicilan perbulannya di Bank BTN KC Syariah BSD yaitu flat tau tidak berubah-ubah sesuai dengan kesepakatan di awal dan sudah disetujui oleh kedua

belah pihak. Faktor ketiga dilihat dari faktor pelayanan atau jasa, pelayanan yang sangat baik dan ramah itulah yang membuat nasabah puas dan nasabah tidak akan berpindah ke bank lain, di Bank BTN KC Syariah BSD mereka melayani nasabah dengan baik dan ramah, kemudian dengan penataan ruang tunggu yang nyaman, antrian yang nyaman dan pelayanan yang cekatan dalam melayani kebutuhan nasabah. Karena yang diinginkan nasabah adalah pelayanan yang cepat. Faktor Keempat faktor emosional, nasabah biasanya menginginkan rumah yang besar, nyaman dan bagus serta dilingkungan yang aman. Nasabah menginginkan nasabah menginginkan hunian seperti itu tentu saja dengan proses KPR yang cepat dan murah. Faktor Kelima yaitu faktor biaya dalam kemudahan mendapatkan produk, nasabah akan semakin puas apabila relative mudah, nyaman, dan efisien dalam mendapatkan produk atau pelayanan yang sangat baik seperti banyaknya kantor cabang serta antrian yang tidak terlalu panjang. Faktor Keenam yaitu banyaknya rekanan perusahaan properti yang menggunakan jasa keuangan bank BTN sehingga nasabah diuntungkan dengan banyaknya pilihan model bangunan properti dari skala bangunan hunian tipe sederhana hingga *real estate*.

**Tabel 4.3****Data Realisasi KPR BTN iB Tahun 2013-2014****(KPR BTN Platinum iB & KPR BTN Sejahtera iB ready stock)**

No	Bulan dan Tahun	Jumlah Aset
1	Maret 2013	Rp 235 Miliar
2	Juni 2013	Rp 589 Miliar
3	September 2013	Rp 913 Miliar
4	Desember 2013	Rp 1.352 Miliar
5	Januari – Desember	Rp 1.533 Miliar

**Tabel 4.4****Data Nasabah Bank BTN KC Syariah 2013-2015**

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2013	157
2	2014	188
3	Maret 2015	30

Faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR adalah karena pemikiran awam masyarakat masih banyak yang belum mengetahui perbankan syariah sehingga masih banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan KPR, seiring berkembangnya perbankan syariah di Indonesia dan masyarakat mulai memahami sistem perbankan syariah akhirnya masyarakat mulai tertarik untuk melakukan pembiayaan KPR di Bank Syariah. Setelah masyarakat mengetahui angsuran pembiayaan KPR perbulannya flat atau tetap sehingga para nasabah menjadi tertarik untuk mengambil pembiayaan KPR tersebut. Bahkan karena di wilayah BSD Tangerang banyak warga keturunan Cina yang tinggal di wilayah tersebut, menurut Pak Mario *Staf Account Officer* Bank BTN KC Syariah BSD mengatakan bahwa ada sekitar 40% nasabah pembiayaan KPR dari warga keturunan Cina. Dan yang menjadi kelebihan dari Bank BTN Syariah adalah pengalamannya di dalam pembiayaan KPR. Sehingga Bank BTN memiliki rekanan developer yang cukup banyak. Pada bank BTN KC Syariah juga tidak ada batasan harga minimum dalam mengambil pembiayaan KPR.

Target pertahun yang di targetkan oleh bank BTN KC Syariah BSD nilainya dari 100 Milyar sampai 150 Milyar pertahun. Dengan DP awal pembiayaan senilai 20% dari harga rumah. Ada beberapa nasabah di Bank BTN KC Syariah yang mengajukan pembiayaan lebih dari 1 kali, namun bila nasabah tersebut mengajukan pembiayaan kembali, maka pihak bank akan mengenakan DP pada nasabah tersebut 30%. Langkah-langkah yang dilakukan Bank BTN KC Syariah BSD dalam menarik minat nasabah pembiayaan KPR adalah dengan memberikan pelayanan yang maksimal dan kemudahan bagi para nasabahnya.

