



**“KEKUATAN DAN TANTANGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN KPR
DI KOTA PADANG”**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:

Azhariah Khalida
NIM: 2130401025

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
TAHUN 2025 M/ 1447 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Azhariah Khalida
NIM : 2130401025
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul **"Kekuatan dan Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang"**, merupakan karya saya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Batusangkar, Agustus 2025
Saya yang Menyatakan,



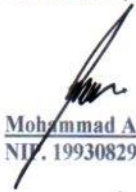
Azhariah Khalida
NIM. 2130401025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Azhariah Khalida NIM: 2130401025**
Dengan Judul **“Peluang dan Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang ”**, Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah


Mohammad Aliman Shahmi, ME
NIP. 199308292022031002

Batusangkar, 4 Agustus 2025
Pembimbing


Vicy Andriany, M.Ec.Dev., CPDP
NIP. 198709292019032009

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama **Azhariah Khalida NIM 2130401025** judul: **Kekuatan dan Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang** telah diuji dalam ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar pada hari Kamis 21 Agustus 2025 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Vicy Andriany, M.Ec.Dev., CPDP NIP. 198709292019032009	Ketua Sidang/ Pembimbing		27/8/25
2.	Lili Ramahdani, M.E NIP. 198605192020122009	Penguji 1		26/08-2025
3.	Fitri Yanti, SE.I., MA. NIP. 198108082023212031	Penguji 2		27/8-2025

Batusangkar, Agustus 2025
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus
Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

Azhariah Khalida, NIM 2130401025, judul skripsi: “**Kekuatan dan Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang**”. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Penelitian ini dilatarbelakangi meningkatnya nasabah KPR BTN Syariah Padang menunjukkan animo masyarakat dalam mewujudkan rumah hunian yang layak tinggi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di Kota Padang.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan metode deskriptif kualitatif. Sumber data penelitian ini adalah karyawan PT. Bank Tabungan Negara (Persero). Tbk Kantor Cabang Syariah Padang dan nasabah pembiayaan KPR di BTN Syariah Padang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keinginan masyarakat dalam memiliki barang baru, keuntungan bank sudah ditentukan, kerjasama dengan developer perumahan, angsuran cicilan yang tetap (flat), sistem dan akad yang jelas menjadi kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di kota Padang. Tantangan pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan KPR di Kota Padang adalah risiko pembiayaan (*character* nasabah dalam membayar angsuran, bagaimana nasabah tersebut mengelola modal dan assetnya, kondisi agunan nasabah yang dijadikan sebagai jaminan nasabah, kemampuan nasabah membayar kewajiban utangnya, kondisi eksternal nasabah), pembiayaan murabahah terlingkup hanya untuk unit baru. Bagi nasabah turun naiknya usaha yang dikelola nasabah untuk membayar cicilan dan kebutuhan lain yang mendadak bersifat prioritas.

ABSTRACT

Azhariah Khalida, Student ID 2130401025, thesis title: "The Strengths and Challenges of Murabahah Financing as an Alternative to Mortgage Financing in Padang City." Thesis, Sharia Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Mahmud Yunus State Islamic University, Batusangkar.

This research is motivated by the increasing number of BTN Syariah Padang mortgage customers, demonstrating the high level of public interest in realizing decent housing. The purpose of this study is to determine the strengths and challenges of murabahah financing as an alternative to mortgage financing in Padang City.

This research used field research with a qualitative descriptive method. The data sources for this study were employees of PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Padang Sharia Branch Office, and mortgage financing customers at BTN Syariah Padang.

The results of the study indicate that the public's desire to own new goods, predetermined bank profits, cooperation with housing developers, fixed installments (flat), clear systems and contracts are the strengths of murabahah financing as an alternative to mortgage financing in Padang City. The challenges of murabahah financing as mortgage financing in Padang City are financing risks (customer character in paying installments, how the customer manages his capital and assets, the condition of the customer's collateral used as customer collateral, the customer's ability to pay his debt obligations, the customer's external conditions), murabahah financing is only covered for new units. For customers, the ups and downs of the business managed by the customer to pay installments and other sudden needs are a priority.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Sub Fokus	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Dan Luaran Penelitian	7
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori	9
1. Kekuatan	9
2. Tantangan.....	10
3. Pembiayaan	12
4. <i>Murabahah</i>	21
5. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).....	29
B. Penelitian yang Relevan	33
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Jenis Penelitian	37
B. Latar dan Waktu Penelitian	37
C. Sumber Penelitian.....	37
D. Sumber Data	38
E. Teknik Pengumpulan Data	38
F. Teknis Analisis Data.....	39

G. Teknik Keabsahan Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum Perusahaan	42
1. Profil BTN Syariah	43
2. Visi dan Misi BTN Syariah Padang.....	43
3. Struktur Organisasi BTN Syariah Padang	45
4. Landasan Operasional BTN Syariah.....	45
5. Nilai-nilai Dasar BTN Syariah	46
6. Etika BTN Syariah.....	46
7. Produk-produk BTN Syariah Padang	47
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	50
1. Hasil Penelitian	50
2. Pembahasan	64
BAB V PENUTUP	76
A. Simpulan.....	76
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Persentase Rumah Tangga yang Memiliki Akses Terhadap Hunian Yang Layak di Sumatera Barat.....	4
Tabel 3. 1 Jadwal Kegiatan Penelitian Tahun 2025	37

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Nasabah KPR Pembiayaan Murabahah di Bank BTN Syariah Padang	5
Gambar 2. 1 Mekanisme KPR menggunakan pembiayaan murabahah	27
Gambar 4. 1 Logo Bank BTN Syariah	42
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi BTN Syariah Padang.....	45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk di pertengahan tahun 2025 terbanyak yaitu 284.438.800 jiwa yang menjadikan Indonesia menjadi negara dengan jumlah penduduk terbanyak no 4 di dunia (<https://www.bps.go.id/>). Dengan jumlah penduduk tersebut, dapat dipastikan semua kebutuhan harus dipenuhi oleh seluruh penduduk. Salah satu kebutuhan yang paling utama selain kebutuhan sandang dan pangan yaitu kebutuhan papan. Kebutuhan papan yang dimaksud berupa kebutuhan rumah/tempat tinggal.

Pertambahan penduduk di Indonesia yang semakin tinggi dari waktu ke waktu, diiringi dengan meningkatnya kebutuhan akan tempat tinggal yang semakin tinggi juga. Rumah sebagai tempat tinggal atau tempat yang dituju setelah melakukan berbagai aktivitas, menjadi salah satu perhatian utama. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian sarana pembinaan keluarga.

Sumatera Barat adalah salah satu provinsi di Indonesia dengan jumlah penduduk sebanyak 5.820.359 jiwa. Yang dimana masih ada kepala keluarga yang belum memiliki rumah sendiri dan yang masih tinggal bersama orang tua. Ada juga yang belum menikah tapi memiliki rencana untuk memiliki rumah sendiri sebagai investasi dimasa mendatang. Hal ini memicu keinginan memiliki rumah hunian semakin tinggi.

Rumah merupakan kebutuhan pokok atau primer yang harus dipenuhi oleh setiap masyarakat di kehidupannya. Memiliki sebuah rumah menjadi impian bagi semua orang. Hal ini membuat keinginan kepemilikan rumah tinggi. Berbagai cara baik secara tunai atau maupun cicilan dilakukan orang-orang untuk mendapatkan sebuah rumah. Namun, tidak semua orang memiliki penghasilan yang tinggi untuk membeli sebuah rumah secara tunai.

Jalan satu-satunya yang dilakukan oleh orang dengan membeli rumah secara dicicil.

Mengingat harga sebuah unit properti yang terus bersaing, mengakibatkan tingginya harga unit sebuah rumah. Kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal dihubungkan dengan 2 keterbatasan finansial yang ada, mengarahkan masyarakat kepada alternatif lain yang dapat membantu masyarakat mewujudkan kebutuhan akan rumah tersebut yaitu dengan melakukan kredit atau disebut sebagai Kredit Pemilikan Rumah (KPR). (Tambing, 2023)

Kepemilikan rumah menjadi salah satu kebutuhan pokok masyarakat urban, termasuk di kota Padang. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) menjadi solusi bagi banyak individu untuk memiliki rumah yang layak huni namun terkendala dan keterbatasan biaya. Dengan adanya program KPR dari pemerintah ini, bisa menjadi jalan tengah bagi masyarakat.

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) merupakan salah satu cara orang untuk membeli rumah. Menurut Hardjono dalam Sandria, dkk (2016), KPR atau Kredit Pemilikan Rumah merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh bank kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah. KPR juga muncul karena adanya berbagai kondisi penunjang yang strategis diantaranya adalah pemenuhan kebutuhan perumahan yang semakin lama semakin tinggi namun belum dapat mengimbangi kemampuan daya beli kontan dari masyarakat.

Program Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menjadi salah satu alternative bagi orang yang ingin memiliki rumah. Program KPR ini ada di bank konvensional dan bank syariah. Dari pembiayaan kedua bank ini untuk melakukan pembiayaan berbeda dari segi cara mendapatkan keuntungannya. Pembiayaan bank konvensional dengan system bunga, sedangkan bank syariah dengan menggunakan system imbalan/bagi hasil.

Pembiayaan kredit rumah dalam syariah menggunakan 2 akad yaitu akad *murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ). Persamaan dari kedua akad tersebut sama-sama dalam pembelian rumah yang dimana berbeda caranya. Pembiayaan kredit rumah dengan pembiayaan *murabahah* yaitu akad jual beli di mana bank membeli barang (rumah) yang kemudian di jual kembali kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati termasuk margin keuntungan bagi bank (Zukron, 2024). *Musyarakah mutanaqisah* (MMQ) adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih mengenai kepemilikan suatu asset (rumah) dimana salah satu pihak akan membeli bagian pihak lainnya secara bertahap dengan cara mengangsur. Bank dan nasabah akan bersama-sama melakukan pembelian rumah dengan porsi kepemilikan yang telah disepakati diantara dua pihak (misalnya: bank 80% dan nasabah 20%). Kemudian, nasabah akan membeli rumah dari pihak bank dengan cara melakukan pengangsuran atau pencicilan per bulan selama jangka waktu yang disepakati menurut modal kepemilikan rumah yang dimiliki oleh bank. Hingga pada akhirnya semua aset kepemilikan bank telah berpindah tangan kepada nasabah. (Husein, 2024)

Murabahah merupakan salah satu akad yang digunakan oleh bank syariah dalam melakukan pembiayaan KPR di bank syariah. Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu cara pembiayaan KPR bagi masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) untuk memiliki hunian. Pada proses pembiayaan *murabahah* pada pembiayaan KPR, bank sebagai pemberi pembiayaan membeli rumah dengan lunas yang kemudian dijual dan dibeli kembali oleh nasabah yang harus mengurus dokumen-dokumen yang dibutuhkan terlebih dahulu dengan harga perolehan ditambah margin yang kemudian dibayar nasabah dengan cara dicicil setiap bulannya.

Kebutuhan wajib masyarakat dalam memenuhi kebutuhan papan (tempat tinggal/rumah) membuat pihak bank sebagai penyedia dana dan pihak yang melakukan pembiayaan merupakan peluang untuk mengembangkan usaha perbankan khususnya bagi masyarakat yang ingin melakukan kredit rumah. Bank Syariah menyediakan kredit rumah yang lepas dari riba yaitu

dengan menggunakan pembiayaan *murabahah* tanpa riba. Salah satunya bank syariah yang menyediakan KPR menggunakan pembiayaan murabahah yaitu PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang.

PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang adalah salah satu bank bahkan bank terlama dari tahun 1976 yang menyediakan produk KPR seperti KPR subsidi. KPR subsidi berskema FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan yang dikelola oleh BP Tapera. Diberikan kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) non-peserta Tapera dengan pekerjaan formal dengan pendapatan tetap (*fixed income*) dan informal dengan pendapatan tidak tetap (*non fixed income*) melalui akad murabahah. (<https://www.btn.co.id/>)

Pada tahun 2024, pemerintah menyediakan 166.000 unit rumah dan semuanya habis terserap. Kemudian pemerintah menambahkan kuota 34.000 unit pada bulan September 2024. Sehingga di tahun 2024, pemerintah telah menyediakan 200.000 unit rumah subsidi. Penambahan tersebut diperlukan karena banyaknya minat masyarakat terhadap pembiayaan rumah subsidi.

Tabel 1. 1
Persentase Rumah Tangga yang Memiliki Akses Terhadap Hunian Yang Layak di Kota Padang

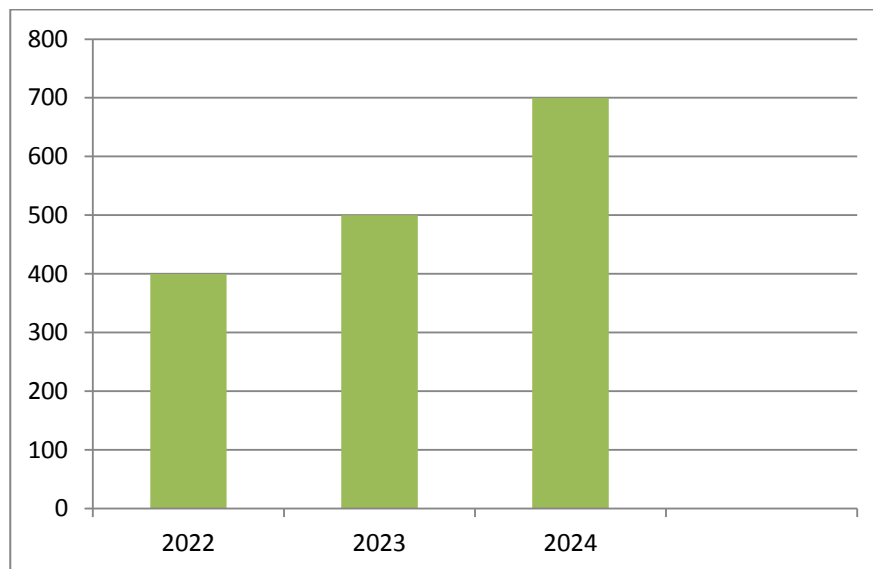
Tahun	Persentase (%)
2020	76,55
2021	72,41
2022	69,17
2023	72,30
2024	73,36

Sumber: Badan Pusat Statistik

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwasanya pada tahun 2024 mengalami peningkatan sebesar 73,36% dari tahun sebelumnya 2023 sebesar 72,30% dalam akses terhadap hunian yang layak di Sumatera Barat. Yang dimana dari tahun 2022 mengalami sedikit penurunan di 69,17% yang kemudian meningkat lagi pada tahun 2023. Sehingga PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang sebagai penyedia layanan

pembiayaan KPR memfasilitasi masyarakat dengan memberi kesempatan kepada masyarakat yang ingin memiliki rumah tapi takut dengan adanya bunga/riba untuk melakukan pembiayaan dengan pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang.

PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang adalah salah satu bank syariah yang memfasilitasi layanan atau penyaluran pembiayaan KPR subsidi dengan harga jual untuk satu rumah tipe 36 sebesar Rp. 166.000.000 untuk memudahkan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) membeli rumah.



Gambar 1. 1
Pertumbuhan Nasabah KPR Pembiayaan Murabahah
di Bank BTN Syariah Padang

Dilihat dari grafik diatas, sumber dari salah satu karyawan di Bank BTN Syariah Padang diketahui bahwa nasabah murabahah selalu meningkat dari tahun ke tahun yang dimulai dari tahun 2022. Hal ini membuktikan bahwa pembiayaan murabahah menjadi pembiayaan yang banyak diminati. Pertumbuhan tahun ke tahun bisa mencapai 10-15% setiap tahunnya. Tahun 2024 menjadi tahun dengan nasabah KPR terbanyak di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang. Tahun 2022 memiliki nasabah KPR terendah dengan jumlah sekitar 400 nasabah.

Dilihat dari permasalahan yang dipaparkan, dapat dilihat dari persentase rumah tangga yang belum memiliki akses hunian yang layak dengan pertumbuhan nasabah KPR pembiayaan murabahah di PT. Bank Tabungan Negara Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang dari 2022 sampai tahun 2024 menandakan animo masyarakat dalam mewujudkan rumah hunia yang layak tinggi.

Berdasarkan hal yang penulis paparkan diatas maka penulis ingin mengkaji dan menelaah permasalahan secara mendalam yang diajukan dalam sebuah skripsi yang berjudul **"Kekuatan dan Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang"**

B. Fokus Penelitian

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan maka penulis memfokuskan penelitian ini pada kekuatan dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di Kota Padang.

C. Sub Fokus

Berdasarkan fokus penelitian diatas, dapat dibuat sub fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di Kota Padang?
2. Bagaimana tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR di Kota Padang?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apa tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatifF pembiayaan KPR di kota Padang.
2. Untuk mengetahui apa kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatifF pembiayaan KPR di kota Padang.

E. Manfaat Dan Luaran Penelitian

1. Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini, sebagai berikut:

- a. Sebagai pengetahuan tentang tantangan yang akan dilalui jika ingin melakukan pembiayaan KPR dengan pembiayaan murabahah.
- b. Sebagai pengetahuan tentang kekuatan yang akan dilalui jika ingin melakukan pembiayaan KPR dengan pembiayaan murabahah.
- c. Sebagai pengembangan ilmu dan dapat menambah wawasan bagi penulis.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang ingin penulis capai dari temuan penelitian yang akan penulis lakukan ini ialah menjadi sebuah karya tulis atau skripsi guna untuk mendapatkan gelar sarjana dalam keilmuan Perbankan Syariah.

F. Definisi Operasional

Agar tidak terjadi kesimpangsiuran dan kesalahpahaman dalam memahami judul yang terdapat pada proposal ini, maka selanjutnya penulis mengemukakan penjelasan dalam istilah judul proposal ini sebagai berikut:

1. Peluang

Kekuatan adalah hal yang mendorong keunggulan sebuah perusahaan. Jadi dalam penelitian ini, bagaimana peluang jika nasabah melakukan pembiayaan KPR menggunakan pembiayaan murabahah.

2. Tantangan

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menjelaskan tantangan merupakan hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah artinya sebuah hal yang membuat kita semakin tekad dalam melakukan sesuatu dan mendapatkan hasil. Jadi dalam penelitian ini, bagaimana tantangan jika nasabah melakukan pembiayaan KPR menggunakan pembiayaan murabahah.

3. Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli barang yang dilakukan oleh bank kepada nasabah. Dalam hal ini jual beli rumah dimana bank membeli rumah secara lunas yang kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga perolehan plus margin yang nantinya dibayar dengan cara dicicil setiap bulan sampai waktu tertentu.

4. KPR (Kredit Pemilikan Rumah)

Kredit Pemilikan Rumah / KPR adalah fasilitas pembiayaan rumah yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang memungkinkan nasabah memiliki hunian dengan cara mengansur dalam jangka waktu tertentu. KPR ada yang syariah dan konvensional, dan ada yang subsidi dan non subsidi. Pembiayaan KPR yang paling umum dilakukan yaitu dengan akad murabahah.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Kekuatan

a. Pengertian Kekuatan

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih focus, sehingga dengan penempatan analisa SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bila terjadi di masa-masa yang akan datang. (Fahmi, 2018)

Menurut Rangkuty (2013), analisis SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). (Mujito, 2023)

Kerangka analisis SWOT yaitu *Strenghts* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Aspek kekuatan (*Strenghts*) merupakan sumber daya internal, kemampuan, serta kompetensi utama yang dimiliki oleh organisasi yang dapat digunakan untuk meraih keunggulan kompetitif dan mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Kekuatan dalam SWOT merujuk pada keunggulan yang dimiliki suatu perusahaan berupa sumber daya manusia yang berkualitas, teknologi yang canggih, loyalitas pelanggan, reputasi merek yang kuat, akses terhadap sumber daya, manajemen yang handal, inovasi produk, hingga struktur biaya yang efisien. (Mujito A. d., 2025)

Faktor internal adalah kondisi di dalam perusahaan yang secara langsung maupun tidak langsung memengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan. Salah satunya yaitu kekuatan

(*Strength*) adalah apabila kondisi internal menjadi factor pendorong keberhasilan perusahaan. (Ikatan Bankir Indonesia, 2018)

b. Faktor Penilaian Kekuatan

Faktor kekuatan antara lain: (Ikatan Bankir Indonesia, 2018)

- 1) Keahlian dalam pemasaran produk yang bersifat khusus
- 2) Keunggulan dilihat dari fitur produk atau jasa dibandingkan dengan produk yang sejenis.
- 3) Kekuatan infrastruktur seperti dukungan dari grup usaha dalam menunjang pemasaran
- 4) Biaya dana yang lebih rendah sehingga dapat memberi bunga yang lebih bersaing
- 5) Kualitas proses dan prosedur yang lebih baik
- 6) Memiliki branding yang kuat

2. Tantangan

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menjelaskan tantangan merupakan hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah artinya sebuah hal yang membuat kita semakin tekad dalam melakukan sesuatu dan mendapatkan hasil.

Menurut Agyeman-Prempeh (2021) dan Al-Dossary (2017), tantangan adalah situasi atau kondisi yang memerlukan upaya, strategi, atau pemecahan masalah tertentu untuk diatasi atau dihadapi.

Contoh tantangan dalam dunia kerja dan bisnis meliputi: (Erika, 2024)

a. Tantangan Teknologi

Perkembangan teknologi yang cepat dapat menjadi tantangan bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis agar dapat beradaptasi dengan cepat untuk tetap relevan di pasar.

b. Tantangan Lingkungan

Perubahan iklim, dapat berdampak pada produksi dan operasional suatu bisnis. Jika tidak, hal itu dapat mempengaruhi keberlanjutan bisnis.

c. Tantangan Ekonomi

Krisis keuangan merupakan salah satu tantangan ekonomi yang dapat berdampak pada keberlangsungan bisnis dan stabilitas finansial. Tantangan ini dapat diatasi jika sebuah bisnis memiliki strategi dan manajemen keuangan yang tepat.

d. Tantangan Regulasi

Sebuah bisnis harus memahami peraturan yang berlaku dan beradaptasi dengan kebijakan dan operasional yang sesuai.

Tentunya untuk memiliki sebuah rumah terlebih melalui program KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pastinya memiliki tantangan baik bagi bank, developer maupun nasabah. Tantangan harus dilewati dan diatasi dengan maksimal oleh bank agar tidak menjadi risiko.

Bank syariah maupun konvensional memiliki risiko masing-masing. Bank syariah yang bertransaksi jual-beli rumah subsidi dengan prinsip murabahah, salam, dan istishna' tidak luput dari risiko kerugian yang tidak dapat diperkirakan. Dalam perbankan syariah, system digunakan adalah *profit-loss-sharing* (PLS), maka bunga tidak ada kaitannya secara langsung dengan tingkat risiko yang terjadi.

Masyarakat yang taraf kehidupannya meningkat akan memperoleh rumah yang lebih baik. Dalam kondisi ini besaran dukungan yang diberikan harus disesuaikan. Porsi per porsi dukungan yang diberikan oleh pemerintah akan berubah-ubah tergantung dengan kondisi penerima. Untuk mendukung hal tersebut diperlukan basis data seperti segmentasi kelompok masyarakat (komposisi keluarga, rentang usia, karir dan pendidikan), stok rumah, dan daya beli masyarakat (kemampuan ekonomi).

