

**KONTRIBUSI BTN SYARIAH TERHADAP KEBUTUHAN
RUMAH BAGI MASYARAKAT KOTA PEKANBARU**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)**



OLEH

M. MUKHLIS
NIM: 10725000185

PROGRAM: S1

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM RIAU

1434 H/2013 M

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul : Kontribusi BTN Syariah Terhadap Kebutuhan Rumah Bagi Masyarakat Kota Pekanbaru. Penelitian ini di latar belakang dengan bertambahnya penduduk kota Pekanbaru, semakin meningkatnya kebutuhan rumah bagi masyarakat. Banyak alternatif pembiayaan perumahan, salah satunya yang ditawarkan oleh BTN Syariah Cabang Pekanbaru. Bank yang pertama dalam pembiayaan perumahan dan sesuai dengan syariah.

Adapun permasalahan yang penulis rumuskan dalam penelitian ini adalah konsep produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru, kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru, dan tinjauan ekonomi Islam terhadap kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru.

Lokasi penelitian ini pada BTN Syariah Cabang Pekanbaru jalan Tuanku Tambusai, Blok A No. 10-11. Penulis mengambil penelitian di sini karena BTN Syariah Cabang Pekanbaru merupakan salah satu bank pembiayaan pertama dalam KPR Syariah. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah nasabah KPR BTN iB BTN Syariah Pekanbaru dalam periode tertentu yang berjumlah 50 orang

Teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa kualitatif dengan metode penulisan deskriptif. Penelitian ini mengambil sumber data yang berasal dari sumber primer, yaitu diperoleh dari pihak Bank dan nasabah KPR BTN iB, dan data sekunder yang diperoleh dari buku, majalah, dan dokumentasi.

Hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Konsep produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru merupakan pembiayaan yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah (jual beli), dimana nasabah bebas memilih

objek KPR sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga.

2. Dalam memenuhi kebutuhan rumah, BTN Syariah sudah memberikan kontribusi bagi masyarakat. Terbukti masyarakat bisa terbantu dengan adanya produk KPR BTN iB. Hanya saja nasabah belum mengetahui secara mendalam mengenai sistem syariah, tetapi nasabah dapat melihat dari segi biaya angsuran per bulan yang tetap sehingga memilih bank syariah, dibanding bank konvensional yang tidak tetap dan terus adanya peningkatan sesuai suku bunga yang berlaku.
3. Ditinjau dari sisi ekonomi Islam kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah, BTN Syariah sudah memberikan peran selaku tempat membantu dalam memberikan pembiayaan bagi masyarakat. Dari segi hukum syariah juga di perkuat dengan keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang membolehkan dalam pembiayaan perumahan tersebut dengan konsep Ijarah Muntahiya Bittamlik. Sehingga diharapkan dapat memberikan ketenangan bagi masyarakat dalam mengambil pembiayaan yang sesuai syariah.

Sehubungan dengan hasil penelitian ini BTN Syariah Cabang Pekanbaru telah memberikan kontribusi dalam pembiayaan perumahan kepada masyarakat dan nasabah pun sudah terbantu dengan adanya produk KPR BTN iB. Hanya saja kedepan ada beberapa hal yang perlu dibenahi. Sehingga keberadaan BTN Syariah benar-benar dirasakan oleh masyarakat Pekanbaru secara luas dan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya bagi Allah SWT, yang dengan rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Kontribusi BTN Syariah terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru.”**

Salawat dan salam senantiasa tercurahkan pada junjungan alam Nabi Muhammad saw, penghulu segala Nabi yang telah membawa perubahan total pada peradaban manusia sehingga lebih beradap.

Penulis menyadari dalam pembuatan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat di harapkan penulis. Dalam pembuatan skripsi ini terkadang menemui hambatan-hambatan, namun dari keridhaan Allah dan doa dari semua pihak, maka penulis dapat melewatinya.

Keberhasilan dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan semua pihak, baik secara langsung atau tidak langsung, untuk itu melalui karya ini penulis menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Mereka yang senantiasa mendoakan dan mengharapkan keberhasilan serta kebahagiaan, sekaligus memberikan bantuan moril dan materi kepada penulis yakni *Ibunda tercinta Salmiah, Ayahnda terkasih Hasan, Nenek Ku, Adikku t Nurfitriyani, Rasyidin, M Fakhri, paman ku Drs. H. Nasruddin Usman, Khairan, dan seluruh keluarga besar penulis lainnya,* yang selalu membantu dan memberi dukungan kepada penulis.

2. Bapak Rektor UIN Suska Riau (Prof. Dr. HM Nazir, MA) beserta Pembantu Rektor, Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum (Dr. H. Akbarizan, MA, M.Pd) beserta Pembantu Dekan yang terus mengingatkan dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Mawardi, M.Si selaku ketua jurusan Ekonomi Islam dan seluruh dosen serta karyawan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum yang telah memberikan dorongan dan bimbingan kepada penulis.
4. Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag selaku Sekretaris jurusan Ekonomi Islam dan sekaligus pembimbing skripsi yang telah ikhlas dan sabar memberikan bimbingan dan arahan disela-sela kesibukan beliau.
5. Bapak H. Maghfirah, M.Ag selaku penasehat akademis yang banyak memberikan bimbingan kepada penulis dibidang akademik.
6. Segenap pimpinan dan karyawan serta BTN Syariah cabang Pekanbaru yang telah direpotkan dalam penyelesaian penelitian ini.
7. Kanda Marabona Munte, M.EI alumni Ekonomi Islam dan juga Guru ku yang dengan tulus membantu dalam penyelesaian penelitian ini.
8. Kakanda Fadilul Hakki, ST, M. Syafaat, S.Hi, Kakakku Neneng Sumarni, Siti Masitah, S.EI, Sahabatku M. Ali Habibi, S.Kom, Syafrizal M, Ardian Saputra, M. Arif, S.EI, Suhaimi, S.EI. Adik-adikku Naning Safitri, Ofni Rianti, Eliya Safitri, Supriani, SE.Sy, Widia Ningsih dan seluruh rekan-rekan yang tidak dapat disebutkan satu-persatu disini.
9. Buat sonior, teman, sahabat, adik-adik seperjuangan di Organisasi SCEI FASIH UIN, BEM UIN Suska, FoSSEI, IKBA MAN 1 Pekanbaru,

KAMMI Daerah Riau, HIPMI PT Riau, IPNU Riau, HIPEMAROHI Pekanbaru, KNPI Provinsi Riau, dan seluruh rekan-rekan penulis di Universitas Islam Negeri, melalui kalian semangat itu tetap ada.

10. Semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat dan dorongan yang tak dapat penulis balas, melainkan dengan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya dengan rasa tulus dan ikhlas.

Pekanbaru, 4 Februari 2013

penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	8
1. Batasan Masalah.....	8
2. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	9
1. Tujuan Penelitian	9
2. Manfaat penelitian.....	9
D. Metode Penelitian.....	9
1. Lokasi Penelitian.....	9
2. Subjek dan Objek Penelitian	10
3. Populasi dan Sampel.....	10
4. Sumber Data.....	11
5. Teknik Pengumpulan Data.....	12
6. Teknik Analisa Data.....	13
7. Metode Penulisan	13
E. Sistematika Penulisan	13
 BAB II GAMBARAN UMUM PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk. KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU	
A Sejarah Berdiri BTN Syariah	15
B. Visi dan Misi BTN Syariah	17

C. Struktur Organisasi BTN Syariah Cabang Pekanbaru	18
D. Produk-produk BTN Syariah	26

BAB III TINJAUAN TEORITIS TENTANG KONSEP PEMILIKAN RUMAH

A. Pengertian Produk KPR Syariah	35
B. Tujuan KPR Syariah	38
C. Prinsip-prinsip Pembiayaan Islam	39
D. Peluang dan Tantangan Bank Syariah Kedepan	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Konsep Produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah Cabang Pekanbaru	44
B. Kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru	46
C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru	54

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1	Perbandingan KPR Konvensional dan Akad-Akad KPR Syariah.....	37
Tabel 4. 1	Dokumen yang dilengkapi.. ..	45
Tabel 4. 2	Umur Responden.....	46
Tabel 4. 3	Jenis Kelamin Responden	47
Tabel 4. 4	Tanggapan Responden Nasabah telah memiliki rumah sebrlum mengambil KPR BTN iB	48
Tabel 4. 5	Status kepemilikan rumah yang nasabah tempati, sebelum mengambil KPR BTN iB	48
Tabel 4. 6	Informasi bahwa BTN Syariah memiliki produk KPR BTN iB ...	49
Tabel 4. 7	Lama menjadi nasabah KPR BTN iB	50
Tabel 4. 8	Fungsi rumah KPR BTN iB bagi nasabah	50
Tabel 4. 9	Produk KPR BTN iB membantu nasabah dalam kepemilikan rumah.....	51
Tabel 4. 10	Faktor yang membuat nasabah tertarik dengan pembiayaan KPR BTN iB.....	51
Tabel 4. 11	Prosedur pengajuan pembiayaan KPR BTN iB	52
Tabel 4. 12	Jarak rumah KPR BTN iB dengan tempat kerja nasabah	53
Tabel 4. 13	Keberadaan rumah KPR BTN iB apakah mendukung kelancaran kerja nasabah.....	53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia ekonomi dalam Islam adalah dunia bisnis atau investasi. Hal ini bisa dicermati mulai dari tanda-tanda eksplisit untuk melakukan investasi (ajakan bisnis dalam Alquran dan Sunnah) hingga tanda-tanda implisit untuk menciptakan sistem yang mendukung iklim investasi (adanya sistem zakat sebagai alat disinsentif atas penumpukan harta, larangan riba untuk mendorong optimalisasi investasi, serta larangan maysir atau judi dan spekulasi untuk mendorong produktivitas atas setiap investasi). Dalam praktiknya, investasi yang dilakukan baik oleh perorangan, kelompok, maupun institusi dapat menggunakan pola nonbagi hasil (ketika investasi dilakukan dengan tidak bekerja sama dengan pihak lain) maupun pola bagi hasil (ketika investasi dilakukan dengan bekerja sama dengan pihak lain).¹

Dalam perkembangan ekonomi Islam terus mengalami peningkatan untuk menjadi sistem perokonomian Indonesia yang sesuai dengan syariah. Melalui perbankan-perbankan syariah berbagai jenis kebutuhan masyarakat dikembangkan, salah satunya adalah produk yang membantu masyarakat dalam pembiayaan perumahan di tanah air.