Berikut ini adalah faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR berdasarkan kategori interval. Hasilnya sebagai berikut:

**Tabel 4.5****Pengetahuan**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	29,4 – 35	1
T	23,8 - < 29,4	22
S	18,2 - < 23,8	7
R	12,6 - < 18,2	0
SR	7 - < 12,6	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.6****Religiusitas**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	33,6 – 40	3
T	27,2 - < 33,6	19
S	20,8 - < 27,2	8
R	14,4 - < 20,8	0
SR	8 - < 14,4	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21



**Tabel 4.7****Produk**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	1
T	13,6 - < 16,8	22
S	10,4 - < 13,6	7
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.8****Harga**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	0
T	13,6 - < 16,8	12
S	10,4 - < 13,6	18
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.9****Reputasi**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	2
T	13,6 - < 16,8	21
S	10,4 - < 13,6	7
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.10****Pelayanan**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	3
T	13,6 - < 16,8	19
S	10,4 - < 13,6	8
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,4	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.11****Identifikasi Kebutuhan**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	0
T	13,6 - < 16,8	9
S	10,4 – < 13,6	21
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.12****Pencarian Informasi**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	3
T	13,6 - < 16,8	22
S	10,4 - < 13,6	5
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.13****Evaluasi Alternatif**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	16,8 – 20	4
T	13,6 - < 16,8	21
S	10,4 - < 13,6	5
R	3,2 - < 10,4	0
SR	4 - < 7,2	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.14****Keputusan Memilih Bank**

Kategori	Interval	Frekuensi
ST	12,6 – 15	0
T	10,2 - < 12,6	5
R	7,8 - < 10,2	24
S	5,4 - < 7,8	1
SR	3 - < 5,4	0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

Tabel 4.15

## Interval Keseluruhan Minat Nasabah

NO	Faktor	Frekuensi Dan Persen				
		ST	T	S	R	SR
1	Pengetahuan	1 (3,3%)	22 (73,3%)	7 (23,3%)	0 (0%)	0 (0%)
2	Religiusitas	3 (10%)	19 (63,3%)	8 (26,7%)	0 (0%)	0 (0%)
3	Produk	1 (3,3%)	22 (73,3%)	7 (23,3%)	0 (0%)	0 (0%)
4	Harga	0 (0%)	12 (40%)	18 (60%)	0 (0%)	0 (0%)
5	Reputasi	2 (6,7%)	21 (70%)	7 (23,3%)	0 (0%)	0 (0%)
6	Pelayanan	3 (10%)	19 (63,3%)	8 (26,7%)	0 (0%)	0 (0%)
7	Identifikasi Kebutuhan	5 (16,7%)	19 (63,3%)	6 (20%)	0 (0%)	0 (0%)
8	Pencarian Informasi	0 (0%)	9 (30%)	21 (70%)	0 (0%)	0 (0%)
9	Evaluasi Alternatif	3 (10%)	22 (73,3%)	5 (16,7%)	0 (0%)	0 (0%)
10	Keputusan Memilih Bank	4 (13,3%)	21 (70%)	5 (16,7%)	0 (0%)	0 (0%)
11	Minat Nasabah	0 (0%)	5 (16,7%)	24 (80%)	1 (3,3%)	0 (0%)

Jika dilihat dari hasil tabel diatas yang memiliki nilai interval sangat tinggi dan tinggi, maka dapat dilihat bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR, adalah Pengetahuan, Produk, Identifikasi Kebutuhan, dan Evaluasi alternatif.

#### **D. Karakteristik Responden**

Setelah penulis menyebarkan kuesioner deskriptif umum tentang karakteristik responden yang menunjukkan besarnya presentase jenis kelamin,usia, pekerjaan, pendapatan pebulan, status pernikahan, dan pendidikan terakhir. Berikut rangkuman data mengenai karakteristik responden.