Dalam hal ini pemerintah provinsi dan daerah masih sangat kurang memahami pembiayaan perumahan ini. Karena sejak generasi 2-6, pemerintah pusat langsung memberikan pembiayaan perumahan kepada masyarakat melalui lembaga keuangan ataupun institusi berbadan hukum non pemerintah. Hal ini yang membuat pemerintah

daerah menjadi sangat awam tentang pembiayaan perumahan.
(Paramita, 2023)

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Menurut KBBI, pembiayaan secara bahasa adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat disamakan. Sedangkan menurut istilah, pembiayaan adalah membiayai kebutuhan usaha.

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 dijelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan bunga, imbalan/bagi hasil.

Pembiayaan adalah pemberian pinjaman berdasarkan kepercayaan dan persetujuan pinjam-meminjam antara pemilik modal dan pengusaha yang dimana peminjam berhak mengembalikan atau membayarkan kewajiban sesuai persetujuan yang telah disepakati.
(Elman Johari, 2023)

Kasmir (2002) menjelaskan perbedaan yang mendasar antara pembiayaan bank konvensional dengan bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Pembiayaan bank konvensional keuntungannya diperoleh melalui bunga, sedangkan pembiayaan bank syariah keuntungannya diperoleh melalui imbalan atau bagi hasil.
(Basamalah, 2018)

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Manfaat dana pembiayaan syariah secara umum pembiayaan ditujukan untuk: (Chandra, 2024)

1) Secara makro, pembiayaan berguna untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Tujuannya yaitu:

a) Meningkatkan taraf hidup ekonomi masyarakat

- b) Menyediakan bantuan dana untuk memperlancar bisnis
- c) Meningkatkan jumlah volume produktifitas guna mendapat peluang bagi pelaku bisnis agar bisa mampu berdaya saing dalam proses produksi
- d) Membuka lapangan kerja baru

2) Secara mikro

Tujuannya yaitu:

- a) Mengoptimalkan laba dengan peningkatan produktivitas melalui pembiayaan yang cukup
- b) Meminimalkan risiko melalui pembiayaan modal tambahan dari bank syariah
- c) Memberdayakan sumber ekonomi yang ada

Beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, sebagai berikut: (Muhammad, 2004)

1) Meningkatkan daya guna masyarakat

Nasabah menyimpan uangnya di bank yang dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank untuk meningkatkan suatu produktivitas. Pengusaha menggunakan pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya secara menyeluruh. Jadi, dana yang diperoleh dari penyimpanan uang disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kepada pengusaha maupun masyarakat.

2) Meningkatkan daya guna barang

Dari bantuan pembiayaan bank, produsen dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi. Dengan bantuan pembiayaan bank, produsen juga dapat memindahkan barang dari tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang kemanfaatan barang tersebut lebih terasa.

3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan dari via rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya.

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank untuk memperbesar usaha dan produktivitasnya menimbulkan efek kumulatif permintaan masyarakat untuk melakukan atau meningkatkan produktivitasnya.

5) Stabilitas ekonomi

Pembiayaan bank memegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi agar stabil dengan melakukan usaha-usaha seperti:

- a) Pengendalian inflansi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat

6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Semakin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara dan diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan atau sector-sektor yang lebih berguna.

7) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Demi persahabatan antarnegara, bank negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau yang sedang membangun.

Menurut Kasmir (2004), ada unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan: (Junaidi, 2022)

1) Kepercayaan (*trust*)

Merupakan suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang.

2) Kesepakatan (akad)

Merupakan suatu kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3) Jangka Waktu

Merupakan masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

4) Risiko

Merupakan suatu kemungkinan tidak tertagihnya pinjaman atau macetnya pengembalian kredit.

5) Balas Jasa

Yaitu suatu keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa yang dalam istilah bank islam adalah bagi hasil.

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan yang dapat dilihat dari berbagai aspek, sebagai berikut: (Hutagalung, 2021)

1) Dilihat dari sifat penggunaannya

a) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan produksi dalam peningkatan usaha, perdagangan dan investasi. Pembiayaan ini terbagi menjadi dua, yaitu: Pembiayaan Modal Kerja (KMK) untuk memenuhi kebutuhan usaha bagi pembelian barang usaha dan Pembiayaan Investasi untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan.

b) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif

perorangan/pihak ketiga untuk membeli atau menyewa keperluan konsumsi berupa barang dan jasa dengan pendanaan oleh bank.

2) Dilihat dari Jangka Waktunya

- a) *Short term financing* (pembiayaan jangka pendek), yaitu pembiayaan berjangka waktu maksimum selama satu tahun.
- b) *Intermediate term financing* (pembiayaan jangka waktu menengah), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu selama 1-3 tahun.
- c) *Long term financing* (pembiayaan jangka panjang), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu > 3 tahun.
- d) *Demand loan* atau *call loan*, yaitu pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.

3) Dilihat dari Lembaga yang Menerimanya

- a) Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan/badan usaha yang dimiliki pemerintahan/daerah.
- b) Pembiayaan yang diberikan kepada badan usaha/perusahaan yang dimiliki oleh swasta.
- c) Pembiayaan yang diberikan untuk perorangan.
- d) Pembiayaan yang diberikan kepada bank koresponden seperti lembaga pembiayaan dan perusahaan asuransi.

d. Penilaian Pembiayaan

Prinsip pembiayaan ini diatur dalam Pasal 23 (2) UU Bank Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang mewajibkan bank syariah menilai sifat, kemampuan, permodalan, agunan, dan prospek usaha calon nasabah penerima fasilitas. . Penjelasan analisis prinsip keuangan 5C adalah sebagai berikut: (Sukmaningrum, 2023)

1) *Character* (karakter/watak)

Character adalah sifat dan tingkah laku atau ciri-ciri pribadi calon nasabah yang perlu diketahui bank. Penilaian tersebut dapat meliputi bagaimana memilih calon anggota pembiayaan yang

potensial, seorang petugas terutama bidang *Account Officer* pembiayaan juga harus memiliki sikap, intelektualitas, dan juga attitude yang baik dalam menjalankan pekerjaannya.

Analisa *character* merupakan aspek kualitatif yang hanya bisa dipahami jika kita telah mengenal lama calon penerima pembiayaan. pemodal atau *account manager* harus waspada saat menilai sifat calon penerima dana. Pemberi pinjaman juga harus memverifikasi bahwa calon penerima keuangan adalah orang yang tepat dengan mewawancarai tetangga, rekan kerja, hingga suppliernya. Hal ini dilakukan untuk mencegah timbulnya risiko keuangan setelah pembiayaan diberikan. Pelanggan harus mengetahui beberapa hal ketika mempertimbangkan untuk memperoleh pembiayaan, yaitu:

- a) Nasabah tidak/telah mengalami riwayat macet
- b) Tidak melewati riwayat pembiayaan/kredit
- c) Riwayat pekerjaan

2) *Capacity* (Kemampuan)

Prinsip *capacity* mengacu pada kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan. Bank melihat dari latar belakang nasabah yang melakukan pembiayaan seperti usaha yang dimiliki nasabah memperlihatkan perkembangan dari tahun ke tahun atau tidak, melihat riwayat pendidikan nasabah, melihat nasabah memiliki kapasitas atau tidak untuk melakukan perjanjian atau kerja sama, mengevaluasi keterampilan dan kemampuan nasabah dalam menjalankan bisnisnya. Bank perlu mengetahui kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, karena kemampuan berbisnis ini menjelaskan analisa bagaimana tingkat pendapatan seseorang/perusahaan tinggi atau rendah dari waktu ke waktu. *Capacity* bertujuan untuk menganalisis seberapa kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya dan membayar angsuran pembiayaan.

3) *Capital* (modal)

Penilaian *Capital*/modal nasabah, Bank melibatkan kunjungan ke perusahaan atau tempat usaha klien jika klien adalah seorang pengusaha. Usaha nasabah tersebut minimal sudah berjalan selama 2 tahun yang memungkinkan bank menganalisis indikator keuangan ekonomi selama dua tahun terakhir dan kemudian membuat prakiraan keuangan. Jika klien adalah pegawai swasta atau pemerintah, diperlukan slip gaji 3 bulan terakhir.

4) *Collateral* (jaminan)

Hal-hal yang harus diperhatikan dari barang jaminan nasabah adalah apakah nilai barang harus lebih tinggi dari jumlah pinjaman yang diberikan bank. Penelitian Refan Erdi (2010) tentang penjaminan menjelaskan bahwa dalam penilaian penjaminan harus diperhatikan dua aspek yaitu aspek finansial dan aspek hukum. Sisi ekonomi adalah penilaian terhadap nilai (harga) objek yang diasuransikan dan perbedaan antara studi ini dan studi ini dari sudut pandang hukum adalah apakah objek tersebut memenuhi persyaratan hukum untuk digunakan sebagai jaminan.

5) *Condition* (Kondisi)

Penilaian analisa aspek *condition* (Kondisi) ialah penilaian terhadap keadaan keuangan, dimana aspek ini dipandang sebagai penunjang kelancaran pengeluaran aset usaha yang direncanakan. Dalam menawarkan pembiayaan, bank harus memperhatikan hal ini untuk dapat menilai apakah pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur sesuai atau tidak.

e. Syarat Sah Akad Pembiayaan

Sebelum pembiayaan KPR terealisasi, dilakukan akad atau perjanjian antara bank dengan nasabah sebagai penerima fasilitas pembiayaan. Syarat sah perjanjian (akad) menurut ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata diperlukan 4 syarat, sebagai berikut: (Wangsawidjaja, 2013)

1) Kesepakatan antara bak dengan nasabah untuk mengikatkan diri (*Sighat Al-Aqd*)

Maksudnya adalah dikehendaki oleh kedua pihak tanpa ada paksaan (*ikrah*), kekhilafan (*ghalath*), atau penipuan (*taghrir tadlis*). *Sighat aqad* adalah bentuk adanya kesepakatan yang dilakukan secara lisan dan tulisan.

2) Kecakapan dalam membuat perikatan

Ketentuan pasal 1329 KUH Perdata disebutkan setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan. Berdasarkan ketentuan Pasal 1330 KUH Perdata, orang-orang yang tidak cakap dalam membuat suatu perjanjian adalah:

- a) Orang yang belum dewasa
- b) Orang yang ditaruh di bawah pengampuan
- c) Orang-orang dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Seseorang yang bisa dikatakan melakukan akad menurut para ahli fikih sebagai berikut:

- a) *Ahliyatul Ada'*, yaitu kelayakan seseorang untuk memenuhi kewajiban yang ditetapkan syarak untuk melakukan berbagai akad. Seseorang itu disebut mukalaf yaitu akil baligh, berkalal sehat, dan cakap hukum.
- b) *Wilayah* atau perwalian, yaitu adanya kewenangan atau kekuasaan yang diberikan oleh syarak atau undang-undang kepada seseorang untuk melakukan suatu akad.

3) Suatu hal tertentu (*Mahal Al-aqd/ Al- Ma'qud Alaih*)

Maksudnya yaitu mengenai hak-hak dan kewajiban para pihak ditentukan secara jelas dalam perjanjian yang bersangkutan, seperti:

- a) maksimum pembiayaan yang diberikan (plafon pembiayaan)
- b) tujuan pemberian pembiayaan

- c) tanggal jatuh tempo pembiayaan
- d) kewajiban nasabah sebagai untuk melunasi utang pokok, imbalan dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank.