¹ Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), cet 1, hal. 1

Rumah adalah tempat tinggal di mana bermulanya sebuah peradaban suatu negeri. Rumah itu bukanlah hanya sekedar ruang yang dibentuk oleh kumpulan pasir, batu, semen, besi dan kayu. Di dalam rumah itu ada jiwa dan kehidupan. Berdasarkan konsep rumah dalam kehidupan manusia sebagai kesatuan struktural, maka secara eksplisit terungkap bahwa rumah merupakan pusat realisasi kehidupan manusia.²

Dalam konteks penyelenggaraan pemerintahan, papan merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi guna mewujudkan kesejahteraan rakyat. Keberadaan papan merupakan bagian atau prioritas ke tiga dari lima komponen kesejahteraan rakyat (Sandang, Pangan, Papan, Pendidikan dan Kesehatan). Sesuai dengan amanat konstitusi Negara Republik Indonesia sebagaimana disebutkan dalam pasal 28 H ayat (1) UUD 1945, negara berkewajiban untuk menyediakan papan (tempat tinggal) yang layak bagi seluruh lapisan rakyat Indonesia.³

Berdasarkan data dari BPS 2009 tercatat 69,42 persen rumah tangga perkotaan tinggal pada penguasaan milik sendiri dan 16,55 persen dengan status bukan milik sendiri (kontrak atau sewa). Untuk penduduk perdesaan, tercatat 88,71 persen rumah tangga mendiami rumah milik sendiri dan 1,67 persen mendiami rumah dengan status bukan milik sendiri (kontrak/sewa) dan lainnya.⁴

² Zulfy Syarif Koto, *Politik Pembangunan Perumahan Rakyat di Era Reformasi*, (Jakarta : HUD, 2011), cet. 1, hal. 33

³ *Ibid.* hal. 42

⁴ BPS, 2009

Dengan pertambahan penduduk Indonesia, tentunya kebutuhan rumah terus meningkat. Peran ini tidak mungkin seluruhnya di tangani semua oleh pemerintah, memerlukan pihak swasta untuk memenuhi kebutuhan rumah bagi kesejahteraan masyarakat. Salah satu BUMN yang memiliki produk pembiayaan kredit perumahan rakyat (KPR) adalah Bank Tabungan Negara (BTN) Tbk.

KPR adalah salah satu produk kepemilikan rumah yang dikembangkan oleh dunia perbankan di Indonesia. Saat ini, produk KPR tidak hanya dimonopoli oleh bank konvensional saja, tetapi juga sudah dijalankan oleh bank syariah. Produk KPR pertama kali diperkenalkan oleh Bank Tabungan Negara (BTN) Tbk. Sejak tahun 1974 yang awalnya menggunakan instrumen bunga sebagai alat untuk memperoleh keuntungan dari produk tersebut. Setelah BTN membuka Unit Usaha Syariah (UUS), produk KPR yang dijual disesuaikan dengan konsep syariah, baik mengenai akadnya ataupun mekanisme transaksinya.

Produk KPR pada perbankan konvensional difahami sebagai Kredit Perumahan Rakyat yang akadnya didasarkan pada prinsip pinjam-meminjam (credit atau qard) dengan memanfaatkan bunga sebagai variabelnya. Hubungan yang terjalin antara pihak bank dengan nasabah yang mengambil produk KPR ini adalah hubungan antara pihak kreditor dan pihak debitor. Pihak bank mengucurkan pinjaman bagi nasabah yang dimanfaatkan untuk keperluan KPR. Bank konvensional mengambil keuntungan (profit) dari bunga pinjaman yang dikenakan kepada nasabah.

Disinilah letak ketidaksesuaian apa yang dipraktekkan perbankan konvensional dengan konsep ekonomi syariah yang prinsip utamanya melarang keras praktek bunga bank. Bunga yang dipraktekkan oleh perbankan konvensional merupakan riba yang ada dalam ajaran islam, yaitu bagian dari riba nasi'ah. Pada dasarnya, model pinjam-meminjam dengan memakai prinsip qard dibolehkan dalam ajaran Islam dengan catatan tanpa memungut tambahan (ziyadah), baik dengan memakai istilah bunga ataupun menggunakan istilah lain, yang intinya merupakan tambahan dari yang pokok.

Sedangkan kredit pembiayaan rumah (KPR) yang dikembangkan oleh bank syariah yang mekanismenya didasarkan pada akad jual-beli (murabahah). Hubungan yang terjalin antara bank syariah dengan pihak nasabah yang mengambil produk KPR adalah hubungan antara penjual (al-ba'iu) dan pembeli (musytari). Dalam hal ini, bank syariah sebagai pihak penjual yang menjual produk KPR kepada nasabah. Sedangkan nasabah sebagai pihak pembeli. Karena prinsip yang digunakan dalam model ini adalah jual-beli, maka kelaziman pada akad jual-beli memungkinkan adanya proses tawar menawar antara pihak bank dengan nasabah.

Indonesia adalah masyarakat yang populasinya mayoritas beragama Islam. Besarnya populasi masyarakat Islam Indonesia ini secara kuantitas sesungguhnya berada diposisi puncak, hal ini terbukti bahwa jumlah populasi muslim di Indonesia adalah yang terbesar di dunia. Fakta ini menunjukkan bahwa Indonesia

merupakan lahan potensial dalam segala aktifitas yang mendukung bagi kehidupan beragama yang lebih baik dalam segala lini dan situasi.⁵

Potensial dimaksud termasuk dalam geliat kehidupan bermuamalah atau gerak horizontal (ekonomi) secara universal yang lebih baik dan bersih yang jauh dari unsur-unsur yang dilarang oleh agama Islam seperti mengandung unsur riba, gharar dan maisir dan lainnya yang akan merugikan serta saling mendhalimi. Sehingga perlu dilakukan berbagai terobosan untuk berdirinya sebuah lembaga yang secara 'ruh' dan praktek benar-benar sesuai dengan tuntunan Islam itu sendiri.⁶

Bentuk utama produk bank syariah terutama menggunakan pola bagi hasil, sesuai dengan karakteristiknya. Selain pola bagi hasil, bank syariah juga mempunyai produk-produk pendanaan dan pembiayaan dengan pola non bagi hasil. Dalam produk pendanaan, bank syariah dapat juga menggunakan prinsip wadi'ah, qardh, maupun ijarah. Dalam produk pembiayaan, bank syariah dapat juga menggunakan pola jual beli (dengan prinsip murabahah, salam, dan istishna) dan pola sewa (dengan prinsip ijarah dan ijarah wa iqtina).⁷

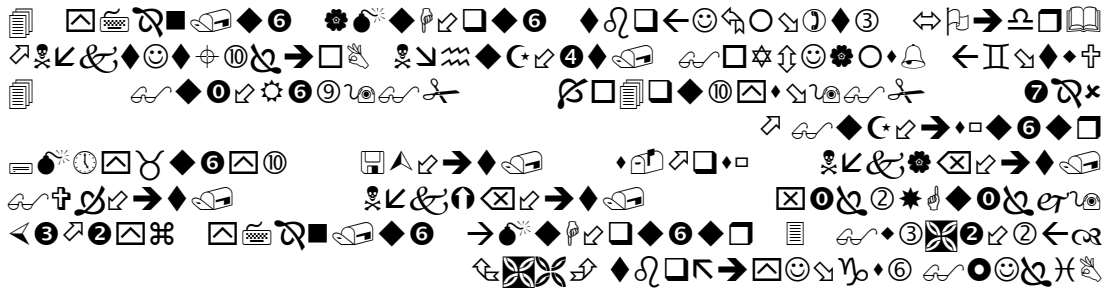
Transaksi non bagi hasil selain yang berpola jual beli adalah transaksi berpola sewa atau ijarah. Ijarah, biasa juga disebut sewa, jasa, atau imbalan, adalah akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa. Ijarah

⁵ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, dan Prospek*, (Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001), Cet. 1, jilid 1, h. 33.

⁶ Ahmad Ghozal, *Serba Serbi Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo kelompok Gramedia, 2005). Cet. 1, h. 29.

⁷ Ascarya, *op.cit*, hal. 2

adalah istilah dalam Fikih Islam dan berarti memberikan sesuatu untuk disewakan. Menurut *Sayyid Sabiq*, ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. Jadi, hakikatnya *ijarah* adalah penjualan manfaat.⁸ Hal tersebut dijelaskan di dalam QS. Az-Zukhruf (43): 32



Artinya: “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”

Dalam pembiayaan di perbankan syariah juga dikenal dengan pola sewa *ijarah muntahiya bittamlik* adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.

Dewasa ini dalam masyarakat telah umum dilakukan praktik sewa-beli, yaitu perjanjian sewa-menyewa yang disertai dengan opsi pemindahan hak milik atas benda yang disewa, kepada penyewa, setelah selesai masa sewa. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memerlukan akad sewa-beli yang sesuai syariah.

⁸ *Ibid.* hal. 99

Berdasarkan *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 27/DSN-MUI/III/2002*, bahwa Akad Ijarah boleh dilakukan.⁹

Kondisi masyarakat kota Pekanbaru yang heterogen dan profesi berbeda datang dari berbagai daerah. Rata-rata masyarakat yang datang belum memiliki rumah. Di sisi lain, banyak bank-bank yang menawarkan fasilitas pembiayaan perumahan, salah satunya adalah BTN Syariah. Dalam rangka membantu masyarakat Pekanbaru, peranan kredit pembiayaan rumah (KPR) perlu ditingkatkan dan di sampaikan pada masyarakat dalam upaya membantu masyarakat untuk mendapat perumahan dengan cara yang mudah dan terjangkau serta sesuai dengan syariah Islam. Hal ini perlu dilakukan agar masyarakat Pekanbaru dapat merasakan adanya manfaat pembiayaan KPR Syariah dan kontribusi BTN Syariah sebagai bank pertama dalam pengembangan KPR syariah.

Oleh karena itu, berdasarkan fenomena yang dipaparkan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dalam bentuk skripsi yang berjudul **“KONTRIBUSI BTN SYARIAH TERHADAP KEBUTUHAN RUMAH BAGI MASYARAKAT KOTA PEKANBARU.”**

⁹ PUSDIKLAT MAHKAMAH AGUNG RI, *Kapita Selekta Perbankan Syariah*, (Jakarta: 2006), hal. 156

B. Permasalahan

1. Batasan Masalah

Agar lebih terarah dan memperjelas ruang lingkup dalam penulisan ini, perlu diadakan batasan permasalahan yang hanya pada pembahasan seputar “KONTRIBUSI BTN SYARIAH TERHADAP KEBUTUHAN RUMAH BAGI MASYARAKAT KOTA PEKANBARU.”

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah ditetapkan, masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

- a. Bagaimana konsep produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru?
- b. Bagaimana kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru?
- c. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru.

- b. Untuk mengetahui kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru.

2. Manfaat

- a. Sebagai bahan kajian, rujukan dan perbandingan sekaligus menambah khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi.
- b. Diharapkan melalui penulisan ini dapat merangkul dan memancing minat masyarakat agar lebih menggunakan jasa pembiayaan berdasarkan syariah.
- c. Digunakan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Riau.

D. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di BTN Cabang Pekanbaru Jalan Tuanku Tambusai, Blok. A No. 10-11. Penulis mengambil penelitian di sini karena BTN Syariah Cabang Pekanbaru merupakan salah satu bank pembiayaan pertama dalam KPR Syariah. Kemudian penulis merasa tempat dilakukannya penelitian ini mudah dijangkau untuk mengambil data-data yang diperlukan untuk penelitian ini.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek

Subjek dalam penelitian ini adalah Karyawan dan nasabah yang menggunakan KPR BTN iB pada BTN Syariah Cabang Pekanbaru.

b. Objek

Objek penelitian adalah kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru menurut tinjauan ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

Dalam pengambilan data yang menjadi populasi untuk penelitian ini adalah Nasabah KPR BTN iB pada BTN Syariah Cabang Pekanbaru dalam periode tahun 2012 berjumlah 500 nasabah. Mengingat waktu dan biaya yang cukup besar dalam mengambil data dari responden yang cukup besar populasinya. Sampel adalah sebagai bagian dari populasi yang diambil dengan menggunakan cara-cara tertentu. Dalam penelitian ini penentuan sampel ditentukan sebesar 10% dari populasi, karena jumlah popoulasinya lebih dari 100 (Arikanto, 2006). Besarnya sampel dalam penelitian ini adalah 50 nasabah KPR BTN iB di lokasi tertentu.¹⁰

¹⁰ Bagong Suyanto & Sutinah, *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*, (Jakarta: Kencana Premada Media Group, 2007), cet.3, hal. 171-172

4. Sumber Data

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh dari langsung dari pihak bank dan nasabah pembiayaan KPR Syariah BTN Syariah cabang Pekanbaru.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, majalah, dan data-data atau sesuatu yang dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan pembiayaan ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan di lokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian. Bentuk pengamatan yang penulis lakukan adalah secara langsung, sehingga penulis dapat mengamati langsung segala aspek yang terjadi di lapangan.

b. Wawancara

Wawancara atau interview adalah suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada karyawan BTN Syariah. Wawancara yang penulis lakukan adalah wawancara terbuka (open interview), dimana informan tidak merasa dirinya sedang diwawancarai sehingga informasi yang didapat benar-benar murni tanpa rekayasa.

c. Angket

Yaitu memberikan daftar pertanyaan kepada nasabah KPR BTN iB sebagai responden yang merupakan subjek dalam penelitian untuk diisi dan kemudian dikembalikan kepada peneliti untuk diolah.

6. Teknik Analisa Data

Analisa yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa kualitatif yaitu menganalisa data dengan jalan mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut. Kemudian antara satu data dengan data lainnya dihubungkan sedemikian rupa sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah yang diteliti.

7. Metode Penulisan

Setelah data yang terkumpul dianalisa, maka penulis membahas data tersebut dengan menggunakan metode deskriptif yaitu dengan jalan mengemukakan data-data yang diperlukan, lalu dianalisis, sehingga dapat disusun menurut kebutuhan yang diperlukan dalam penelitian ini.

E. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini dapat dipahami secara baik dan utuh, maka disusun secara sistematis. Penelitian ini terdiri dari lima bab yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari : Latar Belakang, Batasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM BTN SYARIAH

Yang terdiri dari : Sejarah Berdiri BTN Syariah, Visi dan misi, Struktur Organisasi BTN Syariah Pekanbaru, produk-produk BTN Syariah Cabang Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN TEORITIS TENTANG KONSEP PEMILIKAN RUMAH

Dalam bab ini merupakan uraian dari teori dari penelitian yang berkenaan dengan : Pengertian produk KPR Syariah, Tujuan KPR Syariah, prinsip-prinsip pembiayaan Islam, Peluang dan tantangan Bank Syariah kedepan.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan hasil penelitian dan pembahasan. Meliputi : Produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah Pekanbaru, kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru, tinjauan ekonomi Islam terhadap kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup, dimana pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari hasil penelitian dan saran

BAB II
GAMBARAN UMUM PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk.
KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU

A. Sejarah Berdiri

Pada masa pemerintahan Hindia Belanda tahun 1897 didirikan Postspaarbank yang mempunyai empat cabang yaitu: Jakarta, Surabaya, Medan dan Makassar. Pada tahun 1940 kegiatan terhenti karena penyerbuan Jerman yang mengakibatkan penarikan tabungan besar-besaran, namun pada tahun 1941 kegiatan pulih kembali. Tahun 1942 Belanda menyerah tanpa syarat kepada Jepang, Jepang membekukan seluruh kegiatan Postspaarbank dan menggantinya dengan Tyiokin Kyoku sebuah bank yang bertujuan untuk menarik dana dari masyarakat melalui tabungan. Tyiokin Kyoku mempunyai satu cabang yaitu Yogyakarta.

Proklamasi kemerdekaan RI 17 Agustus 1945 menimbulkan inspirasi untuk mengambil alih Tyiokin Kyoku dari Jepang ke pemerintahan RI dengan nama Kantor Tabungan Pos adalah melakukan penukaran uang Jepang dengan uang Republik Indonesia. Tetapi kantor tabungan pos tidak berumur panjang karena terjadi agresi belanda tahun 1946. Pada tahun 1949 kantor tabungan pos dibuka kembali dengan nama Bank Tabungan Pos.¹

Pada tanggal 9 februari 1950 pemerintah mengeluarkan undang-undang darurat No. 9 tahun 1950 yang mengubah nama Postspaarbank Indonesia manjadi

¹ Www. BTN. Co. Id

Bank Tabungan Pos dan memindahkan induk kementerian dari kementerian perhubungan ke kementerian keuangan di bawah menteri urusan Bank Sentral. Walaupun masih bernama bank tabungan pos namun pada tanggal 9 februari 1950 dikatakan sebagai hari lahirnya Bank Tabungan Negara. Tahun 1963 pemerintah mengeluarkan PERPU No. 4 tahun 1963 yang menyatakan penggantian nama Bank Tabungan Pos menjadi Bank Tabungan Negara.

Tahun 1974 tugas Bank Tabungan Negara di tambah yaitu memberikan pelayanan KPR dan untuk pertama kalinya penyaluran KPR yaitu tanggal 10 Desember 1976, karena itulah tanggal 10 Desember diperingati sebagai hari KPR bagi BTN. Bentuk hukum BTN mengalami perubahan dengan disalurkannya PP No. 24 tahun 1992 tanggal 29 April 1992 menjadi perseroan terbatas. Sejak itu nama BTN menjadi PT. Bank Tabungan Negara (persero) dengan call name Bank BTN, dan pemerintah menetapkan bank BTN sebagai bank umum dengan fokus bisnis kredit perumahan tanpa subsidi.²

BTN Syariah merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip Syariah. BTN Syariah mulai beroperasi pada tanggal 14 februari 2005 melalui pembukaan kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta. Hingga agustus 2009 telah di buka 20 kantor cabang syariah di beberapa kota di Indonesia, dengan 119 kantor layanan Syariah. BTN Syariah cabang Pekanbaru mulai beroperasi tanggal 28 februari 2008.³

² Wwww. BTN. Co. Id

³ Rahmat Mulyana, Staf Administrasi, *wawancara*, 26 Desember 2012

Tujuan pendirian UUS bank BTN adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan produk dan layanan perbankan sesuai prinsip syariah, dan memberi manfaat yang setara, seimbang dalam pemenuhan kepentingan nasabah dan bank.

Sebagai bagian dari bank BTN yang merupakan bank BUMN, BTN Syariah menjalankan fungsi intermediasi dengan menghimpun dana masyarakat melalui produk-produk giro, tabungan dan deposito, dan menyalurkannya kembali ke sector riil melalui berbagai produk pembiayaan KPR, multiguna, investasi dan modal kerja. Sesuai dengan mottonya “maju dan sejahtera bersama” maka BTN Syariah mengutamakan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam penerapan imbal hasil antara nasabah dan bank.⁴

B. Visi dan Misi

Adapun visi bank BTN Syariah adalah “ Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama.”

Misi Bank BTN Syariah adalah sebagai berikut :

- Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
- Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.

⁴ Brosur (*Product Profile*) yang diperoleh pada PT. BTN (Persero) Tbk. KCS Pekanbaru

- Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
- Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.⁵

C. Struktur Organisasi

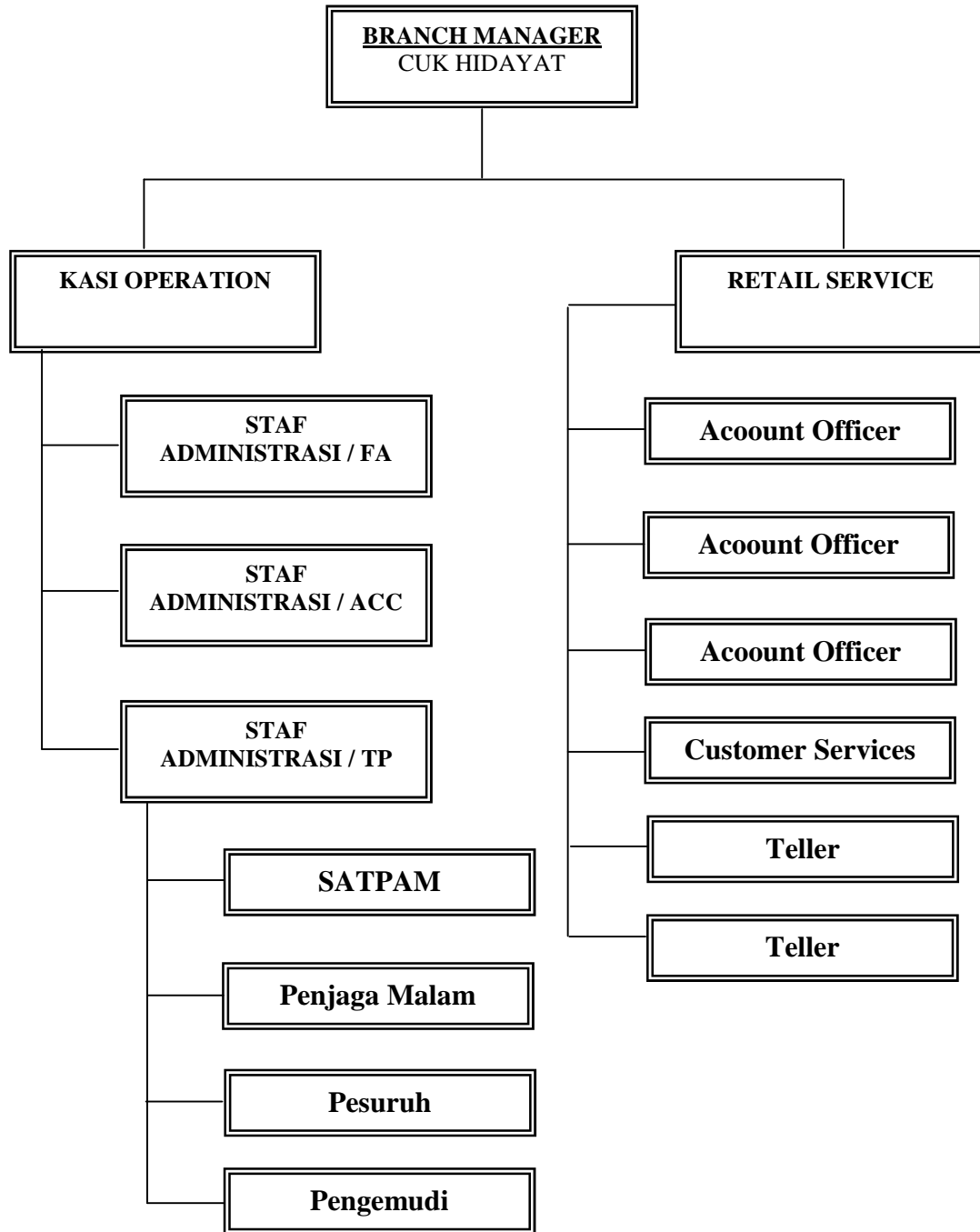
Dalam struktur organisasi, perusahaan ini telah memiliki bagian yang cukup memadai sehingga bank dapat beroperasi seoptimal mungkin dan dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para nasabahnya. Disamping itu hal yang memungkinkan tidak dapat dilaksanakan dengan baik dan akan mengganggu kelancaran aktifitas bank, terus dibenahi. Ini semua dilakukan agar bank menjadi sehat.