Tabel 4.16

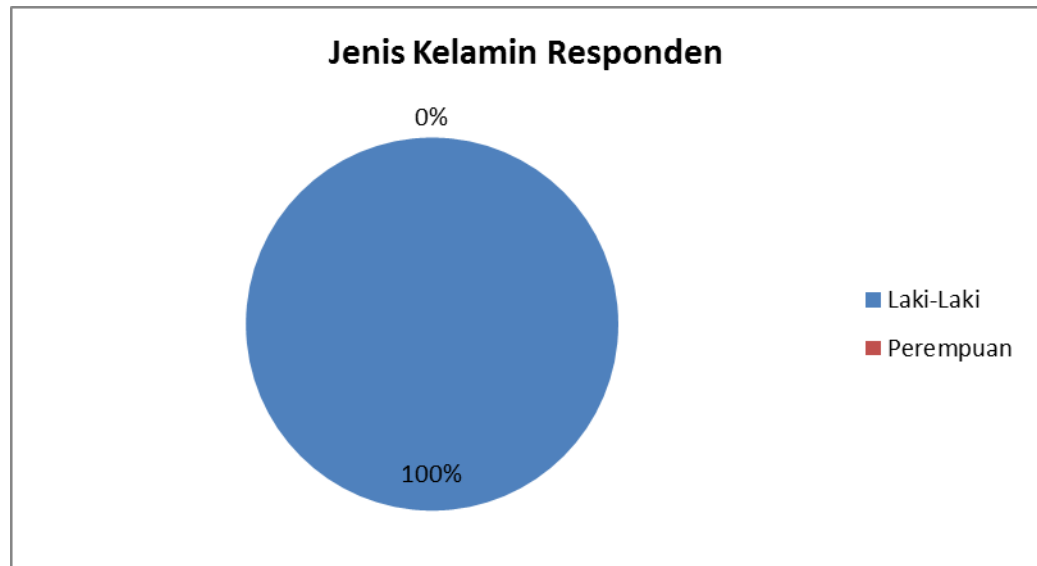
**Karakteristik Responden**

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<b>Jenis Kelamin</b>		
	Laki-laki	30	100%
	Perempuan	0	0
2	<b>Status</b>		
	Menikah	25	95%
	Belum Menikah	3	3%
	Duda/Janda	2	2%
3	<b>Umur</b>		
	Dibawah 30 tahun	8	8%
	30-40 tahun	20	90%
	Diatas 40 tahun	2	2%
4	<b>Pekerjaan</b>		
	Guru/PNS/TNI/POLRI	4	4%
	Karyawan BUMN/Swasta	19	89%
	Pengusaha/Wiraswasta	7	7%

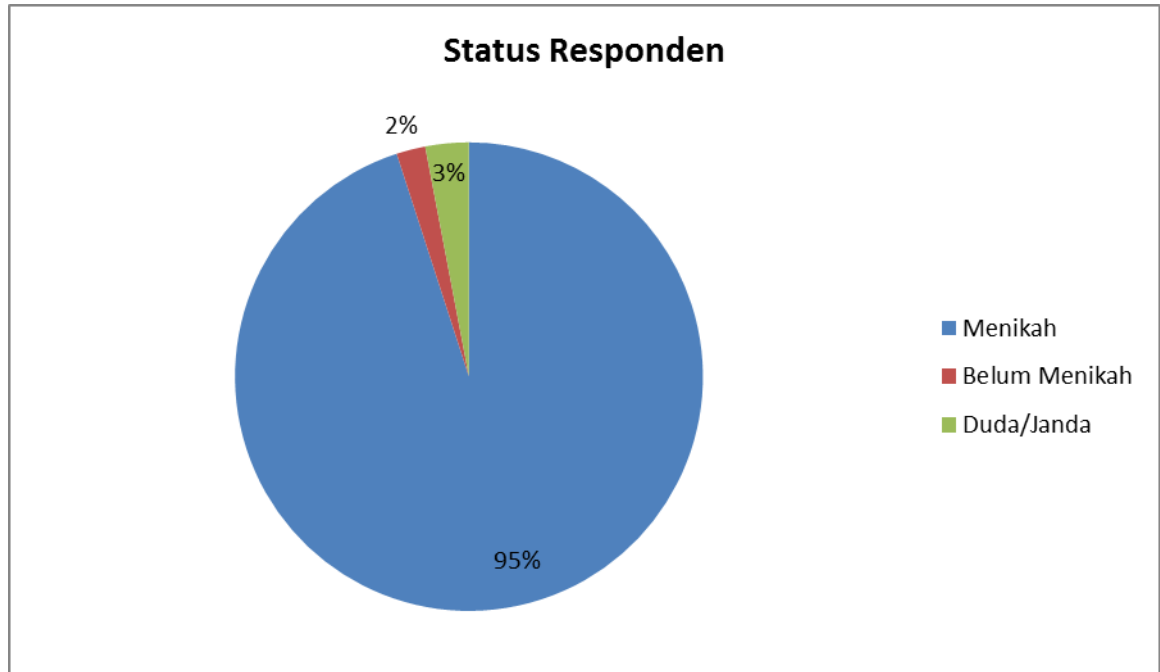
	Tidak Bekerja (Pensiunan)	0	0%
5	<b>Pendapatan Perbulan</b>		
	Dibawah 3.000.000	0	0%
	3.000.000 – 7.500.000	25	95%
	7.500.000 – 10.000.000	3	3%
	Diatas 10.000.000	2	2%
6	<b>Pendidikan Terakhir</b>		
	SD/MI Sederajat	0	0%
	SLTP/SMU dan Sederajat	2	2%
	Diploma (D1-D3)	3	3%
	Sarjana (S1-S3)	25	95%

