ANALISIS PROSEDUR PEMBIAYAAN NAGARI GRIYA MADANI PADA BANK NAGARI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi S1 Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

TASYA PUTRI RIANDI

3319113

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

2023

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh Tasya Putri Riandi NIM 3319113, Jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang berjudul **"Analisis Prosedur Pembiayaan Nagari Griya Madani Pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh".**

Penelitian ini di latar belakangi oleh syarat-syarat dan prosedur dalam pengajuan produk pembiayaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh yang berlokasi di Jalan. H. Piobang, Labuh Baru, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh. Dan untuk mengetahui bagaimana strategi analisis prosedur pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yang telah ditetapkan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh yang berlokasi di Jalan. H. Piobang, Labuh Baru, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh.

Jenis penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Dengan teknik pengolahan dan analisis data dilakukan dengan metode Miles dan Heubermen dengan tiga tahap yaitu : reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani tidak jauh berbeda dengan prosedur pengajuan pembiayaan pada umumnya . Strategi analisis kelayakan pembiayaan 5C pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh adalah dengan melakukan sistem analisis watak atau *Character* . Kendala yang dihadapi dalam pemberian pembiayaan ini yaitu data nasabah yang kurang lengkap dan adanya perubahan karakter seseorang seperti adanya kondisi ekonomi yang tidak dapat diprediksi. Solusi dari pihak bank untuk mengatasi kendala yang terjadi yaitu dengan segera meminta kelengkapan dokumen apabila terjadi kekurangan, memperkuat sistem analisis 5C dan ditekankan oleh prinsip *collateral* yaitu dengan menjadikan objek pembiayaan yang diambil oleh nasabah tersebut menjadi jaminan atau anggunan pembiayaan agar tidak terjadi wanprestasi dan bank terus melakukan monitoring keseluruhan pembiayaan, visitasi nasabah, pemberian surat peringatan dan juga upaya preventif melalui *Rescheduling.*

Kata kunci : *Prosedur, Pembiayaan, Nagari Griya Madani*

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **"Analisis Prosedur Pembiayaan Nagari Griya Madani Pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh".** Demi menyelesaikan studi Jurusan Perbankan Syariah untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam. Shalawat dan salam, penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah meninggalkan dua perkara yang tak kan sesat apabila kita berpegang teguh kepada keduanya yakninya Al-Qur'an dan Hadist.

Penulisan skripsi ini bukanlah sesuatu yang mudah untuk penulis lakukan. Ada banyak halangan yang mesti dilalui yang terkadang meminta hati untuk mengakhirinya. Tetapi orang-orang luar biasa telah menguatkan diri ini untuk mampu menghadang segalanya. Penghargaan dan cinta terbesar penulis tunjukkan kepada ayahanda **Andi Hidayat** dan ibunda **Rini Santya** yang telah memberikan segenap cinta dan kasih sayang yang tiada tara dalam mengasuh, membesarkan serta mendidik penulis yang merupakan lautan budi yang tak terbatas dan memberikan motivasi dalam perjalanan hidup dan cita-cita penulis. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada abang dan adik penulisyang bernama **Andre Fajryan Azra dan Kenzo Pramudya Riandi** yang telah memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan pendidikan di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Penulisan skripsi ini juga tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya dukungan serta bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu, izinkan penulis mengucapkan rasa syukur kepada orang-orang yang telah berjasa dalam penyelesaian skripsi ini diantaranya:

1. Ibu Rektor **Prof.Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku Rektor di UIN Sjech M.

Djamil Djambek Bukitinggi

2. Bapak **Dr. Asyari, S.Ag. M.Si** selaku wakil rektor I, ibu **Dr. Zulfani Sesmiami, M.Pd** selaku wakil rektor II, dan bapak **Dr. Arman Husni , Lc., MA** selaku wakil rektor III UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
3. Ibu **Dr. Hesi Eka Putri, S.E., M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
4. Ibu **Dr. Rusyaida M. Ag** selaku wakil dekan I, bapak **Gusril Basir S.H, M. Hum** selaku wakil dekan II, dan bapak **Dr. Andriyaldi, MA** selaku wakil dekan III.
5. Bapak Baginda Parsaulian, M.E selaku ketua prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menambah ilmu pengetahuan di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
6. Ibu **Habibatur Ridhah, SE, MM** selaku pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini, terima kasih atas bimbingan dan arahan yang telah ibuk berikan selama penulis menyelesaikan skripsi.
7. Ibu **Dr. Hesi Eka Putri, S.E., M.Si** selaku penasehat akademik yang telah memberikan nasehat dan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan studi di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
8. Bapak dan Ibu dosen serta karyawan/ti UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan di perguruan tinggi ini.
9. Pimpinan serta karyawan/ti perpustakaan UIN Sjech M. Djambil Djambek Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh pihak Bank Nagari dan Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
11. Teman-teman jurusan Perbankan Syariah angkatan 2019 yang telah menjadi teman seperjuangan kuliah yang memberikan semangat disaat keputusasaan dan yang merasakan senang saat kesenangan menerpa penulis serta senior, junior dan sahabat yang selalu memberikan dorongan bagi penulis yang tidak

dapat penulis sebutkan satu persatu namanya dan khususnya keluarga besar Perbankan Syariah A, terima kasih atas selama ini yang banyak memberikan semangat bagi penulis. Semoga dapat meraih cita-citanya sehingga dapat mewujudkan impian untuk membahagiakan orangtua.

12. Semua pihak yang telah membantu penulis selama menyelesaikan studi di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittingi.

Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Semoga amalan dan jasa baik yang telah diberikan mendapat balasan yang lebih baik pula dan pahala di sisi Allah SWT, Aamiin.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati, penulis sajikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan harapan bisa bermanfaat bagi kita semua.

Bukittinggi, Juli 2023

Penulis,

Tasya Putri Riandi

NIM. 3319113

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS i

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

ABSTRAK..... iii

KATA PENGANTAR..... iv

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR..... x

DAFTAR LAMPIRAN xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 11
C. Batasan Masalah..... 11
D. Rumusan Masalah 11
E. Tujuan Penelitian 12
F. Penjelasan Judul..... 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Bank Syariah 15
    1. Pengertian Bank Syariah..... 15
    2. Pengertian Bank Pembangunan Daerah..... 16
    3. Karakteristik Bank Syariah 16
B. Konsep Prosedur Dalam Pembiayaan 17
    1. Pengertian Prosedur..... 17
    2. Karakteristik Prosedur 18
    3. Manfaat Prosedur 18
C. Konsep Pembiayaan Pada Bank Syariah..... 19
    1. Pengertian Pembiayaan..... 19
    2. Dasar Hukum Pembiayaan..... 21
    3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan 26
    4. Jenis-jenis Pembiayaan..... 28
    5. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan..... 32

D. Pembiayaan Kepemilikan Rumah 36
1. Perbedaan antara Kepemilikan Rumah Konvensional dan Syariah 37
2. Prosedur Pemberian Pembiayaan Kepemilikan Rumah 40
3. Strategi Pemasaran Pembiayaan Perumahan 45
E. Kajian Terdahulu 50

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Data Penelitian 59
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian 59
C. Jenis Dan Sumber Data 59
D. Informan Penelitian 60
E. Teknik Pengumpulan Data 60
F. Metode Analisis Data 61

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian 63
1. Sejarah Singkat Bank Nagari 63
2. Visi dan Misi Bank Nagari 66
3. Struktur Organisasi 67
4. Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 69
B. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani Pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 72
1. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani 72
2. Analisis Prosedur Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani 73
3. Analisis Strategi Pemberian Kredit 5C yang digunakan dalam Pembiayaan Nagari Griya Madani 77
4. Analisis Prosedur Pembiayaan Nagari Griya Madani Pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 80

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 85
B. Saran 87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.a Jumlah Nasabah Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh Tahun 2022 7

Tabel 1.b Angsuran Pembiayaan Nagari Griya Madani Tahun 2023 7

Tabel 1.c Angsuran Pembiayaan Nagari Griya Madani Tahun 2023 8

Tabel 1.d Kajian Terdahulu 50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.a Logo Bank Nagari..... 63

Gambar 1.b Struktur Organisasi Bank Nagari Tahun 2023 67

Gambar 1.c Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara/ Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 3. Surat Izin Observasi

Lampiran 4. Surat Penelitian

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap orang memerlukan tempat tinggal yaitu sebuah rumah yang layak. Karena rumah merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan merupakan faktor penting dalam peningkatan harkat dan martabat hidup setiap orang. Dalam memenuhi kebutuhan perumahan tersebut, seseorang memerlukan dana dalam bentuk uang tunai, sedangkan uang tunai yang dimilikinya terbatas, sehingga orang tersebut berusaha mengajukan pinjaman atau permohonan pembiayaan rumah kepada bank, karena kebutuhan manusia yang beraneka ragam dan semakin meningkat sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan tersebut terbatas. [1]

Semakin banyaknya orang yang ingin memiliki rumah namun harganya pun ikut juga semakin tinggi, diiringi dengan perkembangan kehidupan yang ada di kota-kota besar. Bahkan terkadang kita juga harus menjauhkan jarak rumah yang ingin kita beli sedikit lebih jauh dari kota agar mendapatkan harga yang lebih murah. Hal ini menyebabkan kepemilikan rumah syariah menjadi suatu pilihan yang harus dilakukan agar bisa memiliki rumah sendiri. Pembiayaan kepemilikan rumah masyarakat muslim lebihnya haruslah berorientasi pada bank syariah yang notabene adalah bank masyarakat muslim. Yang mana sudah banyak masyarakat mengetahui, bahwa lembaga keuangan di Indonesia dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah. Tapi semua itu tidak mengurangi semangat dalam upaya pengembangan bank syariah dengan menggunakan jasa dan produk bank syariah.

Sebenarnya sudah banyak dari beberapa bank syariah yang memiliki produk kepemilikan rumah syariah ini, namun banyak juga masyarakat yang

[1] Caecilia Waha dkk, *"Pemenuhan Hak Atas Perumahan Yang Layak Bagi Masyarakat Miskin Di Perkotaan (Suatu Kajian Dalam Perspektif Hak Asasi Manusia)"* Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Volume 1 Nomor 2 Tahun 2014 hal 88)

belum mengetahui karena belum ada promosi yang gencar dalam memasarkan produk pembiayaan kepemilikan rumah ini. Tapi tidak bisa dipungkiri produk ini akan jadi menjadi produk unggulan pada bank syariah, semua umat muslim terlebih di Indonesia ingin memiliki rumah pribadinya sendiri dengan cara syariah.

Sebagaimana Lembaga perbankan Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh juga menawarkan produk penghimpunan dan penyaluran dana dari nasabah ke nasabah lainnya dengan menggunakan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah islam. Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh merupakan salah satu kantor cabang Bank Nagari Syariah yang terlelak di Jl. Sudirman No. 9 Simpang Benteng, Kota Payakumbuh. Sebagaimana kantor Lembaga keuangan pada umumnya kantor Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh ini berada di lokasi yang sangat strategis dimana lokasi kantor berasa dijalan utama kota, berdekatan dengan pertokoan, pusat perbelanjaan, dan perumahan warga, sehingga mudah dijangkau nasabah ataupun calon nasabah.

Salah satu produk penyaluran dana Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh adalah pembiayaan Nagari Griya Madani. Nagari Griya Madani merupakan produk terbaru yang diluncurkan pada tanggal 17 Agustus 2022 yang bertepatan pada REI Property Expo 2022. Kehadiran produk Nagari Griya Madani ini merupakan pengembangan produk untuk dapat menyasar pembiayaan properti yang bersifat komersial atau non-program dengan pola perbankan syariah dengan menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Nagari Griya Madani merupakan suatu fasilitas pinjaman untuk keperluan pembelian, pemilikan, pengembangan dan renovasi rumah, rumah toko, rumah kantor dan toko yang disalurkan kepada CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pensiunan BUMN/BUMD, Pegawai tetap

Perusahaan Swasta serta Usaha Profesi/Wiraswasta yang menggunakan prinsip akad *musyarakah mutanaqishah dan murabahah.*[2]

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (amal/ expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[3] Akad musyarakah ini sudah diterapkan oleh semua perbankan syariah melalui sistem pembiayaan proyek maupun modal ventura. Menurut fatwa DSN MUI no.73 tahun 2008, diberlakukan adanya akad turunan dari musyarakah, yakni akad musyarakah mutanaqishah. Musyarakah mutanaqishah yang dikenal dengan istilah MMQ adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau asset. Dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak lain.[4]

Murabahah adalah proses jual beli suatu barang dimana penjual menjelaskan harga pokok dan besar keuntungan yang disepakati. Karena dalam defenisinya selalu disebut adanya keuntungan yang disepakati maka murabahah mempunyai ciri penjual harus memberitahu pembelian barang dan menjelaskan jumlah keuntungan yang diambil.[5] Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/V/2000 tentang murabahah menyebutkan bahwa pengertian murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba.

---

[2] Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, tanggal 27 November 2022 pukul 09.03 WIB

[3] Mahmudatus Sa'diyah, *"Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah"* Volume 2, No.2, Desember 2014 hal 312

[4]Putri Kamilatur Rohmi, "*Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bank Muamalat Lumajang"* Iqtishoduna Vol. 5 No. 1 April 2015 hal 19

[5]M. Sholeh Mauluddin, M.Ei, *"Pembiayaan Murabahah Dalam Persfektif FATWA DSN-MUI"* STAIN Kediri, Jurnal Fakultas Hukum Ekonomi Syariah, Januari 2019 hal 2

Implementasi dalam operasional perbankan syariah adalah merupakan kerjasama antara bank syariah dengan nasabah untuk pengadaan atau pembelian suatu barang (benda). Dimana asset barang tersebut jadi milik bersama. Adapun besaran kepemilikan dapat ditentukan sesuai dengan sejumlah modal atau dana yang disertakan dalam kontrak kerjasama tersebut. Selanjutnya nasabah akan membayar (mengangsur) sejumlah modal/dana yang dimiliki oleh bank syariah. Perpindahan kepemilikan dari porsi bank syariah kepada nasabah seiring dengan bertambahnya jumlah modal nasabah dari pertambahan angsuran yang dilakukan nasabah. Hingga angsuran berakhir berarti kepemilikan suatu barang atau benda tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah. Penurunan porsi kepemilikan bank syariah terhadap barang atau benda berkurang secara proporsional sesuai dengan besarnya angsuran. Selain sejumlah angsuran yang harus dilakukan nasabah untuk mengambil alih kepemilikan, nasabah harus membayar sejumlah sewa kepada bank syariah hingga berakhirnya batas kepemilikan bank syariah. Pembayaran sewa dilakukan bersamaan dengan pembayaran angsuran. Pembayaran angsuran merupakan bentuk pengambilalihan porsi kepemilikan bank syariah. Sedangkan pembayaran sewa adalah bentuk keuntungan (fee) bagi bank syariah atas kepemilikannya terhadap aset tersebut. Pembayaran sewa merupakan bentuk kompensasi kepemilikan dan kompensasi jasa bank syariah.[6]

Banyaknya minat nasabah tehadap kepemilikan rumah dengan akad musyarakah mutanaqishah dan murabahah ini, membuat bank harus lebih teliti dalam memberikan pembiayaan kepemilikan rumah tersebut. Secara umum dalam pemberian pembiayaan, pihak bank atau lembaga keuangan lainnya perlu memperhatikan prinsip-prinsip penilaian dalam pemberian pembiayaan kepemilikan rumah ini diantaranya analisis 5C yaitu, *character, capacity, capital, collateral, condition of economy* dan 7P yaitu, *personality*,

[6] Nadratuzzaman Hosen, *Musyarakah Mutanaqishah,* (Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta) hal 48

party, purpose, prospect, payment, profitability, protection.[7] Kaitan penilaian dalam prinsip islam ini berdasarkan ketentuan al-qur‟an dan hadits dimana diantara pihak bank dan pihak nasabah tidak ada yang boleh merasa dirugikan.. Sebagaimana terdapat dalam Firman Allah SWT dalam Q.S An-Nisa ayat 29 dan Q. S Al- Maidah ayat 1 :

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : *"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu"* (Q.S An-Nisa Ayat 29)

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ أُحِلَّتۡ لَكُم بَهِيمَةُ ٱلۡأَنۡعَٰمِ إِلَّا مَا يُتۡلَىٰ عَلَيۡكُمۡ غَيۡرَ مُحِلِّي ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرُمٌۗ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يُرِيدُ ١

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikendakinya.* (Q.S Al-Maidah ayat 1)

Dari kedua ayat diatas dapat disimpulkan bahwa, Transaksi pembiayaan yang dilakukan oleh kedua belah pihak, hendaknya ridha dan tanpa sukarela tanpa ada paksaan dari manapun dan tidak ada pihak yang dirugikan. Dalam islam juga diharuskan setiap transaksi sesuai dengan akad-akad dan hukum-hukum yang sesuai dengan syariat islam.

