

Implementasi produk KPR di Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Parepare

¹Irwandi*, ²Asriadi Arifin, ³Trian Fisman Adisaputra

¹IAI DDI Polman ²STAI DDI Sidrap ³IAIN ParePare

*irwandi@ddipolman.ac.id

*Penulis Korespondensi

Received: 20 October 2023

Revised: 30 December 2023

Published: 31 December 2023

Abstract

This paper aims to describe the implementation of mortgages by Bank Syariah Indonesia to meet the housing financing needs of customers with an installment system. This type of research is descriptive qualitative to explain in a narrative way the results of research that are more concrete and in-depth. The research approach used is phenomenological in nature. The target/subject of the research is the Parepare Branch of the BNI Syariah Bank which today has transformed into an Indonesian Sharia Bank. The research results were obtained from direct observation and interviews with informants. Data analysis techniques are research data collection, data reduction or data grouping, data compilation/display and drawing conclusions or research conclusions. The results of the study show that BNI Griya iB Hasanah is a consumer financing facility offered to finance customer housing loans (KPR) provided that the customer must have a fixed income. The stages that must be passed before financing is actually distributed to customers include SK requirements for prospective customers, salary slips, unit analysis, customer surveys, preparation of financing decisions, contract signing and determination of down payments.

Keywords: KPR product; BNI Griya iB Hasanah; Bank Syariah Indonesia (BSI)

Abstrak

Tulisan ini bertujuan untuk menggambarkan implementasi KPR oleh Bank Syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan perumahan pada nasabah dengan system angsuran. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif untuk menjelaskan secara naratif hasil penelitian yang lebih konkrit dan mendalam. Pendekatan penelitian yang digunakan bersifat fenomenologi. Target/Subjek penelitian adalah pihak Bank BNI Syariah Cabang Parepare yang hari ini telah bertransformasi menjadi Bank Syariah Indonesia. Hasil penelitian diperoleh dari observasi dan wawancara secara langsung kepada informan. Teknik analisis data adalah pengumpulan data penelitian, reduksi data atau pengelompokan data, penyusunan/display data dan penarikan konklusi atau simpulan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditawarkan dalam membiayai Kredit Pemilikan Rumah (KPR) nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah tersebut harus memiliki pendapatan tetap (*fix income*). Tahapan yang harus dilalui sebelum pembiayaan benar-benar disalurkan kepada nasabah diantaranya adalah persyaratan SK calon nasabah, slip gaji, analisis unit, survey nasabah, penyusunan keputusan pembiayaan, penandatanganan akad dan penentuan uang muka.

Kata kunci: Produk KPR; BNI Griya iB Hasanah; Bank Syariah Indonesia (BSI)

PENDAHULUAN

Dewasa ini perkembangan bank syariah di Indonesia sangat pesat, hampir semua lembaga keuangan ditetapkan untuk membuat unit-unit usaha syariah sebagai bentuk realisasi untuk mengimbangi trend ekonomi yang ada. Maka hal yang wajar jika pertumbuhan perbankan syariah harus beriringan dengan kemampuan tiap-tiap lembaga untuk bersaing di lapangan. Patut diapresiasi bahwa fenomena perbankan syariah saat ini semakin eksis dan lebih kompatibel terhadap perbankan konvensional yang jauh lebih dahulu eksis. BSI memiliki potensi yang sangat signifikan untuk terus berkembang, selain karena kinerjanya, perbankan syariah relevan dengan misi Pemerintah untuk melahirkan ekosistem industry halal. (Darwis, 2022). Tentunya, upaya pengembangan perbankan syariah merupakan bagian yang mendukung pencapaian rencana strategis dalam skala yang lebih besar pada tingkat Nasional. Sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh Bank Indonesia adalah perbankan syariah yang modern, universal, dan terbuka bagi seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali (Soemitra 2017). Kendati perbankan syariah hari ini dikemas dalam konteks yang lebih modern dan kontemporer, akan tetapi nilai-nilai yang terserap dalam bingkai operasionalnya tetap mengacu pada nilai normatif Islam. Sebagai legitimasi daripada itu, bahwa perbankan syariah menjalankan operasionalnya dengan mengacu pada fatwa yang dikeluarkan oleh pakar-pakar yang ekspert di bidang ekonomi Islam