Masing-masing unit kerja dikepalai oleh satu orang Kepala Sesi yang membawahi karyawannya, sehingga terjadi kesinambungan dan hubungan yang harmonis dalam penciptaan suasana kerja yang baik. Jabatan sangat menentukan untuk pengembangan pribadi dari masing-masing personil dalam peningkatan jenjang karier, sehingga manajemen dapat melihat dengan objektifitas untuk dapat menentukan siapa yang wajar dan pantas untuk menduduki suatu jabatan.

⁵ Www. BTN. Co. Id

Secara umum struktur organisasi bank syariah hampir sama dengan bank konvensional, misalnya adanya komisaris dan direksi. Tetapi yang membedakannya adalah adanya Dewan Pengawas Syariah yang tugasnya mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar selalu berada dalam ketentuan syariah. Dalam membiayai suatu usaha bank syariah selalu memperhatikan kehalatan dan pelaksanaannya menurut syariah.

Struktur organisasi Bank BTN Syariah cabang pekanbaru sebagai berikut⁶ :



⁶ Dokumen BTN Syariah Pekanbaru

Dalam struktur organisasi diatas tergambar dengan jelas, tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang melaksanakan fungsi manajemen operasional. Dengan demikian, kewajiban akan keberhasilan masing-masing bagian tergantung dari pengelolaan dari masing-masing unit. Masing-masing bagian dikepalai oleh seorang Kepala Bagian (Kepala Sesi) yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan.

Dari gambar struktur organisasi bank BTN Kantor Cabang Syariah tersebut tugas dan wewenang masing-masing antara lain⁷:

1. Kepala Cabang

- a. Mengambil keputusan dan kebijakan yang akan dilaksanakan di BTN Syariah.
- b. Menetapkan kebijakan untuk melaksanakan kepengurusan dan pengelolaan bank.
- c. Menyusun dan menyampaikan rencana kerja tahunan.
- d. Menyetujui atau tidaknya sebuah permohonan pembiayaan.
- e. Melaporkan perkembangan bank kepada Rapat Umum Pemegang Saham secara periodik. Dari hasil yang dilaporkan Rapat Umum Pemegang saham akan mengambil kebijakan atas perkembangan bank yang dilaporkan.

2. Kasi Operation

⁷ Dokumen BTN Syariah Pekanbaru, 2012

- a. Bertanggung jawab mengontrol dan mengawasi kegiatan di Back Office (unit operation) yaitu FA, ACC, TP, GBA.
 - b. Bertanggung jawab dalam pengawasan Anggaran.
 - c. Memonitoring usaha nasabah (biasanya di lakukan satu kali dalam sebulan).
 - d. Memeriksa laporan kerja, seperti: neraca laba/rugi dan transaksi-transaksi setiap hari.
3. Kasi Retail Service
- a. Bertanggung jawab mengontrol dan mengawasi kegiatan di Front Officer, yaitu AO, CS, TELLER.
 - b. Bertanggung jawab dalam melayani informasi pembiayaan.
4. Staf administrasi / *Financial Administrasion* (FA)
- a. Mengarsip dokumen seperti: permohonan pembiayaan dan dokumen pokok (akta notarian, sertifikat serta dokumen agunan dan asuransi).
 - b. Melakukan observasi/ laporan hasil usaha (OTS).
 - c. Penilaian agunan (appraisal) seperti: rumah, mobil, lahan. Yang di nilai: nilai jual cepat, nilai likuiditas, nilai faster.
 - d. Melakukan pencairan dana.
5. Staf Administrasi/ *Accounting* (ACC)
- a. Meregister seluruh fax (masuk-keluar), surat masuk dan surat keluar.
 - b. Membuat jurnal harian.

- c. Membuat laporan harian.
- d. Membuat laporan akhir bulan.
- e. Membuat laporan SID (sistem informasi debitur)
- f. Membuat laporan LBU (laporan bank umum)
- g. Mencetak laporan IDI BI
- h. Memeriksa maploeg (seluruh rekap transaksi yang terjadi dalam proses satu hari kerja). Kemudian tugas *accounting* ini juga membantu staf yang lain karena sumber daya insani masih kurang. Misalnya, membantu proses RTGS (proses tranfer cepat kepada bank berbeda) ketika staf administrasi melaksanakan *kliring* di Bank Indonesia.

6. Staf Administrasi/ TP/ GBA

Untuk *Transaction Processing* (TP) dan *General Branch Administration* (GBA) tugasnya masih dirangkap oleh staf administrasi.

Tugas-tugas tersebut antara lain:

- a. Melakukan proses layanan transaksi kliring dan tranfer langsung ke tujuan bank transfer (RTGS), pencairan dana setelah akad disetujui, pemantauan dan pemeriksaan/kontrol transaksi.
- b. Mengawasi dan mengontrol pengadaan barang oleh inventaris.
- c. Proses transaksi pajak.
- d. Proses pembayaran biaya-biaya via pemindah bukuan seperti: biaya perbaikan aktiva tetap, biaya pengadaan aktiva tetap dan biaya operasional kantor.

- e. Proses pembayaran biaya kepegawaian seperti: gaji pegawai, uang makan, uang lembur, uang cuti, dan uang THR.

7. Account Officer

Account Officer ini pada bank biasa disebut analis. Pada PT. Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Pekanbaru ini telah memiliki 3 orang analis yang bertanggung jawab sebagaimana berikut:

- a. Melayani nasabah yang akan melakukan proses pembiayaan.
- b. Menganalisa pembiayaan (potensi atau tidak).
- c. Service (pelayanan).
- d. Pembinaan nasabah.
- e. Memasarkan produk/marketing.
- f. Monitoring usaha nasabah.

8. Costumer Service

- a. Memberikan pelayanan informasi kepada nasabah, berkaitan dengan permohonan pembukaan rekening tabungan, deposito dan kredit serta memberi pelayanan kepada relasi bank lainnya.
- b. Membuat daftar mutasi harian tabungan, deposito, dan memantau perubahan besarnya nisbah bagi hasil.
- c. Melakukan pendebitan atas rekening tabungan deposito untuk keperluan ansuran/pelunasan kewajiban debitur dan hal lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.

- d. Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis tabungan seperti: tabungan batara, tabungan giro, tabungan haji.
 - e. Menata berkas-berkas/dokumen yang berkaitan dengan bidang jasa nasabah.
 - f. Marketing.
9. Teller
- a. Membuka/menutup vault (khasanah) dan brankas.
 - b. Melayani, mencatat/membukukan setiap transaksi kas dan meneruskan bukti transaksi tersebut kepada bidang accounting secara bertahap untuk setiap hari kerja bersangkutan.
 - c. Mensortir dan mengklasifikasikan pecahan mata uang dan mencocokkannya dengan daftar posisi kas yang dibuat pada hari yang bersangkutan.
 - d. Mengembalikan sisa kas ke dalam brankas setelah jam tutup kas pada hari bersangkutan.

D. Produk⁸

- 1. Produk Dana
 - a. Giro Batara iB

⁸ Brosur (*Product Profile*) yang diperoleh pada PT. BTN (Persero) Tbk. KCS Pekanbaru

Merupakan produk dana dengan prinsip “wadiah” (titipan) yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan, joint account perorangan, atau lembaga baik WNI maupun WNA dalam mata rupiah.

Keunggulan:

- Sarana penitipan uang yang aman dan terpercaya
- Menunjang aktifitas usaha dalam pembayaran dan penerimaan
- Fasilitas kartu ATM batara syariah yang dapat digunakan pada ATM berlogo link bagi nasabah perorangan
- Bonus diberikan secara sukarela sesuai kebijakan bank kepada nasabah
- Penarikan dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, kartu ATM, pemindah bukuan, atau sarana perintah pembayaran lainnya dan dapat dipotong zakat.

b. Giro Investa Batara iB

Adalah giro yang bersifat investasi/berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan dengan imbal bagi hasil yang disepakati, menggunakan cek/BG, kartu ATM dan sarana lainnya pemindahan bukuan.

c. Tabungan Batara iB

Merupakan produk tabungan dengan prinsip “wadiah” (titipan) yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan, joint account perorangan, atau lembaga baik WNI maupun WNA.

Keunggulan:

- Bebas biaya administrasi
- Fasilitas ATM link dan ATM bersama bebas biaya kartu
- Mendapatkan asuransi jiwa bebas premi
- Bonus diberikan secara sukarela sesuai kebijakan bank kepada nasabah
- Kemudahan bertransaksi di seluruh KCS dan KLS
- Atas pemberian bonus diberikan pilihan pemotongan zakat

d. Tabungan Investa Batara iB

Merupakan produk tabungan dengan prinsip “mudharabah” (investasi) yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan, joint account perorangan, atau lembaga baik WNI maupun WNA.