Mahal aqd adaahl objek akad atau benda yang dijadikan akad yang bentuknya tampak dan membekas. Dalam akad jual beli, objeknya adal barang yang diperjualbelikan dan harganya.

4) Sebab yang halal (*Maudhu' Al-Aqd*)

Maksudnya adalah apa yang menjadi tujuan bersama atau apa yang dikerjakan para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut. Dalam fikih, *maudhu' al-aqd* adalah tujuan utama kenapa ditentukan adanya akad.

f. Prinsip Utama dalam Proses Pembiayaan Syariah

Prinsip-prinsip utama dalam pembiayaan syariah yang menjadi landasan setiap proses transaksi sesuai dengan hukum islam, meliputi: (Roni, 2025)

1) Kepatuhan terhadap syariah (*Shariah Compliance*)

Dalam buku yang ditulis Cheong (2021), semua transaksi pembiayaan harus sesuai dengan ketentuan syariah yaitu bebas dari unsur *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan *maisir* (spekulasi). Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan lembaga yang bertugas memastikan kesesuaian dalam syariat setiap produk, akad, dan prosedur pembiayaan.

2) Berbasis Aset (*Asset-Backed Financing*)

Dalam buku yang ditulis Kabir dan Salim (2016), pembiayaan syariah harus memiliki dasar berupa asset nyata (*real assets*) yang menjadi objek transaksi agar terhindar dari transaksi spekulatif. Contohnya pada akad murabahah yaitu asset yang diperjualbelikan harus ada dan jelas spesifikasinya.

3) Transparansi

Menurut Gusrianti dan Sari (2023), informasi yang terkait dengan akad, biaya, margin, dan kewajiban kedua belah pihak harus dijelaskan secara terbuka sejak awal. Dokumen akad harus disusun secara jelas, rinci, dan mudah dipahami oleh kedua belah pihak.

4) Larangan Riba

Riba dilarang dalam pembiayaan syariah sebagai dasar keuntungan. Keuntungan diperoleh dari margin jual beli, sewa atau pembagian hasil usaha sesuai kesepakatan.

5) Menghindari *Gharar* dan *Maisir*

Semua transaksi harus bebas dari ketidakpastian (*gharar*) terkait objek, harga atau jangka waktu pembayaran. Begitu juga transaksi yang bersifat spekulatif (*maisir*) dilarang dalam pembiayaan syariah.

4. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Jual beli (*ba'i*) secara bahasa artinya hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti. *Ba'i* menurut istilah Syaikh Al Qayubi dalam Hasyiyah-nya bahwa “akad saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap satu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya dan bukan untuk bertaqarraub kepada Allah”. Dengan kata “saling mengganti”, maka tidak termasuk ke dalam hibah, karena dalam hibah tidak saling mengganti, tapi memberi. Jual beli jua didefinisikan sebagai “pemilikan terhadap harta atau manfaat untuk selamanya dengan pembayaran harta”. (Juanda, 2019) Dalam akad jual beli ini akan fokus pada *Murabahah*.

Murabahah berasal dari bahas Arab “*ar-ribhu*” berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). *Murabahah* menurut istilah adalah transaksi penjualan barang dengan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakti oleh penjual dan pembeli.

Fatwa DSN No.4/DSNMUI/IV/2000 tentang murabahah menyatakan bahwa murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Berdasarkan PSAK 102 (paragraph 5), murabahah adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. (Rambe, 2022)

b. Dasar Hukum *Murabahah*

Murabahah adalah akad terpenting dalam jual beli selain akad salam dan istishna' tudan prinsip ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank syariah serta semua lembaga keuangan syariah lainnya. Dalam praktiknya, akad murabahah tentu mempunyai suatu dasar yang kuat yang berasal dari Al-Qur'an, Hadits, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah (2): 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ

Artinya: “Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

QS. An-Nisa' (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas

dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”

2) Sunnah

Hadist Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad murabahah:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه
وصححه ابن حبان)

Artinya : *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*

3) Fatwa DSN

Beberapa landasan yang mendasari pembiayaan murabahah dalam perbankan syariah: (Anugrah, 2020)

a) Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah:

Ketentuan Umum Murabahah, meliputi: (Sumar'in, 2012)

(1) Jaminan

Jaminan dibolehkan untuk diambil sebagai bentuk antisipasi terjadinya penyimpangan dalam penggunaan dana dan sebagai bentuk kepastian nasabah dalam proses pemesanan barang pada bank.

(2) Ketentuan hutang

Secara prinsip, hutang dalam transaksi murabahah adalah antara nasabah (pemesan) dan bank (penyedia barang) bukan dengan orang ketiga (mitra bank). Oleh karena itu, nasabah tetap mempunyai kewajiban pada bank untuk menyelesaikan hutangnya.

(3) Penundaan pembayaran

Jika nasabah (pembeli) menunda pembayaran hutang maka bank (penyedia barang) berhak mengambil prosedur

hukum untuk mendapatkan pembayaran kembali hutang nasabah.

(4) Keadaan bangkrut

Jika nasabah tidak dapat menyelesaikan hutangnya kepada bank dan dianggap bangkrut, maka bank harus menunda tagihan jutang nasabah sampai nasabah sanggup kembali untuk membayar hutangnya atau dengan jalan lain seperti: (i) Melakukan pembiayaan ulang; (ii) Penundaan pembayaran; (iii) Perbaikan akad (*remedial*); (iv) Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu akad dan margin baru (*rescheduling*); atau (v) Memperkecil margin keuntungan.

- b) Fatwa DSN MUI No. 13/DSN-MUI/IV/2000 tentang Uang Muka dalam Murabahah
- c) Fatwa DSN MUI No. 16/DSN-MUI/IV/2000 tentang Diskon dalam Murabahah
- d) Fatwa DSN MUI No. 17/DSN-MUI/IV/2000 tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran dalam Murabahah
- e) Fatwa DSN MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam Murabahah
- f) Fatwa DSN MUI No. 46/DSN-MUI/III/2005 tentang Potongan Tagihan dalam Murabahah
- g) Fatwa DSN MUI No. 47/DSN-MUI/III/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar
- h) Fatwa DSN MUI No. 48/DSN-MUI/III/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah
- i) Fatwa DSN MUI No. 48/DSN-MUI/III/2005 tentang Konversi Akad Murabahah

c. Rukun dan Syarat Jual Beli *Murabahah*

Rukun adalah sesuatu yang harus ada dalam suatu transaksi (*necessary condition*), misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli maka jual beli dianggap tidak ada. Rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (*ijab qabul*), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan objek akad (*ma'kud alaih*).

Rukun akad *murabahah* yang wajib dipenuhi dalam transaksi, yaitu: (Ascarya, 2007)

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan tsaman (harga)
- 3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*

Menurut Usmani (1999), beberapa syarat pokok *murabahah*, yaitu: (Ascarya, 2007)

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat
- 4) *Murabahah* dikatakan sah apabila biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti.

d. Karakteristik Utama dari Pembiayaan *Murabahah*

Beberapa Karakteristik utama dari pembiayaan *murabahah* sebagai berikut: (Putro, 2024)

1) Transparansi Harga

Bank syariah menjelaskan harga beli barang kepada nasabah dan menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati. Dengan begitu, nasabah dapat mengetahui harga asli barang dan jumlah keuntungan yang diambil oleh bank.

2) Pembayaran Bertahap atau Sekaligus

Nasabah dapat membayar harga jual yang telah disepakati dengan bank syariah secara bertahap atau cicilan bahkan secara sekaligus, tergantung kesepakatan yang dibuat dalam akad murabahah.

3) Risiko Minimal

Bank menanggung risiko hanya sampai barang tersebut diserahkan kepada nasabah. Setelah barang diterima, risiko akan ditanggung oleh nasabah.

e. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah

Secara ilustrasi, berikut proses pembiayaan murabahah yang dilakukan bank syariah: (Sumar'in, 2012)

- 1) Calon nasabah mengajukan pembiayaan pada bank untuk pembelian suatu barang yang biasanya barang tersebut telah diketahui oleh nasabah baik harga maupun bentuknya.
- 2) Bank akan menentukan margin dan menganalisis kemampuan membayar nasabah dan menentukan jangka waktu pembayaran, bila setuju maka terjadilah akad.
- 3) Karena keterbatasan bank sebagai lembaga keuangan, ada dua kemungkinan yang dilakukan bank:
 - a) Bank bekerja sama dengan dealer atau penjual barang atau developer rumah dan membeli barang tersebut yang kemudian dijual kembali pada nasabah
 - b) Bank menunjukkan nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang tersebut pada toko atau dealer yang diinginkan

- 4) Terakhir barang berpindah kepemilikan dari bank ke pada nasabah walaupun nasabah belum membayar barang tersebut. Untuk menghindari kerugian, bank biasanya menahan jaminan (*Rahn*).

f. Mekanisme Pembiayaan KPR dengan Akad Murabahah



Gambar 2. 1
Mekanisme KPR menggunakan pembiayaan murabahah

Berikut tahap-tahap dalam mengajukan Kredit Pemilikan Rumah (KPR):

1) Tahap Permohonan yang dilakukan oleh nasabah

Pada tahap ini, nasabah diwajibkan memenuhi persyaratan untuk pengajuan KPR, adapun berkas-berkas persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mengajukan KPR: (Astuti, 2023)

- a) Mengisi formulir permohonan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)
- b) Fotocopy identitas diri (KTP dan KK), dan surat nikah/surat cerai jika ada.
- c) Fotocopy identitas pekerjaan (slip gaji)
- d) Pas foto pemohon dan pasangan
- e) Surat keterangan domisili dari kelurahan
- f) Fotocopy NPWP
- g) Surat keterangan tidak/bekum memiliki rumah dari kelurahan
- h) Surat keterangan usaha dari kelurahan(jika wiraswasta/pegawai tidak tetap)
- i) Fotocopy transaksi usaha (jika wiraswasra/pegawai tidak tetap)

- j) Rekening Koran pemohon 6 bulan terakhir
- 2) FA menerima berkas dan meneliti kelengkapan berkas

Pihak *Financing Accounting* (FA) menerima berkas dan dokumen nasabah sebagai pengajuan permohonan KPR yang sudah dikumpulkan sesuai persyaratan dan ketentuan. Pihak *Financing Accounting* (FA) wajib meneliti dan memeriksa kembali berkas-berkas dan dokumen nasabah berdasarkan check list yang sesuai. Jika dokumen sudah lengkap, maka proses dapat ditindaklanjuti.

- 3) Sistem BI Checking

Pada tahap ini, berkas yang sudah dilengkapi nasabah akan diproses untuk dilakukan pengecekan riwayat pembiayaan dan pembayaran yang pernah dilakukan oleh calon nasabah apakah dapat dipercaya membayar setiap angsuran tanpa adanya permasalahan atau tidak.

- 4) Tahap investigasi

Pada tahap ini, bank akan mengutus salah satu karyawan untuk meneliti kelayakan calon nasabah dengan memeriksa kebenaran surat permohonan calon nasabah apabila telah sesuai. Calon nasabah akan di wawancara untuk meyakini kelayakan dan kebenaran data lampiran surat permohonan pembiayaan.

- 5) Tahap analisa

Pada tahap ini, analisi melakukan analisa secara detail kelayakan calon nasabah yang meliputi 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, dan Collateral*). Tahap ini bertujuan untuk menganalisa kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran kembali.

- 6) Tahap *Appraisal*

Appraisal biasanya untuk mengirimkan memo berupa fotocopy sertifikat, IMB, dan PBB untuk nasabah wiraswasta. *Financing Accounting* (FA) akan melakukan OTS (*On The Spot*) pada usaha calon nasabah pembiayaan dengan membawa berkas

yang sudah dianalisis oleh *Financing Accounting* (FA) agar langsung diwawancara di tempat usaha calon nasabah tersebut.