[7] Ashofatul Lailiyah, *"Urgensi Analisa 5C Pada Pemberian Kredit Perbankan Untuk Meminimalisir Resiko"* Yuridika : Volume 29 No 2, Mei-Agustus 2014 hal 224-225

Berdasarkan wawancara awal dengan Bapak Iqbal Azizi selaku *Marketing Syariah* di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, menurutnya kendala yang juga sering dijumpai ketika terjadinya proses penyaluran pembiayaan ini karena pembiayaan Nagari Griya Madani ini termasuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk kelas menengah ke atas yaitu ada beberapa calon nasabah yang terhenti proses pembiayaan nya ditengah jalan, dikarenakan ketika dalam proses pengajuan pembiayaan nagari griya madani ini, beberapa nasabah tidak bisa memenuhi persyaratan seperti terdapat data fiktif di dokumen pengajuan, pinjaman tidak lancar di Bi Checking, ketika survey lokasi rumah, tidak sesuai dengan yang tertera dalam data pengajuan pembiayaan awal dan nasabah yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil yang sudah memiliki pinjaman sudah melebihi batas Take Home Pay.[8]

Menurut bapak Aditya Fattah selaku *trainee marketing syariah* pada produk Nagari Griya Madani ini, persaingan dalam memasarkan produk pembiayaan perumahan ini juga menjadi salah satu kendala dikarenakan produk Nagari Griya Madani ini merupakan produk baru dan masih dalam tahap pengenalan untuk masyarakat sehingga bank harus mempunyai strategi yang cukup matang dalam memasarkan produk ini di era sudah banyak produk-produk pembiayaan perumahan yang beredar dimasyarakat.[9]

Berdasarkan wawancara awal dengan calon nasabah inisial F, bapak dengan inisial F ini merupakan salah satu calon nasabah yang permohonan pembiyaan nya ditolak. *“ saya sudah mengisi dokumen permohonan pembiayaan dan melengkapi kelengkapan syarat lainnya namun ketika survey lokasi usaha, ternyata pembiayaan yang saya ambil tidak sesuai dengan usaha yang saya miliki, dan marketing syariah dari Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh menyarankan saya untuk mengambil pembiayaan lain*

[8] Baopak Iqbal Azizi *Marketing Syariah* Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, *wawancara,* tanggal 28 November 2022

[9] Bapak Aditya Fattah *Trainee Marketing Syariah* Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, *wawancara*, tanggal 14 Juni 2023

yang sesuai dengan usaha yang saya miliki". [10] Menurutnya hal ini cukup merugikannya karena sudah sia sia menghabiskan waktu untuk mengajukan pembiayaan yang ia inginkan ternyata ia tidak memenuhi persyaratan. Sedangkan diwebsite dan brosur yang ditawarkan tidak ada info yang lebih jelas tentang kriteria jenis usaha dan pendapatan calon nasabah,

Tabel 1.a

Jumlah Nasabah Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh Tahun 2022

	PRODUK	
Jumlah Nasabah Tahun 2022	Nagari Griya Madani	KPR FLPP
	12	82

Sumber : Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

Dapat dilihat pada tabel 1.a yaitu data pembiayaan perumahan di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh berdasarkan produk pada tahun 2022, yang mana terfokus pada produk Nagari Griya Madani ini, diantara 2 produk pembiayaan yang ada di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, jumlah nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani yang paling sedikit. Artinya produk pembiayaan Nagari Madani Syariah ini belum terealisasikan dengan baik dan tepat sasaran, dimana pada tahun 2022 sejak produk Nagari Griya Madani ini *launching* hanya ada 12 nasabah yang menjadi nasabah pembiayaan ini sedangkan pada pembiayaan KPR FLPP terdapat 82 nasabah.

Tidak seperti KPR FLPP, produk Pembiayaan Nagari Griya Madani ini merupakan produk pembiayan yang sasarannya kelas menengah ke atas. yang mana plafond pembiayaan nya berkisar dari Rp. 100.000.000 – Rp.

[10] Bapak F calon nasabah Pembiayaan Nagari Griya Madani, *wawancara* tanggal 10 Februari 2023

1.5.000.000.000. Dengan jangka waktu *(tenor)* dari 5-20 tahun. Seperti tabel 1.b dan 1.c berikut :

Tabel 1.b Angsuran Pembiayaan Nagari Griya Madani Tahun 2023

PLAFOND / JK. WAKTU (THN)	ANGSURAN PEMBIAYAAN PER BULAN BERDASARKAN JANGKA WAKTU							
	5	6	7	8	9	10	11	12
100,000,000	2,015,696	1,741,142	1,546,195	1,400,994	1,288,950	1,200,106	1,128,129	1,068,792
150,000,000	3,023,544	2,611,714	2,319,293	2,101,492	1,933,425	1,800,159	1,692,193	1,603,188
200,000,000	4,031,392	3,482,285	3,092,391	2,801,989	2,577,899	2,400,213	2,256,257	2,137,584
250,000,000	5,039,240	4,352,856	3,865,488	3,502,486	3,222,374	3,000,266	2,820,321	2,671,980
300,000,000	6,047,088	5,223,427	4,638,586	4,202,983	3,866,849	3,600,319	3,384,386	3,206,376
350,000,000	7,054,936	6,093,998	5,411,684	4,903,480	4,511,324	4,200,372	3,948,450	3,740,772
400,000,000	8,062,784	6,964,570	6,184,781	5,603,978	5,155,799	4,800,425	4,512,514	4,275,168
450,000,000	9,070,632	7,835,141	6,957,879	6,304,475	5,800,274	5,400,478	5,076,579	4,809,564
500,000,000	10,078,480	8,705,712	7,730,976	7,004,972	6,444,748	6,000,532	5,640,643	5,343,960
550,000,000	11,086,328	9,576,283	8,504,074	7,705,469	7,089,223	6,600,585	6,204,707	5,878,356
600,000,000	12,094,176	10,446,854	9,277,172	8,405,966	7,733,698	7,200,638	6,768,772	6,412,752
650,000,000	13,102,024	11,317,426	10,050,269	9,106,464	8,378,173	7,800,691	7,332,836	6,947,149
700,000,000	14,109,872	12,187,997	10,823,367	9,806,961	9,022,648	8,400,744	7,896,900	7,481,545
750,000,000	15,117,720	13,058,568	11,596,465	10,507,458	9,667,123	9,000,797	8,460,964	8,015,941
800,000,000	16,125,568	13,929,139	12,369,562	11,207,955	10,311,597	9,600,850	9,025,029	8,550,337
850,000,000	17,133,416	14,799,710	13,142,660	11,908,452	10,956,072	10,200,904	9,589,093	9,084,733
900,000,000	18,141,264	15,670,282	13,915,758	12,608,950	11,600,547	10,800,957	10,153,157	9,619,129
950,000,000	19,149,112	16,540,853	14,688,855	13,309,447	12,245,022	11,401,010	10,717,222	10,153,525
1,000,000,000	20,156,960	17,411,424	15,461,953	14,009,944	12,889,497	12,001,063	11,281,286	10,687,921
1,050,000,000	21,164,808	18,281,995	16,235,051	14,710,441	13,533,972	12,601,116	11,845,350	11,222,317
1,100,000,000	22,172,656	19,152,566	17,008,148	15,410,938	14,178,447	13,201,169	12,409,414	11,756,713
1,150,000,000	23,180,504	20,023,138	17,781,246	16,111,435	14,822,921	13,801,223	12,973,479	12,291,109
1,200,000,000	24,188,352	20,893,709	18,554,344	16,811,933	15,467,396	14,401,276	13,537,543	12,825,505
1,250,000,000	25,196,200	21,764,280	19,327,441	17,512,430	16,111,871	15,001,329	14,101,607	13,359,901
1,300,000,000	26,204,048	22,634,851	20,100,539	18,212,927	16,756,346	15,601,382	14,665,672	13,894,297
1,350,000,000	27,211,896	23,505,422	20,873,636	18,913,424	17,400,821	16,201,435	15,229,736	14,428,693
1,400,000,000	28,219,744	24,375,994	21,646,734	19,613,921	18,045,296	16,801,488	15,793,800	14,963,089
1,450,000,000	29,227,592	25,246,565	22,419,832	20,314,419	18,689,770	17,401,542	16,357,865	15,497,485
1,500,000,000	30,235,440	26,117,136	23,192,929	21,014,916	19,334,245	18,001,595	16,921,929	16,031,881

Sumber : Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

Tabel 1.b Angsuran Pembiayaan Nagari Griya Madani Tahun 2023

PLAFOND / JK. WAKTU (THN)	ANGSURAN PEMBIAYAAN PER BULAN BERDASARKAN JANGKA WAKTU							
	13	14	15	16	17	18	19	20
100,000,000	1,019,172	977,177	941,276	910,317	883,421	859,904	839,224	820,949
150,000,000	1,528,757	1,465,766	1,411,914	1,365,476	1,325,132	1,289,856	1,258,836	1,231,423
200,000,000	2,038,343	1,954,354	1,882,552	1,820,634	1,766,843	1,719,808	1,678,448	1,641,897
250,000,000	2,547,929	2,442,943	2,353,189	2,275,793	2,208,554	2,149,760	2,098,060	2,052,371
300,000,000	3,057,515	2,931,531	2,823,827	2,730,951	2,650,264	2,579,712	2,517,672	2,462,846
350,000,000	3,567,101	3,420,120	3,294,465	3,186,110	3,091,975	3,009,664	2,937,284	2,873,320
400,000,000	4,076,686	3,908,709	3,765,103	3,641,269	3,533,686	3,439,616	3,356,896	3,283,794
450,000,000	4,586,272	4,397,297	4,235,741	4,096,427	3,975,397	3,869,568	3,776,508	3,694,269
500,000,000	5,095,858	4,885,886	4,706,379	4,551,586	4,417,107	4,299,520	4,196,120	4,104,743
550,000,000	5,605,444	5,374,474	5,177,017	5,006,744	4,858,818	4,729,472	4,615,732	4,515,217
600,000,000	6,115,030	5,863,063	5,647,655	5,461,903	5,300,529	5,159,424	5,035,344	4,925,691
650,000,000	6,624,615	6,351,652	6,118,292	5,917,061	5,742,239	5,589,376	5,454,956	5,336,166
700,000,000	7,134,201	6,840,240	6,588,930	6,372,220	6,183,950	6,019,328	5,874,568	5,746,640
750,000,000	7,643,787	7,328,829	7,059,568	6,827,379	6,625,661	6,449,280	6,294,180	6,157,114
800,000,000	8,153,373	7,817,417	7,530,206	7,282,537	7,067,372	6,879,232	6,713,792	6,567,589
850,000,000	8,662,958	8,306,006	8,000,844	7,737,696	7,509,082	7,309,184	7,133,404	6,978,063
900,000,000	9,172,544	8,794,594	8,471,482	8,192,854	7,950,793	7,739,136	7,553,016	7,388,537
950,000,000	9,682,130	9,283,183	8,942,120	8,648,013	8,392,504	8,169,088	7,972,628	7,799,011
1,000,000,000	10,191,716	9,771,772	9,412,758	9,103,172	8,834,215	8,599,040	8,392,240	8,209,486
1,050,000,000	10,701,302	10,260,360	9,883,395	9,558,330	9,275,925	9,028,992	8,811,852	8,619,960
1,100,000,000	11,210,887	10,748,949	10,354,033	10,013,489	9,717,636	9,458,944	9,231,464	9,030,434
1,150,000,000	11,720,473	11,237,537	10,824,671	10,468,647	10,159,347	9,888,896	9,651,076	9,440,908
1,200,000,000	12,230,059	11,726,126	11,295,309	10,923,806	10,601,057	10,318,848	10,070,688	9,851,383
1,250,000,000	12,739,645	12,214,715	11,765,947	11,378,964	11,042,768	10,748,800	10,490,300	10,261,857
1,300,000,000	13,249,231	12,703,303	12,236,585	11,834,123	11,484,479	11,178,752	10,909,912	10,672,331
1,350,000,000	13,758,816	13,191,892	12,707,223	12,289,282	11,926,190	11,608,704	11,329,524	11,082,806
1,400,000,000	14,268,402	13,680,480	13,177,861	12,744,440	12,367,900	12,038,656	11,749,136	11,493,280
1,450,000,000	14,777,988	14,169,069	13,648,498	13,199,599	12,809,611	12,468,608	12,168,748	11,903,754
1,500,000,000	15,287,574	14,657,657	14,119,136	13,654,757	13,251,322	12,898,560	12,588,360	12,314,228

Sumber : Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

Dapat dilihat dari tabel 1.b dan 1.c diatas, bahwa plafond dari pembiayaan Nagari Griya Madani ini cukup besar dan jangka waktunya cukup lama. Tidak hanya itu, produk Nagari Griya Madani ini tidak mempunyai

biaya provisi dan jika nasabah ingin melakukan *take* over (pembiayan ulang) dari bank lain, maka bank nagari syariah tidak memungut biaya administrasi dan akan dibantu sampai akad selesai di bank lain. Maka dari itu dengan pembiayaan yang cukup besar dan penawaran yang sangat menarik ini sasaran produk ini juga harus tepat sasaran dan sangat perlu prosedur yang lebih teliti lagi dalam pemberian pembiayaan.

Pemberian pembiayaan dengan prosedur dan analisis yang kurang tepat akan menghasilkan pembiayaan yang tidak layak dan membahayakan bagi pihak bank. Kelebihan dan inovasi dari pembiayaan kepemilikan rumah Nagari Griya Madani ini akan membuat nasabah melakukan segala cara agar bisa memperoleh pembiayaan. Nasabah dalam hal ini akan mudah memanipulasi atau memberikan data secara fiktif sehingga menimbulkan resiko gagal bayar dan pembiayaan yang macet. Faktor-faktor tersebut dapat memicu pembiayaan bermasalah. Akan tetapi pihak bank selalu berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah sebelum pencairan dilakukan. Pihak bank harus benar-benar yakin bahwa si calon nasabah akan mampu mengembalikan pembiayaan dan tidak ada mengalami gagal bayar (default), Karena jika bank mengalami kemacetan maka akan berpengaruh buruk terhadap sistem pengelolaan bank.

Untuk itu, perlu dibahas kembali, bagaimana sebenarnya syarat-syarat dan prosedur yang tepat secara umum dalam pengajuan pembiayaan guna meningkatkan pelayanan perbankan kepada masyarakat. Berdasarkan permasalahan yang telah penulis uraikan diatas, maka penulis akan mendeskripsikan tentang **"ANALISIS PROSEDUR PEMBIAYAAN NAGARI GRIYA MADANI PADA BANK NAGARI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH"**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Adanya data fiktif dari nasabah dan data kurang lengkap pada saat pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
2. Adanya pembiayaan ditolak dan diragukan pada saat pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

C. Batasan Masalah

Batasan masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Oleh karena itu, penulis membatasi masalah dari penelitian ini yaitu hanya berkaitan dari syarat-syarat dan prosedur dalam pengajuan pembiayaan pada produk pembiayaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.

D. Rumusan Masalah

Sebagaimana Batasan Masalah diatas, dapat dirumuskan masalah yang dari pengkajian penulisan ini sebagai berikut :

1. Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk bisa mendapatkan pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh?
2. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh?
3. Bagaimana strategi dalam anaslisis pemberian pembiayaan pada produk Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh?

E. Tujuan Penelitian

Sebagaimana rumusan masalah di atas, adapun maksud atau tujuan dari pengakajian penulisan ini ialah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk bisa mendapatkan pembiayaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
2. Untuk mengetahui prosedur dalam pemberian pembiayaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.
3. Untuk mengetahui apa saja strategi yang digunakan dalam anaslisis pemberian pembiayaan produk Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

F. Manfaat Penelitian

Dengan tercapainya tujuan penelitian diatas, maka manfaat dari penelitian sebagai berikut:

1. Bagi Akademik

   Kegunaan penelitian ini adalah untuk menambah ilmu pengetahuan kajian ekonomi dan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian selanjutnya.

2. Bagi Penulis

   Penelitian ini berguna sebagai bahan kajian ilmiah yang dapat bermanfaat bagi pihak – pihak yang ingin mengetahui secara mendalam tentang judul proposal yang penulis teliti.

G. Penjelasan Judul

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami tulisan ini, maka penulis menganggap perlu untuk menjelaskan arti dari kata – kata judul yaitu:

Prosedur : Menurut Mulyadi prosedur adalah suatu kegiatan *clerical*, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu *department* atau lebih, yang dibuat untuk

menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Pembiayaan : Menurut Kasmir pembiayaan 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.[11]

Pembiayaan Pemilikan Rumah : Kredit Pemilikan Rumah yang selanjutnya disingkat KPR adalah fasilitas kredit kepemilikan rumah tapak dan/atau rumah susun yang diterbitkan oleh Kreditur Asal untuk membeli rumah siap huni, termasuk yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah.[12]

BPD Syariah : Bank Pembangunan Daerah (BPD) adalah bagian dari Bank Umum yang didirikan dengan Peraturan Daera Provinsi atas kuasa Undang-Undang yang merupakan sebagai badan usaha yang menghimpun dana daam bentuk

[11] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hal 92

[12] Salinan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 4 /Pojk.05/2018 *Tentang Perusahaan Pembiayaan Sekunder Perumahan* , BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 Ayat 5. Hal 2

simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup rakyat berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Berdasarkan uraian di atas dapat diperjelas bahwa yang dimaksud dari penelitian ini bertujuan untuk mengungkap dan membahas secara lebih mendalam dan secara obyektif tentang bagaimana startegi pemberian pembiayaan, syarat, dan prosedur, Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Nagari Griya Madani di Bank Pembangunan Daerah (BPD) Nagari Syariah Payakumbuh.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut financial intermediary. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain:[13]

1) Memindahkan uang

2) Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran

3) Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya

4) Membeli dan menjual surat-surat berharga

5) Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang

6) Memberi jaminan bank

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis Nabi Saw. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.[14]

---

[13]Marimin dll, "*Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia*", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam - Vol. 01, No. 02, Juli 2015, hlm 81-82

[14] Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, Ed. 1, -Cet. 2, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), Hal 2.

2. Pengertian Bank Pembangunan Daerah

Bank Pembangunan Daerah merupakan Bank milik pemerintah daerah. Berdasarkan pasal 54 UU Perbankan tahun 1992 dimana dinyatakan bahwa UU No. 13 Tahun 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok bank pembangunan daerah dinyatakan hanya berlaku untuk jangka waktu satu tahun sejak mulai berlakunya UU tersebut, maka bentuk Bank Pembangunan Daerah (BPD) tersebut disesuaikan menjadi bank umums sesuai dengan UU Perbankan tahun 1992.[15] Bank Pembangunan Daerah (BPD) syariah adalah bagian dari Bank Umum yang didirikan dengan Peraturan Daerah Provinsi atas kuasa Undang-Undang dengan prinsip syariah.

3. Karakteristik Bank Syariah

Bank syariah ialah bank yang berasaskan, antara lain, pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik, antara lain, sebagai berikut :[16]

1) Pelarangan riba dalam berbagai bentuknya
2) Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang *(time-value of money)*
3) Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas
4) Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifaf spekulatif
5) Tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang
6) Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad.
7) Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil.

Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai, alat untuk Imemperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Berbeda dengan banknon-syariah, bank syariah tidak

[15]Undang-Undang Perbankan tahun 1992 Pasal 54 tentang Bank Milik Pemerintah Daerah

[16]Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, Ed. 1, -Cet. 2, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal 5.

membedakan secara tegas antara sektor moneter dan sektor riil sehingga dalam kegiatan usahanya dapat melakukan transaksi-transaksi sektor riil, seperti jual beli dan sewa menyewa. Di Psamping itu, bank syariah juga dapat menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa perbankan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Suatu transaksi sesuai dengan prinsip syariah apabila telah memenuhi seluruh syarat berikut ini:[17]

1) Transaksi tidak mengandung unsur kedzaliman
2) Bukan riba
3) Tidak membahayakan pihak sendiri atau pihak lain
4) Tidak ada penipuan *(gharar)*
5) Tidak mengandung materi-materi yang diharamkan
6) Tidak mengandung unsur judi *(maisyir)*.

Jadi dalam operasional bank syariah perlu memerhatikan hal-hal yang memang telah diatur oleh syariah atau ajaran Islam berkaitan dengan harta, uang, jual beli, dan transaksi ekonomi lainnya.