Bank syariah dalam masyarakat bukan lagi hal yang asing bagi masyarakat Indonesia. Berawal dari terbentuknya bank pertama di Indonesia Bank Muamalat pada 1992 sebagai bank syariah pertama, di saat bank-bank konvensional sedang terkena krisis moneter, bank syariah tetap eksis dan kini bank syariah semakin diminati oleh berbagai lapisan masyarakat, termasuk masyarakat yang beragama non muslim. Sehingga, banyak bank konvensional membuka unit khusus bank syariah. Perkembangan lembaga keuangan bank di Indonesia membuat sebuah sistem keuangan yakni *dual banking system* atau sistem perbankan ganda, yang mana pada realitasnya Indonesia mengakui keberadaan bank syariah maupun konvensional.

Pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional. Arah pengembangan perbankan syariah nasional selalu mengacu kepada rencana-rencana strategis lainnya, seperti Arsitektur Perbankan Indonesia (API), Arsitektur Sistem Keuangan Indonesia (ASKI), dan Rencana Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN)serta Rencana Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN). Upaya pengembangan perbankan syariah merupakan bagian yang mendukung pencapaian rencana strategis dalam skala yang lebih besar pada tingkat Nasional. Sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh Bank Indonesia adalah perbankan syariah yang modern, yang bersifat universal, terbuka bagi seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Menurut Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pasal 25 berbunyi : Bank Pembiayaan Syariah dilarang melakukan kegiatan yang bertentangan dengan prinsip syariah. Prinsip-prinsip syariah adalah landasan kegiatan dengan berlandaskan atas dasar hukum Tuhan yakni dalil-dalil yang relevan dengan kegiatan operasionalisasi perbankan syariah. Berdasarkan pasal 2 Undang-undang No. 21 Tahun 2008, disebutkan pula bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Selanjutnya, terkait dengan tujuan bank syariah, pada pasal 3 dinyatakan bahwa perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Salah satu produk yang diimplementasikan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah BNI Griya iB Hasanah, yang merupakan pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. Pembiayaan iB Hasanah ini khusus untuk konsumen perumahan komersil, bukan subsidi. Karena kendalanya adalah hampir 90% developer di seluruh wilayah ajatappareng membangun rumah komersil disebabkan alasan perumahan subsidi itu murah dan bisa dijangkau. Seperti halnya pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada umumnya, pembiayaan iB Hasanah menyediakan fasilitas pelayanan yang bersifat pembiayaan konsumtif kepada nasabah dengan prinsip-prinsip syariat Islam.

Akad yang digunakan dalam implementasi KPR tersebut pada umumnya adalah akad murabahah bil wakalah. Dalam penelitian Hubbi, A. W., & Hrp, A. P. dijelaskan bahwa dalam pembiayaan murabahah, tanggung jawab untuk pengadaan produk pada dasarnya berada ditangan penjual, namun dalam praktik sesungguhnya banyak bank syariah yang pengadaan barangnya diwakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri sehingga banyak bank syariah yang tidak terlibat dalam pengadaan barang yang dibutuhkan oleh nasabah, dengan cara pihak bank menyerahkan uang atau memberikan uang kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan jumlah pembiayaan yang dibutuhkan nasabah, dengan alasan nasabah sebagai wakil bank syariah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri. Sejalan dengan itu, dalam penelitian Viani, D. O., Utami, M. F., Sari, N., & Wahyuni, N. juga dikemukakan bahwa akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR adalah akad murabahah. Selain murabahah, akad musyarakah mutanaqisah juga digunakan, penelitian Cahyono, A. menyatakan bahwa salah satu fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah pembiayaan Kepemilikan Rumah. Pembiayaan KPR pada akad Musyarakah mutanaqisah menurutnya yaitu akad kerjasama antara dua orang atau lebih yang pada akhirnya kepemilikan akan dimiliki oleh nasabah.