Dari tabel diatas, dapat diketahui terdapat 30 responden nasabah pembiayaan KPR bank BTN KC Syariah BSD yang dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin dengan grafik sebagai berikut:



**Grafik 4.1**

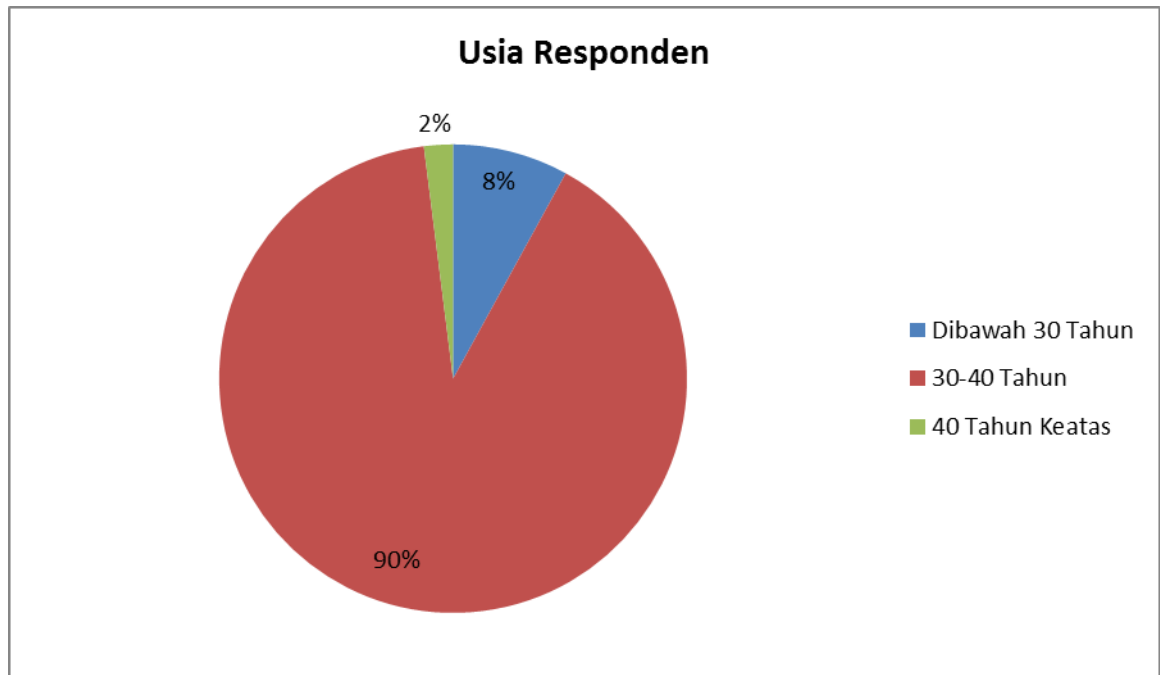
Melihat grafik diatas, dapat diketahui bahwa terdapat 30 responden dari 30 responden, atau 97% responden dari 100% responden yang berjenis kelamin laki-laki dan tidak ada responden yang berjenis kelamin perempuan. Karena melihat lebih banyak responden yang berjenis kelamin laki-laki maka, dapat dianalisis dari pembiayaan KPR lebih didominasi oleh laki-laki, karena kecenderungan pekerja adalah laki-laki sementara perempuan lebih banyak menjadi ibu rumah tangga. Selain berdasarkan jenis kelamin, responden juga dikelompokkan berdasarkan usia yang dapat dilihat pada grafik dibawah ini.