B. Konsep Prosedur Dalam Pembiayaan

1. Pengertian Prosedur

Prosedur merupakan suatu proses, langkah–langkah atau tahapan– tahapan dari serangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, prosedur juga biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departmen di dalam perusahaan. Menurut Mulyadi, prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang. Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang dengan cara yang sama. Dari kedua definisi prosedur diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur

[17] Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, ……hal 6

merupakan suatu urutan kegiatan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang disusun untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang. Pada umumnya pekerjaan klerikal terdiri dari penulisan, pemberian kode, pembandingan, penggandaan, pemilihan, perhitungan, dan pembuatan daftar.[18]

2. Karakteristik Prosedur

1. Prosedur menunjang tercapainya suatu organisasi.
2. Prosedur mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik dan menggunakan biaya yang seminimal mungkin
3. Prosedur menunjukan urutan-urutan yang logis dan sederhana.
4. Prosedur menunjukan adanya penetapan keputusan dan tanggung jawab.
5. Menunjukan tidak adanya keterlambatan atau hambatan.
6. Adanya suatu pedoman kerja yang harus diikuti oleh anggota-anggota organisasi.
7. Mencegah terjadinya penyimpangan.
8. Membantu efisiensi, efektivitas dan produktivitas kerja dari suatu unit organisasi[19]

3. Manfaat Prosedur

a. Lebih memudahkan dalam menentukan langkah-langkah kegiatan dimasa yang akan datang.
b. Mengubah pekerjaan berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga menyederhanakan pelaksanaan dan untuk selanjutnya mengerjakan yang seperlunya saja.

[18] Heriyati Chrisna dkk., "Analisis Sistem dan Prosedur Kredut Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pebiayaan Murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan" Vol.11 No 1Agustus 2020, hal 6

[19] Heriyati Chrisna dkk., "Analisis Sistem dan Prosedur Kredut Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pebiayaan Murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan …….. hal 7

c. Adanya suatu petunjuk atau program kerja yang jelas dan harus dipatuhi oleh seluruh pelaksana.
d. Membantu dalam usaha meningkatkan produkivitas kerja yang efektif dan efisien.
e. Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan, bila terjadi penyimpangan akan dapat segera diadakan perbaikanperbaikan sepanjang dalam tugas dan fungsinya masingmasing

C. Konsep Pembiayaan Pada Bank Syariah

1. Pengertian Pembiaayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata "biaya" yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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. Pengertian lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan juga berarti kepercayaan (trust), maksudnya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak.[20]

3 Hal ini mengacu pada firman Allah SWT:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

[20]Kasmir, Manajemen Perbankan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, hal. 73

Artinya; *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.* (QS. An-Nisa' [4]: 29)

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan Syariah menyatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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.Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa:

a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam,* dan *istishna'.*
d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayaai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah,* tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Berdasarkan pengertian pembiayaan di atas, penyaluran dana yang dilakukan bank syariah atau lembaga keuangan harus dilakukan

berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Menurut UU No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah pasal 1 ayat 12 menyatakan bahwa prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Selain berdasarkan prinsip syariah, perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah juga berazaskan prinsip demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian.[21]

2. Dasar Hukum Pembiayaan

Dasar hukum pembiayaan syariah mengacu pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. Beberapa ketentuan yang berkaitan dengan pembiayaaan diantaranya :

a. Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 ayat (25)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
b) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
c) Transaksi jual beli dalam piutang *murabahah, salam,* dan *istishna*
d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
e) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

[21]Nurnasrina, SE.,M.Si dan P. Adiyes Putra, M.,Si. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018) hal 1

Pasal 1 ayat (23)

Agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik Agunan kepada Bank Syariah dan atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban Nasabah Penerima Fasilitas.

b. Pasal 2

Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan:

a. *Prinsip Syariah*: kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *Riba, Maisir, Gharar,Haram, Zhalim*
b. *Demokrasi Ekonomi* : kegiatan ekonomi syariah yang mengandung nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan
c. *Prinsip kehati-hatian* : pedoman pengelolaan Bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuar dan efesien sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

c. Pasal 19 ayat 1 tentang Ketentuan Usaha Bank Umum Syariag bagian c-g

a. Menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah,* Akas *musyarakah,* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah
b. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah,* Akad *salam,* Akad *istishna'* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah
c. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah
d. Menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan Akad *ijarah*

dan/atau sewa beli dalam bentu *ijarah muntahiya bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah

e. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah

d. Pasal 23

(1) Bank Syaruag dan/atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas

(2) Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Bank Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang saksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas

e. Pasal 36

Dalam menyalurkan Pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya, Bank Syariah dan UUS wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan Bank Syariah dan/atau UUS kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya.

f. Pasal 37

(1) Bank Indonesia menetapkan ketentuan mengenai batas maksimum penyaluran dana berdasarkan Prinsip Syariah, pemberian jaminan, penempatan investasi surat berharga yang berbasis syariah, atau hal lain yang serupa, yang dapat dilakukan oleh Bank Syariah dan UUS kepada nasabah penerima fasilitas atau sekelompok nasabah penerima fasilitas yang terkait, termasuk kepada perusahaan dalam kelompok yang sama dengan Bank Syariah dan UUS yang bersangkutan.

(2) Batas maksimum sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak boleh melebihi 30% (tiga puluh persen) dari modal Bank Syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia

(3) Bank Indonesia menetapkan ketentuan mengenai batas maksimum penyaluran dana berdasarkan Prinsip Syariah, pemberi jaminan, penempatan investasi surat berharga, atau hal lain yang serupa yang dapat dilakukan oleh Bank Syariah kepada :

a) Pemegang saham yang memiliki 10% (sepuluh persen) atau lebih dari modal disetor Bank Syariah
b) Anggota dewan komisaris
c) Anggota direksi
d) Keluarga dari pihak sebagaimana di maksud dalam huruf a, b, dan c
e) Pejabat bank lainnya
f) Perusahaan yang didalamnya terdapat kepentingan dari pihak sebagaimana dimaksud dalam huruf a sampai dengan huruf e

(4) Batas maksimum sebagaimana dimaksud pada ayat (3) tidak boleh melebihi 20% (dua puluh persen) dari modal Bank Syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia

(5) Pelaksanaan ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (3) wajib dilaporkan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia

g. Pasal 38

(1) Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen resiko, prinsip mengenal nasabah, dan perlindungan nasabah

(2) Ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia

h. Pasal 39

Bank Syariah dan UUS wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubugan dengan transaksi nasabah yang dilakukan melalui Bank Syariah dan/atau UUS

i. Pasal 40

(1) Dalam hal nasabah penerima fasilitas tidak memenuhi kewajibannya, Bank Syariah dan UUS dapat membeli sebagian atau seluruh agunan, baik melalui maupun di luar pelelangan, berdasarkan penyerahan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan pemberian kuasa untuk menjual dari pemilik agunan, dengan ketentuan agunan yang dibeli tersebut wajib dicairkan selambat-lambatnya dalam jangka waktu 1 (satu) tahun

(2) Bank Syariah dan UUS harus memperhitungkan harga pebelian agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dengan kewajiban nasabah kepada Bank Syariah dan UUS yang bersangkutan

(3) Dalam hal harga pemeblian agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) melebihi jumlah kewajiban nasabah kepada Bank Syariah dan UUS, selisih kelebihan jumlah tersebut harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang lansung terkait dengan proses pembelian agunan

(4) Ketentuan lebih lanjut mengenai pembelian agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), dan ayat (3) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia

Selain mengacu pada UU No.21 Tentang Perbankan Syariah, bank syariah juga harus mengikuti Peraturan Bank Indonesia (PBI), Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK), dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI). Mengenai Peraturan Bank Indonesia (PBI), meskipun sejak tanggal 31 Desember 2013 segala fungsi, tugas dan wewenang pengaturan dan pengawasan terhadap bank syariah dan unit-unit usaha syariah telah beralih ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK), namun Peraturan Bank Indonesia (PBI) yang telah di keluarkan masih tetap mengikat secara hukum. Hal-hal yang belum diatur oleh PBI tentang perbankan syariah dan unit-unit usaha syariah, untuk berikutnya akan diatur oleh OJK lewat Peraturan OJK (POJK), POJK yang telah dikeluarkan harus menjadi acuan bagi perbankan syariah dan unit-unit syariah.

Disamping mengikuti POJK, bank syariah dan unit-unit usaha syariah juga harus menyesuaikan semua produk-produk yang dijalankan dan manajemen yang mengelola dengan fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Sampai akhir tahun 2017 sudah ada 109 fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN MUI. Semua fatwa tersebut harus menjadi rujukan bagi bank syariah dan unit-unit usaha syariah dalam menjalankan operasional bank syariah tersebut.[22]

3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industry, pertanian, dan perdagangan. Pembiayaan ditujukan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-

[22] Diakses di https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/Pages/undang-undang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx pada tanggal 24 Februari 2023 pukul 07.52 WIB

barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Menurut Kasmir (2022:106) tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

a. Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang diinginkan
b. Membantu pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sektor usaha yang nyata. Usaha berkembang akan meningkatkan penerimaan pajak, memperluas lapangan kerja, meningkatkan jumlah barang atau jasa. Sehingga dengan ini pemerintah akan mendapatkan devisa yang semakin menguatkan suatu negara itu senndiri.
c. Membantu usaha nasabah. Pembiayaan yang diluncurkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan usaha dan pendapat masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam hal ini pihak lembaga keuangan dapat menjadi sarana bagi para nasabah untuk mendapatkan modal yang diinginkan,

   Sedangkan menurut Veithzal Riva'l, tujuan pembiayaan adalah :

   a. *Profitability,* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih
   b. *Safety*, keamanan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan.

      Berdasarkan Fungsi Pembiayaan, keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

      1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan *debitur.*

2. Membantu kaun dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional
3. Karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional
4. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalaui pendanaan untuk usaha yang dilakugkan

Selain itu pembiayaan juga berfungsi sebagai :

a. Meningkatkan *utility* (daya guna) modal dan barang
b. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
c. Menimbulkan peredaran dan lalu lintas uang
d. Menimbulkan gairah usaha masyarakat
e. Alat stabilitas ekonomi
f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
g. Alat hubungan internasional[23]

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Berdasarkan pada jenis pembiayaan dapat digolongkan pada beberapa jenis, diantaranya :

a. Jenis Pembiayaan Menurut Tujuan Penggunaan

Menurut tujuan penggunaan, pembiayaan dapat dibedakan pada beberapa jenis yakni :

1) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memnuhi kebutuhan.[24] Contoh pembiayaan

[23]Veithzal Riva'i, Prof.Dr.H. MBA dan Andria Permata Veithzal, B.Acct, MBA, Islamic Financial Management. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, hal. 3

[24] Fetria Eka Yudiana,S.E., M.Si, *Manajemen Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Salatiga : 2017) hal 36

konsumtif misalnya pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi/dinas, pembelian peralatan rumah tangga dan lain-lain.

2) Pembiaayaan Komersial, yakni pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial ini dapat digolongkan atas :

a) Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja usaha tertentu, misalnya pembiayaan digunakan untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, biaya-biaya produksi lainnya.

b) Pembiaayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi (jangka menengah dan panjang), misalnya merehabilitasi, modernisasi, perluasan usaha, atau pendirian pabrik baru. Merehabilitasi dan modernisasi contohnya pembelian peralatan produksi dengan model baru yang lebih canggih atau kapasitas yang lebih besar. Perluasan usaha contohnya membuka cabang atau pabrik baru ditempat lain.

b. Jenis Pembiayaan Menurut Jangka Waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dapat dikelompokkan atas :

1. Pembiayaan jangka pendek *(short term)*, yaitu pembiayaan berdurasi waktu tidak lebih dari 1 tahun. Pembiayaan jenis ini misalnya pembiayaan untuk pertanian yang bersifat musiman, perdagangan musiman, industry, pembiayaan proyek dan lainnya.
2. Pembiayaan jangka menengah *(intermediate term)*, yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun dan kurang dari 3 tahun.

3. Pem biayaan jangka panjanh *(long term)* yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 3 tahun, misalnya pembiayaan pengaduan rumah KPR, pembangunan ruko, pabrik dan lain-lain

c. Jenis Pembiayaan Menuurt Cara dan Sifat Penarikannya

Berdasarkan cara penarikannya, pembiayaan dapat dikelompokan atas :

1. Penarikan sekaligus, yaitu penarikan pembiayaannya dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan
2. Penarikan bertahap sesuai jadwal yang ditentukan, yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara bertahap sesuai waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek
3. Rekening Koran *(revolving),* yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindahbukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan[25]

Sedangkan berdasarkan sifat penarikannya dapat dibedakan atas :

a) Pembiayaan lansung, yaitu pembiayaan yang ketika disetujui oleh perbankan dapat lasnung digunakan oleh nasabah
b) Pembiayaan tidak lasnung, yaitu pembiayaan yang belum dapat digunakan lansung oleh nasabah, walaupun sudah disetujui oleh bank misalnya bank garansi dan L/C

d. Jenis Pembiayaan Menurut Metode Pembiayaan

Menurut metode pembiayaan, dapat dikelompokkan atas :

1. Pembiayaan *bilateral*, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada satu orang atau satu perusahaan oleh satu bank saja

[25] Veithzal Riva'I Prof.Dr.H. MBA, dan Andria Permata Veithzal, MBA, *Islamic Financial Management*……hal. 6

2. Pembiayaan *sindikasi*, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh 2 atau lebih perbankan untuk membiayai suatu proyek. Perusahaan yang ingin dibiayai lewat sindikasi harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku, misalnya proyek yang dikerjakan tergolong besar, ada hubungan yang saling menguntungkan antara bank yang membiayai proyek tersebut, dan salah satu bank sindikasi ditunjuk sebagai agen yang mengadministrasikan pembiayaan sindikasi

e. Jenis Pembiayaan Menurut Akad

Berdasarkan akad, pembiayaan dapat digolongkan atas :

1. Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayaan antara bank dengan nasabah berdasarkan pada prinsip jual beli. Jual beli yang pembayarannya dilakukan secara non tunai atau secara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Akad jual beli yang digunakan bisa *murobahah*, *salam* dan *istishna'*.
2. Pembiayaan dengan akad bagi hasil *(partnership),* yaitu pembiayaan bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan itu misalnya bank menjadi *shohibul mal* yang membiayai seluruh pendanaan dalam usaha tertentu dengan akad *mudhorobah*, atau bank dengan nasabah sama-sama menyertakan modalnya dalam usaha tersebut dengan akad *musyarakah*
3. Pembiayaan dengan akad sewa menyewa atau sewa beli, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah. Sewa menyewa memakai akad *ijaroh* dan sewa beli menggunakan akad *ijaroh mumtahia bit thamlig (IMBT)*
4. Pembaiayan dengan akad pinjam meminjam berdasarkan akad *qorrdh.* Pembiayaan jenis ini berlaku prinsip *qardh* dimana

bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayaan yang diberikan. Namun pembaiyaan ini bisa digunakan untuk menunjang atau penghantar akad dengan lainnya, misalnya dalam produk *take over* nasabah dari bank konvensional ke bank syariah, bank syariah terlebih dahulu melunasi hutang nasabah ke bank konvensional lewat akad *qordh*, setelah itu baru kemudian disepakati dengan akad ke dua dan berikutnya antara nasabah dengan bank syariah

f. Jenis Pembiayaan Menurut Cara Pembayarannya

Menurut cara pembayarannya, pembiayaan dapat digolongkan atas:

1. Pembiayaan dengan pembayaran angsuran
2. Pembiayaan dengan pembayaran sekaligus pada saat jatuh tempo

5. Prinsip – prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum memberikan pembiayaan, bank harus mersa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar layak diberikan. Maka dari itu perlu dilakukan dengan menggunakan analisis 5C dan 7P. Penilaian dengan analisis 5C dan 7P adalah sebagai berikut :[26]

1. *Character* merupakan sifat atau watak seseorang, sifat dan watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi. Penilaian karakter lazimnya dilakukan melalui :
    a) Bank Checking, melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada Bank Indonesia (BI). SID menyediakan informasi

[26] Agus Harjito Martono, Manajemen Keuangan edisi 1, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008), hal. 10-12

pembiayaan yang terkait nasabah antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.

b) Trade Checking pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah dilingkungan mitra bisnisnya. Informasi dari asosiasi usaha dimana calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi

2. *Capacity* adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai Capacity nasabah antara lain:

    a) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasa lalu (Post Performance)
    b) Pendekatan Finansial, yakni menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan
    c) Pendekatan yuridis, yaitu pendekatan dengaan melihat yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
    d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.