Meskipun keberadaan BSI dengan produk pembiayaan KPR tersebut dijalankan dengan baik, akan tetapi masih ditemukan kendala. Penelitian Endriasari, P. P., & Nashirudin, M menyatakan bahwa di tengah berjalannya pembiayaan, terkadang nasabah dihadapkan dengan suatu keadaan yang memaksa sehingga terjadilah wanprestasi atau gagal bayar. Hal tersebut merupakan risiko pembiayaan yang memang umum terjadi dalam lembaga perbankan. Namun demikian, perbankan syariah harus tetap dapat memberikan fasilitas kepada para nasabahnya. Dalam Safitri, N., Mawardi, M., & Ramadani, N. menyatakan bahwa peran perbankan adalah menjadi jembatan antara nasabah yang hendak memiliki perumahan dengan sistem angsuran dengan fasilitas berdasarkan prinsip syariah.

Dengan demikian hadirnya tulisan ini bertujuan untuk menggambarkan implementasi KPR oleh Bank Syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan perumahan pada nasabah dengan sistem angsuran. Mengingat tingginya minat masyarakat terhadap produk KPR yang diimplementasikan oleh BSI sehingga penting bagi peneliti untuk menelaah bagaimana praktik dan tahapan dalam pelaksanaan pembiayaan KPR pada BSI.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif untuk menjelaskan secara naratif hasil penelitian yang lebih konkrit dan mendalam. Pendekatan penelitian yang digunakan bersifat fenomenologi. Target/Subjek penelitian adalah seseorang yang ditargetkan untuk

memperoleh informasi penelitian yang mendalam melalui metode penelitian, dalam hal ini adalah pihak Bank BNI Syariah Cabang Parepare yang hari ini telah bertransformasi menjadi Bank Syariah Indonesia. Hasil penelitian diperoleh dari observasi dan wawancara secara langsung kepada informan. Teknik analisis data yang digunakan diadopsi dari model Miles dan Huberman yang terdiri dari beberapa langkah-langkah analisis seperti pengumpulan data penelitian, reduksi data atau pengelompokan data, penyusunan/display data dan penarikan konklusi atau kesimpulan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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

Pembiayaan iB Hasanah ini khusus untuk pembiayaan konsumen perumahan komersil, bukan subsidi. Perumahan komersil relatif lebih mahal jika dibandingkan dengan perumahan subsidi dan tentunya kualitas bangunan pun jelas bagus. Namun perumahan subsidi merupakan perumahan yang lebih murah karena adanya intervensi pemerintah dalam penentuan harganya dan tentu kualitas perumahannya pun sesuai harga. Kami menerapkan perumahan komersil ini tentunya berdasarkan jangkauan pasar dan sasaran pasar karena sasaran pasar kami memang masyarakat ekonomi menengah ke atas dan memiliki penghasilan tetap, tapi kendalanya adalah kami susah menemukan mitra kerja sama untuk mengadakan perumahan karena hampir 90% developer di seluruh wilayah Ajatappareng membangun rumah komersil, mungkin disebabkan karena alasan perumahan subsidi itu murah dan bisa dijangkau.

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa sasaran pasar atau target pasar BNI Syariah terkhusus untuk pembiayaan Griya iB Hasanah adalah kalangan masyarakat yang memiliki pekerjaan tetap dan penghasilan tetap sehingga mampu menutupi angsuran nantinya. Adapun kendala menurut pihak bank di atas, peneliti berasumsi bahwa kendala yang disebutkan di atas bukanlah permasalahan yang signifikan. Sebab, dari pola kebiasaan nasabah, kebanyakan nasabah yang datang sendiri untuk mengajukan permohonan pembiayaan perumahan Griya iB Hasanah. Nasabah yang datang dengan sendirinya ke bank tentunya telah mempunyai kerja sama dengan developer atau minimal telah berkonsultasi dengan pihak developer, nasabah tinggal mencari pihak untuk memfasilitasi pembiayaan tersebut.

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head* :

Penjualan dilakukan oleh Aspem (Asisten pemasaran), yang bertugas untuk melakukan promosi dan mendapatkan nasabah sesuai tergetnya masing-masing. Kegiatan itu bisa dilakukan cara kanvasing, door to door dan sebagainya. Bentuk realisasi dari penjualan yang dilakukan oleh Aspem, biasanya nasabah datang ke Bank BNI Syariah untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pada beberapa kasus, nasabah sudah memiliki ekspektasi terhadap perumahan yang diinginkannya, bahkan ada beberapa nasabah yang sudah bernegosiasi dengan pihak developer, jadi nasabah tinggal mencari bank untuk

memberikannya pembiayaan perumahan tersebut. Adapun nasabah yang belum memiliki relasi dengan developer, maka pihak BNI Syariah yang akan menawarkan jenis perumahan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan pihak Bank BNI Syariah dengan developer yang menjadi mitra kerjanya.