Keunggulan:

- Biaya administrasi ringan
- Fasilitas ATM link dan ATM bersama bebas biaya kartu
- Mendapatkan asuransi jiwa bebas premi
- Mendapatkan bagi hasil yang menarik
- Kemudahan bertransaksi di seluruh KCS dan KLS
- Atas pemberian bonus diberikan pilihan pemotongan zakat

e. Tabungan Baitullah Batara iB

Merupakan produk sarana penyimpanan dana untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji, dengan prinsip

“mudharabah” (investasi). Adapun keunggulan yang diperoleh nasabah adalah:

- Bebas biaya administrasi
- Bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati
- Kemudahan penyeteroran lanjutan di seluruh KCS dan KLS
- Fasilitas on-line siskohat dengan departemen agama
- Atas pemberian bagi hasil diberikan pilihan pemotongan zakat

f. Deposito Batara iB

Merupakan produk deposito berbagi hasil dengan akad mudharabah untuk memenuhi kebutuhan berinvestasi dengan optimal berdasarkan jangka waktu. Keunggulan yang diperoleh nasabah adalah:

- Bagi hasil yang menarik, dan dapat diakumulasikan kedalam pokok
- Penyaluran zakat, infaq dan sedekah
- Fasilitas Automatic Roll Over (ARO) dan Non Automatic Roll Over (non ARO)
- Pencairan sebelum jatuh tempo dikenakan penalty

2. Produk Pembiayaan Retail

a. KPR BTN iB

Adalah produk pembiayaan BTN Syariah yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru

maupun lama. Akad yang dipergunakan adalah akad mudharabah (jual beli), dimana nasabah bebas memilih objek KPR sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga. Dengan keunggulan tersebut maka nasabah KPR BTN iB akan mendapatkan keuntungan dan manfaat sebagai berikut:

- Angsuran tetap sampai lunas
- Maksimal pembiayaan KPR BTN Syariah yang diberikan adalah 80% untuk rumah baru dan 70% untuk rumah second
- Jangka waktu maksimal sampai dengan 15 tahun
- Lokasi rumah, rumah toko, apartemen, dan jenis rumah tinggal lainnya bebas
- Margin bersaing, persyaratan mudah dan fleksibel
- Pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty
- Berdasarkan prinsip syariah

b. KPR Indensya BTN iB

Adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad istishna' (pesanan), diperuntukan bagi pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan dari nasabah. pembiayaan KPR Indensya memberikan keuntungan dan manfaat bagi nasabah sebagai berikut:

- Angsuran tetap sampai lunas

- Mendapatkan grace periode pembayaran angsuran s/d 6 bulan setelah akad, atau sesuai dengan kebijakan bank
- Maksimal pembiayaan KPR Indensya diberikan adalah 70% untuk nasabah nonkolektif
- Jangka waktu maksimal sampai dengan 15 tahun
- Margin bersaing, persyaratan mudah dan fleksibel
- Pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty
- Berdasarkan prinsip syariah

c. Gadai BTN iB

Pembiayaan dengan sistem gadai adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan prinsip *qardh* yang diberikan oleh bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan surat gadai sebagai penyerahan barang jaminan (*marhun*) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian penyerahan barang jaminan (*marhun*) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank (*murtahin*).

Pembiayaan gadai BTN iB dengan jenis gadai (kadar emas 16 s/d 24 karat) dapat berupa emas batangan, emas perhiasan, uang emas, koin emas, piagam emas, dan mahkota adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan prinsip *Qardh* yang diberikan oleh bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan surat gadai sebagai penyerahan barang jaminan (*Marhun*) untuk jaminan

pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank (*Murtahin*).

d. Kendaraan Bermotor BTN iB

Adalah fasilitas pembiayaan berdasarkan akad murabahah (jual beli), dalam rangka membeli kendaraan bermotor mobil atau sepeda motor bagi nasabah perorangan. Nasabah kendaraan bermotor BTN iB akan mendapatkan keuntungan sebagai berikut:

- Angsuran tetap sampai lunas
- Maksimal pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN Syariah yang diberikan sebesar 80%
- Jangka waktu pembiayaan kendaraan bermotor untuk mobil 5 tahun, mobil bekas (masa pakai + jangka waktu pembiayaan) tidak melebihi 7 tahun
- Jangka waktu maksimum pembiayaan kendaraan bermotor untuk motor baru adalah 4 tahun
- Margin bersaing, persyaratan mudah dan fleksibel
- Pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty

e. Swagriya BTN iB

Adalah fasilitas pembiayaan berdasarkan akad murabahah (jual beli), yang diperuntukan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank, untuk membiayai pembangunan dan renovasi rumah, ruko atau bangunan lainnya diatas tanah yang sudah

dimiliki oleh pemohon, baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan. Keuntungan bagi nasabah adalah:

- Angsuran tetap sampai lunas
- Nasabah bebas merencanakan pembangunan atau renovasi rumah/ruko sesuai keinginan dan kebutuhannya
- Maksimum pembiayaan yang diberikan sebesar 100% dari RAB
- Jangka waktu pembiayaan hingga 15 tahun
- Margin bersaing, persyaratan mudah dan fleksibel
- Pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty

3. Produk Pembiayaan Korporasi

a. Modal Kerja BTN iB

Adalah fasilitas pembiayaan dengan akad murabahah (bagi hasil), berupa penyediaan dana oleh bank BTN syariah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah, baik perorangan, perusahaan, maupun koperasi. Bidang usaha yang dibiayai antara lain adalah:

- Industri sektor perumahan dan industri ikutannya, perdagangan atau jasa
- Pengadaan barang atau jasa atau proyek dengan surat perintah kerja (SPK) oleh Kontraktor
- Memenuhi kebutuhan modal kerja untuk disalurkan kembali kepada konsumen (end user).

b. Yasa Griya BTN iB

Adalah pembiayaan modal kerja dengan akad musyarakah (sharing capital), untuk keperluan modal kerja pembangunan proyek perumahan kepada pengembang/developer, baik perorangan, perusahaan, maupun koperasi. Dengan pola musyarakah maka masing-masing pihak (Bank dan Nasabah) menyertakan modal dan berbagi pendapatan menurut kesepatan bersama. Yasa Griya BTN iB dapat digunakan untuk membiayai seluruh kegiatan pembangunan konstruksi perumahan, yaitu bangunan rumah berikut prasarana pendukung.

c. Pembiayaan Investasi BTN iB

Adalah pembiayaan kepada lembaga atau badan usaha dengan prinsip murabahah atau musyarakah yang diberikan kepada nasabah lembaga yang memenuhi syarat, untuk mendanai pembelian barang modal atau barang investasi dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, pelunasan atau peningkatan kapasitas usaha.

d. Pembiayaan KPR Subsidi BTN iB

Adalah pembiayaan KPR BTN iB yang disediakan kepada kelompok masyarakat yang memenuhi kriteria menurut ketentuan kementerian negara perumahan rakyat untuk mendapatkan subsidi uang muka dalam rangka pembelian Rumah Sederhana Sehat (RSH).

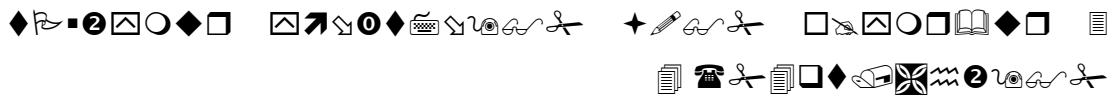
BAB III

TINJAUAN TEORITIS TENTANG KONSEP PEMILIKAN RUMAH

A. Pengertian produk KPR Syariah

KPR Syariah yang dikembangkan oleh bank syariah dimaknai sebagai kepemilikan Perumahan Rakyat yang mekanismenya didasarkan pada akad jual-beli (murabahah). Hubungan yang terjalin antara bank syariah dengan pihak nasabah yang mengambil produk KPR adalah hubungan antara penjual (al-ba'iu) dan pembeli (musytari). Dalam hal ini, bank syariah sebagai pihak penjual yang menjual produk KPR kepada nasabah. Sedangkan nasabah sebagai pihak pembeli. Karena prinsip yang digunakan dalam model ini adalah jual-beli, maka kelaziman pada akad jual-beli.

Dalam syariat Islam, jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya. Atau, dengan pengertian lain memindahkan hak milik dengan hak milik lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi.¹ Hukum jual beli Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma' ulama. Dalil dalam firman Allah QS. Al-Baqarah (2): 275,



Artinya: ” Padahal Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ”

¹ Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), cet 1, hal. 76

Jual beli di syariatkan oleh Allah Swt, sebagai keluasan bagi para hamba-Nya karena manusia mempunyai kebutuhan akan sandang, pangan dan lainnya. Kebutuhan tersebut tidak pernah berhenti dan senantiasa diperlukan selama manusia itu hidup, tidak seorang pun yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri. Manusia dituntut untuk berhubungan antar sesamanya dalam hubungan tersebut semuanya memerlukan pertukaran nilai atau pun jasa. Seseorang memberikan apa yang di miliknya untuk memperoleh sesuatu sebagai penggantinya sesuai kebutuhannya.

Sebuah transaksi (Akad) jual beli telah dilakukan dan memenuhi semua rukun dan syaratnya, maka konsekuensinya penjual wajib memberikan hak milik barang kepada pembeli, dan pembeli memindahkan hak milik barangnya kepada penjual, sesuai dengan harga yang telah disepakati.

Ketentuan akad tersebut mengharuskan adanya keridhaanya (saling rela) dan diwujudkan dalam bentuk mengambil dan memberi, atau dengan cara lain yang dapat menunjukkan akan sikap ridha. Atau berdasarkan makna milik, seperti ucapan seorang penjual: "Aku jual, Aku Berikan, Aku pindahkan hak milik kepadamu," dan ucapan seorang pembeli, "Aku beli, Aku Terima, Aku rela," atau tetapkan harganya.

Dalam akaq jual beli dalam bank syariah, harga suatu barang sudah ditentukan atau di tetapkan pada awal dan tidak di ubah-ubah di tengah jalan. Jika bank menjual rumahnya ke konsumen dengan harga Rp. 120 juta, konsumen

hanya diharuskan membayar Rp. 120 juta tanpa mempedulikan kenaikan suku bunga.

Tabel 3.1 Perbandingan KPR Konvensional dan Akad-akad KPR Syariah²

Perbedaan	KPR Konvensional	Murabahah	Istishna	Ijarah muntahiya bittamlik (IMBT)
Jenis transaksi	Pinjaman uang untuk membeli rumah	Jual beli dengan penangguhan	Jual beli dengan memesan terlebih dahulu	Sewa menyewa yang diakhiri dengan hak milik
Tujuan	Pembiayaan rumah dengan tambahan bunga	Pembiayaan rumah sekunder atau <i>ready stock</i>	Pembiayaan rumah <i>indent</i>	Pembiayaan rumah jangka panjang
Keuntungan bank	Bunga atas pinjaman uang	Selisih harga beli dan harga jual	Selisih harga beli dan harga jual	Biaya sewa rumah
Harga dan cicilan	Berubah-ubah bergantung pada suku bunga	Tetap dan di tetap sejak awal	Tetap dan ditetapkan sejak awal	Tetap dan ditetapkan sejak awal
Perpindahan hak milik	Pada awal	Pada awal	Pada awal	Pada akhir

Dalam pembiayaan perumahan di perbankan syariah dapat menggunakan akad murabahah, akad istishna, dan ijarah muntahiyya bitamliik.