3. *Capital* yaitu untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. Analisis capital juga harus menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini., termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.
4. *Condition of Economy* dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut hendaknya bermasalah relatif kecil. Beberapa hal yang dapat digunakan dalam melakukan analisis ini antara lain:
    a) Regulasi pemerintah pusat dan daerah.
    b) Kondisi Mikro dan Makro ekonomi
    c) Situasi politik dan keamanan
    d) Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran
5. *Collateral* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secara mungkin.[27]

[27]Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015) hal 136

Selanjutnya penilaian suatu pembiayaan dapat pula dilakukan dengan analisis 7P yaitu sebagai berikut :

1. *Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya
2. *Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya nasabah yang digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank
3. *Purpose* yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan, sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif, dan lain-lain.
4. *Prospect* yaitu untuk menilai nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek bukan hanya bank yang rugi akan tetapi nasabah
5. *Payment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.
6. *Profitability* yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke

periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperolehnya

7. *Protection* tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan mendapatkan jaminan pelindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.[28]

D. Pembiayaan Kepemilikan Rumah

Properti, khususnya rumah, kini memiliki nilai lebih besar dari sekedar tempat tinggal. Selain sebagai kebutuhan primer, rumah juga dianggap sebagai aset investasi yang nilainya terus meningkat dari waktu ke waktu. Karena harganya yang terus naik, tidak semua orang mampu membeli rumah secara tunai. Akhirnya pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dalam bentuk pinjaman atau kredit perumahan kini menjadi metode pembelian yang popular. Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 4/POJK.05/2018 Tentang Perusahaan Pembiayaan Sekunder Perumahan, pasal 1 ayat 5-6, Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah fasilitas kredit pemilikan rumah tapak dan/atau rumah susun yang diterbitkan oleh Kreditur Asal untuk membeli rumah siap huni, termasuk yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah. Lembaga penyalur KPR adalah bank dan lembaga keuangan non-bank yang menyalurkan KPR.[29] Dalam perbankan syariah dikenal dengan sistem bagi hasil dan juga perdagangan atau jual beli. Pada Pembiayaan Pemilikan Rumah dibank syariah tidak adanya pemberlakuakn sistem kredit, tetapi pada pembiayaan pemilikan rumah ini menggunakan sistem atau akad murabahah yang

[28] Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*,……., hal 137

[29]Diakses di https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/Perusahaan-Pembiayaan-Sekunder-Perumahan/POJK%204-2018.pdf pada tanggal 27 Februari 2023 pukul 20.07 WIB

berbasis margin, *musyarakah mutanaqisahah* yang memiliki ciri khas partisipasi kepemilikan.[30]

1. **Perbedaan antara Kepemilikan Rumah Konvensional dan Syariah**

   Pada prinsipnya, bank syari'ah adalah sama dengan perbankan konvensional, yaitu sebagai instrumen intermediasi yang menerima dana dari orang-orang yang *surplus* dana (dalam bentuk penghimpunan dana) dan menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan (dalam bentuk produk pelemparan dana). Sehingga produk-produk yang disediakan oleh bank-bank konvensional, baik itu produk penghimpunan dana *(funding)* maupun produk pembiayaan, pada dasarnya dapat pula disediakan oleh bank-bank syari'ah. Produk pembiayaan KPR yang digunakan dalam perbankan syari'ah memiliki berbagai macam perbedaan dengan KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) di perbankan konvensional. Hal ini merupakan implikasi dari perbedaan prinsipal yang diterapakan perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, yaitu konsep bagi hasil dan kerugian sebagai pengganti sistem bunga perbankan konvensional. Dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah ini, terdapat beberapa perbedaan antara perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, di antaranya adalah; pemberlakuan sistem kredit dan sistem *mark up*, kebolehan dan ketidakbolehan tawar menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan bank, prosedur pembiayaan dan lain sebagainya.[31]

   Secara sepintas perhitungan KPR syariah ini tidak berbeda dengan KPR konvensional yang mempergunakan sistem

[30]Mohammad Heykal, *Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia : Studi Pendahuluan, (*Binus Business Review : Jakarta) Vol. 5 No.2 November 2014 hal 522

[31]Helmi Haris, *Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syariah)* , Jurnal Ekonomi Islam, Vol. I, No. 1, Juli 2017 hal 114

bunga. Pada KPR syariah ditetapkan Flat Rate yang tidak disesuaikan lagi selama masa perjanjian KPR dilaksanakan. Selain itu pada sistem syariah tidak dikenal Time Value of Money maka bila terjadi penunggakan tidak dapat diterapkan perhitungan denda yang berdasarkan suku bunga. Lalu apabila terjadi penunggakan terus menerus yang kemungkinan akan berakhir dengan kredit macet yang mengakibatkan kerugian Bank maka akan dilakukan sita jaminan.[32]

a. Kredit Pemilikan Rumah (Konvensional)

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan, bahwa kredit (konvensional) adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.[33]

b. Pembiayaan Pemilikan Rumah (Syariah)

KPR syariah merupakan salah satu produk pembiayaan yang ada pada bank syariah. Kebutuhan akan tempat tinggal berkembang pesat seiring dengan permintaan masyarakat memiliki hunian yang digunakan untuk konsumtif atau sebagai investasi. Bank syariah akhirnya membuat produk KPR syariah yang mempunyai perbedaan dengan KPR konvensional. Perbedaan nya terletak pada pembayaran angsuran. Jika pada bank syariah pembayaran angsuran tidak berubah dari awal terjadi kesepakatan

[32]Peter, *Perbandingan Perhitungan Angsuran KPR Konvensional Dengan KPR Syariah,* Jurnal Manajemen, Vol.7 No.2, Mei 2008 hal 6

[33]Amirah Fauziyah, *Analisis Perbedaan Implementasi KPR Konvensional Dengan KPR Syariah* . hal 6

akad antara kedua pihak karena bank syariah menggunakan sistem bagi hasil.[34]

c. Perbandingan produk KPR Konvensional dengan KPR Syariah

Perbedaan KPR Konvensional dengan Syariah terdiri dari:

1) akad atau perjanjian awalnya, KPR Konvensional hanya menggunakan satu akad sedangkan KPR Syariah menggunakan tiga jenis akad, yaitu Murabahah, Musyarakah Mutanaqishah, dan Ijarah Muntahiyahh Bit Tamlik.

2) pengenaan marginnya, KPR Konvensional menambahkan bunga sebagai marginnya, sedangkan KPR Syariah menggunakan sistem bagi hasil.

3) pengenaan biaya tambahannya sebagian besar sama saja KPR Konvensional dengan Syariah, yang membedakan adalah pada akad IMBT dan MTQ dimana ditambahkan pula biaya balik nama untuk sertifikat tanah pada akhir masa angsuran.

4) KPR Konvensional menggunakan bunga fluktuatif/kompetitif sedangkan KPR Syariah cicilannya akan tetap sama sampai akhir masa angsuran untuk akad murabahah, tetapi pada akad IMBT dan MTQ menggunakan metode efektif.

5) total harga pada KPR Konvensional disertai dengan bunga yang melakukan penyesuain pada suku bunga negara lain se-ASEAN, dimana pada saat penyesuain tersebut menghasilkan suku bunga KPR Konvesional rendah maka total harganya dapat lebih rendah ketimbang KPR Syariah yang fixed, begitupun sebaliknya.

6) untuk jenis jaminan yang dijadikan agunan antara KPR Konvensional dengan KPR Syariah sama saja disesuaikan dengan jenis produknya pada perbankan masing-masing, yang membedakan

[34]Riza Arsita Sari, *Kesesuaian Akad Murabahah Dengan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bank Jatim Unit Usaha Syariah,* Jurnal Ekonomi Syariah dan Terapan Vol. 6 No.6 Juni 2019 hal 1226

adalah prosedur ekspansi jaminannya dimana pada KPR Konvensional SP (Surat Peringatan) dikirim kepada nasabah pada saat nasabah pada kolektibilitas 5, sedangkan pada KPR Syariah SP (Surat Peringatan) dikirim pada saat nasabah pada Kolektibilitas 3 dan SP akan dikirim sebanyak 3 kali mengikuti sunnah Rasul.

7) perbedaan yang menonjol pada pengenaan denda adalah sifat transparasinya, dimana KPR Konvensional tidak memberitahukan besar prosentase diawal perjanjian, sedangkan KPR Syariah memberitahukan besarnya prosentase denda sejak diawal perjanjian serta alasan mengapa denda akan dikenakan.

8) sebenarnya jelas perbedaan pengenaan penalti KPR Konvensional dengan Syariah, dimana KPR Syariah seharusnya tidak mengenakan penalti tetapi terdapat salah satu bank syariah di indonesia yang menerapkan penalti yaitu bank permata syariah.[35]

2. Prosedur Pemberian Pembiayan Kepemilikan Rumah

Pelaksanaan pemberian pembiayaan bukanlah kegiatan yang jalan pintas. Namun harus dilakukan secara sistematis dan hati-hati. Oleh karena itu, pelaksanaan pembiayaan akan melewati proses yang panjang. Adapun prosedur dalam pemberian pembiayaan meliputi :[36]

1. Surat Permohanan Pembiayaan

Dalam surat permohonan berisikan jenis pembiayaan yang diminta nasabah, untuk berapa lama, berapa limit/plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana. Disamping itu, surat di atas dilampiri dengan dokumen pendukung, antara lain: identitas pemohon, legalitas (akta pendirian/perubahan. Surat keputusan menteri, perizinan-perizinan), bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan)

[35] Amirah Fauziyah, *Analisis Perbedaan Implementasi KPR Konvensional Dengan KPR Syariah* hal 7

[36] Muhamad, Manajemen dana Bank Syariah, Edisi 1 Cetakan 2, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), Hal 323

2. Proses Evaluasi

Dalam penilaian suatu permohonan, bank syariah tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil analisis yang cermat dan akurat. Proses penilaian dimaksud, meliputi:[37]

a) Didasarkan pada surat permohonan yang lengkap

   Dengan kata lain, permohonan yang tidak didukung data dan dokumen yang lengkap tidak dapat diproses. Biasanya cepat/lambatnya pemrosesan suatu permohonan pembiayaan, terutama ditentukan pada tahap ini. Jika dipaksakan (baik oleh nasabah maupun pimpinan bank), hasil akhirnya sangat riskan, yang kemungkinan besar menimbulkan kerugian di pihak bank dan nasabah yang bersangkutan

b) Proses penilaian

1) Kantor pusat/kanwil

   a. Permohonan dari kantor cabang
   b. Unit penilai di kantor pusat/wilayah melakukan review atas permohonan nasabah yang telah dilakukan penilaian/analisis oleh kantor cabang
   c. Komite pembiayaan (kantor pusat/wlayah)
   d. Keputusan
   e. Unit penilai (kantor pusat/wilayah) meneruskan keputusan kantor pusat/wilayah ke kantor cabang yang bersangkutan
   f. Keputusan diterima kantor cabang, dengan macam keputusan[38]

      (a) Ditolak

[37] Muhamad, Manajemen dana Bank Syariah …… Hal 323-330
[38] Muhamad, Manajemen dana Bank Syariah …… Hal 324

Bila permohonan nasabah ditolak, maka keputusan kanpus/kanwil tersebut diteruskan ke pemohon yang bersangkutan

(b) Dipenuhi

(1) Persetujuan kanpus/kanwil diteruskan ke pemohon

(2) Penanda tangan akad

(3) Pengamanan pembiayaan

(4) Realisasi

(5) Pemantauan

(6) Perlunasan/perpanjangan

2) Kantor cabang[39]

a. Pembuatan nota/memo penilaian oleh unit penilaian kantor cabang

b. Proses pengambilan keputusan oleh komite pembiayaan

c. Keputusan

(a) Ditolak

Oleh unit penilai, keputusan ini diteruskan ke nasabah pemohon

(b) Disetujui

(1)Oleh unit penilai, keputusan ini dibuatkan surat persetujuan yang memuat persyaratan serta klausula lainnya.

(2)Penanda tangan akad pembiayaan

(3)Pengamanan pembiayaan

(4)Realisasi pembiayaan

(5)Pemantauan

(6)Pelunasan/perpanjangan/tambahan plafon/lainnya.

c) Format memo/nota penilaian

Meliputi antara lain:[40]

[39]Muhamad, Manajemen dana Bank Syariah,…….. Hal 325.

1) Informasi Umum
   (a) Perusahaan : nama, alamat kantor/pabrik/gudang, bidang usaha
   (b) Status Hukum : PT, CV, Firma, Perorangan, Koperasi
   (c) Pemegang Saham : nama dan porsi saham yang dimiliki
2) Aspek Legalitas
   (a) SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
   (b) TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
   (c) SITU (Surat Izin Tempat Usaha)
   (d) HO (*Hinder Ordonantie/* Izin gangguan)
3) Aspek Manajemen
   (a) Struktur organisasi : bentuk organisasi, kepengurusan (nama, jabatan, kewarganegaraan, dan lain-lain)
   (b) Reputasi perusahaan: pengalaman usaha dan kemampuan mengatasi kesulitan.
   (c) Independensi
   (d) Integritas
   (e) Menajemen policies/practices & control
   (f) Umur dan tingkat kesehatannya
   (g) Gaya manajemen (otoriter, demokratis, cepat/lambat dalam mengambil keputusan/bersikap)
   (h) Tipe manajemen (one man show, team work)
4) Aspek Pemasaran
   (a) Produk
   (b) Pemasaran dan kompetisi
5) Aspek Sosial Ekonomi
   (a) Manfaat perusahaan
6) Aspek Tenaga Kerja

[40] Muhamad, Manajemen dana Bank Syariah…… hal 326

Tenaga kerja yang dibutuhkan: skilled/unskilled labour, dari mana berasal, dapatkah menyerap/mengurangi pengangguran sekitar

7) Aspek Teknis
   (a) Lokasi usaha
   (b) Dekat:pasar/bahan/tenaga kerja/sumberdaya/listrik/transportasi
   (c) Bangunan gedung kantor/gudang/dan lain-lain yang tersedia memadai/mendukung, atau kurang
   (d) Mesin yang digunakan
   (e) Teknologinya
   (f) *Lay out* mesin
   (g) Kelengkapan alat yang dimiliki
8) Aspek Keuangan
   (a) Sifat laporan keuangan (komersil, audited, dan kualifikasinya)
   (b) Kewajaran laporan keuangan
   (c) Analisisi rasio
   (d) Analisis sumber dan penggunaan dana
   (e) Proyeksi aliran kas (projected cash flow)
   (f) Perhitungan modal kerja
   (g) Perhitungan pembiayaan investasi
9) Aspek Komersial
   (a) Produknya mudah dijual
   (b) Apakah bahan mentah tersedia banyak dan mudah didapat?
   (c) Kemudahan prosesing,
10) Agunan/jaminan
   (a) Status kepemilikan: milik sendiri/orang lain
   (b) Status hukum: bukti kepemilikan (SHM/SHGM/SHGU/SHP), dapat diikat/tidak, sudah diikat atau belum
   (c) Nilai taksasi
11) Analisis Risiko

(a) Apa risiko potensial yang mungkin timbul?

(b) Bagaimana solusi untuk menyelesaikannya?

12) Pertimbangan

Berupa pertimbangan dari berbagai sudut pandang

13) Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan evaluasi/penilaian, dapat ditarik suatu kesimpulan apakah proyek layak/tidak untuk dibiayai.

14) Saran

Unit kerja pemroses dapat memberikan saran diterima dengan persyaratan apa atau ditolak dengan alasan apa.

15) Keputusan

Keputusan diambil oleh komite pembiayaan

3. Strategi Pemasaran Pembiayaan Perumahan

Persaingan dunia Bisnis saat ini berkembang sangatlah pesat, Perusahaan- perusahaan dituntut untuk menempuh langkah langkah strategis agar mampu bersaing pada kondisi apapun. Selain tuntutan akan kemampuan bersaing, Perusahan juga dituntut untuk memiliki keunggulan yang dapat membedakan yang satu dengan yang lain. Kemajuan teknologi informasi menjadi sarana persaingan yang sangat kompetitif bagi perusahaaan. Keuntungan kompetitif sangat diperlukan agar perusahaan dapat bertahan dalam persaingan bisnis dalam jangka panjang.[41] Setiap bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang dapat ditawarkan sesuai kebutuhan masyarakat, di dalam menawarkan produknya terjadi persaingan antara bank-bank lainnya sehingga perlu adanya strategi pemasaran dalam masing-masing bank[42]

[41]Wiwik Hasbiyah AN, Khotimatus Sadiyah, Zaldy Suhatman, *Analisis Strategi Pemasaran KPR Syariah Di BRI Syariah Cabang BSD City,* Vol.3 No.2 Agustus 2020, Madani Syari'ah hal 117

[42] Dea OktaViani, Miranda Febby Utami, Novita Sari, Novy Wahyuni, *Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia KCP Demang pada masa Pandemi Covid-19,* Vol.2 No.1 Maret 2022, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan STEBIS Indo Global Mandiri hal 13

Menurut Sutojo pemasaran merupakan usaha menjuruskan dana dan daya milik perusahaan kearah pemberian kepuasan kepada para pembeli dengan maksud agar perusahaan dapat menjual hasil produksi, memperoleh laba dan mencapai tujuan perusahaan. Pengertian strategi pemasaran menurut Indriyo Gitosudarmo, strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang akan diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah tapi berhubungan erat, yaitu yang pertama target market yang merupakan suatu kelompok konsumen yang homogen yang merupakan sasaran perusahaan, dan yang kedua yaitu marketing mix yang merupakan variabel-variabel pemasaran yang dapat dikontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal.[43] Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran peamsarannya. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran dan alokasi pemasaran[44]

Dalam melakukan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Peran kegiatan pemasaran tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen, tapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dapat menghasilkan laba.

[43] Muhammad Dayyan, Fahriansah, Juprianto, *Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah,* Vol 1, No.1, Tahun 2017, Jurnal Ilmiah Mahasiswa hal 9

[44] Delta Khairunnisa, S.E, M.Si, *Marketing Strategy Of Students Perception To Save In Syariah Banking At Sriwijaya University Palembang,* Vol.XII, No.2, Agustus 2014, EconoSains hal 3

Sasaran dari kegiatan pemasaran itu sendiri adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai super, menetapkan harga yang menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif, serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Dalam menarik minat dan perhatian masyarakat terhadap produk baru perlu menetapkan strategi-strategi dalam memasarkan produknya terutama dalam menghimpun dana yang akan dilakukan untuk mendapatkan nasabah. Seorang manajer harus mengatur strategi secara terpadu dan perlu dikelola secara professional sehingga terpenuhi kebutuhan nasabah.Strategi pemasaran merupakan suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk atau jasa perbankan yang ditujukan pada peningkatan penjualan.