Pembiayaan Griya iB Hasanah ini merupakan pembiayaan konsumtif dalam kategori pembiayaan jangka panjang yakni lebih dari jangka waktu 3 tahun, sehingga tingkat resiko pembiayaannya pun sejalan dengan jangka waktu, hal ini disampaikan oleh narasumber, yakni sebagai berikut :

BNI Griya iB Hasanah atau umumnya disebut Pembiayaan KPR hanya terkhusus kepada nasabah fix income atau nasabah yang memiliki penghasilan tetap, BNI Syariah Parepare belum menerapkan pembiayaan yang non-fix income khusus untuk wilayah Parepare karena BNI Syariah Parepare adalah cabang plotting atau tidak sama dengan Bank regular yang berdiri sejak awal. Kalau BNI Syariah adalah transformasi dari Cabang Pembantu menjadi Cabang Reguler, atau bisa dikatakan BNI Syariah Parepare berawal dari Mikro menjadi Reguler.

Untuk itu, upaya yang dilakukan oleh pihak BNI Syariah dalam memastikan apakah nasabah tersebut adalah nasabah yang memiliki pendapatan tetap atau tidak yakni dapat dilihat dari dokumen-dokumen atau bukti penerimaan gaji nasabah. Dalam realisasi pembiayaan Griya iB Hasanah, adapun tahap-tahap standar realiasisasi pembiayaan yang harus dilakukan, adalah sebagai berikut :

Surat Keputusan (SK)

Surat keputusan adalah surat yang berisi suatu keputusan yang dibuat oleh pimpinan suatu organisasi berkaitan dengan kebijakan organisasi atau lembaga tersebut. SK diperlukan oleh bank sebagai bukti fisik bahwa nasabah yang bersangkutan memiliki penghasilan tetap. Dalam pembiayaan iB Hasanah mempersyaratkan adanya SK sebab analisis pembiayaan yang dilakukan adalah mempertimbangkan hutang nasabah dengan penghasilan bulannya, apakah penghasilannya mampu membayar hutangnya tiap bulan atau tidak.

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head* :

Kalau bank swasta, mereka sudah bisa memasarkan produk pembiayaan KPR yang non-fix income atau tenaga profesional seperti pengacara, notaris dan sebagainya. Jadi, bank milik Negara masih dibatasi dulu apalagi BNI Syariah Parepare baru saja transformasi, jadi masih terkhusus untuk fix income. Itulah sebabnya nasabah fix income harus memiliki SK, baik untuk pekerjaan swasta maupun negeri. Untuk swasta memiliki ketentuan, minimum nasabah telah bekerja selama 2 tahun sebagai pegawai tetap, jadi jika belum cukup 1 tahun perlu penanganan khusus. Namun bukan berarti tidak bisa diberikan pembiayaan, tetapi tetap dilihat trade record nasabah terlebih dahulu, apakah di pekerjaan sebelumnya pernah bekerja atau tidak. Kalau murni belum cukup 2 tahun dia bekerja maka itu bisa dipastikan tidak dapat diberikan pembiayaan BNI Griya iB Hasanah.

Ketentuan masa kerja oleh pegawai swasta di atas telah dijelaskan bahwa minimal harus bekerja selama 2 tahun, asumsi peneliti adalah dalam masa kerja 2 tahun, seorang karyawan bisa dilihat tingkat kedewasaannya dalam bekerja dan dalam kurung waktu tersebut, tentunya karyawan akan naik pangkat. Sedangkan dari data observasi yang telah dilakukan narasumber mengemukakan untuk pemohon yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), maka tidak mesti harus bekerja selama 2 tahun sebagai PNS.

Untuk pegawai Negeri kapanpun dia terangkat maka sudah bisa diberikan karena sisi risikonya pegawai negeri minim, jarang pegawai negeri yang dipecat hanya besar kemungkinan dimutasi, beda dengan swasta. Kalau swasta, jika ada masalah bisa saja langsung dipecat sehingga yang menjadi pertimbangan kita, nasabah akan susah membayar angsurannya.