² Ahmad Ghozal, *Serba Serbi Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo kelompok Gramedia, 2005). Cet. 1, h. 34

Bai' al-Murabahah adalah prinsip bai' (jual-beli) dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (ribhun) yang disepakati. Pada murabahah, penyerahan barang dilakukan secara tunai, tangguh, ataupun cicilan. Bai' al-Istishna' adalah prinsip bai' (jual-beli) suatu barang tertentu antara pihak penjual dan pembeli sebesar harga pokok ditambah nilai keuntungan yang disepakati, dimana waktu penyerahan barang dilakukan dikemudian hari sementara pembayaran dapat dilakukan melalui cicilan atau ditangguhkan. Ijarah muntahiya bittamlik adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.³

B. Tujuan KPR Syariah

Konvensional sebenarnya pihak bank memberikan pinjaman berupa uang kepada konsumen dan dengan dana tersebut konsumen membayarkan pada pihak developer sedangkan berdasarkan sistem syariah, pihak bank membeli rumah dari developer kemudian menjual kembali kepada konsumen dengan cara cicilan.

Adapun tujuan kepemilikan perumahan rakyat (KPR) syariah secara umum⁴ :

³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003) cet. II, h. 39-44

⁴ Www. BTN. Co. Id

- Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

C. Prinsip-prinsip pembiayaan Islam

Adapun prinsip-prinsip pembiayaan dalam Islam⁵, sebagai berikut :

- a. Tidak ada transaksi keuangan yang berbasis bunga.
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum Islam (haram).
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi) dan gharar (transaksi yang tidak jelas).
- e. Penyediaan takaful (asuransi Islam).

Praktek riba sangat bertentangan dengan spirit koperatif yang ada dalam ajaran Islam. Orang kaya dalam ajaran Islam diharuskan untuk memberikan hak-hak orang miskin dengan cara membayar zakat dan kemudian memberi sedekah

⁵ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, dan Prospek*, (Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001), Cet. 1, jilid 1, h. 44.

sebagai tambahan dari zakat tersebut, sebagaimana yang di kemukakan dalam surah Az-zariyat ayat 19. Islam tidak membenarkan kaum muslimin untuk menjadikan kekayaan sebagai kendaraan untuk menghisap darah orang-orang miskin.

Sebagai seorang muslim kita harus berhati-hati dalam melakukan transaksi keuangan, sebab apabila kita terlibat dalam transaksi keuangan yang mengandung unsur "riba", maka hukum Allah akan sangat berat bagi kita. Sebagai orang yang beriman, kita wajib meninggalkan sisa-sisa riba yang pernah kita nikmat sebelumnya akibat ketidaktahuan kita, sebagaimana firman Allah SWT QS. Al-Baqarah (2): 278, yakni :



Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman"

D. Peluang dan Tantangan Bank Syariah Kedepan

Dalam melihat peluang dan tantangan bank syariah di Indonesia terdapat dua hal yang perlu dipertimbangkan, yaitu kebijakan ekonomi dan penerimaan masyarakat. Hal yang pertama adalah siyasah maliyah yang merupakan kehendak komunal secara politis. Sedangkan hal kedua adalah faktor muamalah yang tumbuh dan berkembang dalam kehidupan masyarakat.

1. Politik Perbankan

Dalam masalah politik perbankan ini perlu ditelusuri lebih lanjut tentang kebijakan-kebijakan pemerintah mengenai perbankan. Dari penelusuran itu, maka akhirnya akan ditemukan peluang dan kesempatan untuk mengembangkan perbankan Islam di bumi Indonesia. Kebijakan perbankan Indonesia ternyata mengalami pluktuasi dalam kaitanya dengan kesempatan mendirikan Bank Islam.

Kebijakan pertama pemerintah tentang perbankan adalah dilahirkan UU Nomor 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Dalam undang-undang tersebut tidak diatur lebih lanjut mengenai besarnya suku bunga yang dikenakan kepada peminjam uang di bank. Namun kenyataan membuktikan bahwa pemerintah melakukan investasi pada dunia perbankan.

Keadaan ini terus berlanjut hingga keluar kebijakan deregulasi di sektor perbankan pada tanggal 1 juli 1983. Dalam kebijakan tersebut antara lain memuat kebijakan di mana suku bunga sepenuhnya diserahkan kepada pihak perbankan. Peluang mendirikan Bank Syariah baru terbuka lebar sejak keluar paket 27 oktober 1988 dan ketentuan lanjutannya tanggal 29 januari 1990. Dalam paket tersebut antara lain disebutkan bahwa pemerintah memberikan peluang kepada swasta untuk mendirikan bank-bank baru.

2. Sosialisasi Bank Syariah

Masalah ini perlu diketengahkan mengingat setelah sembilan tahun berdiri di Indonesia, tetapi partisipasi masyarakat dirasa sangat minim. Masih sangat sedikit para ekonom muslim yang memberikan perhatian serius dalam

perkembangan bank syariah dan masih sedikit pula masyarakat yang terlibat menjadi nasabah di bank syariah. Keadaan seperti ini menisyaratkan adanya masalah dalam aspek sosialisasi perbankan Islam.⁶

Agenda pengembangan bank syariah yang harus diperjuangkan agar bank syariah dapat semakin kompetitif dan memberikan kontribusi yang semakin meningkat. Agenda kebijakan yang harus terus dikedepankan dalam pengembangan bank syariah adalah menyangkut prinsip kepatuhan syariah karena memang disinilah titik tekan perbedaan fundamental bank syariah dengan bank konvensional.

Implementasi standar akad yang menyangkut tiga produk perbankan syariah yaitu murabahah, mudharabah dan musyarakah menjadi pijakan bagi para pelaku bank syariah dalam meluncurkan produk-produk bank syariah secara benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Aspek lain yang juga perlu menjadi perhatian adalah menyangkut harmonisasi antara tuntutan nilai-nilai syariah dengan kegiatan operasional bank syariah. Sebagai suatu lembaga ekonomi bank syariah dituntut beroperasi sesuai dengan kaidah-kaidah lembaga ekonomi yang sehat, kredibel dan efisien dengan mengintegrasikan nilai-nilai syariah yang diformulasikan dalam akronim FAST yaitu fathonah, amanah, shidiq dan tabligh.

⁶ Ahmadjazuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian Ummat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), cet I, h. 84-86.

Peluang pengembangan bank syariah di Indonesia masih cukup besar karena potensi pengembangan yang terbuka luas. Ada beberapa faktor yang menegaskan optimisme tersebut yaitu besarnya jumlah umat Islam di Indonesia yang merupakan cavite market belum digarap secara optimal. Ada sebagian umat Islam yang masih enggan bertransaksi dengan bank konvensional yang menerapkan bunga bank karena mereka berkeyakinan bahwa bunga bank adalah riba yang haram hukumnya.

Perkembangan Bank Islam baik dari sisi jumlah maupun jaringan kantor pelayanan dari waktu ke waktu terus mengalami peningkatan yang signifikan. Ada dua faktor yang menyebabkan peningkatannya, yaitu pertama, adanya bank konvensional yang melakukan konversi ke bank syariah, kedua, dibukanya unit-unit syariah dari bank-bank konvensional. Embrio bank syariah di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan bank perkreditan syariah (BPRS) yang diperkenalkan oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) pada tahun 1977 dengan istilah bank perkreditan rakyat (BPR) untuk mengulirkan kredit pedesaan bagi pembinaan lumbung desa, bank pasar, bank pegawai dan bank jenis lainnya yang berkaitan dengan kepentingan ekonomi masyarakat menengah ke bawah. Sehingga peranan BPR sangat berarti dalam proses pembangunan (agent of development) untuk mewujudkan pemerataan pembangunan terutama berfungsi untuk pemerataan fungsi pelayanan perbankan bagi masyarakat kecil.⁷

⁷ *Ibid.*

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Konsep Produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru

Kepemilikan perumahan rakyat (KPR) BTN iB adalah produk pembiayaan BTN Syariah yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Akad yang dipergunakan adalah akad murabahah (jual beli), dimana nasabah bebas memilih objek KPR sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga. Dengan keunggulan tersebut maka nasabah KPR BTN iB akan mendapatkan keuntungan dan manfaat sebagai berikut¹ :

- Angsuran tetap sampai lunas
- Maksimal pembiayaan KPR BTN Syariah yang diberikan adalah 80% untuk rumah baru dan 70% untuk rumah second
- Jangka waktu maksimal sampai dengan 15 tahun
- Lokasi rumah, rumah toko, apartemen, dan jenis rumah tinggal lainnya bebas
- Margin bersaing, persyaratan mudah dan fleksibel
- Pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty
- Berdasarkan prinsip syariah

¹ Brosur (*Product Profile*) yang diperoleh pada PT. BTN (Persero) Tbk. KCS Pekanbaru

Adapun dalam proses pengajuan permohonan, calon nasabah harus melengkapi beberapa persyaratan. Persyaratan pemohon :

- WNI berusia 21 tahun atau telah menikah, pada saat pembiayaan lunas usia tidak melebihi 65 tahun.
- Minimum masa kerja/usaha 1 (satu) tahun.
- Berpenghasilan dan mampu mengangsur setiap bulan sampai dengan lunas.

Tabel 4. 1 Dokumen yang dilengkapi² :

No.	Dokumen	Pegawai	Wiraswasta	Profesional
1.	Form Aplikasi Pembiayaan	✓	✓	✓
2.	Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah	✓	✓	✓
3.	Pas foto terbaru pemohon & pasangan	✓	✓	✓
4.	Slip gaji terakhir atau surat keterangan penghasilan	✓		
5.	Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai Tetap	✓		
6.	Fotocopy tabungan min. 3 (tiga) bulan terakhir	✓	✓	✓
7.	Fotocopy NPWP	✓	✓	✓
8.	Fotocopy akta pendirian perusahaan		✓	
9.	Fotocopy ijin-ijin praktek			✓
10.	Fotocopy SHM/SHGB dan IMB	✓	✓	✓
11.	RAB untuk permohonan pembiayaan bangun rumah	✓	✓	✓

² *Ibid.*

B. Kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru

Keberadaan BTN Syariah cabang Pekanbaru yang sudah 4 tahun berjalan di kota Pekanbaru memberikan peran penting terhadap memenuhi kebutuhan perumahan terhadap masyarakat. Hal ini dapat diketahui dari tanggapan masyarakat atau nasabah BTN Syariah cabang Pekanbaru. Adapun identitas responden secara umum terdiri dari nama nasabah, jenis kelamin, umur, pekerjaan, agama, dan pendapatan responden per bulan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini :

Tabel 4. 2 Umur Responden

Umur Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
20 – 30	14	28%
31 – 40	30	60%
41 – 50	6	12%
Total	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa umur responden 20-30 sebanyak 14 orang atau 28%, umur 31-40 sebanyak 30 orang atau 60%, dan umur 41-50 sebanyak 6 orang atau 12%. Jadi, yang lebih dominan dari umur responden yaitu umur antara 31-40 tahun sebanyak 60%.