Strategi pemasaran kredit kepemilikan rumah (KPR) melalui prinsip 7P yaitu :

1. *Product* (Produk)

produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginandan kebutuhannya. Jika dilihat dalam perspektif syariah, suatu produk yang akan dipasarkan atau ditukarkan haruslah produk yang halal dan memiliki mutu atau kualitas yang terbaik, bukan sebaliknya demi mendapatkan keuntungan yang sebanyak- banyaknya untuk laku menurunkan kualitas suatu produk[45]. Dan kualitas mutu produk yang akan dipasarkan itu juga harus mendapat persetujuan bersama antara kedua belah pihak, antara penjual dan pembeli produk tersebut. Dalam suatu hadits disebutkan: “Hakim bin Nazam berkata: Nabi bersabda, “Penjual dan pembeli memiliki hak pilih sama sebelum berpisah. Apabila mereka jujur dan mau menerangkan (keadaan barang), mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Dan jika mereka bohong

[45] Laksana Fajar, Manajemen Pemasaran, edisi pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008,hal 8

dan menutupi (cacat barang), akan dihapuslah keberkahan jual beli mereka." (HR. Al-Bukhari)

2. *Price* (Harga)

   Harga merupakan unsur baruan pemasaran yang paling fleksibel. Artinya dapat diubah dengan cepat. Berbeda halnya dengan karakteristik produk atau komitmen terhadap saluran distribusi. Ke dua hal ini tidak dapat dirubah dengan mudah dan cepat, tetapi kalau harga sewaktu-waktu bisa berubah. Penetapan harga dalam perspektif syariah, tidaklah terlalu rumit, dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-lipat besarnya, setelah dikurangi dengan biaya produksi

3. *Place* (Tempat)

   ebagian dari tugas distribusi adalah memilih perantara yang akan digunakan dalam saluran distribusi, serta mengembangkan sistem distribusi yang secara fisik menangani dan mengangkat produk melalui saluran tersebut. Ini dimaksudkan agar produknya dapat mencapai pasar yang dituju tepat pada waktunya. Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemiliknya dari produsen ke konsumen. Pengertian ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir.[46]

4. *Promotion* (Promosi)

   promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi dan tetap mengingat produk. Promosi ini merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahu dan

[46] Laksana Fajar, Manajemen Pemasaran……,hal 12

mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan. Adapun kegiatan-kegiatan yang termasuk dalam promosi adalah : periklanan, personal selling, promosi penjualan, publisitas, hubungan masyarakat. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya, adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Sebagaimana yang dipraktikkan oleh Rasulullah yang tidak pernah melebihlebihkan produk dengan maksud untuk memikat pembeli, Beliau selalu menjelaskan dengan baik kepada semua pembelinya akan kelebihan dan kekurangan produk yang ia jual. Dengan selalu jujur pada konsumen mengenai baik buruknya atau kekurangan dan kelebihan suatu produk akan membuat konsumen percaya pada kita. Mereka tidak akan merasa dibohongi dengan ucapan kita. Rasulullah sudah dengan tegas melarang kaumnya apabila jual beli disertai dengan sumpah-sumpah, karena sumpah yang berlebihan yang dilakukan oleh seorang pedagang tidak akan menjadikan konsumen percaya lebih akan produk tersebut namun menjadikan mereka semakin tidak percaya.[47]

5. *People* (Sumber Daya Manusia)

   Bagi sebagian besar jasa, orang merupakan unsur utama dalam bauran pemasaran. Bila produksi dapat dipisahkan dengan konsumsi, sebagaimana dijumpai dalam kebanyakan kasus pemasaran barang manufaktur, pihak manajemen biasanya dapat mengurangi pengaruh langsung sumber daya manusia terhadap output akhir yang diterima pelanggan.

6. *Physical Evidence* (Bukti Nyata)

   Building merupakan bagian dari bukti fisik, karakteristik yang menjadi persyaratan yang bernilai tambah bagi konsumen dalam perusahaan jasa yang memiliki karakter. Perhatian terhadap interior,

[47]Laksana Fajar, Manajemen Pemasaran, …….. hal 8

perlengkapan bangunan, termasuk lightning system, dan tata ruang yang lapang menjadi perhatian penting dan dapat mempengaruhi mood pengunjung. Bangunan harus dapat menciptakan suasana dengan memperhatikan ambience sehingga memberikan pengalaman kepada pengunjung dan dapat membrikan nilai tambah bagi pengunjung, khususnya menjadi syarat utama perusahaan jasa dengan kelas market khusus.

7. *Process* (Proses)

   Proses produksi atau operasi merupakan faktor penting bagi konsumen high-contact services, yang kerap kali berperan sebagai coproducer jasa bersangkutan. Dalam bisnis jasa, manajemen pemasaran dan manajemen operasi terkait erat dan sulit dibedakan dengan tegas.

E. Kajian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu penulis tidak menemukan juduk yang sama dengan permasalahan yang penulis angkat. Penulis menemukan:

Tabel 1.d

Kajian Terdahulu

NO	Nama	Judul	Hasil Temuan
1.	Anggita Mayang Sari	"Prosedur Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Bersubsidi Di Bank BRI Syariah KCP Tebing Tinggi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Prosedur KPR pada BRISyariah KCP Tebing Tinggi mulai dari mengajukan permohonan kredit, verifikasi, analisa, akad dan realisasi bagi masyarakat cukup jelas dan memudahkan dalam mendapatkan kredit kepemilikan rumahnya

			dengan syarat dan ketentuan yang mudah dipahami. Persyaratan yang dibutuhkan untuk mengajukan pembiayaan KPR Bersubsidi adalah Fotocopy KTP(Identitas diri), fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy surat nikah(bagi yang sudah menikah),slip gaji terakhir, Fotocopy NPWP, pasfoto,Surat Keterangan Pengangkatan(jika pegawai/karyawan), dan surat keterangan tidak memiliki rumah dari kelurahan setempat.
2.	Wiwid Ayu Lestari	"Analisis Penerapan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada PT.Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Medan Balai Kota"	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, prosedur pemberian pembiayaan yang dilaksanakan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Medan Balai Kota sudah memenuhi ketentuan musyarakah mutanaqisah kepada nasabah berupa identitas diri, dokumen-dokumen pribadi nasabah, dan data jaminan pembiayaan

			yang ingin diajukan nasabah kepada Bank. Penerapan pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad musyarakah mutanaqisah yang diterapkan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Medan Balaikota dan h menurut Fatwa DSN-MUI No. 73 Tahun 2008 sudah memenuhi rukun dan syarat dari akad musyarakah mutanaqisah yang sesuai dengan teori
3.	Bayu Prasetyo	"Prosedur Realisasi Pembiayaan Kepemilikan Rumah Indent Ib Pada PT Bank Tabungan Negara (PERSERO) Syariah Kantor Cabang Yogyakarta"	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, Prosedur dalam pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada Bank Tabungan yaitu pengajuan pembiayaan, pemeriksaan berkas, input data, prinsip analisa, kunjungan lokasi (appraisal), akad, pencairan dana dan periode angsuran. Prosedur pembiayaan KPR pada BTN Syariah sebagai bank BUMN yang didukung pemerintah dalam program perumahan

			sudah cukup baik. Perlunya peningkatan terhadap prosedur pembiayaan KPR agar nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan lebih memahami proses yang terjadi selama pembiayaan tersebut berjalan.
4.	Bayu Ilham Cahyono, Darminto Nila, Firdausi Nuzul	"Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern"	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Aspek pengendalian intern personil yang kompeten dan dapat dipercaya PT. BTN Syariah Cabang Jombang pada proses permohonan masih kurang tepat. Hal ini ditunjukkan GBA yang tidak cakap hukum melakukan tugas sebagai LEGAL. Dokumen yang digunakan pada proses permohonan sudah cukup memadai dan sederhana sehingga mudah dipahami oleh nasabah. Dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan KPR Syariah disimpan dengan baik. Akan tetapi masih ada kekurangan yaitu pada form APC belum ada penomoran

			tercetak. Dan Aspek kontrol aktiva dan catatan sudah dilakukan dengan baik oleh PT. BTN Syariah Cabang Jombang. Hal ini ditunjukkan adanya On The Spot (OTS) untuk mengetahui kebenaran data yang diberikan nasabah dengan kenyataannya.
5.	Hadi Yugo Parwanto, Topowijono, Achmad Husaini	"Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiyaan Griya iB Hasanah Dengan Akad *Murabahah* dalam mendukung Pengendalian Intern"	Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa, Struktur organisasi pada PT. Bank BNI Syariah, Tbk Kantor Cabang Malang telah memenuhi aspek pengendalian intern, hanya saja dalam penyajian bagan struktur masih terlihat adanya kesalahan. Kesalahan tersebut yaitu belum digambarkannya garis komando dari kepala bagian kepada staf atau asistennya. Dalam proses permohonan pembiayaan, diperlukan adanya pengawasan oleh *Sales Officer* ataupun *Consumer Sales Head* dalam menginput data nasabah ke dalam *EFO System* dan *Draft* akad

			pembiayaan seharusnya di-*review* kembali oleh *General Affairs Head atau Operational Manager*.
6.	Diana	"Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan"	Hasil dari peneilitian ini menunjukan bahwa Dalam pelaksaan pembiayaan gadai emas, BSM Pasuruan mengalami beberapa kendala diantaranya kurangnya tenaga kerja, kurangnya pemasaran, persaingan dengan Bank Syariah lain dan lain sebagainya. Akan tetapi, untuk mengatasi kendala-kendala tersebut BSm Pasuruan melakukan beberapa cara diantaranya, memberikan pelayanan serta fasilitas terbaik kepada para nasabahnya dengan mengoptimalkan dan mengembangkan produk yang ada secara inovatif dan kreatif agar lebih unggul dan

			mempunyai ciri khas yang membuat berbeda dengan yang lain
7.	Heriyati Chrisna, dkk	"Analisis Sistem dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan"	Hasil penelitian ini menunjukan bahwa PT. Bank BRISyariah Cabang Medan merupakan salah satu perbankan yang bergerak dalam penghimpunan dana serta penyaluran dana yang sesuai dengan syariat islam. Jenis-jenis KPR yang dimiliki PT. Bank BRISyariah Cabang Medan yaitu KPR bangun/pembelian rumah, revinancing, reguler, FLPP Subsidi pemerintah, ruko, apartement, rusun. Dalam analisis sistem dan prosedur PT. Bank BRISyariah Cabang Medan dalam memberikan keputusan penilaian permohonan pembiayaan kredit pemilikan rumah menggunakan prinsip 5C yaitu character, capital, capacity, collateral, dan condition sebagai dasar pertimbanagn. Sedangkan prosedur kredit

			pemilikan rumah di PT. Bank BRISyariah Cabang Medan memiliki tahapan yaitu prosedur pembiayaan KPR, analisis permohonan KPR, persetujuan permohonan pembiayaan KPR, pencairan permohonan pembiayan KPR, dan monitoring dalam pelunasan pembiayaan KPR. Keseluruhan sistem dan prosedur KPR ini telah diatur dan sesuai dalam Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Akad Murabahah. Dalam kemudahan untuk mendapatkan persetujuan permohonan pembiayaan pihak bank memiliki saran bagi calon nasabah yang mencakup kelengkapan data wajib dipenuhi baik penyajian berkas serta menghindari kecurangan data baik pada saat wawancara maupun survey lapangan. Lalu, mempertimbangkan nilai kenaikan aset yang akan

			dibeli, menjaga kualitas pembiayaan diri terhadap kredit dengan bank lain sehingga dapat lulus seleksi dalam BI Checking, dan memiliki antusias dalam komunikasi kepada pihak bank

Berdasarkan pada penelitian diatsa terdapat perbedaan dengan penelitian yang peneliti teliti yaitu terdapat perbedaan mulai dari lokasi, objek yang diteliti hingga untuk memilih kriteria sampelnya serta indikator variabelnya juga berbeda dari penelitian sebelumnya, hal ini lah yang menjadikan penelitian saya berbeda dengan penelitian sebelumnya.

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Data Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini penulis akan menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata – kata tertulis atau lisan dari orang – orang dan perilaku yang dapat di amati. Metode kualitatif adalah penelitian yang data – datanya berupa kata – kata (bukan angka – angka) yang berasal dari wawancara, catatan laporan, dokumen, dan lain – lain.[48]

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh di Kota Payakumbuh. Waktu penelitian dilakukan pada Maret 2023 sampai penelitian ini selesai dilakukan

C. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan peneliti, yaitu berupa *interview* (wawancara) melalui *marketing syariah dan trainee marketing syariah* di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

2) Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara, yaitu berupa jurnal, buku dan dokumentasi lainnya

[48] Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), hal 4

b. Sumber Data

Sumber Data Primer didapat dengan melakukan observasi di lokasi penelitian dan wawancara terhadap *marketing syariah* yang merupakan informan dari penelitian di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian atau sumber data adalah subyek dari mana data tersebut diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yakni data primer dan data sekunder.[49] Informan dalam penelitian ini adalah Bapak Iqbal Azizi dan Aditya Fattah yang merupakan salah satu *syariah marketing* di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.

E. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Observasi merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan cara mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Dan hanya berperan mengamati saat kegiatan berlangsung.[50]

2) Wawancara

Wawancara bertujuan untuk mendukung data yang diperoleh melalui observasi. Jadi wawancara ditujukan kepada seorang karyawan di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh yaitu bagian *syariah marketing.* Untuk mengetahui bagaimana prosedur dari pembaiyaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh. Maka penulis melakukan wawancara untuk mengumpulkan data dengan cara mengajukan pertanyaan lansung kepada salah satu *syariah marketing* di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

[49]Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta, Rineka Cipta, 2000), hal. 107
[50]M. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hal 36

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang berlalu. Dokumentasi merupakan mencari data mengenai hal-hal yang berkaitan dengan yang diteliti baik berupa catatan, buku, jurnal, gambar dan lainnya.

F. Metode Analisis Data

Untuk menganalisa data yang telah dikumpulkan dan telah diolah dibahas dengan metode kualitatif, yaitu suatu pembahasan yang dilakukan dengan cara menafsirkan dan mendiskusikan data – data yang telah diperoleh dan diolah berdasarkan landasan teoritis sehingga didapatkan kesimpulan yang berkenaan dengan permasalahan yang diteliti[51]

Dalam penelitian kualitatif, konseptualisasi, kategorisasi, dan deskripsi dikembangkan atas dasar "kejadian" yang diperoleh ketika kegiatan lapangan berlangsung. Karenanya, antara kegiatan pengumpulan data dan analisis data tidak mungkin dipisahkan satu sama lain. Keduanya berlangsung secara simultan, prosesnya berbentuk siklus dan interaktif, bukan linier.

Menurut Miles dan Huberman tahun 1992, proses analisis data penelitian kualitatif yaitu dengan sifat interaktif pengumpulan data dengan analisis data, pengumpulan data merupakan bagian integral dari kegiatan analisis data. Reduksi data adalah upaya menyimpulkan data, kemudian memilah-milah data dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu, dan tema tertentu. Hasil reduksi data diolah sedemikian rupa supaya terlihat sosoknya secara lebih utuh. Ia boleh berbentuk sketsa, sinopsis, matriks, dan bentuk lainnya; itu sangat

[51] M. Nazir, *Metode Penelitian,……..,* hal. 38

diperlukan untuk memudahkan pemaparan dan penegasan kesimpulan.[52]

Proses dalam analisis data ini tidak sekali jadi, melainkan berinteraksi secara bolak balik, dari analisisi data, pengumpulan data, mereduksi data yang telah dianalisis, menyajikan data yang telah direduksi, hingga penerikan kesimpulan dan verifikasi tentang bagaimana prosedur pemberian dan penyaluran pembiayaan pada produk Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.

[52] Ahmad Rijali, "*Analisis Data Kualitatif",* (UIN Antasari Banjarmasin) Jurnal Alhadharah Vol. 17 No. 33, Januari-Juni 2018 hal 83

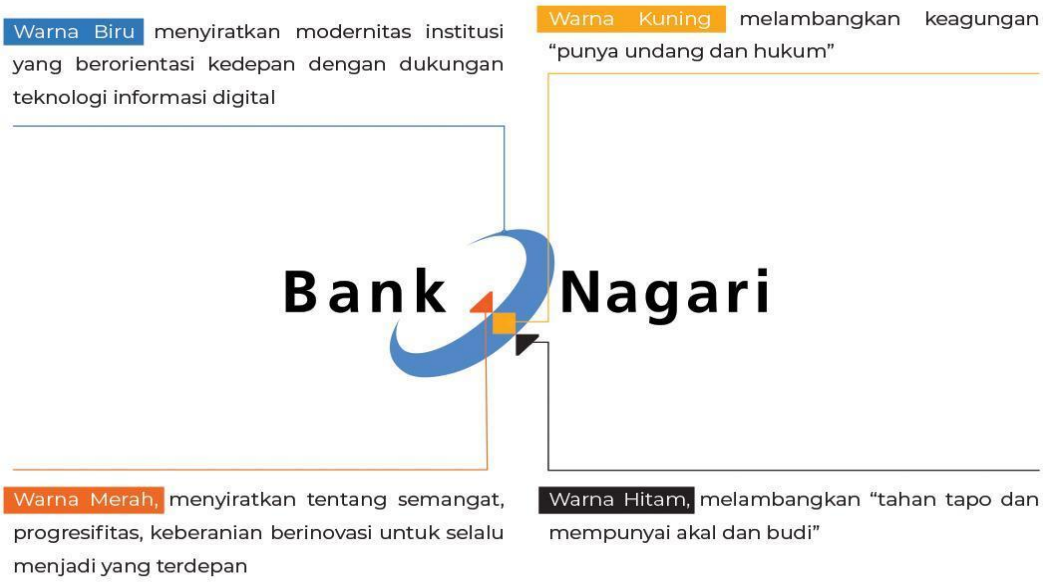
BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian

1. Sejarah Singkat Bank Nagari

Gambar 1.a (Logo Bank Nagari)



a) Sejarah Pendirian - 1962

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi didirikan pada 12 Maret 1962 dengan nama "PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT" yang disahkan melalui akta notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian ini dipelopori oleh Pemerintah Daerah bersama dengan tokoh masyarakat dan pemimpin bisnis swasta di Sumatera Barat berdasarkan pemikiran perlunya lembaga keuangan dalam bentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Disahkan oleh Keputusan Wakil Menteri Keuangan Pertama Republik Indonesia Nomor BUM / 9-44 / II tanggal 25 April 1962 tentang PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan operasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan

posisinya di Jln. Batang Arau No 54 Padang, dengan modal awal Rp. 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah).[53]

b) Pembukaan Jaringan Bisnis – 1965

Untuk pengembangan jaringan bisnisnya pada tahun 1965, Kantor Cabang Pertama dibuka di Payakumbuh berdasarkan izin usaha dari Menteri Urusan Pusat / Gubernur Bank Indonesia Nomor Kep 19 / UBS / 65 pada tanggal 25 September 1965 dan pada tahun 1983 Gedung Baru Kantor Pusat Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dibuka. di Jalan Pemuda No.21 Padang

c) Perubahan Badan Hukum – 1973

Perubahan Badan Hukum PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Perseroan Terbatas menjadi Perusahaan Daerah (PD) karena berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan Dasar Bank Pembangunan Daerah, dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah diganti dengan Peraturan Daerah Tingkat I Provinsi Sumatera Barat Nomor 4 Tahun 1973, sehingga PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diubah menjadi "BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT"

d) Peningkatan Kegiatan Bisnis – 1989 hingga 1996

Bank Nagari juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang menerbitkan Obligasi dengan nilai nominal Rp. 15 miliar dengan tujuan meningkatkan modal bisnis bank dan pada tahun 1991 juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang meningkatkan kegiatan usahanya menjadi Bank Devisa berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 23/60 / KEP / DIR pada 17 Januari 1961. Selama perjalanannya pada tahun 1996 melalui Peraturan Daerah Nomor 2 pada tahun 1996 disebutkan bahwa nama (Nama Panggilan) sebagai **"Bank Nagari"** dimaksudkan untuk lebih dikenal, untuk membangun citra merek dan untuk mengesankan sistem pemerintahan di Sumatera Barat. Dan pada

[53] Data Profil Bank Nagari Tahun 2023

tahun 1996 Bank Nagari juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang membuka Kantor Cabang di luar wilayah di Jakarta dan diikuti oleh Cabang Pekanbaru.

e) Peingkatan Aktivitas Bisnis – 2006 hingga Sekarang

Sesuai dengan perkembangan dan menjadi lebih fleksibel dalam melakukan bisnis, pada 16 Agustus 2006 berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Nomor 3 tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah dari Perusahaan Daerah kepada Perseroan Terbatas, yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan Nomor 1 1 Februari 2007 sebelum Notaris H. Hendri Final, SH dan disetujui oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. W3- 00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 April 2007. Saat ini Bank Nagari memiliki status sebagai Bank Devisa dan telah memiliki Unit Bisnis Syariah. Pada 2012 ada peningkatan modal dasar perusahaan menjadi Rp. 2 Triliun dan penerbitan Obligasi Subordinasi II Bank Nagari sebesar Rp. 225 Miliar dan Pada 2016 modal dasar berubah menjadi Rp. 5 Triliun.

f) Perubahan Nama Perusahaan – 2021

Sesuai dengan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 22 Juni 2021 bertempat di Balai Sidang Bung Hatta, Bukittinggi, dengan Keputusan Agenda Pertama tentang Evaluasi Perubahan Nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, maka disetujui perubahan Pasal 1 ayat (1) Anggaran Dasar terkait nama perseroan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari diubah menjadi PT. Bank Nagari. Untuk selanjutnya nama panggilan PT. Bank Nagari adalah Bank Nagari, dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Yang Disebut Bank Nagari Nomor 13 Tanggal 21 Juli 2021 yang dibuat dihadapan Notaris Helsi Yasin, SH., M.Kn dan akta tersebut telah mendapat persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik

Indonesia berdasarkan Keputusan Nomor AHU-0044671.AH.01.02.TAHUN 2021 Tanggal 19 Agustus 2021 Tentang Persetujuan Perubahan Aggaran Dasar Perseroan Terbatas PT Bank Nagari.