Dari hasil wawancara di atas, dapat dipahami bahwa bentuk penanganan risiko dalam perbankan, selain menargetkan pasar yang bisa dikatakan pasar ekonomi menengah ke atas juga dilakukan dengan menganalisis penuh kemampuan bayar hutang nasabah yang dilihat dari pendapatan nasabah. Dalam pembiayaan Griya iB Hasanah jaminan bukanlah hal yang utama untuk melihat apakah nasabah yang bersangkutan layak atau tidak, namun yang dipertimbangkan adalah pendapatan nasabah, beban tanggungan hidup nasabah dan jumlah angsuran nasabah. Dari pertimbangan itulah pihak bank mampu memutuskan dari kemampuan bayar nasabah yang bersangkutan.

Slip Gaji/Penerimaan Gaji

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Slip gaji itu harus dilihat dari gaji 3 bulan terakhir. Slip gaji dan rekening gaji mengikut. Sejatinya, rekening gaji misalnya nasabah datang bulan 10, jadi dilihat dari gaji nasabah bulan 9, 8 dan 7. Keunggulan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Parepare itu ada hitungan untuk tunjangan, kalau Bank lain dia hitung hanya gaji pokok atau tunjangan yang tertera saja di slip gaji atau yang masuk di rekening. Kalau disini tidak, disini bisa dihitung diluar dari rekening gaji dengan ketentuan harus ada bukti penerimaan. Misalnya ada nasabah yang juga memiliki pekerjaan sampingan, dan harus rutin walaupun nilainya tidak tetap sebab kalau tidak rutin juga tidak bisa. Jadi perhitungan kapasitas pembiayaan nasabah bagus, dibandingkan dengan bank lain.

SK dan Slip gaji merupakan persyaratan khusus pada pembiayaan Griya iB Hasanah, sebab angsurannya yang besar dalam jangka waktu yang lama yakni sekitar 15 tahun ke atas sehingga membutuhkan penghasilan yang tetap dan jelas sumbernya.

Setelah nasabah menyetor semua berkas yang dipersyaratkan pihak bank, maka selanjutnya pihak bank akan melakukan analisis terhadap berkas dengan teliti. Adapun berkas yang dirasa bank kurang lengkap, maka akan kembali dikonfirmasi dengan calon nasabah. Namun, setelah bank merasa semuanya cukup, maka bank akan melangkah ke tahap selanjutnya.

Analisis Unit

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Setelah semua berkas lengkap, selanjutnya berkas disetor di CPH atau analisis unit. Analisis unit inilah yang akan melakukan verifikasi berkas secara keseluruhan, mulai dari formulir aplikasi pembiayaannya, kelengkapan mandatory, slip gaji dan segala macamnya maka selanjutnya diproses dalam BI Checkhing.

Tahapan analisis unit berfungsi untuk menilai apakah data-data yang diberikan oleh calon nasabah/pemohon benar-benar sesuai. Dilakukan dengan mengaitkan data yang satu dengan yang lainnya. Setelah dinyatakan sesuai, maka akan melangkah ke tahap selanjutnya. Analisis data merupakan tahapan yang sangat penting pra pembiayaan disalurkan kepada nasabah yang bersangkutan. Pasalnya, acapkali di lapangan ditemukan adanya berkas palsu.

Untuk meminimalisir berkas yang demikian, maka perlu analisis unit yang lebih mendalam. Dengan demikian, selektifitas dan subjektifitas karyawan perbankan dalam hal ini sangat diperlukan.

Pemeriksaan Data Nasabah

Pemeriksaan data adalah proses setelah data dianalisis oleh bagian analisis unit yang dilakukan oleh *Consumer Processing Head* (CPH) itu sendiri dengan melakukan pengecekan terhadap data nasabah terkait apakah nasabah terlibat pembiayaan dari pihak lain atau tidak.

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Setelah data diverifikasi maka di input ke dalam BI checking. Sebenarnya itu hanya istilah lama, umumnya sekarang itu dikenal dengan istilah SLIK (Sistem Layanan Informasi Kredit) tapi kita lebih kenalnya IDEP (Informasi Debitur) dan yang mengendalikan sistem itu adalah OJK.