7) FA membuat Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3)

SP3 dibuat setelah mendapatkan persetujuan dari atasan bahwa calon nasabah telah memenuhi semua ketentuan yang telah ditetapkan.

8) FA order akad kepada notaris clearance sertifikat

Pihak FA akan mengirimkan berkas akad nasabah kepada notaris dengan melampirkan. Notaris melakukan clearance terhadap sertifikat yang diberikan dengan cara langsung membawa sertifikat ke Badan Pertahanan Nasional (BPN) dan akan dicek keaslian sertisikat.

9) Akad

Dalam proses ini, pihak-pihak yang terkait dengan akad yaitu pihak bank, pihak nasabah pemohon pembiayaan, pihak developer atau pengembang perumahan subsidi, notaris dan dua saksi.

10) Pencairan

Setelah melakukan akad, dana akan cair langsung kepada developer karena prinsipnya jual beli tidak mengenal bunga. Bank syariah akan membelikan rumah yang nasabah inginkan lalu menjual kepada nasabah dengan menambahkan margin keuntungan yang diketahui nasabah saat akad dan akan diperoleh bank.

11) Setelah pencairan dana, nasabah harus membayar angsuran setiap bulan yan sudah disepakati kedua belah pihak sampai lunas.

5. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

a. Pengertian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Berdasarkan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 20/PRT/M/2019 tentang kemudahan dan bantuan pemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah, “Kredit/Pembayaran Pemilikan Rumah Bersubsidi yang selanjutnya disebut KPR Bersubsidi adalah

kredit/pembiayaan pemilikan rumah yang mendapatkan bantuan dan kemudahan pemilikan rumah dari pemerintah berupa dana murah jangka panjang atau subsidi pemilikan rumah yang diterbitkan oleh bank pelaksana baik secara konvensional maupun syariah.”

Deri dkk (2016) mengutip dari Hardjono (2008) menjelaskan bahwasanya KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) adalah salah satu jenis kredit yang ditawarkan oleh bank kepada pelanggan yang membutuhkan pinjaman khusus untuk menyelesaikan proyek pembangunan dan renovasi rumah. KPR muncul sebagai hasil dari berbagai kondisi penunjang yang strategis, salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan perumahan yang terus meningkat tetapi belum dapat mengimbangi kemampuan daya beli kontan masyarakat. (Deri Sandria, 2016)

Dalam Pasal 1 angka 4 Naskah Perjanjian Kredit Bank Tabungan Negara dinyatakan bahwa Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur untuk digunakan sebagai membeli rumah atau tanah guna dimiliki dan dihuni atau digunakan sendiri. Johannes Ibrahim menyatakan bahwa Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah salah satu bentuk kredit consumer yang dikenal pula dengan nama "*housing loan*" (pinjaman yang diberikan untuk pembelian rumah). Pemberian fasilitas ini ditujukan untuk konsumen yang membutuhkan rumah digunakan untuk kepentingan pribadi, keluarga atau rumah tangga, tetapi tidak ditujukan untuk kepentingan yang bersifat komersial dan tidak memiliki pertambahan nilai barang dan jasa di masyarakat. (Santoso, 2014)

b. Jenis- jenis KPR

Ada 2 jenis KPR yang ada di Indonesia, yaitu:

1) KPR subsidi

Merupakan kredit yang diberikan kepada masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah untuk memenuhi kebutuhan

perumahan mereka atau memperbaiki rumah yang telah mereka miliki.

2) KPR Non Subsidi

Merupakan jenis KPR yang diberikan kepada masyarakat yang berpenghasilan menengah ke atas untuk memenuhi kebutuhan perumahan mereka atau memperbaiki rumah yang telah mereka miliki. (Oki, 2018)

c. KPR Konvensional dan KPR Syariah

1) KPR Konvensional

Kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah terletak pada keuntungan yang diperoleh oleh bunga, sedangkan bagi bank syariah berdasarkan prinsip syariah berupa bagi hasil atau imbalan. Menurut Kasmir (2000: 73), perbedaan pemberian kredit bank konvensional dengan bank syariah:

a) Bunga

Bunga adalah tambahan yang dikenakan untuk transaksi pinjaman uang yang diperhitungkan dari pokok pinjaman tanpa mempertimbangkan manfaat atau hasil pokok tersebut dalam jangka waktu dan diperhitungkan secara pasti di muka berdasarkan presentase. Bagi bank konvensional, bunga dapat diartikan sebagai balas jasa uang diberikan oleh bank kepada konsumen yang membeli atau menjual barangnya.

2) KPR Syariah

KPR syariah diberikan kepada individu dengan prinsip jual beli untuk memenuhi kebutuhan mereka akan rumah. Yangmana pembayaran dilakukan secara angsuran yang ditetapkan di muka dan di bayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli. (Rokan, 2022)

Fasilitas KPR Syariah yang ditawarkan oleh bank-bank syariah adalah solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah idaman bebas riba. Pada umumnya skema yang dipakai pada KPR Syariah adalah skema jual beli menggunakan akad murabahah. (Bhinadi, 2018)

d. Akad-akad Yang Digunakan pada Pembiayaan KPR Syariah

KPR syariah menggunakan akad-akad dalam melakukan pembiayaan jual beli seperti murabahah, istishna dan salam:

1) *Murabahah*

Murabahah adalah salah satu konsep islam dalam melakukan perjanjian jual dan beli. Murabahah merupakan suatu bentuk jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah islamiah (Muhamad, 2000)

Hampir disetiap bank syariah menyediakan fasilitas pembiayaan murabahah dalam bentuk pembiayaan kepemilikan rumah. Pada perjanjian murabahah, bank syariah membiayai pembelian rumah yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati antara bank dengan calon nasabah dan pembayaran dapat dilakukan dengan cara ditangguhkan. (Imaniyati, 2019)

Pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal dengan menggunakan prinsip murabahah dimana pembiayaan dibayar secara angsuran, harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank Syariah dan pembeli. Harga jual rumah ditetapkan di awal Ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran.

2) *Istishna'*

Secara terminology, *istishna'* merupakan akad yang meminta seseorang untuk membuat sebuah barang tertentu dalam bentuk tertentu atau akad yang dilakukan dengan seseorang untuk membuat barang tertentu dalam tanggungan. (Anggraini, 2021)

3) *Salam*

Salam adalah pembiayaan jual-beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Pembayaran barang yang dilakukan di depan oleh bank namun penyerahan barang oleh nasabah dilakukan secara tangguh karena memerlukan waktu untuk pengadaannya. (Laksmana, 2009)

Jual beli *salam* juga merupakan akad jual beli barang pesanan diantara pembeli dengan penjual. Spesifikasi harga barang pesanan harus sudah disepakati di awal akad, sedangkan pembayaran dilakukan di muka secara penuh. (Saprida, 2016)

4) *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

Fatwa DSN MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008 menjelaskan bahwa *Musyarakah Mutanaqisah* adalah *musyarakah* atau *syirkah* yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. (Waluya, 2025)

B. Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian sebelumnya, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama dengan judul penelitian yang penulis buat, tetapi penulis mengambil beberapa penelitian lain sebagai referensi untuk memperkaya bahan penelitian yang digunakan dalam penelitian saat ini. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan penulis dalam melakukan penelitian:

1. Artikel yang ditulis Annisa Rahima berjudul "Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial di

Indonesia”. Penelitian ini menggunakan studi literature dan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan peninjauan secara menyeluruh terhadap peluang dan tantangan perbankan syariah terhadap pembiayaan property residensial di Indonesia serta akad yang digunakan dalam memberikan pembiayaan pemilikan property residensial. Sedangkan yang penulis bahas adalah peluang dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di kota Padang. Perbedaan antara keduanya adalah terletak pada subjek yang akan diteliti yaitu pada penelitian terdahulu ditujukan pada pembiayaan pemilikan property residensial, sedangkan penulis ditujukan pada pembiayaan KPR. Persamaan keduanya yaitu untuk mengetahui bagaimana peluang dan tantangan dalam kepemilikan property (rumah). (Rahma, 2020)

2. Artikel yang ditulis Doni Yusuf Bagaskara dan Rohmadi yang berjudul “Analisis SWOT Potensi KPR Syariah di Indonesia: Studi Pendekatan NVivo dan Literaturr Review”. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dengan pendekatan NVivo dan literature review. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis SWOT mengenai potensi KPR Syariah di Indonesia Ekonomi menggunakan pendekatan NVivo. Sedangkan yang penulis bahas adalah peluang dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di Kota Padang. Perbedaan antara keduanya adalah terletak pada subjek yang akan diteliti yaitu pada peneliti terdahulu ditujukan pada potensi KPR Syariah, sedangkan penulis ditujukan pada pembiayaan murabahah sebagai alternative KPR di Kota Padang. Pesamaan keduanya yaitu pada penelitian terdahulu mengenai analisis SWOT (Kekuatan dan Tantangan) dan penelitian yang penulis teliti juga mengenai peluang dan tantangan. (Bagaskara, 2025)
3. Skripsi yang ditulis Marya Ulfah yang berjudul “Analisis Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah dengan Menggunakan Akad Murabahah”. Penelitian ini menggunakan metode *library research* (penelitian kepustakaan). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pembiayaan KPR dengan akad murabahah di perbankan syariah menurut hukum islam dan

untuk mengetahui analisis pembiayaan KPR dengan akad murabahah menurut prinsip 5C. Penelitian ini menemukan bahwa pelaksanaan akad murabahah pada perbankan syariah menurut hukum islam kurang baik, karena pada pelaksanaannya akad murabahah digabungkan dengan akad wakalah yang secara prinsip harus dipisahkan. Dan ketika bank ingin memberikan pembiayaan kepada calon nasabah harus menganalisis prinsip 5c (*character, capacity, capital, condition, and collateral*) agar dapat tercegah dari permasalahan yang akan terjadi dikemudian hari. Persamaan antara keduanya adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan KPR dan pembiayaan murabahah. Perbedaannya adalah peneliti focus pada peluang dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR, sedangkan penelitian Marya berfokus pada hukum menurut islam pembiayaan KPR dengan akad murabahah. (Ulfah, 2023)

4. Skripsi yang ditulis Nadiati Jannah yang berjudul “Analisis SWOT Penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PKR) Di Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Ulee Kareng”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis SWOT terhadap penerapan akad murabahah dalam Pembiayaan Kredit Rumah (PKR) di Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Ulee Kareng. Perbedaan dari kedua penelitian yaitu peneliti hanya membahas tentang peluang dan tantangan saja, sedangkan penelitian terdahulu membahas tentang analisis SWOT. Perbedaan lain yaitu terletak pada subjeknya, peneliti mengambil di kota padang, sedangkan peneliti terdahulu di Bank Aceh Syariah Cabang Ulee Kareng. Persamaan antara keduanya yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah pada pembiayaan kredit rumah. (Jannah, 2024)
5. Skripsi yang ditulis Fadhil Syahputra yang berjudul “Implementasi Akad Murabahah Dalam KPR BRI Syariah di BRI Syariah KC Fatmawati”. Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara,

dokumentasi, dan studi kepustakaan. Objek penelitian ini yaitu implementasi akad murabahah dalam KPR BRI Syariah KC Fatmawati yang menghasilkan implementasi, factor pendukung dan penghambat pada akad murabahah dalam KPR BRI Syariah menunjukkan keuntungan jual/beli pada KPR disepakati oleh dua belah pihak, serta pembiayaan yang bisa dicicil memudahkan nasabah dalam melakukan pembiayaan KPR BRI Syariah. Perbedaan dari dua penelitian ini adalah peneliti terdahulu fokus pada implementasi akad murabahah pada KPR, sedangkan peneliti membahas tentang kekuatan dan tantangan pembiayaan KPR sebagai pembiayaan KPR. Persamaan keduanya yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah pada KPR. (Syahputra, 2021)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian lapangan adalah jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif dilakukan secara intensif, peneliti harus berpartisipasi di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan secara mendetail. (Sugiyono, 2013)

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Padang. Untuk lebih jelasnya, penulis akan membuat jadwal penelitian sebagai berikut:

Tabel 3. 1
Rancangan Kegiatan Penelitian Tahun 2025

Uraian Kegiatan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust
Penyusunan Proposal								
Pembuatan Proposal								
Bimbingan Proposal								
Seminar Proposal								
Penelitian								
Bimbingan Skripsi								
Munaqasah								

C. Sumber Penelitian

Salah satu ciri penelitian kualitatif adalah peneliti bertindak sebagai instrument sekaligus pengumpul data. Beberapa instrument penelitian selain manusia adalah angket, wawancara, pedoman observasi, rekaman dan catatan di lapangan, tetapi masih kurang untuk mendukung tugas utama penelitian.