2. Visi dan Misi Bank Nagari

a) Visi Bank Nagari

Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dan terkemuka di Indonesia. Tepercaya memberi makna bahwa bank telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan, dan mematuhi peraturan dengan jujur.[54]

b) Misi Bank Nagari

(1) Mencerminkan dasar atau latar belakang pendirian bank, sebagaimana diamanatkan dalam Akta Pendirian, yang merupakan cita-cita dan tujuan yang harus dimainkan, yaitu memberikan kontribusi untuk membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

(2) Memenuhi dan menjaga kepentingan *Stakeholder* secara konsisten dan seimbang

(3) Memelihara bank ini agar tumbuh dan berkembang dengan baik dan sehat

(4) Memberikan layanan prima

(5) Memberikan keuntungan yang memadai bagi pemegang saham

(6) Memberikan manfaaat maksimal bagi masyarakat

c) Moto Bank Nagari

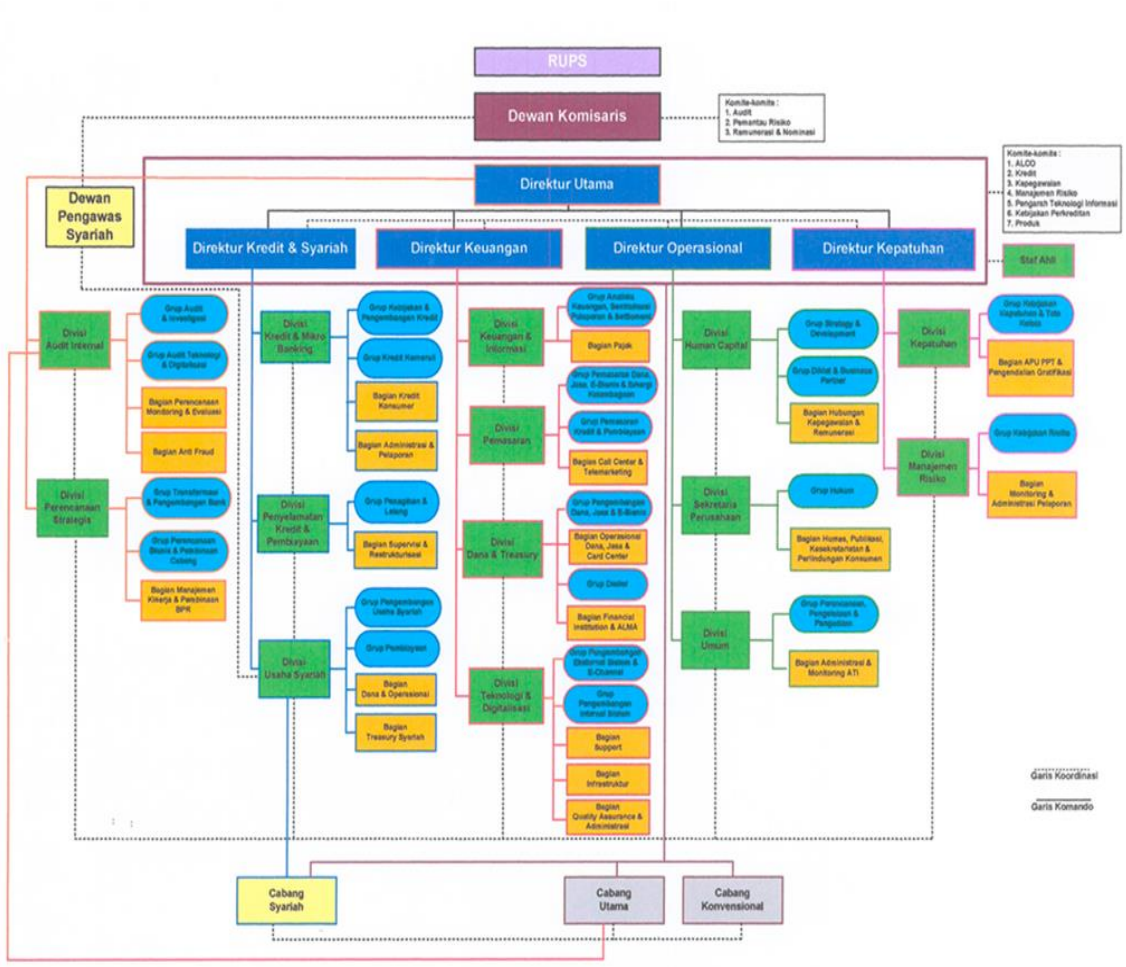
"Bersama Mmebina Citra Membangun Negeri"

[54]Visi dan Misi Bank Nagari tahun 2023

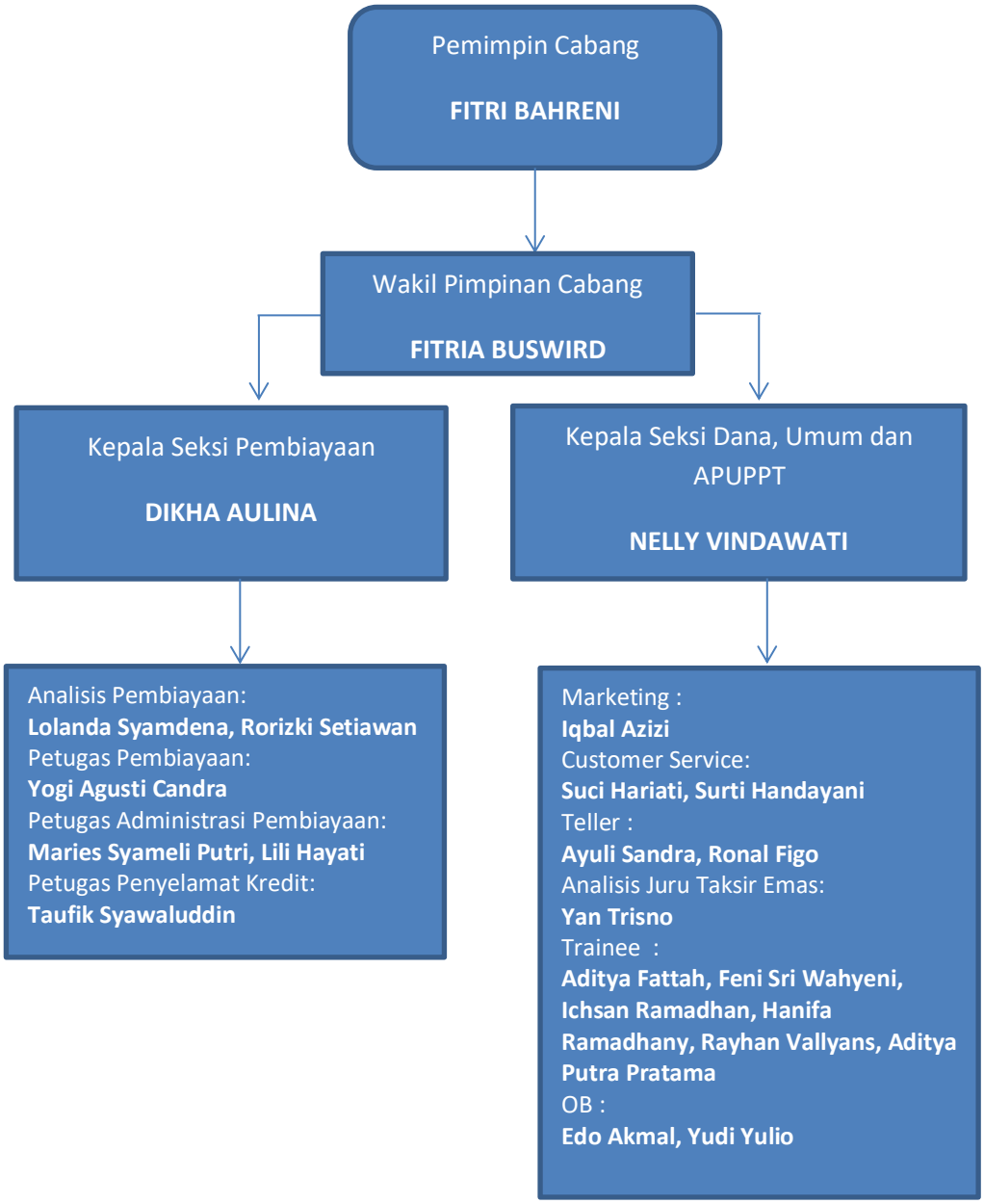
Membina Citra, adalah kegiatan majemuk pada keinginan untuk menciptakan citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta integritas yang tinggi dalam menjalankan tugas. Ketika citra yang baik diperoleh, diharapkan akan menjadi daya tarik bagi *Stakeholders* untuk bersama-sama membangun negara

3. Struktur Organisasi Bank Nagari

Gambar 1.b Struktur Organisasi Bank Nagari tahun 2023



Gambar 1.c Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh Tahun 2023



4. Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

a) Nagari Griya Madani

Merupakan pinjaman untuk keperluan pembelian, pemilikan, pengembangan dan renovasi rumah, rumah toko, rumah kantor dan toko yang disalurkan kepada CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pensiunan BUMN/BUMD, pegawai tetap Perusahaan Swasta serta Usaha Profesi/Wiraswasta

Keuntungan :

1. Margin/Ujrah 7,75 persen / tahun, tetap selama 2 tahun pertama
2. Jangka waktu Maximal 20 Tahun
3. Bisa untuk pembelian, ronovasi dan refinancing

Dokumen Permohonan :

1. Permohonan Pembiayaan yang dilengkapi dengan Pas Photo Terbaru Pemohon dan Suami/Istri
2. Copy e-KTP pemohon, e-KTP Suami/Istri bagi yang telah menikah, Kartu Keluarga, Surat Nikah/Cerai dan buku tabungan
3. Copy NPWP
4. Pegawai : Copy SK terakhir, SK Pensiun, Slip Gaji bulan terakhir dan Asli Surat Kuasa Memotong Gaji/Pensiun.
5. Wiraswasta : Copy Perizinan Usaha, Surat Keterangan Usaha, Bukti penghasilan 3 bulan terakhir dan Laporan Keuangan
6. Copy SHM/SHGB, IMB, Akta Jual Beli, RAB untuk pembangunan
7. Surat Penawaran dari Penjual/Surat Keterangan dari Developer
8. Surat Pernyataan lainnya sesuai Ketentuan Bank yang berlaku[55]

[55]Produk dan Layanan Bank Nagari Tahun 2023

Kriteria Permohonan

1. WNI minimal berusia 21 tahun/telah menikah
2. CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pegawai Tetap Perusahaan Swasta, Pensiunan PNS, BUMN/BUMD
3. Usaha Profesi dan Wiraswasta
4. Memiliki Rekening Tabungan di Bank Nagari
5. Berumur Maksimal 70 Tahun

b) Kredit Pemilikan Rumah Sejahtera Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (KPR Sejatera – FLPP)

Sasaran :

Sasaran pemberian KPR Sejahtera-FLPP yang ditujukan untuk pengadaan Rumah Sejahtera Tapak adalah Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap SUAMI ISTERI paling banyak Rp. 8.000.000,- (delapan juta rupiah) per bulan.[56]

Tujuan Penggunaan :

KPR Sejahtera-FLPP digunakan untuk pemilikan Rumah Sejahtera Tapak siap huni yang dibeli MBR berpenghasilan tetap maupun tidak tetap dari pengembang (developer) yang berstatus Badan Hukum.

Ketentuan Pokok :

1. Merupakan rumah pertama dan belum pernah memperoleh rumah berupa subsidi perolehan rumah dari Pemerintah.

[56] Produk dan Layanan Bank Nagari Tahun 2023

2. Plafond maksimal harga jual rumah sesuai ketentuan pemerintah dikurangi dengan uang muka
3. Maksimal angsuran kredit berupa pokok bunga 85 persen dari penghasilan bersih bulanan.
4. Jangka waktu maksimal 20 tahun
5. Bagi PNS/TNI/Polri/BUMD/BUMN Jatuh tempo kredit tidak boleh melebihi batas usia pension
6. Bagi Pensiunan, Usaha Profesi dan Wiraswasta, batasan usia pada saat kredit jatuh tempo adalah maksimal 60 (enam puluh) tahun.
7. Suku bunga 5 persen pa (akan berubah apabila pemerintah menetapkan suku bunga terbaru)

Persyaratan :

1. WNI
2. Mengisi aplikasi permohonan kredit
3. Menyerahkan Surat Kuasa Memotong Gaji, Honor, Tunjangan dan Penerimaan Lainnya diatas materai secukupnya bagi yang berpenghasilan tetap
4. Foto Copy KTP pemohon dan pasangan, Surat Nikah/Cerai, Kartu Keluarga (KK) dan NPWP
5. Pas Poto 3 x 4 pemohon dan pasangan sebanyak 2 lembar
6. Slip/rincian/amprah gaji bulan terakhir atau surat keterangan penghasilan bagi wiraswasta
7. Surat penawaran dari developer berikut dengan IMB
8. Fotocopy Sertifikat yang akan menjadi objek pembiayaan
9. Surat Keterangan Usaha untuk wiraswasta

10. Surat Keterangan belum memperoleh fasilitas perumahan program[57]

B. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

1. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani

a) Klasifikasi Nasabah :
   1) WNI minimal berusia 21 tahun/telah menikah
   2) CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pegawai Tetap Perusahaan Swasta, Pensiunan PNS, BUMN/BUMD
   3) Usaha Profesi & Wuraswasta
   4) Memiliki Rekening Tabungan di Bank Nagari

b) Dokumen Permohonan
   1) Permohonan Pembiayaan yang dilengkapi dengan Pas Photo Terbaru Pemohon dan Suami/Istri
   2) Copy e-KTP pemohon, e-KTP Suami/Istri bagi yang telah menikah, Kartu Keluarga, Surat Nikah/Cerai & Buku Tabungan
   3) Copy NPWP
   4) Pegawai : Copy SK terakhir, SK pension, Slip Gaji bulan terakhir & Asli
   5) Surat Kuasa Memotong Gaji/Pensiun
   6) Wiraswasta : Copy Perizinan Usaha, Surat Keterangan Usaha, Bukti Penghasilan 3 bulan terakhir dan Laporan Keuangan
   7) Copy SHM/SHGB, IMB, Akta Jual Beli, RAB untuk pembangunan
   8) Surat Penawaran dari Penjual/Surat Keterangan dari Developer[58]

[57] Produk dan Layanan Bank Nagari Tahun 2023
[58]Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, tanggal 09 Mei 2023

2. Analisis Prosedur Pengajuan Pembiayaan Nagari Griya Madani

Prosedur merupakan serangkaian proses yang ditetapkan oleh pihak bank dan harus dilalui oleh calon nasabah agar bisa memperoleh pembiayaan dari bank bersangkutan. Selain dari analisis pembiayaan 5C penerapan prosedur ini juga dimaksudkan untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang mungkin terjadi. Berikut hasil wawancara mengenai prosedur pembiayaan Nagari Griya Madani dengan bapak Aditya Fattah selaku trainee marketing syariah :

"5C merupakan dasar yang memang pasti diterapkan dalam analisis kelayakan kredit. Dalam pengajuan pembiayaan ada step-step yang harus dilalui mulai pertama dari RM landing yang kemudian dilakukan visitasi ke nasabah dengan menyertakan kelengkapan data dan kemudian diserahkan ke FOP (Financing Operational) atau divisi yang bertugas memproses pengajuan pembiayaan. Prosesnya dari setelah berkas diterima oleh RM akan di Input kedalam sistem FOS yang linknya automatis terhubung dengan FOS dari bagian FOP. Dalam FOP sendiri dibagi kedalam beberapa bagian lagi antara lain FOP Prescreen, FOP Analis, FOP Verifikator, FOP legal dan FOP Settlement"[59]

Selain ada sistem Analisis yang ditetapkan tentunya ada prosedurprosedur yang harus dilalui nasabah dalam pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani, untuk prosesnya yaitu :

"Nasabah datang ke bank untuk meminta pembiayaan dengan mengkonsultasikan harga yang diinginkan dan kemudian dari pihak RM akan menjelaskan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dengan kemudian dilakukan negoisasi besaran angsuran. Kemudian data yang telah terkumpul akan diinput oleh RM kedalam sistem FOS yang meliputi nama, kebutuhan, plafond, jangka waktu, dan jaminan yang kemudian submit langsung ke FOS divisi FOP Prescreen untuk