Pihak bank memverifikasi data nasabah pemohon dengan mengecek data nasabah ke dalam sistem *BI checking*. Namun, menurut Bapak Ardiansyah "sebelum akad harus ada dulu sentralisasi atau semacam *BI Checking*, *BI checking* itu sebelum survey". Di dalam sistem *BI Checking* akan memperlihatkan apakah nasabah memiliki pinjaman di bank lain ataupun di lembaga pembiayaan lainnya atau dengan kata lain daftar hitam.

BI checking juga akan memperlihatkan bagaimana kondisi atau kelancaran pembayaran nasabah pihak lain, jika ada maka sistem akan memperlihatkan datanya, berikut dengan kelancaran pembayaran nasabah tersebut. Adapun jika calon nasabah terkena daftar hitam di *BI* disebabkan karena tunggakan pinjamannya di pihak lain, maka bank akan menolak pembiayaannya. Namun, jika calon nasabah tidak termasuk daftar hitam (*black list*), maka bank akan melanjutkan ke tahap selanjutnya.

Survei Nasabah

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Setelah data di verifikasi lewat sistem IDEP (Informasi Debitur) maka selanjutnya dikomunikasikan di bagian CPH bahwa calon nasabah tersebut telah siap survey, kelengkapannya sudah ada. Namun sebelumnya sudah di survey awal oleh Aspem dan PCA bahwa kelayakan untuk nasabahnya berdasarkan tempat kerjanya sudah bisa, jaminan juga sudah bisa.

Dalam setiap realisasi pembiayaan, tentunya setiap bank memiliki batas wewenang untuk memutuskan pembiayaan. Batas wewenang menyangkut limit pembiayaan nasabah. Hal ini disampaikan oleh narasumber, dari hasil wawancara, narasumber mengatakan :

Kita ada putusan, apakah permohonan nasabah yang telah disurvei harus naik lagi ke cabang atau cukup putus disini saja. Kenapa harus ada seperti itu, karena ada yang namanya pemegang BWMP (Batas Wewenang Memutus Pembiayaan). Khusus untuk bank ini batasnya putusan 200 juta, jika lebih dari 200 juta ada kondisi khusus yang harus naik ke kantor pusat.

Setelah putusan dilakukan, pihak BNI Syariah turun ke lapangan untuk survei jaminan. Selain itu, pihak bank turun untuk menilai harga taksasi jaminannya, apakah bisa menutupi dari pembiayaannya ataupun perhitungan dari gajinya. Sebab, bank melakukan survei untuk menganalisis apakah nasabah tersebut mampu membayar pembiayaannya atau tidak.

Penyusunan Keputusan Pembiayaan

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Setelah survei dilakukan dan semua persyaratan terpenuhi, maka selanjutnya bank melakukan rapat komite, antara Aspem, PCA dan CPH. Dirapatkan tentang kondisi nasabah, ia layak karena pertimbangan seperti ini, jaminannya masuk kriteria, nilai taksasinya sekian, jadi diputuskan kemudian naik ke Pimpinan Cabang untuk mengambil keputusan. sebab, semua alur atau proses pembiayaan diputuskan oleh Pimpinan Cabang, analyst hanya merekomendasikan pembiayaan dan tidak boleh memutus.

Dalam BNI Syariah, tugas dan tanggung di jalan dengan terstruktur dan baik layaknya organisasi pada umumnya. Adanya batasan-batasan pekerjaan dalam setiap unit pekerjaan sehingga membuat jalannya operasional baik dan tidak saling bertabrakan. Untuk memudahkan melakukan perhitungan sistematis atas kelayakan pembiayaan, BNI Syariah memiliki sistem perhitungan analisis elektronik. Hal ini disampaikan oleh narasumber sebagai berikut :