Oleh karena itu, untuk penelitian kualitatif kehadiran peneliti adalah yang terpenting karena peneliti akan melakukan interaksi dengan narasumber baik manusia maupun non-manusia.

Dalam melakukan penelitian ini, penulis akan terjun langsung ke lapangan penelitian di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Padang dan masyarakat atau nasabah yang melakukan pembiayaan KPR subsidi di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Padang untuk mengetahui kekuatan dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR.

Penelitian ini juga didukung alat-alat bantu seperti handphone, perekam suara, pena, buku, dan daftar wawancara sebagai instrumen pendukung.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dari penelitian ini adalah karyawan Bank BTN Syariah Padang di bidang MCFU *Head (Mortgage & Customer Financing Unit)*, *Financing Service* (FS) dan masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah data Badan Pusat Statistik tentang rumah tangga yang memiliki akses terhadap hunian yang layak di Sumatera Barat tahun 2020 sampai 2024.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Menurut Sugiyono (2017: 231), wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus

diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal responden yang lebih mendalam. (Anggy Giri Prawiyogi, 2021)

Wawancara merupakan pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu lebih dipersiapkan secara tuntas, dilengkapi dengan instrumennya. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan karyawan di bidang MCFU *Head (Mortgage & Customer Financing Unit)*, *Financing Service* (FS) dan juga masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

Penulis akan mewawancarai karyawan-karyawan Bank BTN Syariah kantor cabang syariah Padang di bidang MCFU *Head (Mortgage & Customer Financing Unit)*, *Financing Service* (FS) dan masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang dengan pertanyaan wawancara yang sama.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengamatan secara langsung untuk mendapatkan data yang diperoleh peneliti sesuai dengan pembahasan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui gambaran nyata lapangan dan mendapatkan sumber primer tentang peluang dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR. Menurut Sugiyono (2017:240) mengatakan bahwa studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

F. Teknis Analisis Data

Mengutip dalam Meleong (2006), menurut Bogdan dan Biklen (1982) analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mengsisitesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Menurut Patton (1980) analisis data kualitatif merupakan suatu proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar, hingga proses penafsiran. Penafsiran yang dimaksud dalam konteks analisis yaitu memberikan arti yang signifikan terhadap analisis, menjelaskan pola uraian dan mencari hubungan diantara dimensi-dimensi uraian. (Ibrahim, 2018)

Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis data dengan cara sebagai berikut:

1. Data Reduction (Reduksi Data)

Menurut Miles & Huberman (2007: 16), reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga simpulan final dapat ditarik dan diverifikasi. (Anggito, 2018)

Reduksi data adalah proses dimana seorang peneliti perlu melakukan telaahan awal terhadap data-data yang telah dihasilkan, dengan cara melakukan pengujian data dalam kaitannya dengan aspek atau focus penelitian. Pada tahap ini, peneliti mencoba menyusun data lapangan, membuat rangkuman atau ringkasan, memasukkannya ke dalam klasifikasi dan kategorisasi yang sesuai dengan focus dan aspek focus. Proses inilah yang bisa memastikan mana data-data yang sesuai, terkait dan tidak sesuai atau tidak terkait dengan penelitian yang dilakukan. (Ibrahim, 2018)

Jadi, dari data yang penulis peroleh, data itu nantinya akan dipilih mana yang perlu dan penting yang berhubungan dengan penelitian. Data yang di pilih yaitu data yang berkaitan dengan kekuatan dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR.

2. Data Display (Penyajian Data)

Penyajian data yaitu upaya menampilkan, memaparkan atau menyajikan data. Penyajian data dapat dimaknai sebagai upaya menampilkan, memaparkan dan menyajikan secara jelas data-data yang

dihasilkan dalam bentuk gambar, grafik, bagan, tabel dan semacamnya. (Ibrahim, 2018)

Setelah melakukan reduksi data, maka selanjutnya penulis akan melakukan penyajian terhadap data tersebut. Data yang didapat tersebut akan disajikan dalam bentuk uraian singkat dan dalam bentuk tabel. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan sehingga akan semakin mudah dipahami.

3. Verifikasi atau Menarik Simpulan Data

Tahap penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah tahap lanjutan di mana pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari temuan data. Ini merupakan interpretasi peneliti atas temuan dari suatu wawancara atau sebuah dokumen. Setelah kesimpulan diambil, peneliti kemudian mengecek lagi kesahihan interpretasi dengan cara mengecek ulang untuk memastikan tidak ada kesalahan yang telah dilakukan. Dan akhirnya peneliti dapat telah memiliki temuan penelitian berdasarkan analisis data yang telah dilakukan terhadap suatu hasil wawancara mendalam atau sebuah dokumen. (Afrizal, 2015)

G. Teknik Keabsahan Data

Menurut Moleong (2006:324), ada empat kriteria keabsahan data pada suatu penelitian, yakni derajat keterpercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). (Afrizal, 2015)

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian yang penulis gunakan adalah triangulasi sumber adalah penulis menggunakan sumber yang berbeda dengan pertanyaan wawancara yang sama (Wahidmurni, 2017).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan



Gambar 4. 1
Logo Bank BTN Syariah

Setelah pemerintah mengubah UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi UU Perbankan No. 10 Tahun 1998, munculnya bank syariah menghasilkan peningkatan sektor perbankan nasional. Selain itu, industri perbankan mengalami persaingan yang semakin ketat. Selain itu, setelah keluarnya PBI No. 4/1/PBI/2002, yang menetapkan bahwa bank umum konvensional harus mengubah operasi mereka menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah, telah muncul lebih banyak bank syariah. Akibatnya, manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero) menetapkan rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS, yang akan memungkinkan mereka bersaing di pasar perbankan syariah, pada rapat komite pengarah tim implementasi restrukturisasi Bank BTN pada 12 Desember 2013.

Pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan dengan Akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004, Emi Sulistyowati, SH, Notaris di Jakarta, PT Bank Tabungan Negara (Persero) melakukan perubahan pada Anggaran Dasar untuk mengantisipasi perubahan tersebut. Selain itu, Divisi Syariah didirikan berdasarkan Keputusan Direksi No. 14/DIR/DSYA/2004. Komitmen Bank BTN untuk menggabungkan pekerjaan dengan aktivitas ibadah lainnya diperkuat dengan pembentukan Unit Usaha Syariah ini. Dengan slogan "Maju dan Sejahtera Bersama", Bank BTN Unit Usaha Syariah kemudian dikenal sebagai "BTN Syariah".

1. Profil BTN Syariah

BTN Syariah adalah unit bisnis strategis (SBU) Bank BTN yang menjalankan bisnis berdasarkan prinsip syariah. Kantor Cabang Syariah pertamanya di Jakarta dibuka pada 14 Februari 2005. Seperti yang ditunjukkan oleh adanya Fatwa MUI tentang bunga bank dan pelaksanaan keputusan RUPS tahun 2004, pembukaan SBU ini dilakukan untuk memenuhi keinginan masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan Syariah.

Tujuan Pendirian BTN Syariah yaitu :

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

Perkembangan Jaringan UUS Bank BTN telah memiliki jaringan yang tersebar di seluruh Indonesia dengan rincian sebagai berikut:

- a. Kantor Cabang Syariah = 22 KCS
- b. Kantor Cabang Pembantu Syariah = 21 KCPS
- c. Kantor Layanan Syariah = 240 KKS

2. Visi dan Misi BTN Syariah Padang

Visi dan misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN sebagai Unit Perusahaan Strategis dengan tujuan untuk meningkatkan layanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN dapat tumbuh dan berkembang di masa mendatang. BTN Syariah juga berfungsi sebagai pelengkap bagi bisnis perbankan yang tidak dapat dilayani secara konvensional.

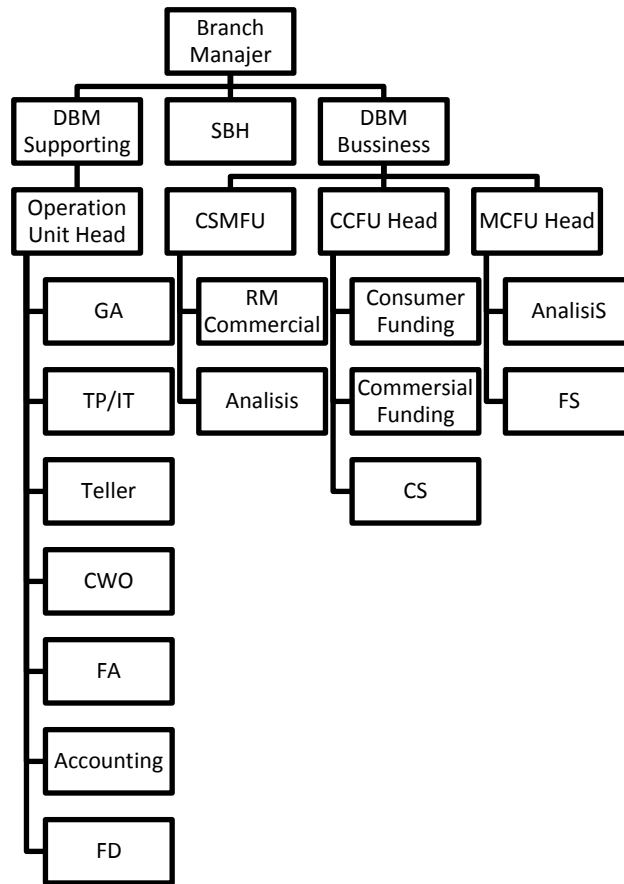
a. Visi

Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama.

b. Misi

- 1) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
- 2) 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.
- 3) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan shareholders value.
- 4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap stakeholders serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

3. Struktur Organisasi BTN Syariah Padang



Gambar 4. 2
Struktur Organisasi BTN Syariah Padang

4. Landasan Operasional BTN Syariah

Landasan operasional BTN Syariah terdiri dari :

- Al-Qur'an dan As-sunnah sebagai landasan utama penerapan prinsip syariah dalam kegiatan perekonomian.
- Fatwa DSN (Dewan syariah Nasional) - MUI saat ini ada 49 fatwa tentang Lembaga Keuangan Syariah.
- Undang-Undang tentang perbankan, undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan terutama pasal yg mengenai kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip syariah.