[59]Bapak Aditya Fattah *trainee marketing Wawancara* tanggal 14 Juni 20223

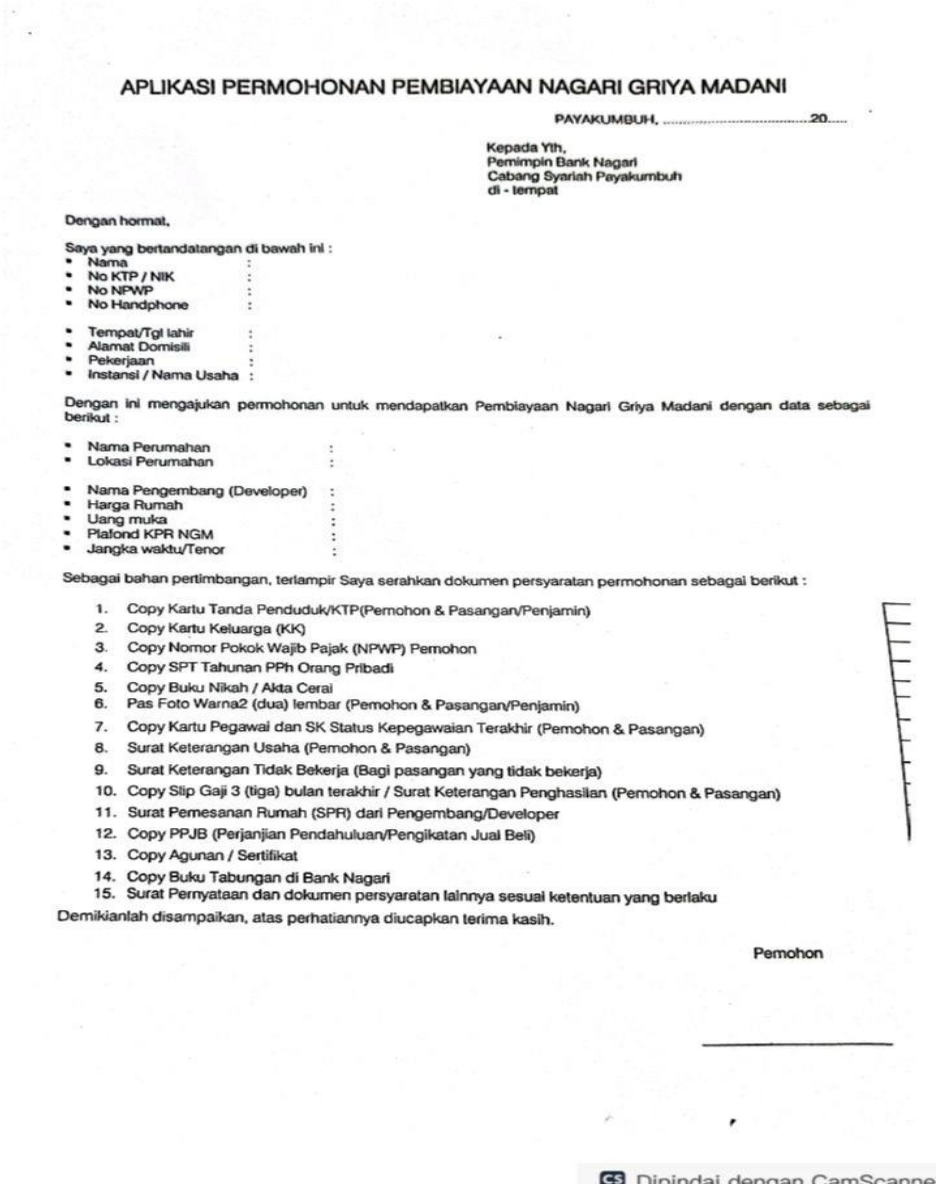
dilakukan pengecekan keabsahan dokumen dan kelengkapannya, adapun kalau terjadi tidak kesesuaian misalnya KTP kurang jelas, Kartu Keluarga tidak ada, Slip gaji dll. dan kekurangan sesuai Check list yang sudah ditetapkan akan dikembalikan lagi ke RM Landing secara sistem dan oleh RM Landing akan dirapikan ke nasabah dan akan dikirim lagi ke FOP Prescreen oleh RM. Landing. Setelah lolos Prescreen, kemudian akan masuk ke prescreen analis yakni berkasberkas akan dianalisis setelah semua sesuai akan di masukkan ke Verifikator yang akan memverifikasi ke perusahaannya sesuai data berdasarkan data dari FOP analis. Setelah itu dilakukan validasi jaminan dari harga/ nilai, lokasi, bentuknya bersamaan dengan proses aprasial atau survey jaminan. Survey jaminan tersebut juga disertai dengan penaksiran harga jaminan dan penyesuaian dengan plafond yang diajukan tercover atau tidaknya yang berhubungan dengan LTV. Untuk produk NGM ini jaminannya adalah produk pembiyaan yang nasabah ambil, misalnya jika ia mengajukam pembiayaan NGM berupa satu unit rumah maka 1 unit rumah itu yang akan menjadi jaminan dari pembiayaannya .Setelah semua selesai kemudian diproses oleh FOP Legal untuk dibuatkan Offering Letter/ Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3) yang berisi persetujuan atas nama Tn.A sudah disetujui Plafond sekian, jangka waktu sekian, jaminannya ini, angsurannya sekian. Setelah offering letter jadi proses akan dikembalikan ke RM untuk diinformasikan kepada calon nasabah. Proses berikutnya adalah pencatatan Notaris oleh tim FOP Legal. Setelah proses Notaris selesai diinfokan akan dilakukan penandatanganan akad. setelah akad ditandatangani berkas-berkas tersebut akan dikirim ke FOP Settlement untuk dilakukan proses akad atau disbesmen atau pencairan"[60]

[60] Bapak Aditya Fattah *trainee marketing , Wawancara* tanggal 14 Juni 20223

Kemudian data tersebut diperkuat dengan Aplikasi Dokumen Permohonan Pembiayaan Nagari Griya Madani seperti pada gambar 1.c berikut :

Gambar 1.c

(Formulir Permohonan Pembiayaan Nagari Griya Madani Tahun 2023)



APLIKASI PERMOHONAN PEMBIAYAAN NAGARI GRIYA MADANI

PAYAKUMBUH, ...20.....

Kepada Yth,
Pemimpin Bank Nagari
Cabang Syariah Payakumbuh
di - tempat

Dengan hormat,

Saya yang bertandatangan di bawah ini :
- Nama :
- No KTP / NIK :
- No NPWP :
- No Handphone :

- Tempat/Tgl lahir :
- Alamat Domisili :
- Pekerjaan :
- Instansi / Nama Usaha :

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mendapatkan Pembiayaan Nagari Griya Madani dengan data sebagai berikut :

- Nama Perumahan :
- Lokasi Perumahan :

- Nama Pengembang (Developer) :
- Harga Rumah :
- Uang muka :
- Plafond KPR NGM :
- Jangka waktu/Tenor :

Sebagai bahan pertimbangan, terlampir Saya serahkan dokumen persyaratan permohonan sebagai berikut :

1. Copy Kartu Tanda Penduduk/KTP(Pemohon & Pasangan/Penjamin)
2. Copy Kartu Keluarga (KK)
3. Copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Pemohon
4. Copy SPT Tahunan PPh Orang Pribadi
5. Copy Buku Nikah / Akta Cerai
6. Pas Foto Warna2 (dua) lembar (Pemohon & Pasangan/Penjamin)
7. Copy Kartu Pegawai dan SK Status Kepegawaian Terakhir (Pemohon & Pasangan)
8. Surat Keterangan Usaha (Pemohon & Pasangan)
9. Surat Keterangan Tidak Bekerja (Bagi pasangan yang tidak bekerja)
10. Copy Slip Gaji 3 (tiga) bulan terakhir / Surat Keterangan Penghasilan (Pemohon & Pasangan)
11. Surat Pemesanan Rumah (SPR) dari Pengembang/Developer
12. Copy PPJB (Perjanjian Pendahuluan/Pengikatan Jual Beli)
13. Copy Agunan / Sertifikat
14. Copy Buku Tabungan di Bank Nagari
15. Surat Pernyataan dan dokumen persyaratan lainnya sesuai ketentuan yang berlaku

Demikianlah disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Pemohon

Dipindai dengan CamScanner

Kemudian data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara bersama nasabah Nagari Griya Madani dengan inisial I yang menyatakan bahwa :

"saya menyerahkan KTP, KK, Surat Nikah, Slip Gaji kemudian Jaminan dll itu, dalam bentuk Copy kecuali sertifikat kalau sudah dicek aslinya akan diserahkan ke bank."[61]

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa prosedur pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani yang harus dilalui nasabah adalah selain harus memenuhi persyaratan-persyaratan dalam brosur resmi dari bank Nagari Syariah kemudian akan melalui tahapan-tahapan dari pihak internal bank Nagari Syariah seperti yang dijelaskan bahwasannya dalam analisis dari pihak bank akan melalui dua tahap yakni dari *Relationship Manager* dan kemudian oleh FOP atau *Financial Operation.*

3. Analisis Strategi Pemberian Kredit 5C Yang Digunakan Dalam Pembiayaan Nagari Griya Madani

Pembiayaan merupakan aktivitas bank yang mengandung resiko didalamnya. Seperti yang kita ketahui bahwa resiko tersebut tidak bisa sepenuhnya dihilangkan akan tetapi dapat diminimalisir. Dalam pemberian pembiayaan khususnya pembiayaan Nagari Griya Madani harus memiliki strategi khusus dalam analisis pembiayaannya. Dari hasil waancara dengan bapak Aditya Fattah selaku *trainee marketing syariah* menyatakan bahwa :

" Dalam Analisis calon nasabah pembiayaan ada penerapan analisis sistem 5C dari kami dengan tahapan-tahapan."

[61] Bapak I Nasabah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, *wawanacara* tanggal 14 Juni 2023

Bagaimana penerapan masing-masing unsur dalam analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition) yang dilakukan bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh?

"*Dalam penerapan unsur analisis 5 C (Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition) kalau dari Character kami melakukan penilaian dengan menganalisis Character dari pihak RM ini biasanya dilakukan dengan datang langsung menemui nasabah menanyakan pekerjaan dll. Dari wawancara tersebut akan terlihat bagaimana tipe nasabah seperti bagaimana ia terbuka dan gaya berbicara dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan RM, Sedangkan Analisis 5C dari pihak FOP lebih ke Analisis by Data dengan melakukan pengecekan SLIK/ BI Checking untuk mengecek Character Nasabah."*[62]

Penilaian ***Character*** atau sifat ditujukan untuk mengetahui bagaimana niat atau kemauan nasabah dalam memenuhi tanggungjawab atas kewajibannya. Dalam melakukan penilaian Character pihak bank akan melakukan wawancara secara langsung dengan beberapa indicator dari bank untuk bisa melihat keterbukaan nasabah akan kondisinya.

Kemudian data tersebut didukung oleh penjelasan dalam hasil wawancara dengan bapak Iqbal Azizi selalu *marketing syariah* sebagai berikut:

"Character nasabah bisa dilihat dari Laporan SLIK, screening dlm kategori lancar dari situ dapat kita gali sifat nasabah yang tertib, sedangkan untuk SLIK yang Not Found akan otomatis reject karena minimal sudah punya pembiayaan di bank untuk track record sebagai pedoman".[63]

[62]Bapak Aditya Fattah *trainee marketing, wawancara* tanggal 14 Juni 2023
[63]Bapak Iqbal Azizi *marketing syariah, wawancara* tannggal 14 Juni 2023

Berdasarkan data tersebut, selain penggunan metode analisis dengan wawancara langsung penilaian watak dari calon nasabah juga dapat digali dari laporan SLIK/ BI Checking untuk melihat rekam jejak nasabah dalam pembiayaan yang pernah diajukan sebelumnya dimana pihak nasabah KPR juga membenarkan bahwa ada proses visitasi dari bank antara lain mengkonfirmasi pekerjaan, penghasilan, tanggungan termasuk angsuran dibank lain. Pihak bank mempertimbankan kriteria kolektabilitas calon nasabah apabila termasuk dalam kolektabilitas 3,4,5 maka akan otomatis ditolak.

Penilaian ***Capacity*** atau kemampuan calon nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya pada pembiayaan Nagari Griya Madani melakukan analisis pada keuangan nasabah apabila pendapatannya lebih kecil dari pengeluaran maka pengajuan pembiayaan tidak mungkin diterima. Selain itu, didukung oleh penjelasan dalam hasil wawancara dengan bapak Iqbal Azizi selalu *marketing syariah* sebagai berikut:

"Untuk menilai Capacity kita lihat dari gaji calon nasabah, melakukan taksiran angsuran dibank lain kalau dibebani dengan angsuran dibank Nagari Syariah masih mampu atau tidak karena keseluruhan angsuran total kita maksismum ada di 60% dari gaji karena yang 40% tersebut diasusmsikan untuk memenuhi kebutuhan hidup".

Penilaian ***Capital*** atau modal yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan modal sendiri yang dimiliki nasabah seperti yang dijelaskan oleh bapak Aditya Fattah selaku *trainee marketing syariah :*

"Capital nasabah dilihat dari dia punya tabungan atau tidak, ada tidaknya pinjaman dibank lain, slip gaji juga, struktur modal nasabah dilihat dari Rekening tercermin, dan menghubungi HRD untuk mengkonfirmasi beberapa data"

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dalam memberikan pembiayaan Nagari Griya Madani calon nasabah haruslah berstatus karyawan tetap sebagai bahan penilaian Capital nasabah dari Slip gajinya, mutasi Rekeningnya, dan juga untuk memastikan keakuratannya bank akan melakukan konfirmasi langsung ke HRD perusahaan tempat calon nasabah bekerja

Dalam analisis Collateral atau agunan yang diserahkan nasabah sebagai jaminan atas pembiayaannya apabila nasabah melakukan wanprestasi. Berdasarkan data hasil wawancara dengan bapak Iqbal Azizi selalu *marketing syariah* sebagai berikut:

"objek jaminan yang dijadikan dalam pembiayaan Nagari Griya Madani ini adalah rumah atau bangunan yang dijadikan objek pembiayaan Nagari Madani tersebut. Dalam artian sertifikat rumah atau bsngunan dalam pembiayaan Nagari Griya Madani akan dijakan jaminan oleh nasabah kepada pihak bank sampai pembiayaan lunas atau tenor waktu selesai, jadi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan Nagari Griya Madani tidak perlu mencari jaminan lain karna jaminannya adalah produk pembiayaan dari Nagari Griya Madani tersebut

Unsur terakhir adalah Analisis Condition of Economy, dalam analisis ini bertujuan untuk menganalisis situasi atau kondisi yang terjadi baik politik, social ekonomi, budaya dan lain-lain yang memiliki kemungkinan mempengaruhi stabilitas usaha calon debitur. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iqbal Azizi selaku *marketing syariah :*

"Penilaian Condition kembali lagi ke kemampuan dia bayar semisal dia karyawan dan punya usaha lain itu akan dimasukkan kedalam penghasilan tambahan dan dihitung dari situ."

Dan didukung dengan hasil wawancara dengan bapak Aditya Fattah selaku *trainee marketing syariah* pada 14 juni 2023 :

"Sebenarnya 5C dalam analisis pembiayaan semuanya sangatlah penting akan tetapi prinsip yang paling ditekan kan adalah Character dan Collateral karena untuk pembiayaan yang paling utama adalah character karena dari character bisa dilihat loyalitas nasabah tersebut. Sedangkan collateral sangat penting karena collateral lah yang menjadi penjamin pembiayaan apabila suatu saat nasabah wanprestasi."

Dapat disimpulkan bahwa kelima unsur dalam analisis 5C semuanya sangat penting dan wajib terpenuhi juga memiliki keterkaitan dan melengkapi satu sama lain. Akan tetapi 2 unsur yang paling diutamakan dalam pembiayaan Nagari Griya Madani adalah pada Character dan Collateral dari nasabah.

4. Analisis Prosedur Pembiayaan Nagari Griya Madani Pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

Produk Nagari Griya Madani merupakan salah satu produk pembiayaan perumahan yang ada di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh. Nagari Griya Madani ini merupakan inovasi baru dalam bentuk pembiayaan perumahan yang sangat membantu nasabah untuk keperluan pembelian, pemilikan, pengembangan dan renovasu rumah, rumah toko, rumah kantordan toko yang disalurkan kepada CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pensiunan BUMN/BUMD, Pegawai tetap perusahaan Swasta, Usaha Profesi/Wiraswasta. Pembiayaan Nagari Griya Madani ini juga bisa pembelian ulang / *refinancing* dari objek agunannya. Untuk mengembangkan produknya agar calon nasabah tertarik, pihak Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh menggunakan strategi dengan cara melakukan promosi melalui media sosial seperti *Instragram, Facebook, WhatsApp.* Pihak Bank Nagari Syariah juga menyiarkan di Radio Lokal dan menyebarkan brosur Pembiayaan Nagari Griya Madani pada saat event keramaian yang ada di kota. Tidak hanya itu pihak

bank juga melakukan kunjungan kepada *developer* perumahan dan berkerja sama dengan *developer* perumahan yang terkenal di Kota Payakumbuh.

Untuk mengajukan pembiayaan Nagari Griya Madani ini, calon nasabah bisa datang ke Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh dan nanti akan diarahkan lansung kebagian pembiayaan. Biasanya nasabah yang mengajukan pembiayaan Nagari Griya Madani ini sudah menghubungi kontak pihak *marketing syariah* yang ada di brosur terlebih dahulu. Setelah membuat janji temu dengan *marketing syariah* bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh maka calon nasabah menyiapkan berkas yang sudah tertera di persyaratan permohonan pembiyaan dan jika sudah menghubungi pihak *marketing syraiah* maka pihak bank akan menjelaskan dengan rinci apa saja persyaratan yang harus disiapkan oleh calon nasabah.