*Putusan pembiayaan harus melalui aplikasi yang namanya sistem Electoric Financial Organizer (EFO), karena semua yang dikerjakan oleh pihak bank sudah sistem aplikasi, tidak ada keputusan diluar aplikasi itu. Biasanya hasil sistem ini akan memunculkan pernyataan bahwa nasabah yang bersangkutan sudah disetujui pembiayaan griya dengan tenor sekian, kemampuan nasabah sekian dan sebagainya. Selanjutnya, pihak analis memberikan keyakinan kepada Pimpinan dengan berbagai bukti dokumentasi dan sebagainya. Ada kondisi dimana Pimpinan Cabang turun ke lapangan untuk survey lokasi nasabah, yakni ketika Pimpinan Cabang masih dalam kondisi ragu-ragu, namun ketika Pimpinan Cabang sudah yakin, maka bisa langsung diambil keputusan pada saat itu juga. Setelah pembiayaan diputuskan oleh Pimpinan Cabang, hasil Electoric Financial Organizer (EFO) selanjutnya diteliti oleh *Financing Assistent Analist* (FAA) bagian pencairan untuk diolah kembali berkasnya siapa tahu ada yang kecolongan atau kurang. Setelah itu disiapkan semua berkas pencairan seperti berkas akad pembiayaan lalu dilakukan tahap akad perjanjian jual beli.*

Penandatanganan Akad

Menurut hasil observasi peneliti, yang pada saat itu bertepatan dengan diadakannya proses penandatanganan akad kontrak jual beli antara nasabah dan pihak bank. Dalam proses akad pembiayaan, dilakukan dengan mendokumentasikan dengan cara mengambil gambar ataupun video karena banyak komplain dari nasabah sehingga perlu dilakukan dokumentasi dalam sebuah "file hijau".

Proses akad serah terima pembiayaan yang dilakukan antara pihak bank dan nasabah dilakukan dengan menandatangani akad untuk melakukan pencairan dana. Setelah calon nasabah melakukan penandatanganan akad, maka pihak bank akan mencairkan dana kepada nasabah, biasanya pencairan dilakukan dengan mentransfer sejumlah uang ke nomor rekening nasabah maupun diberikan uang tunai.

Penetapan Uang Muka

Penetapan uang muka berfungsi sebagai pengikat awal nasabah. Penetapan uang muka dimaksudkan agar nasabah tetap bertanggung jawab atas apa yang telah diputuskan

bersama dengan pihak bank, sebelum akhirnya pihak bank melakukan kerjasama kontrak dengan pihak *developer*.

Menurut narasumber, dalam hal ini Bapak Ardiansyah yang menjabat sebagai *Consumer Processing Head*, mengemukakan :

Uang muka dalam BNI Syariah Parepare dibayar berdasarkan kemampuan bayar nasabah dari angsurannya, kalau misalnya kemampuan bayar nasabah hanya 180 juta dari 250 juta berarti sisanya itu adalah DP. Tapi menurut ketentuan umum, bagi nasabah yang memiliki gaji yang besar bersama dengan istrinya, untuk tipe rumah 21 sampai 70 DPnya sebesar 10%, di atas tipe 70 DP 15% itu untuk rumah pertama. Untuk pembiayaan rumah kedua DP sebesar 20% dari harga taksasi bukan dari harga developer.

Rumah pertama artinya nasabah yang belum memiliki rumah kemudian ingin memiliki rumah dengan melalui pembiayaan bank, sedang rumah kedua adalah nasabah yang sudah memiliki 1 (satu) rumah, namun karena pertimbangan gajinya mencukupi maka ia mengajukan pembiayaan untuk memiliki rumah lagi.

Pelunasan uang muka harus dibayarkan sebelum akad perjanjian jual beli direalisasikan antara pihak bank dan nasabah, dan ketentuan kedua adalah bentuk pelunasan uang muka harus berupa uang tunai yang dibayarkan kepada bank atau melalui transfer rekening. Hal ini dimaksudkan untuk menjamin kesungguhan nasabah dalam mengajukan permohonan dan memang pada dasarnya bank memiliki ketentuan batas maksimum pembiayaan KPR berdasarkan ketentuan bank.

Dari uraian di atas, dapat dipahami bahwa realisasi pembiayaan pada produk Griya iB Hasanah BNI Syariah Parepare hanya diberikan kepada nasabah pemohon yang memiliki *fix income* atau penghasilan tetap dengan dasar pedoman analisis bank yakni data-data yang disetor oleh pemohon atau calon nasabah kepada pihak bank. Dari data tersebut akan dianalisis kesanggupan bayar angsuran nasabah, dengan mempertimbangkan selisih antara penghasilan nasabah dengan beban tanggungan hidup nasabah, jika selisih tersebut dapat meng-cover dari angsuran per bulan calon nasabah, maka bisa direalisasikan. Namun, sebaliknya jika selisih tidak dapat meng-cover dari angsuran per bulan dari calon nasabah, maka realisasi pembiayaan tidak dapat dilakukan.