- d. PSAK (Persyaratan Standar Akuntansi Keuangan) No. 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah tentang Murabahah.
- e. PAPS (Pedoman Akuntansi perbankan syariah Indonesia)

5. Nilai-nilai Dasar BTN Syariah

Nilai-nilai dasar yang dianut oleh jajaran BTN adalah mewujudkan visi dan melaksanakan misi sebagai berikut :

- a. Taat melaksanakan dan mengamalkan ajaran Islam secara khusyuk.
- b. Selalu berusaha untuk menimba ilmu guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan demi kemajuan BTN Syariah.
- c. Mengutamakan kerja sama dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan BTN Syariah dengan kinerja yang terbaik.
- d. Selalu memberikan jasa yang terbaik secara ikhlas bagi BTN Syariah dan semua stakeholders sebagai perwujudan dari pengabdian kepada Allah SWT.
- e. Selalu bekerja secara profesional yang kompeten dalam bidang dan tugasnya.

6. Etika BTN Syariah

Berikut etika yang harus ada di BTN Syariah:

- a. Patuh dan taat pada ketentuan syariah serta perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.
- b. Melaksanakan pencatatan segala transaksi yang berkaitan dengan kegiatan BTN secara benar sebagai wujud dari sikap profesionalisme dan sikap amanah.
- c. Berlomba dalam kebaikan untuk memberikan yang terbaik kepada semua stakeholders.
- d. Tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kegiatan pribadi.
- e. Menghindari keterlibatan dalam pengambilan keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan.
- f. Menjaga kerahasiaan nasabah dan BTN.
- g. Memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan BTN terhadap keadaan ekonomi, sosial dan lingkungannya.

- h. Tidak menerima hadiah/imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarga.
- i. Tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya

7. Produk-produk BTN Syariah Padang

Produk-produk BTN Syariah Padang terdiri dari *funding* (pendanaan) dan pembiayaan. (<https://www.btn.co.id/Syariah>)

a. Pendanaan (*Funding*)

1) Tabungan BTN SimPel IB

Produk tabungan BTN untuk pelajar bertujuan untuk meningkatkan budaya menaung sejak dini dengan prinsip syariah akad *Wadiah* (Titipan).

2) Tabungan BTN Batara IB

Produk tabungan dengan menggunakan akad *Wadi'ah* (Titipan), yang merupakan titipan dari satu pihak ke pihak lain baik individu maupun lembaga yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat bila pemilik menghendakinya. Tabungan BTN Batara IB terdiri dari 2 yaitu untuk pelajar dan untuk nasabah yang sudah bekerja.

3) Tabungan BTN Haji dan Umroh

Produk tabungan untuk merencanakan ibadah haji dan umroh berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* (Investasi), yang merupakan kerja sama antara dua pihak dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang disepakati dimuka.

4) Tabungan BTN Qurban IB

Produk tabungan untuk merencanakan pembelian dan penyaluran hewan qurban dengan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* (Investasi), yang merupakan kerja sama antara dua pihak dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang disepakati dimuka.

5) Tabungan BTN Emas IB

Tabungan BTN Emas IB adalah produk simpanan dana yang berakad *Mudharabah* yang memberikan kemudahan nasabah untuk berinvestasi melalui pembelian emas dengan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan.

6) Tabungan BTN Berkah IB

Tabungan BTN Berkah IB adalah produk simpanan dana yang berakad *Mudharabah* yang memberikan keleluasaan dalam berinvestasi dengan bagi hasil yang menguntungkan serta memberikan kemudahan dalam menunjang transaksi dan aktivitas lainnya.

7) Giro BTN Prima IB

Produk simpanan BTN Syariah dengan berakad *Mudharabah Mutiaqoh* (Investasi) yang memberikan bagi hasil kompetitif dan kemudahahn pengelolaan keuangan Lembaga/Perseroan atas aktivitas bisnisnya.

8) Giro BTN IB

Produk simpanan BTN yang berakad *Wadiah* (titipan) memberikan kemudahan pengelolaan aktivitas keuangan dan bisnis serta memberikan keamanan bertransaksi kapan pun dan dimanapun.

9) Deposito BTN

Investasi berjangka bagi perorangan atau lembaga dengan bagi hasil kompetitif yang menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* (Investasi), yaitu kerja sama antara dua pihak dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang disepakati dimuka.

10) Deposito On Call BTN IB

Produk investasi jangka panjang BTN yang memberikan optimalisasi keuntungan bagi perusahaan dengan jangka waktu 1-

28 hari dan dikelola melalui akad *Mudharabah Mutlaqah* (Investasi)

b. Pembiayaan (*Financing*)

1) KPR Subsidi

a) KPR Sejahtera BTN (FLPP)

Pembiayaan yang ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan rendah yang bekerjasama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam rangka kemudahan kepemilikan rumah, dengan akad *Murabahah* (jual beli) yang memberikan berbagai macam manfaat.

b) KPR Tapera BTN IB

Pembiayaan kepemilikan rumah dari pemerintah yang ditujukan untuk Peserta Tapera yang tergolong Masyarakat Berpenghasilan Rendah berakad *Murabahah*.

2) KPR Non Subsidi

a) KPR BTN Platinum

Pembiayaan yang hadir sebagai solusi bagi kepemilikan rumah yang menjadi idaman, baik untuk pertama kali maupun untuk kedua kali, atau bahkan yang ketiga melalui proses yang cepat, uang muka ringan dan angsuran tetap selama jangka waktu pembiayaan melalui akad *Musyarakah Mutanaqisah* (pembelian bertahap) yang memberikan berbagai macam manfaat.

b) KPR BTN Indent

Fasilitas pembiayaan untuk memiliki rumah berdasarkan pesanan melalui akad *Istishna* (jual beli berdasarkan pesanan).

3) Pembiayaan Properti BTN IB

Produk pembiayaan BTN yang memfasilitasi pembiayaan property baik yang bersifat baru ataupun bekas (*second hand*), dengan kondisi bangunan *ready stock* atau dalam pembiayaan ulang/*refinancing*.

4) Multimanfaat BTN

Solusi bagi pegawai dan pensiunan untuk keperluan pembelian jenis barang elektronik, furniture, dan kebutuhan lainnya tanpa uang muka, angsuran ringan dan tetap sampai dengan lunas dan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun melalui akad *Murabahah* (Jual Beli).

5) Multijasa BTN

Pembiayaan yang hadir untuk keperluan mendanai kebutuhan layanan jasa seperti Pendidikan, Kesehatan, Wisata, Umroh, dan Pernikahan dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun serta menggunakan akad *Kafalah bil Ujroh* (Imbalan atas jasa penjaminan).

6) Tunai Emas BTN IB

Fasilitas pembiayaan BTN dengan menggadaikan emas yang dimiliki dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan dana untuk keperluan darurat.

7) Emasku BTN IB

Pembiayaan kepemilikan emas lantakan bersertifikat antam sesuai dengan prinsip syariah.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian

a. Kekuatan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang

Dasar-dasar suatu akad untuk menjadi pilar telah diatur dalam operasional perbankan syariah. Namun, masih dibutuhkan adanya tindakan manusia agar konsep yang ada dapat diimplementasikan. Salah satunya adalah munculnya keinginan dari sebagian besar umat islam untuk menjalankan agamanya secara menyeluruh (*kaffah*). Hal ini terlihat dalam dunia perbankan yang kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip perbankan syariah (Anshori, 2018). Salah

satunya yaitu dalam produk pembiayaan rumah kredit (KPR) yang ada di Bank BTN Syariah Padang.

Solusi untuk memiliki rumah dengan bebas riba adalah dengan menggunakan fasilitas pembiayaan KPR di bank-bank syariah. Pada pembiayaan KPR, akad yang digunakan adalah akad murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah (MMQ).

Berikut pertanyaan dan hasil wawancara yang penulis lakukan di BTN Syariah Padang dengan karyawan yang bekerja sebagai *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* dan yang bekerja sebagai *Financing Service (FS)* di BTN Syariah Padang:

- 1) Produk-produk yang ditawarkan Bank BTN Syariah Padang untuk pembiayaan KPR.

Bank BTN Syariah Padang menawarkan dan melayani produk pembiayaan KPR dengan unsur syariah. Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Syariah Padang.

“Untuk pembiayaan KPR, kita ada 2 yaitu subsidi dan non subsidi. KPR Subsidi diperuntukkan untuk masyarakat menengah kebawah dan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Diluar untuk itu, bagi nasabah yang tidak termasuk kategori subsidi masuk ke kategori non subsidi. KPR non subsidi terbagi lagi menjadi 2 yaitu rumah indent yang bersifat pesan-bangun dan platinum yang bersifat rumah ready”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Hasil wawancara dengan Wahyu Dika menjelaskan bahwa produk pembiayaan KPR yang ditawarkan di BTN Syariah Padang ada 2 yaitu subsidi untuk masyarakat menengah kebawah dan non subsidi (indent dan platinum).

Yose Rizal selaku *Financing Service (FS)* di BTN Syariah Padang juga menjelaskan produk yang ditawarkan BTN Syariah Padang untuk pembiayaan KPR.

“Untuk produk pembiayaan KPR ada 2 yaitu KPR subsidi atau disebut juga FLPP. Dan juga KPR non subsidi yang terbagi menjadi platinum, indent, dan dan rumah second.”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Dari pernyataan dari Wahyu Dika dan Yose Rizal, dapat diketahui bahwa produk-produk pembiayaan KPR yang ditawarkan BTN Syariah Padang adalah KPR subsidi dan non subsidi. Untuk KPR subsidi sering disebut menjadi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan). Sedangkan untuk KPR non subsidi terbagi lagi menjadi Platinum (rumah ready), Indent (pesan-bangun) dan rumah seken.

- 2) System akad pembiayaan murabahah yang dilakukan Bank BTN Syariah Padang dalam melakukan pembiayaan KPR Subsidi.

BTN Syariah Padang menerapkan akad murabahah dalam pembiayaan KPR subsidi dengan prinsip jual-beli. Bank terlebih dahulu akan membeli rumah ke developer dengan harga pokok dan kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan harga perolehan (harga pokok+margin yang disepakati bersama nasabah). Pembayaran akan dilakukan nasabah secara berangsur-angsur sampai jangka waktu tertentu.

Sebagaimana wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Syariah Padang.

“yang pertama nasabah harus memilih dulu rumah yang ingin dibeli dan memastikan blok rumahnya. Setelah ditentukan, dipastikan juga berapa harga jual rumahnya. Misalnya harga rumah tersebut 166 juta, maka bank akan membiayai sebanyak harga rumah tersebut. Harga bank sesuai dengan harga rumah yang yang dijual developer. Setelah itu, apabila nasabah sudah memenuhi syarat sesuai kriteria, bank akan melakukan surat persetujuan. Surat persetujuan akan berlanjut apabila nasabah oke, apabila nasabah sudah oke maka akan dilanjutkan dengan akad. Pada saat akad, bank akan mencairkan sejumlah dana ke rekening developer. Yang artinya bank membeli asset ke

developer. Jadi bank sudah membeli ke pihak developer, yang kemudian nasabah yang akan membayar ke bank.”
Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Dari wawancara diatas, dijelaskan bahwa nasabah akan memilih rumah yang ingin dibelinya kemudian bank akan membeli rumah tersebut ke developer dengan harga jual dan nasabah akan membayar ke bank sebagai angsuran setiap bulan.

Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang juga menjelaskan mengenai system akad murabahah dalam pembiayaan KPR di BTN Syariah Padang.

“Sebenarnya kita ada dua akad untuk pembiayaan KPR. Yang pertama adalah akad wakalah yaitu akad bank mewakili nasabahnya untuk membelikan rumahnya dari developer. Setelah itu barulah dilakukan akad murabahah atau akad jual-beli. Berarti setelah bank membeli rumahnya dari developer, bank akan menjual kembali rumahnya kepada nasabah dan kemudian nasabah akan membayar secara cicilan sesuai jangka waktu yang telah disetujui dengan bank.”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Hal ini menjelaskan bahwa system pembiayaan murabahah pada pembiayaan KPR adalah bank sebagai wakil membelikan rumah dari developer untuk nasabah lalu menjualkan kembali kepada nasabah dengan harga jual ditambah margin yang kemudian nasabah membayarnya secara cicilan sesuai jangka waktu yang disepakati dengan bank.