**Grafik 4.2**

Melihat dari grafik diatas dapat diketahui bahwa terdapat 25 responden dari 30 responden atau 95% dari 100% responden yang berstatus sudah menikah, 3 responden dari 30 atau 3% dari 100% responden yang berstatus belum menikah, 2 responden dari 30 responden atau 2% dari 100% responden yang berstatus duda/janda. Karena melihat lebih banyak responden yang berstatus sudah menikah yaitu 95%, maka dapat dianalisa bahwa pembiayaan KPR lebih banyak banyak digunakan oleh responden yang sudah menikah karena memiliki tanggung jawab yang lebih besar untuk kehidupan tempat tinggal yang layak untuk keluarganya. Selain

berdasarkan status pernikahan responden juga dikelompokkan berdasarkan usia reponden seperti grafik dibawah ini.

**Grafik 4.3**

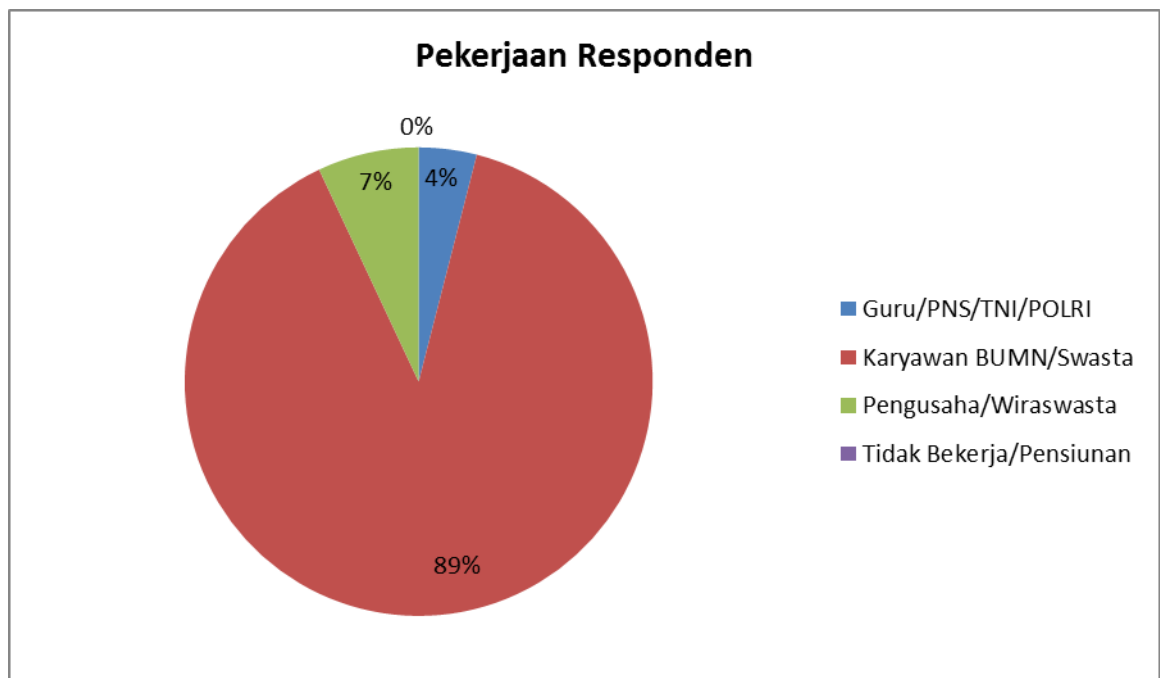


Melihat grafik dia atas, dapat diketahui bahwa terdapat 8 responden dari 30 responden atau 8% dari 100% responden yang berusi dibawah 30 tahun, 20 responden dari 30 responden atau 90% dari 100% yang berusia 30-40 tahun, dan 2 responden dari 30 responden atau 2% dar 100% responden yang berusi 40 tahun keatas. Dari grafik diatas jelas terlihat usia responden yang paling banyak adalah usia 30-40 tahun. Maka dapat dianalisa bahwa pada usia tersebut lebih tinggi peminat nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR untuk keperluan hidup berkeluarganya. Selain

berdasarkan usia, karakter responden juga dikelompokkan berdasarkan pekerjaan responden seperti dibawah ini.