Tabel 4.3 Jenis Kelamin Responden

Umur Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
Pria	27	54%
Wanita	23	46%
Total	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jenis kelamin responden pria sebanyak 27 orang atau 54% dan responden wanita sebanyak 23 orang atau 46%. Jadi, yang lebih dominan dari jenis kelamin responden yaitu jenis kelamin pria sebanyak 27 orang atau 54%.

Analisis Konsumen KPR BTN iB

Konsumen merupakan salah satu faktor yang merupakan nasabah yang menggunakan produk KPR BTN iB pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah cabang Pekanbaru. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tanggapan responden di bawah ini.

**Tabel 4.4 Tanggapan Responden Tentang pemilikan rumah,
sebelum mengambil KPR BTN iB**

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Sudah	24	48%
Belum	26	52%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa nasabah yang sudah memiliki rumah sebelum mengambil KPR BTN iB sebanyak 24 orang atau 48% dan nasabah yang belum memiliki rumah sebelum mengambil KPR BTN iB sebanyak 26 orang atau 52%.

Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat lebih banyak belum memiliki rumah, dan dengan adanya produk KPR BTN iB masyarakat terbantu. Dengan sistem angsuran yang diberikan dapat memudahkan bagi masyarakat yang ekonominya lemah untuk memenuhi kebutuhan rumah sebagai tempat tinggal.

Tabel 4. 5 Status kepemilikan rumah yang nasabah tempati, sebelum mengambil KPR BTN iB

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Sewa	15	58%
Rumah keluarga	11	42%
Jumlah	26	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 26 responden yang belum memiliki rumah. Status kepemilikan rumah yang mereka tempati dengan menyewa sebanyak 15 orang atau 58% dan status kepemilikan rumah yang mereka tempati dengan menempati rumah keluarga sebanyak 11 orang atau 42%.

Dari pernyataan nasabah yang belum memiliki rumah, lebih dominan mereka menyewa rumah. Masyarakat yang datang ke kota Pekanbaru belum mempunyai rumah dengan kondisi ekonomi yang belum memadai, mereka menyewa rumah terlebih dahulu.

Tabel 4. 6 Informasi bahwa BTN Syariah memiliki produk KPR BTN iB

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Brosur	25	50%
Kolega	25	50%
Karyawan BTN Syariah	0	0%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden yang menyatakan informasi bahwa BTN Syariah memiliki produk KPR BTN iB didapat melalui brosur sebanyak 25 orang atau 50%, melalui kolega sebanyak 25 orang atau 50%, dan melalui karyawan BTN Syariah tidak ada atau 0%.

Dapat dilihat bahwa masyarakat kota Pekanbaru mengetahui produk KPR BTN iB dari Brosur dan kolega atau rekan. Ini menunjukkan sosialisasi dari mulut ke mulut, cukup efektif. Nasabah yang telah menggunakan menyampaikan manfaat dari produk KPR dari BTN Syariah, sehingga rekannya dapat lebih percaya.

Tabel 4. 7 Lama menjadi nasabah KPR BTN iB

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1 - 2 Tahun	30	60%
3 – 4 Tahun	20	40%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa lama menjadi nasabah KPR BTN iB 1 – 2 tahun sebanyak 30 orang atau 60% dan lama menjadi nasabah KPR BTN iB 3 – 4 tahun sebanyak 20 orang atau 40%.

BTN Syariah Pekanbaru yang mulai beroperasi tahun 2008 lalu, paling lama nasabah 4 tahun baru mengambil produk KPR BTN iB. Perkembangan nasabah yang mengambil pembiayaan KPR terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Tabel 4. 8 Fungsi rumah KPR BTN iB bagi nasabah

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Tempat Tinggal	35	70%
Investasi	5	10%
Rumah produksi	10	20%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa fungsi rumah KPR BTN iB untuk nasabah sebagai tempat tinggal sebanyak 35 orang atau 70%, sebagai Investasi sebanyak 5 orang atau 10%, dan sebagai rumah produksi sebanyak 10 orang atau 20%.

Rata-rata nasabah memfungsikan rumah sebagai tempat tinggal, ini membuktikan bahwa penduduk di Kota Pekanbaru terus meningkat. Baik dari kelahiran maupun dari perpindahan desa ke kota. Sebagai lain memfungsikan rumah juga untuk Investasi dan rumah produksi atau usaha.

Tabel 4. 9 Produk KPR BTN iB membantu nasabah dalam kepemilikan rumah

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Terbantu	45	90%
Sangat Terbantu	5	10%
Tidak Terbantu	0	0%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa produk KPR BTN iB membantu nasabah dalam kepemilikan rumah terbantu sebanyak 45 orang atau 90%, sangat terbantu sebanyak 5 orang atau 10%, dan tidak terbantu 0 atau 0%.

Hal ini menunjukkan bahwa nasabah terbantu dengan adanya pembiayaan KPR BTN iB yang dimiliki oleh BTN Syariah. Sehingga nasabah dapat memiliki rumah sesuai yang di harapkan.

Tabel 4. 10 Faktor yang membuat nasabah tertarik dengan pembiayaan KPR BTN iB

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Sesuai prinsip syariah	10	20%
Pelayanan memuaskan	15	30%
Harga terjangkau	25	50%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden faktor yang membuat nasabah tertarik dengan pembiayaan KPR BTN iB karena sesuai

prinsip syariah sebanyak 10 orang atau 20%, nasabah tertarik karena pelayanan memuaskan 15 orang atau 30%, dan nasabah tertarik karena harga terjangkau sebanyak 25 orang atau 50%.

Nasabah kebanyakan masih melihat dari segi materil atau harga. Secara singkat nasabah membandingkan bank konvensional terus mengalami peningkatan sesuai suku bunga, sedangkan Bank Syariah biaya angsuran tiap bulannya sama. Sehingga nasabah memilih bank syariah dengan pertimbangan yang dominan harga terjangkau.

Tabel 4. 11 Prosedur pengajuan pembiayaan KPR BTN iB

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Mudah	50	100%
Sulit	0	0%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa prosedur pengajuan pembiayaan KPR BTN iB semuanya menyatakan mudah sebanyak 50 orang atau 100% dan yang menyatakan sulit tidak ada atau 0%.

Dari pernyataan nasabah tersebut, ini menunjukkan prosedur pengajuan pembiayaan KPR BTN iB mudah didapat. Pelayanan yang di berikan oleh BTN Syariah telah memberikan kepuasan kepada nasabah. Diharapkan hal terus berlangsung bukan saja pada awal, tetapi juga hingga akhir pelunasan biaya.

Tabel 4. 12 Jarak rumah KPR BTN iB dengan tempat kerja nasabah

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Dekat	10	20%
Sedang	35	70%
Jauh	5	10%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa jarak rumah KPR BTN iB dengan tempat kerja nasabah yang menyatakan dekat sebanyak 10 orang atau 20%, nasabah yang menyatakan sedang sebanyak 35 orang atau 70%, dan nasabah yang menyatakan jauh sebanyak 5 orang atau 10%.

Lokasi pembangunan perumahan rata-rata di daerah pinggiran kota, karena lokasi di tengah kota telah padat dengan bangunan. Sehingga tempat kerja nasabah yang banyak di tengah kota terasa jauh. Dan kebanyakan nasabah tidak terlalu jauh untuk menuju ke tempat kerja.

Tabel 4. 13 Keberadaan rumah KPR BTN iB apakah mendukung kelancaran kerja nasabah

Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
Mendukung	12	24%
Cukup mendukung	38	76%
Jumlah	50	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas dapat diketahui dari 50 responden bahwa keberadaan rumah KPR BTN iB mendukung kelancaran kerja nasabah yang menyatakan

mendukung sebanyak 12 orang atau 24% dan nasabah yang menyatakan cukup mendukung sebanyak 38 orang atau 76%.

Tentunya dengan adanya rumah KPR tersebut cukup mendukung kelancaran kerja. Dimana dirumah dapat dijadi tempat beristirahat dari kelelahan kerja. Dan tentu masih banyak manfaat dari rumah.

C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru

Kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah bagi masyarakat kota Pekanbaru menurut tinjauan Ekonomi Islam. Di lihat dari rumah sebagai kebutuhan mendasar hidup manusia. Kebutuhan rumah yang terus mengalami peningkatan sesuai dengan bertambahnya penduduk. Setiap keluarga pasti memimpikan memiliki rumah idamannya masing-masing. Bukan rumah kontrakan, atau rumah orang tua, rumah idaman adalah rumah yang dimiliki sendiri. Namun harga rumah saat ini tidaklah murah, harga tanah semakin hari semakin naik, begitu pula dengan harga rumah.

Menurut Direktur Mortgage and Consumer Banking Bank Tabungan Negara (BTN) Irman A Zahiruddin memprediksi penyerapan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP) untuk masyarakat berpenghasilan rendah tahun 2013 akan lebih baik dibandingkan tahun 2012 karena pangsa pasar perumahan yang begitu besar, komitmen pengembang dan program Kemenpera yang mendukung. Tahun 2012, kontribusi BTN dalam penyaluran FLPP sebesar 67.728 unit atau senilai Rp 2,76 triliun, dan BTN syariah 4.393 unit atau Rp

188,6 miliar. "Tahun ini menjadi tahun yang sangat menarik untuk pembiayaan perumahan rakyat bersubsidi. Dana siap, pembiayaan siap. Kami akan terus menjaga agar pangsa pasar BTN tetap 99 persen."³

Di provinsi Riau banyak pengembang perumahan, semua bank memberikan kontribusi. Tercatat di tahun 2012 pengembang APRERSI Riau yang menggunakan pembiayaan di bank syariah sebesar 28 % dan di bank konvensional sebesar 72 %. Pengembang dalam memutuskan menggunakan bank konvensional atau bank syariah tentu mempunyai pertimbangan.⁴

Diantara salah satu bentuk perniagaan yang marak dijalankan di masyarakat ialah dengan jual-beli dengan cara kredit. Dahulu, praktek perkreditan yang dijalankan di masyarakat sangat sederhana, sebagai konsekuensi langsung dari kesederhanaan metode kehidupan mereka. Akan tetapi pada zaman sekarang, kehidupan umat manusia secara umum telah mengalami kemajuan dan banyak perubahan.

Perkreditan yang dilakukan secara langsung antara pemilik barang dengan pembeli adalah suatu transaksi perniagaan yang dihalalkan dalam syari'at. Hukum akad perkreditan ini tetap berlaku, walaupun harga pembelian dengan kredit lebih besar dibanding dengan harga pembelian dengan cara kontan. Inilah pendapat -sebatas ilmu yang saya miliki-, yang paling kuat, dan pendapat

³ Kompas.com, Jakarta, 4 Januari 2013

⁴ Dokumen DPD APERSI Riau

ini merupakan pendapat kebanyakan ulama'. Kesimpulan hukum ini berdasarkan beberapa dalil berikut: firman Allah Ta'ala (Qs. Al Baqarah: 282) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”

Ayat ini adalah salah satu dalil yang menghalalkan adanya praktek hutang-piutang, sedangkan akad kredit adalah salah satu bentuk hutang, maka dengan keumuman ayat ini menjadi dasar dibolehkannya perkreditan.