Sasaran pasar BNI Syariah pada produk Griya iB Hasanah adalah kalangan ekonomi mampu yang memiliki sumber penghasilan sebagai karyawan/professional/pengusaha (wiraswasta). Hal ini berdasar pada objek yang dibiayai oleh BNI Syariah merupakan perumahan jenis komersial yang terlepas dari subsidi pemerintah dengan harga minimal perumahan komersial untuk Kota Parepare berkisar dari harga 280 juta ke atas, yang tentunya kualitas perumahan yang bagus.

SIMPULAN

BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditawarkan dalam membiayai Kredit Pemilikan Rumah (KPR) nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah tersebut harus memiliki pendapatan tetap (*fix income*). Tahapan yang harus dilalui sebelum pembiayaan benar-benar disalurkan kepada nasabah diantaranya adalah persyaratan SK calon nasabah, slip gaji, analisis unit, survey nasabah, penyusunan keputusan pembelian, penandatanganan akad dan penentuan uang muka. BNI Syariah Parepare dalam menyalurkan produk Griya iB Hasanah BNI Syariah Parepare hanya diberikan kepada nasabah pemohon yang memiliki pendapatan atau penghasilan tetap dengan dasar pedoman analisis bank yakni data-data yang disetor oleh pemohon atau calon nasabah kepada pihak bank. Sasaran pasar BNI Syariah pada produk Griya iB Hasanah adalah kalangan ekonomi mampu yang memiliki sumber penghasilan sebagai wirasuasta.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, Consumer Processing Head, wawancara di Jalan Lahalede, Kota Parepare (6 Agustus 2018)
- Arifin, A. (2023). FATWA DSN-MUI NO. 04/DSN-MUI/IV/2000 TENTANG MURABAHAH PADA PRODUK GRIYA IB HASANAH BSI CABANG PAREPARE. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2(1), 15-28.
- Bank BNI Syariah, "BNI Griya iB Hasanah," *Situs Resmi Bank BNI Syariah*, <http://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah> (10 Oktober 2018).
- Cahyono, Andi. 2022. ANALISIS PEMBIAYAAN KPR MENGGUNAKAN AKAD MUSYARAKAH MUTANAQISAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KC. BENGKULU S. PARMAN 2. In *PROSIDING SEMINAR NASIONAL PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (SNPPM) UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO*. Vol. 4, No. 1.
- Darwis, D. A. 2022. Praktek Akad Murabahah pada Pelayanan Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Kewirausahaan*, 9(1), 23-32.
- Endriasari, P. P., & Nashirudin, M. 2022. Analisis Kriteria Nasabah Mampu terhadap Penerapan Sanksi Wanprestasi pada Produk Pembiayaan KPR Syariah (Studi Kasus pada Bank BSI dan BCA Syariah Kantor Cabang Solo). *Al-Fikru: Jurnal Ilmiah*, 16(1).
- Hubbi, Atika Wardati & Ardiansyah Putra Hrp. 2023. ANALISIS PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) DENGAN PENGGUNAAN AKAD MURABAHAH BIL AL-WAKALAH DI BSI KCP MEDAN JUANDA. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(8).
- Perwataatmaja, Karnaen dan Henry Tanjung. 2007. Pengantar" dalam Perbankan Syariah, *Bank Syariah : Teori, Praktik, dan Perananny*. Jakarta : PT. Senayan Abadi.
- Republik Indonesia, *Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*, bab I, pasal 25.
- Soemitra, Andri. 2017. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, edisi II. Cet. VII; Jakarta: Kencana.

Viani, D. O., Utami, M. F., Sari, N., & Wahyuni, N. 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 Syariah (JIMPA)*, 2(1).

Yaya, Rizal Aji Erlangga Martawireja dan Ahim Abdurrahman. 2014. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, edisi revisi. Jakarta: Salemba Empat.