### Grafik

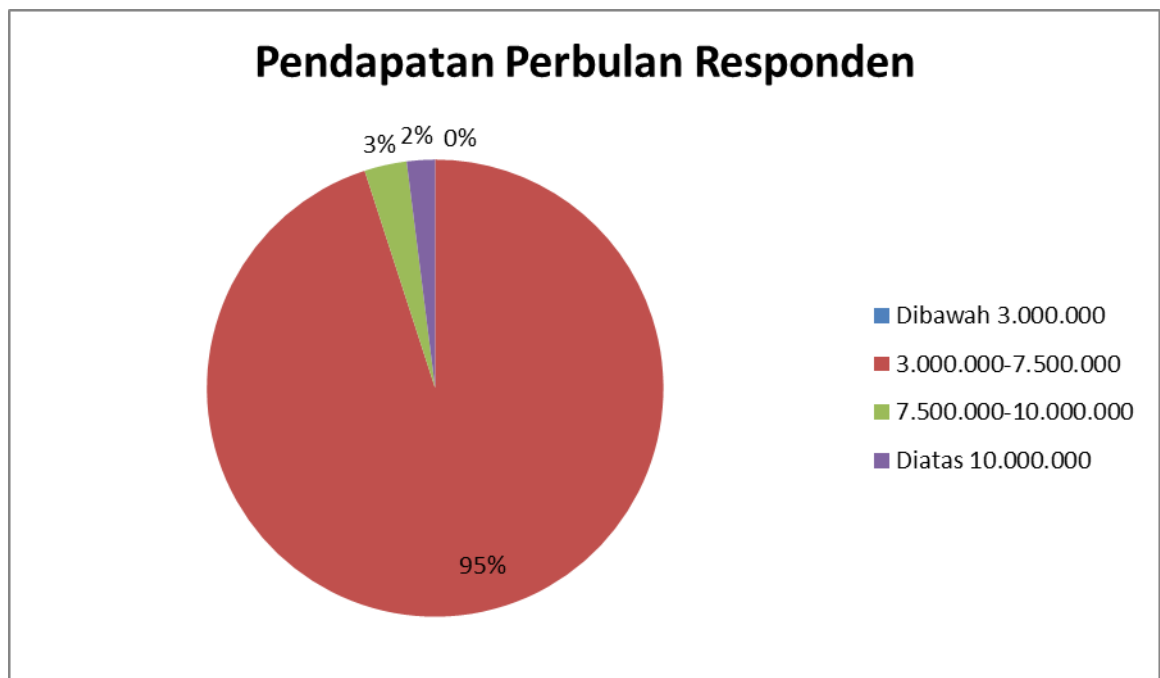
#### 4.4



Dilihat dari grafik diatas, terdapat 4 responden dari 30 responden atau 4% dari 100% responden yang bekerja sebagai guru/pns/TNI/POLRI, 19 dari 30 responden atau 89% dari 100% responden yang bekerja sebagai karyawan BUMN/swasta, 7 responden dari 30 responden atau 7% dari 100% responden yang bekerja sebagai pengusaha/wiraswasta, dan dari 30 responden tersebut tidak ada yang tidak bekerja/pensiunan yang mengajukan pembiayaan KPR, maka dapat dianalisa bahwa lebih banyak yang bekerja

sebagai karyawan BUMN/swasta yang mengajukan pembiayaan KPR. Selain berdasarkan pekerjaan, responden juga dikelompokkan berdasarkan pendapat perbulan dengan penjelasan grafik sebagai berikut:

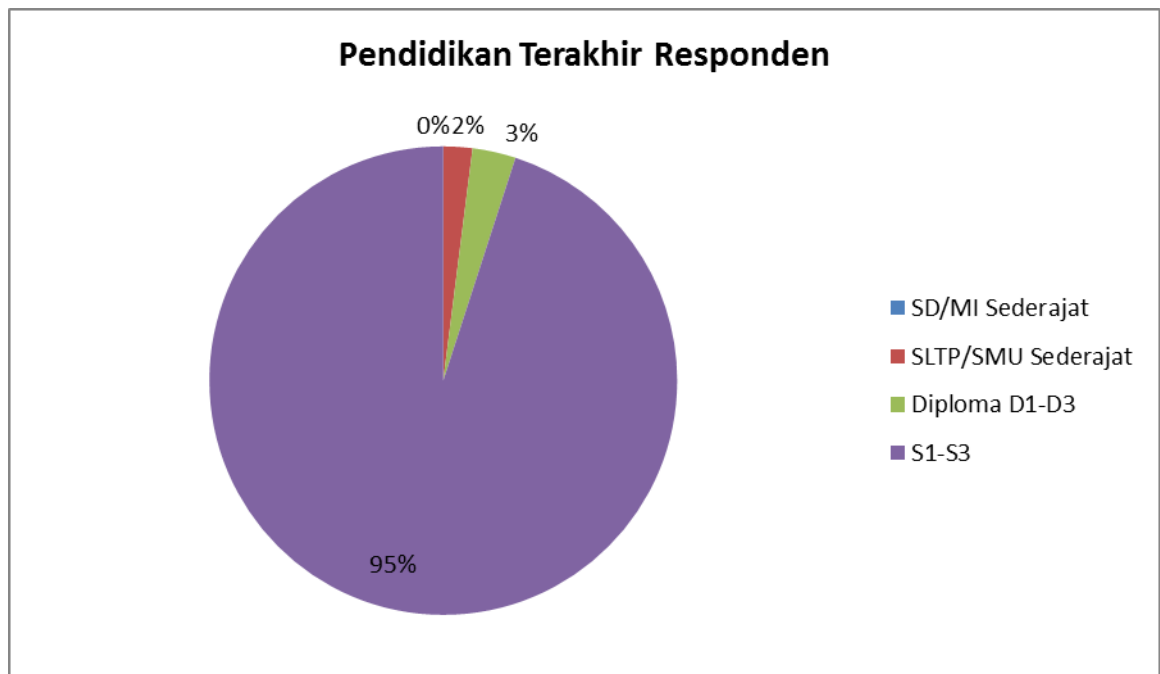
**Grafik 4.5**



Dari grafik diatas dapat diketahui 25 responden dari 30 responden atau 95% dari 100% berpenghasilan Rp 3.000.000 – Rp 7.500.000, 3 dari 30 responden atau 3% dari 100% responden berpenghasilan Rp 7.500.000 – Rp 10.000.000, 2 responden dari 30 responden atau 2% dari 100% responden berpenghasilan diatas Rp 10.000.000, dan tidak ada responden yang berpenghasilan dibawah Rp 3.000.000 yang mengajukan pembiayaan KPR, maka dapat dianalisa nasabah yang berpenghasilan Rp 3.000.000 – Rp

7.500.000 lebih tinggi yang mengajukan pembiayaan KPR karena mulai hidup berkecukupan. Selain berdasarkan penghasilan, reponden juga dikelompokkan berdasarkan pendidikan terakhir responden dengan penjelsan grafik sebagai berikut:

**Grafik 4.6**



Dari grafik diatas dapat dilihat bahwa terdapat 2 reponden dari 30 responden atau 2% dari 100% responden yang berpendidikan SLTP/SMU sederajat, 3 responden dari 30 responden atau 3% dari 100% responden yang berpendidikan Diploma D1-D3, 25 responden dari 30 responden atau 95% dari 100% responden yang berpendidikan S1-S3, dan tidak ada responden yang berpendidikan SD/MI sederajat, maka dapat dianalisis

reponden yang mengajukan pembiayaan KPR memiliki latar belakang pendidikan S1-S3.

#### E. Uji Reliabilitas

Suatu instrumen dikatakan valid bila memiliki nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6. Reliabilitas dapat dilihat pada tabel *Reliability Statistics* dibawah ini:

**Tabel 4.17**

Interval	Cronbach's Alpha
0,00 – 0,20	Tidak Reliabel
0,21 – 0,40	Kurang Reliabel
0,41 – 0,60	Cukup Reliabel
0,61 – 0,80	Reliabel
0,81 – 1,00	Sangat Reliabel

**Tabel 4.18****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Item
.900	50

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21

**Tabel 4.19****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded	0	.0
	Total	30	100.0

Sumber: Data diolah dengan SPSS 21



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Penerapan kebijakan *Finance to Value* (FTV) menimbulkan reaksi pasar yang bersifat sesaat, dan tidak berkepanjangan pada pembiayaan sektor properti. Pembiayaan KPR cenderung turun saat kebijakan surat edaran Bank Indonesia turun setelah per september 2012, namun memasuki bulan Januari 2014 jumlah pembiayaan KPR kembali normal.
2. Minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR masih masuk dalam kategori tinggi, artinya nasabah tidak terlalu banyak terpengaruh dengan adanya kebijakan FTV, karena yang terpenting bagi nasabah adalah cicilan perbulannya flat atau tetap sehingga tidak menyulitkan nasabah saat membayar cicilan tiap bulannya, dan minat nasabah mengajukan pembiayaan KPR di Bank BTN KC Syariah

BSD dikarenakan faktor rekanan jaringan developer properti yang cukup banyak.