Setelah semua berkas disiapkan maka calon nasabah datang ke Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh untuk mengajukan permohonan pembiayaan Nagari Griya Madani. Setelah di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh maka calon nasabah akan dibantu oleh *Relationship Manager Landing* untuk dicek kelengkapan berkas dan persyaratannya. Dan juga calon nasabah akan mengkonsultasikan pembiayaannya yang akan diambil dan apakah cocok dengan peryaratannya atau tidak. Setelah pihak bank mengalisis data dan mencocokan data diri nasabah maka baru dikonsultasikan kepada calon nasabah pembiayaan mana yang cocok untuk nasabah apakah seesuai atau tidak dengan pembiayaan yang ingin diajukan nasabah. Jika sesuai barulah akan dilakukan survey untuk kelengkapan data lebih lanjut seperti suvey lokasi rumah dan wawancara ke orang sekitar dan pengechekan Bi checking kembali. Jika sudah sesuai dengan kriteria persyaratan maka akad pembiayaan bisadilakukan sesuai dengan bentuk pembiayaan yang ingin calon nasabah ambil,

jika calon nasabah ingin membeli rumah maka akan menggunakan akad murabahah yaitu akad yang menggunakan instrument jual beli dengan mengambil keuntungan, yang mana pembeli mengetahui harga pokok/harga jual dan mengetahui keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak bank dalam bentuk marjin. Dan juga jika ada nasabah yang ingin melakukan *take over* atau pembiayaan ulang bisa menggunakan akad musyarakah mutanaqishah yang mana akad ini merupakan bentuk kerjasama 2 pihak untuk kepemilikan asset dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak yang disebabkanoleh pembelian atau pengalihan komersial secara bertahap, sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Jika nasabah ingin melakukan pembiayaan dengan menggunakan cicilan perumahan maka juga bisa menggunakan akad musyarakah mutanaqishah ini.

Jika data yang diajukan nasabah tidak memenuhi persyaratan seperti pada kasus Bapak F yang merupakan calon nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani ini ternyata usaha yang dimiliki oleh bapak F tidak memenuhi kriteria sebagai persyaratan untuk permohonan pembiaaan Nagari Griya Madani ini, akan tetapi menurut bapak F ia sudah memenuhi peryaratan yang tertera dibrosur Nagari Griya Madani ini. Soslusi yang dilakukan oleh pihak bank untuk menyelesaikan kasus ini, pihak bank menawarkan pembiayaan lain yang lebih cocok dengan kriteria bapak F. akan tetapi bapak F merasa sudah dirugikan karena pihak bank tidak menjelaskan secara rinci baik itu di brosur dan di web mengenai persyaratan Nagari Griya Madani ini bagi yang berprofesi sebagai pengusaha swasta sehingga banyak calon nasabah yang tertarik yang berprofesi sebagai pengusaha tapi tidak dapat melakukan pembiayaan ini dikarenakan tidak memenuhi persyaratan. Pihak bank harusnya lebih menjelaskan dengan detail dan rinci apa saja persyaratan yang harus disiapkan oleh

calon nasabah dan kriteria yang harus rinci, mengingat pembiayaan Nagari Griya Madani ini merupakan pembiayaan dengan kelas menengah keatas dikarekan *plafond* yang cukup besar.

Dibeberapa kasus lain juga ada nasabah yang menggunakan data fiktif dan Bi checkingnya bermasalah ketika mengajukan pembiayaan Nagari Griya Madani ini, tindakan yang dilakukan oleh pihak bank yaitu melakukan analisis 5C yaitu *character, collateral, capital, capacity dan condition.* Yang mana ditekankan pada analisis *character* yang mana keadaaan watak atau sifat dari nasabah baik dari lingkungan pribadi maupun usaha apakah nasabah ini memiliki karakter yang jujur atau tidak. Jika ditemukan data fiktif pada kasus diatas maka yang dilakukan pihak bank yaitu melakukan pengecekan kembali data yang diajukan nasabah dan melakukan wawancara dengan nasabah tersebut dan kebeberapa orang terdekat nasabah untuk mencocokan data yang digunakan oleh nasabah. Jika memang tidak cocok maka pembiayaan tidak bisa dicairkan dan akad tidak bisa dilaksanakan. Dan jika Bi checkingnya bermasalah maka pihak bank akan melihat *track record* dari buku rekening nasabah dan melakukan pengecekan kembali apakah nasabah ini termasuk Kol 1 (Lancar), Kol 2 (Dalam Perhatian Khusus), Kol 3 (Kurang Lancar), Kol 4 (Diragukan), dan Kol 5 (Macet). Status Kolektibilitas ini dapat menentukan status kelancaran pembiayaan atau angsuran yang dilakukan oleh nasabah jikasebelumnya pernah melakukan pembiayaan dimanapun dan kapanpun itu semuanya akan tertera di Bi checking.

Jika status nasabah Kol 1 sampai Kol 2 maka tergolong *performing Loan* dan masih bisa diberikan pembiayaannya. Jika status nasabah sudah Kol 3 sampai Kol 5 maka tergolong *non-performing loan*, maka bank tidak boleh mencairkan pembiayaannya jika dibiarkan maka dapat menyebabkan kondisi perekonomian memburuk dan memiliki

trickle down effect terhadap kesehatan bank. Berdasarkan kasus yang ada, calon nasabah tersebut baru mencapai Kol 2, sehingga dilakukan pengecekan kembali dengan pembukuan laporan keuangannya selama 3 bulan terakhir dan dilihat slip gaji nya dan tunjangan dari pegawainya (nasabah PNS), dan tentunya dilakukan wawancara kembali kepada nasabah dan orang terdekat nasabah dan instasi tempat nasbaah berkerja untuk mencocokan kembali data yang diajukan oleh nasabah. Jika sesuai dan tidak ada yang diragukan barulah pembiayaan dan akad dapat dilaksanakan.

Pembiayaan Nagari Griya Madani ini merupakan pembiayaan yang *plafond* dan jangka waktunya cukup besar dan lama. Maka dari itu pihak bank harus berhati-hati dalam memberikan pembiayaannya agar tidak terjadi wanprestasi, dan pembiayaan bermasalah. Dari segi promosi pihak bank sudah melakukan promosi dengan baik dan inovatif akan tetapi pihak bank harus lebih rinci dan detail lagi dalam memberikan kelengkapan informasi mengenai persyaratan dan kriteria yang harus diajukan oleh calon nasabah agar tidak terjadi kesalahpahaman antara pihak bank dan calon nasabah. Untuk pemberian pembiayaan, pihak bank tidak hanya menekankan analisis *character* saja, tetapi juga *collateral* dimana dalam analisis ini pihak bank menjadikan pembiayaan yang diambil nasabah sebagai jaminan atau anggunan dari pembiayaan itu sendiri. Contohnya apabila nasabah ingin melakukan pembelian 1 unit rumah melalui pembiayaan Nagari Griya Madani maka sertifikat tanah dan rumah dalam pembiayaan ini akan dipegang oleh bank sebagai objek jaminan nasabah dalam melakukan pembiayaan hingga pembiayaan yang diajukan nasabah lunas dan selesai. Hal ini sangat membantu nasabah dan memudahkan nasabah karena tidak repot harus menjadikan asset lainnya sebagai jaminan dari pembiayaannya sehingga hal ini juga menguntugkan pihak bank yang mana jika suatu hari nanti terjadi pembiayaan bermasalah seperti kredit macet dan lainnya maka jaminan nasabah sudah ada dibank dan bank tidak perlu repot-repot menyita asset milik nasabah yang nilainya sama dengan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Hal ini lah yang menjadi keunikan dan daya tarik tersenndiri bagi nasabah untuk memilih produk Pembiayaan Nagari Griya Madani.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang diperoleh seperti yang telah dijelaskan pada uraian sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan yaitu :

1. Secara umum prosedur pengajuan pembiayaan Nagari Griya Madani tidak jauh berbeda dengan prosedur pengajuan pembiayaan pada umumnya di bank lain dan sudah diatur berdasarkan Standar Operasional (SOP) masing-masing lembaga. Namun dari hasil pemaparan narasumber yang membedakan terletak pada *pricing* nya dan *monitoring* pembiayaan termasuk dalam salah satu upaya mengatasi kendala dalam pembiayaan Nagari Griya Madani. Selain itu dalam bank Nagari Syariah terdapat dua kali sistem analisis yakni dari *RelationShip Manager Landing* dan juga *Financial Operation atau FOP*.
2. Strategi analisis kelayakan pembiayaan 5C pada Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh adalah dengan melakukan sistem analisis watak atau Character calon nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani berdasarkan pada hasil BI Checking/ SLIK dan juga hasil analisis pada saat dilakukannya kegiatan wawancara langsung dan sudah dikonfirmasi kepada calon nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani bahwa dalam proses pengajuan beliau didatangi pihak bank untuk dilakukan wawancara. Penilaian *Capacity* atau kemampuan calon nasabah dilakukan dengan melihat kemampuan keuangan calon nasabah yakni melihat dari besaran gaji nasabah yang nanti akan dilihat juga berdasarkan dari slip gaji yang dilampirkan dalam dokumen persyaratan. Penilaian *Capital* atau struktur modal dari calon nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani yakni dengan didasarkan atas hasil analisis manajemen keuangan dari ada atau tidaknya tabungan yang dimiliki yang termasuk dalam asset lain nasabah, pinjaman dibank lain, dan juga karena juga pihak bank menetapkan aturan bahwa

calon pembiayaan Nagari Griya Madani juga harus berstatus karyawan tetap maka analisis keuangannya dilihat dari Slip gaji dan juga mutasi rekening. Penilaian agunan untuk pembiayaan Nagari Griya Madani pihak bank menetapkan acuan yakni pada objek yang pembiayaan Nagari Griya Madani yang diajukan. penilaian *Condition* dari calon nasabah pembiayaan Nagari Griya Madani didasarkan pada kondisi ekonomi nasabah itu sendiri dari ada tidaknya sumber pendapatan lain selain pendapatan utama dan juga kondisi ekonomi secara umum. Dari kelima unsur tersebut lebih ditekankan kepada prinsip *Character* atau Watak dan *Collateral* atau jaminan. Alasannya berdasarkan Character bisa dilihat apakah pembiayaan tersebut akan lancar atau tidak dan *Collatera*l karena pembiayaan adalah sesuatu yang beresiko dan tidak ada penjamin selain dari agunan itu sendiri dan yang bisa dieksekusi apabila suatu saat terjadi wanprestasi. Untuk tetap memperhatikan unsur *collateral* produk Nagari Griya Madani ini menjadikan pembiayaan yang diambil nasabah itulah yang akan dijadikan jaminan atas pembiayaan yang mereka ajukan.

3. Dalam memberikan pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh memiliki dua tahap sistem analisis yakni dari *Relationship Manager (RM) Landing* dan juga dari *FOP (Financial Operation)* untuk memperkuat sistem pemberian pembiayaan. Prosedur yang ditetapkan sesuai dengan yang sudah ditetapkan dalam SOP atau Standar Operasional seperti dalam pemberian persyaratan dokumen pengajuan pembiayaan dan juga sistematika proses yang harus dilalui calon nasabah. Kendala yang dihadapi dalam pemberian pembiayaan Nagari Griya Madani di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh berasal dari dua faktor yaitu Internal dan Eksternal. Pada faktor Internal berasal dari kekurangan dokumen yang diserahkan oleh nasabah sehingga menghambat proses selanjutnya selain itu juga disebabkan karena kurang mantapnya analisis dari karyawan bank karena faktor kejar target. Sedangkan dari faktor Eksternal disebabkan karena perubahan karakter

nasabah dan juga terjadi hal-hal diluar prediksi dalam jangka pembiayaan seperti nasabah mengalami pemutusan hubungan kerja, usahanya bangkrut atau terjadi hal-hal yang tidak diinginkan terhadap rumah yang dikredit tersebut. Selain itu juga karena kondisi ekonomi yang tidak dapat diprediksi seperti datangnya resesi ekonomi pada saat ini sehingga terjadi penurunan permintaan. Solusi dari pihak bank untuk mengatasi kendala yang terjadi yaitu dengan segera meminta kelengkapan dokumen apabila terjadi kekurangan, memperkuat sistem analisis 5C dan dengan terus melakukan monitoring keseluruhan pembiayaan, Visitasi nasabah, pemberian surat peringatan dan juga upaya preventif melalui *Rescheduling*

B. Saran

Berdasarkan Simpulan diatas, maka beberapa saran atas hasil penelitian yang telah dilakukan antara lain:

1. Untuk Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

   Kegiatan pembiayaan merupakan kegiatan perbankan yang mengandung resiko. Semakin besar nilai pembiayaan akan semakin besar pula resiko yang mungkin akan terjadi yang juga akan berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri. Dalam hal ini mempertahankan dan meningkatkan sistem analisis kelayakan 5C yang sudah berjalan dengan baik. Pada pejabat pembiayaan dalam melakukan analisis hendaknya tetap mengutamakan profesionalitas dengan tetap berdasarkan pada strategi dan peraturan yang berlaku agar bisa lebih menekan kemungkinan terjadiya pembiayaan bermasalah

2. Untuk Akademik

   Semoga hasil penelitian ini bisa menambah kajian literatur perpustakaan UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi dan juga referensi tambahan untuk menambah wawasan mahasiswa mengenai produk Pembiayaan Nagari Griya Madani, penentuan kelayakan pembiayaan dan prosedur dalam pengajuan pembiayaan KPR

3. Untuk Penelitian Selanjutnya

Diharapkan dari penelitian ini bisa menjadi relevansi yang lebih luas dan mendalam mengenai KPR Syariah, penentuan kelayakan pembiayaan dan juga prosedur dalam pembiayaan untuk bisa dijadikan referensi dalam penelitian selanjutnya baik dalam penelitian lanjutan maupun penelitian baru dengan konsep yang mencakup konsep dalam penelitian ini. Adapun kekurangan dalam penelitian ini adalah terbatas pada produk Pembiayaan Nagari Griya Madani secara umum saja.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Fajar, Laksana, 2008 *Manajemen Pemasaran, Edisi pertama,* Yogyakarta: Graha Ilmu,

J. Meleong, Lexy. 2002 *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

Kasmir, 2001 *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada

Kasmir, 2011 *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Kasmir, 2015 *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

M. Nazir, 1998 *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia

Martono, Agus Harjito, *2008 Manajemen Keuangan Edisi 1*, Yogyakarta: Ekonisia

Muhamad, 2015 *Manajemen Dana Bank Syariah, Ed. 1, -Cet. 2,* Jakarta: Rajawali

Muhamad, 2015 *Manajemen dana Bank Syariah, Edisi 1 Cetakan 2*, Jakarta: Rajawali Pers

Nurnasrina, SE.,M.Si dan P. Adiyes Putra, M.,Si, 2018 *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Pekanbaru: Cahaya Firdaus

Riva'i, Veithzal Prof.Dr.H. MBA dan Andria Permata Veithzal, B.Acct, MBA, 2008 *Islamic Financial Management.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Riva'i, Veithzhal dan Arviyan Arifin, 2009, *Islamic Banking,* Jakarta: Bumi Aksara

Suharsimi, Arikunto. 2000 *Manajemen Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta

Yudiana, Fitria Eka ,S.E., M.Si, 2017 *Manajemen Pembiayaan Lembaga Keuangan*

Syariah. Salatiga

JURNAL

Chrisna, Heriyati dkk., 2020 Analisis Sistem dan Prosedur Kredut Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pebiayaan Murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan. Volume.11 No.1

Dayyan, Muhammad, Fahriansah, Juprianto, 2017 Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah, , *Jurnal Ilmiah Mahasiswa* Volume 1, No.1

Fauziyah, Amirah, 2018 Analisis Perbedaan Implementasi KPR Konvensional Dengan KPR Syariah

Haris, Helmi, 2017 Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syariah) , *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume. I, No. 1

Hasbiyah, Wiwik AN, Khotimatus Sadiyah, Zaldy Suhatman, 2020 Analisis Strategi Pemasaran KPR Syariah Di BRI Syariah Cabang BSD City, *Madani Syari'ah* Volume. 3 No.2

Heykal, Mohammad, 2014 Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia : Studi Pendahuluan, *Binus Business Review : Jakarta* Volume. 5 No.2

Hosen, Nadratuzzaman. 2019 Musyarakah Mutanaqishah *Al- Iqstishad : Ciputat Jakarta : Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta* Volume. I, No.2 .

Khairunnisa, Delta S.E, M.Si, 2014 Marketing Strategy Of Students Perception To Save In Syariah Banking At Sriwijaya University Palembang, *EconoSains* Volume .XII, No.2

Lailiyah, Ashofatul, 2014 Urgensi Analisa 5C Pada Pemberian Kredit Perbankan Untuk Meminimalisir Resiko. *Yuridika* : Volume 29 No. 2

Marimin dkk, 2015 Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* - Volume. 01, No. 02

Mauluddin, M. Sholeh M.Ei, 2019 Pembiayaan Murabahah Dalam Persfektif FATWA DSN-MUI, *STAIN Kediri, Jurnal Fakultas Hukum Ekonomi Syariah*

Peter, 2008 Perbandingan Perhitungan Angsuran KPR Konvensional Dengan KPR Syariah, *Jurnal Manajemen*, Volume.7 No.2

Rijali, Ahmad, 2018 Analisis Data Kualitatif , *Jurnal Alhadharah (UIN Antasari Banjarmasin)* Volume. 17 No. 33

Rohmi, Putri Kamilatur, 2015 Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bank Muamalat Lumajang, *Iqtishoduna* Volume. 5 No. 1

Sa'diyah, Mahmudatus , 2014 Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah Volume 2, No.2

Sari, Riza Arsita, 2019 Kesesuaian Akad Murabahah Dengan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bank Jatim Unit Usaha Syariah, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Terapan* Volume. 6 No.6

Viani, Dea Okta, Miranda Febby Utami, Novita Sari, Novy Wahyuni, 2022 Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia KCP Demang pada masa Pandemi Covid-19, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan STEBIS Indo Global Mandiri* Volume.2 No.1

Waha, Caecilia dkk, 2014. Pemenuhan Hak Atas Perumahan Yang Layak Bagi Masyarakat Miskin Di Perkotaan (Suatu Kajian Dalam Perspektif Hak Asasi Manusia) *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum* Volume 1 Nomor 2

WEBSITE

Data Profile, Visi Misi, Produk dan Struktur Organisasi Bank Nagari Diakses dihttps://www.banknagari.co.id/

Diakses di https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/Pages/undang-undang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx pada tanggal 24 Februari 2023 pukul 07.52 WIB

Diakses di https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/Perusahaan-Pembiayaan-Sekunder-Perumahan/POJK%204-2018.pdf pada tanggal 27 Februari 2023 pukul 20.07 WIB

UNDANG-UNDANG

Salinan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 4 /Pojk.05/2018 *Tentang Perusahaan Pembiayaan Sekunder Perumahan* , BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 Ayat 5

Undang-Undang Perbankan tahun 1992 Pasal 54 tentang Bank Milik Pemerintah Daerah

WAWANCARA

Bapak Aditya Fattah *Trainee Marketing Syariah* Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh tanggal 14 Juni 2023

Bapak F calon nasabah Pembiayaan Nagari Griya Madani, di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh tanggal 10 Februari

Bapak I Nasabah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh tanggal 14 Juni 2023

Bapak Iqbal Azizi *Marketing Syariah* Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh tanggal 28 November 2022

DOKUMENTASI WAWANCARA