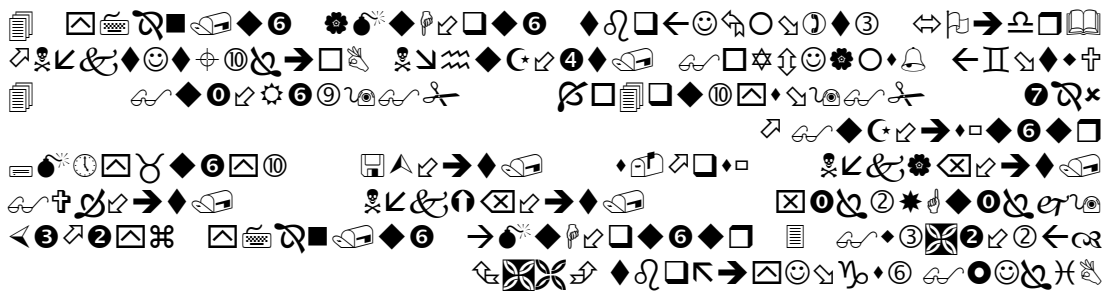
Membayar uang muka atau yang di kenal dengan uang muka (DP) sebagai tanda jadi transaksi jual beli, adalah bahwa pembeli suatu barang dan membayar sebagian total pembayarannya kepada penjual. Jika jual beli dilaksanakan, uang muka di hitung sebagai bagian total pembayarannya, dan jika tidak, maka uang muka diambil penjual dengan dasar sebagai pemberian dari pihak penjual.

Menurut Imam Ahmad ia membolehkan jual beli dengan adanya uang muka (DP) dengan dalil hadist yang di riwayatkan dari Nafi' bin Abdul Harits, bahwa ia membelikan Umar sebuah rumah untuk di jadikan penjara, dari Shafwan bin Umayyah dengan harga 4.000,- (empat ribu) dirham. Jika Umar setuju maka jual beli dilaksanakan. Dan jika tidak, Shafwan mendapatkan 400 (empat ratus) dirham yang dijadikan sebagai uang muka.⁵

⁵ Sayyid sabiq, *fikih sunnah*, (Jakarta: PT. Nada Cipta Raya, 2006), cet.I h. 153.

Dalam praktik yang berlangsung pada perbankan syariah, pembiayaan KPR dapat diberikan dengan prinsip yaitu Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMB) atau perjanjian sewa beli. Berdasarkan prinsip IMB, nasabah KPR melakukan pengajuan sewa rumah kepada pihak bank untuk menyewa rumah yang diinginkannya dalam jangka tertentu, misalnya 15 tahun, dan membayar sewanya setiap bulan. Berdasarkan perjanjian tersebut disertai pula akad tambahan bahwa pada akhir sewa nasabah dapat membeli rumah tersebut atau bank dapat menghibahkan rumah tersebut kepada nasabah.

Berdasarkan firman Allah dalam QS. Az-Zukhruf (43): 32



Artinya: “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”

Dan berdasarkan Hadits Nabi riwayat Tirmizi dari ‘Amr bin ‘Auf al-

Muzani, Nabi SAW bersabda:

Artinya : “perjanjian boleh dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perjanjian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram”

Dalam masyarakat telah umum dilakukan praktik sewa-beli, yaitu perjanjian sewa-menyewa yang disertai dengan opsi pemindahan hak milik atas benda yang disewa, kepada penyewa, setelah selesai masa sewa. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memerlukan akad sewa-beli yang sesuai syariah. Berdasarkan *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000*, bahwa akad murabahah boleh dilakukan. Berdasarkan *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 06/DSN-MUI/IV/2000* bahwa akad Istishna boleh dilakukan. Berdasarkan *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 27/DSN-MUI/III/2002*, bahwa Akad Al-Ijarah Al-muntahiyah Bi Tamlik boleh dilakukan.⁶

⁶ PUSDIKLAT MAHKAMAH AGUNG RI, *Kapita Selektta Perbankan Syariah*, (Jakarta: 2006), hal. 156

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu serta pada bab penelitian dan pembahasan maka pada bab ini penulis dapat mengambil kesimpulan dan mengemukakan saran-saran dan sekiranya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan pelayanan terhadap nasabah dan memberikan kontribusi yang lebih terhadap masyarakat kota Pekanbaru.

A. Kesimpulan

1. Konsep produk KPR BTN iB yang dimiliki BTN Syariah cabang Pekanbaru merupakan pembiayaan yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah (jual beli), dimana nasabah bebas memilih objek KPR sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga.
2. Dalam memenuhi kebutuhan rumah, BTN Syariah sudah memberikan kontribusi bagi masyarakat. Terbukti masyarakat bisa terbantu dengan adanya produk KPR BTN iB. Hanya saja nasabah belum mengetahui secara mendalam mengenai sistem syariah, tetapi nasabah dapat melihat dari segi biaya angsuran per bulan yang tetap sehingga memilih bank syariah,

dibanding bank konvensional yang tidak tetap dan terus adanya peningkatan sesuai suku bunga yang berlaku.

3. Ditinjau dari sisi ekonomi Islam kontribusi BTN Syariah cabang Pekanbaru terhadap kebutuhan rumah, BTN Syariah sudah memberikan peran selaku tempat membantu dalam memberikan pembiayaan bagi masyarakat. Dari segi hukum syariah juga di perkuat dengan keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang membolehkan dalam pembiayaan perumahan tersebut dengan konsep Ijarah Muntahiya Bittamlik. Sehingga diharapkan dapat memberikan ketenangan bagi masyarakat dalam mengambil pembiayaan yang sesuai syariah.

B. Saran

Setelah mengadakan penelitian ini, penulis ingin memberikan saran-saran yang berkaitan dengan nasabah yang didengar langsung dilapangan dan untuk kemajuan BTN Syariah Cabang Pekanbaru kedepan, sebagai berikut:

1. Sebagian nasabah masih belum merasakan kenyamanan dalam hal penagihan yang menurut mereka (nasabah) tidak ada toleransi atas terlambat pembayaran, diharapkan BTN Syariah dapat memberikan penjelasan sesuai ketentuan yang ada dan dalam bersikap dengan nasabah adanya rasa keakraban, sehingga nasabah juga merasakan kenyamanan.
2. Untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabahnya BTN Syariah cabang Pekanbaru harus memberikan balas jasa bagi

hasil yang memuaskan, memberikan pelayanan yang baik kepada para nasabah dan menghadirkan produk-produk baru yang lebih inovatif, sehingga nasabah tetap menginvestasikan dananya di BTN Syariah cabang Pekanbaru.

3. PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Tbk. Yang dikenal sudah lama memberikan pembiayaan perumahan kepada masyarakat. Keberadaan BTN Syariah dianggap masyarakat juga fokus pada pembiayaan perumahan, padahal masih banyak produk-produk lain pada BTN Syariah. BTN Syariah diharapkan memberikan sosialisasi yang itu dapat tersampaikan secara langsung kepada masyarakat.
4. Nasabah yang mengambil pembiayaan perumahan, mengenal Bank Syariah secara umum, khusus BTN Syariah baru dalam segi harga yang menonjol. Nasabah menganggap sama saja dengan bank konvensional, hanya perbedaannya angsuran per bulan di Bank konvensional tidak tetap sesuai suku bunga, dan di BTN Syariah tetap angsurannya per bulan. Saya menyarankan karyawan bank juga dapat memberikan pemahaman kepada nasabah, bahwa Bank Syariah itu berbeda banyak dengan Bank Konvensional. Sehingga ini merupakan peran serta karyawan dalam menyampaikan dakwah ekonomi Islam.

5. BTN Syariah Cabang Pekanbaru yang baru ada 1 (satu) di kota Pekanbaru, diharapkan dapat membuka membuka banyak cabang-cabang baik di Pekanbaru maupun luar Pekanbaru. Sehingga akses BTN Syariah mudah dijangkau oleh masyarakat. Diharapkan juga dapat menambah jumlah nasabah dan meningkatkan keuntungan bagi Bank.
6. BTN Syariah cabang Pekanbaru disarankan melengkapi fasilitas penunjang kegiatan perbankan untuk lebih memudahkan nasabah dalam bertransaksi.
7. Penulis adalah manusia yang penuh kekurangan, kritik dan saran yang kongstruktif sangat penulis harapkan demi perbaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadjazuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian Ummat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, cet. I, 2002.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, cet.1, 2008.
- Antonio, Muhammad Syaf'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani kerjasama dengan Tazkia Cendikia, cet. 9, 2001.
- Ghozali, Ahmad, *Serba Serbi Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo kelompok Gramedia. Cet.1, 2005.
- Lewis K.Mervin(ed)Alground M.Latifa, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, cet. 1, jilid 1, 2007
- PUSDIKLAT MAHKAMAH AGUNG RI, *Kapita Selekt Perbankan Syariah*, Jakarta: 2006.
- Mannan, Muhammad Abdul, *Islamic economic; Theory and Practice*, Ter. Indonesia oleh M.Nastangin, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1993), edisi lisensi seri ekonomi Islam no. 02.
- Sabiq, Sayyid, *fikih sunnah*, Jakarta: PT. Nada Cipta Raya, cet. I, 2006.
- Syarif Koto, Zulfi, *Politik Pembangunan Perumahan Rakyat di Era Repormasi*, Jakarta: Lembaga HUD, cet. 1, 2011
- Sutinah, Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*, Jakarta: Kencana Premada Media Group, cet. 3, 2007.
- Sudarsono, Heru, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta : PT. Ekonomi Kampus Fakultas Ekonomi UII, Cet. IV, Januari 2007.
- Qardawi, Yusuf, *Daurul Qiyam Wal Akhlaq Fil Iqtishadil Islami*, Terj. Indonesia oleh Zainul Arifin & Dahlia Husin, Jakarta: Gema Insani Press, cet. 1, 1997.
- Zulfikli, Sunarto, *Pantuan Praktis Perbankan Syariah*, Jakarta : Zikrul Hakim, Cet.2, 2004.

Sumber Lain

- Al-Quran dan Terjemahan, Revisi Terjemahan Oleh Lajnah Pentasih Mushaf Alquran Departemen Agama RI, Semarang: CV.Toha Semarang, 1989.
- Www. BTN. Co. Id
- Brosur (*Product Profile*) yang diperoleh pada PT. BTN (Persero) Tbk. KCS Pekanbaru, tahun 2012
- Dokumen BTN Syariah Pekanbaru, tahun 2012
- Pasar Perumahan Rakyat Masih Potensial, Kompas.com, Jakarta, 4 Januari 2013

Dokumen DPD APERSI Riau, tahun 2012