3. Faktor yang mempengaruhi nasabah mengajukan pembiayaan KPR

hasil kategori interval responden adalah sebagai berikut:

- a. Faktor pengetahuan tentang bank syariah
- b. Faktor produk
- c. Faktor identifikasi kebutuhan

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka disini peneliti memiliki beberapa rekomendasi tentang perkembangan sektor properti di Indonesia, diantaranya sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada instansi Bank BTN KC Syariah BSD lebih memperkenalkan produk-produk berlandaskan prinsip syariah kepada masyarakat.
2. Bank BTN KC Syariah BSD untuk kedepannya harus dapat meningkatkan kualitas, salah satunya peningkatan pelayanan yang maksimum, sarana yang lebih lengkap, dan manajemen yang lebih baik sehingga dapat bersaing dengan bank-bank lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu. *Psikologi Umum*, Jakarta: Rieneka Cipta, 1998, h.151
- Antonio, Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004, cet. Ke-1, h.102
- Firdaus, Muhammad, dkk. *Konsep dan Implementasi Bank Syariah*, Jakarta: PT Renaisan, h.42
- Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010, h.66
- Husein, Umar. *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, Cetakan ke-6, h.69
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, cet ke-1 h.107-111
- Karim, Adiwarmam. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h.86
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h.73
- Kountur, Rony. *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta: Penerbit PPM,2007, h.109
- Mappiare, Andi. *Psikologi Remaja*, Surabaya: Usaha Nasional, 1997,h.62

Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: EkonisiaUII, 2004, h.201

Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, h. 17

Muhammad Yusuf, Wiroso. *Bisnis Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011, h. 101

Nasroen, Harun. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000, h. 116

Rochaety, Ety. *Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007, h.57

Saleh, Abdul Rahman. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004, h.264-265

Sanjaja dan Albertus Heriyanto. *Panduan Penelitian*, Jakarta: Prestasi Pustaka, 2006, h.77

Simamora, Bilson. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008, h.58

Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011, h.4

Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, Jakarta: Sinar Grafika, 2001, cet  
ke-1, h. 87

Wiroso. *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, h.14

Yunus, Mahmud. *Kamus Arab-Indonesia*, Jakarta: Hidakarya Agung, 1990, h.136

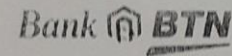
[www.bankbtn.co.id](http://www.bankbtn.co.id)

[www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)

PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK.  
Kantor Pusat  
Menara Bank BTN  
Jl. Gajah Mada No.1, Jakarta Pusat 10130  
Tel : 021.633 6789, 633 2666  
Fax : 021.634 6704  
e-mail : webadmin@btn.co.id

www.btn.co.id

No. : 271 S/HCD/LCD/II/2015  
Lamp. : --



Jakarta, 23 Februari 2015

Kepada Yth :  
Prof. Dr. Fathurrahman Djamil, MA.  
Direktur Pascasarjana  
STIE Ahmad Dahlan  
di.  
Jakarta

Perihal : Surat Persetujuan Pelaksanaan Riset

Menindaklanjuti Surat dari STIE Ahmad Dahlan Jakarta No. 026/S2-MKS/02/2015, tanggal 05 Februari 2015 perihal Permohonan Riset, dengan ini dapat kami sampaikan hal-hal sebagai berikut :

- STIE Ahmad Dahlan Jakarta melalui Direktur Pascasarjana mengajukan permohonan untuk mahasiswanya dapat melaksanakan Riset yaitu :
 

Nama	: Arief Fitriyanto
NPM	: 2013520124
Prodi	: Magister Keuangan Syariah
- Sehubungan dengan hal tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya permohonan Riset dalam rangka penulisan Tesis di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk dapat disetujui.
- Surat persetujuan ini dapat dijadikan sebagai pengantar bagi mahasiswa tersebut untuk melaksanakan Riset pada Sharia Division. Pelaksanaan Riset dilaksanakan dalam kurun waktu bulan Februari 2015. Surat Keterangan Riset segera kami berikan setelah Mahasiswa tersebut menyerahkan Laporan Hasil Riset yang disetujui oleh Divisi tempat Penelitian dilaksanakan..
- Demikian kami sampaikan semoga dengan pelaksanaan Riset ini, hubungan kerjasama antara PT. Bank Tabungan Negara dan STIE Ahmad Dahlan Jakarta lebih baik lagi. untuk informasi lebih lanjut dapat menghubungi HCD up. Learning Service di 021-6336789 ext. 8904/8910 dengan Sdr. Andi Kristanto.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk &  
HUMAN CAPITAL DIVISION