- 3) Peluang Bank BTN Syariah Padang menggunakan sistem akad pembiayaan murabahah dibandingkan dengan akad jual-beli lainnya dalam melakukan pembiayaan KPR Subsidi.

Pembiayaan KPR menggunakan akad murabahah memberikan peluang bagi bank sebagai pemberi layanan dan pembiayaan bagi nasabah. Bank memanfaatkan peluang tersebut untuk karena dalam akad murabahah dalam pembiayaan KPR, keuntungan untuk bank sudah di tentukan di awal.

Seperti wawancara dengan salah satu karyawan BTN Syariah Padang, Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS):

“Untuk peluangnya sangat bagus, karena untuk system akad murabahah ini terkait keuntungan untuk bank sudah ditentukan. Harga jual kepada nasabah itu sudah termasuk dan ditentukan dari awal untuk keuntungan banknya. Jadi, nasabah sudah mengetahui keuntungannya dan cicilannya.”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Yose Rizal menjelaskan peluang pembiayaan murabahah pada pembiayaan KPR bagi bank yaitu bank dan nasabah mengetahui keuntungannya di awal.

Akad murabahah sebagai pembiayaan KPR menjadi peluang bagi bank yang menyediakan pembiayaan KPR karena bagi nasabah yang ingin mempunyai suatu barang/rumah baru, akad murabahah inilah menjadi solusinya. Seperti wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) Head di BTN Syariah Padang.

“Saat ini akad murabahah menjadi salah satu solusi bagi nasabah yang menginginkan suatu barang terkhusus rumah baru atau pertama kali, maka bank menggunakan akad murabahah”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Dari wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwa peluang pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan KPR adalah keuntungan bank dengan nasabah ditentukan di awal dan akad murabahah solusi bagi nasabah yang ingin mempunyai rumah baru.

- 4) Bank BTN Syariah Padang mencapai peluang-peluang tersebut dalam melakukan pembiayaan KPR Subsidi.

Untuk mencapai peluang-peluang tersebut, bank punya cara untuk mencapai peluang tersebut. Hal ini dijelaskan oleh Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) Head di BTN Syariah Padang.

“Saat orang-orang melihat BTN Syariah, mereka juga berfikir bahwa berarti akadnya sudah memenuhi syarat syariah. Ketika BTN Syariah muncul sebagai solusi pembiayaan masyarakat, maka disitulah BTN Syariah Padang memaksimalkan berkomunikasi dengan pihak developer.”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Dari wawancara dengan Wahyu Dika, dijelaskan bahwa akad yang sudah memenuhi syarat syariah dan memaksimalkan komunikasi dengan developer menjadi cara untuk mencapai peluang-peluang tersebut.

Sedangkan wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service (FS)* di BTN Syariah Padang:

“Untuk KPR Subsidi sekarang rata-rata diarahkan ke BTN Syariah karena konsumen/nasabah tertarik karena akad murabahah/jual-beli rumah bukan yang minjam-meminjam”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Dari wawancara dengan Yose Rizal dijelaskan bahwa cara bank BTN Syariah Padang mencapai peluang-peluang tersebut karena akad yang digunakan murabahah/jual-beli bukan minjam-meminjam. Itulah yang membuat konsumen/nasabah tertarik dengan pembiayaan tersebut.

- 5) Usaha/program yang dilakukan bank BTN Syariah Padang untuk mencapai peluang tersebut.

Mencapai sebuah peluang memerlukan usaha/program supaya peluang tersebut tercapai. Misalnya melakukan sosialisasi ke masyarakat, memberikan diskon dan sebagainya. Wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Syariah Padang.

“BTN Syariah Padang perlu melakukan pendekatan dengan masyarakat. Pertama, kita melakukan canvassing yaitu kita datang ke tempat-tempat keramaian tiap minggu seperti *car free day* dan instansi-instansi. Yang kedua, telemarketing yaitu kita menghubungi nasabah dengan

menawarkan produk-produk yang sedang dijalani melalui telepon baik ke nasabah eksisting maupun nasabah potensial. Yang ketiga, kita berkolaborasi dengan developer atau marketing bersama. Dimana ketika developer memiliki potensi unit yang akan dijual, developer membutuhkan bank untuk menjelaskan lebih rinci apa kelebihan dan kekurangan perumahan mereka. Dan BTN Syariah Padang sudah beberapa kali mendampingi developer dalam hal ini”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Dari wawancara dengan Wahyu Dika, untuk mencapai peluang-peluang tersebut adanya usaha dan program dari bank itu sendiri seperti melakukan canvassing, telemarketing dan kolaborasi dengan developer.

Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang menambahkan usaha/program untuk mencapai peluang-peluang tersebut.

“Untuk saat ini ada beberapa program. Misalnya adanya promo terkait dengan margin dan juga kerjasama dengan pihak developer-developer terkait dengan promo-promo dari developer.”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Dari wawancara dengan Yose Rizal dapat diambil bahwa usaha dan program yang dilakukan BTN Syariah Padang dalam mencapai peluangnya yaitu memberikan promo margin kepada nasabah dan bekerja sama dengan pihak-pihak developer.

Penulis juga mewawancarai nasabah yang melakukan KPR Subsidi di bank BTN Syariah.

1) Alasan bapak/ibuk mengambil KPR Subsidi.

Masyarakat pasti memiliki alasan kenapa mereka mengambil keputusan mengambil pembiayaan KPR Subsidi. Misalnya untuk mencari tempat tinggal baru atau yang lain. Seperti wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Saya melakukan pembiayaan KPR Subsidi karena saya menginginkan rumah untuk tempat tinggal bersama anak saya yang sedang berkuliah dan bekerja”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Begitu pun dengan Reni Musna yang punya alasan yang mirip dengan pewawancara sebelumnya yaitu keinginan mereka memiliki rumah sendiri untuk ditinggali.

Wawancara dengan Reni selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Saya ingin punya rumah sendiri yang bisa saya tinggali bersama keluarga saya dengan cicilan yang masih bisa saya usahakan”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Narasumber Afifah juga memberikan jawaban atas alasan ia memutuskan melakukan KPR Subsidi.

“Kebetulan saya lagi mencari rumah untuk ditinggali dan sebelumnya saya kan ngontrak. Jadi daripada ngontrak, saya memutuskan ambil KPR.”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Nova selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah

“Alasan saya mungkin karena cicilannya lebih murah”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa alasan masyarakat melakukan pembiayaan KPR karena keinginan mereka mempunyai rumah untuk ditinggal bersama keluarga dengan cicilan yang murah.

- 2) Bank yang menjadi pilihan bapak/ibuk untuk melakukan pembiayaan KPR.

Dari wawancara dengan narasumber yang diwawancarai, narasumber-narasumber memilih bank BTN Syariah untuk melakukan pembiayaan KPR. Hal ini dikarenakan untuk penyedia

KPR Subsidi, BTN Syariah menjadi salah satu solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah untuk tempat tinggal.

- 3) Yang bapak/ibuk lihat dari melakukan KPR Subsidi di bank tersebut daripada di bank lain.

Dalam melakukan pembiayaan KPR, masyarakat yang akan menjadi nasabah pastinya harus memilih bank yang akan membiayai pembiayaan tersebut. Masyarakat melihat kenapa ia melakukan di bank tersebut.

Wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Bank syariah berbeda dengan bank konvensional baik dari system, akad yang pasti yang sesuai dengan syariat islam dan terakhir untuk pembayaran angsuran per bulannya rata sampai akhir tidak berjenjang”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Reni Musna selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Untuk urusan rumah, BTN Syariah salah satu bank syariah yang menyediakan layanan KPR Subsidi. pelayanannya bagus dan disiplin dan juga di BTN Syariah Padang ini angsurannya stabil”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Afifah Mukhtar selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Karena BTN Syariah ini sesuai dengan syariat islam, bebas dari riba/bunga dan cicilannya tetap membuat saya yakin untuk melakukan pembiayaan KPR disini”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Nova selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah

“Karena waktu mau ambil kredit kemaren dikasih pilihan sama developer, mau BTN konvensional atau syariah, langsung terbesit aja mau yang syariah. Kebetulan untuk segi pelayanan, saya lebih srek dengan syariah”

Dari wawancara diatas, dapat disimpulkan hasil yaitu masyarakat yang melakukan pembiayaan di BTN Syariah karena bank syariah sesuai dengan ketentuan syariat islam dan angsuran per bulannya tetap/stabil sampai masa akhir jangka waktu. Dan pelayanan yang berbeda dengan bank lain.

- 4) Keuntungan dari melakukan KPR Subsidi di bank tersebut daripada di bank lain.

Masyarakat yang melakukan pembiayaan KPR Subsidi pasti memikirkan keuntungan yang ia dapat dari pembiayaan tersebut. Dari wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“di BTN Syariah tindakannya cepat dalam menganalisa dan mengambil keputusan KPR untuk nasabah”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Afifah Mukhtar selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Keuntungannya yaitu DP rumahnya itu lebih murah dari bank-bank lain jadi memudahkan saya untuk membayarnya”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Nova selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah

“Sebenarnya karena claim bank syariah yang menggunakan akad murabahah yang membuat saya sedikit tenang dengan masalah riba”

Dari wawancara diatas dapat diambil bahwa keuntungan dari melakukan pembiayaan KPR di BTN Syariah karena tindakannya yang cepat, DP yang murah dan menggunakan akad yang pasti yaitu akad murabahah.

b. Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang

Dalam pembiayaan KPR di BTN Syariah Padang, tidak hanya peluang ada juga tantangan yang dihadapi dalam melakukan pembiayaan KPR menggunakan akad murabahah. Berikut pertanyaan dan hasil wawancara yang penulis lakukan di BTN Syariah Padang dengan karyawan yang bekerja sebagai *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* dan yang bekerja sebagai *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

- 1) Tantangan BTN Syariah Padang menggunakan system akad pembiayaan murabahah dibandingkan dengan akad jual beli lainnya dalam melakukan pembiayaan KPR Subsidi.

Setiap ada peluang pasti ada tantangan yang dihadapi bank dalam melakukan pembiayaan KPR baik dari nasabahnya maupun dari bank itu sendiri. Wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Syariah Padang.

“Tidak semua orang membutuhkan rumah baru, ada juga orang yang membutuhkan pembiayaan berkelanjutan contohnya untuk renovasi rumah. Makanya akad murabahah ini terbatas hanya untuk unit baru. Jadi tantangan akad murabahah itu hanya terlingkup untuk unit baru.”

“Tantangan juga ada dalam diri nasabah tersebut seperti dari segi 5C (*character* nasabah, *capital*, *collateral*, *capacity*, *condition* dan *constrain*). Dari segi *character*, bagaimana kondisi nasabah jujur atau tidak, amanah atau tidak. Salah satu cara mengidentifikasi *character* nasabah tersebut ialah dengan SLIK OJK yaitu data yang berkaitan dengan riwayat kredit nasabah. Disana dapat diketahui bagaimana pembayaran nasabah tersebut, nunggak atau tidak, lancar atau tidak. Kita juga survey apakah nasabah tersebut benar-benar bekerja disitu atau tidak. Karena itu juga bagian dari *character* nasabah tersebut. Dari segi *Capital*, BTN Syariah melihat dari sisi modal nasabah, punya asset apa. Misalnya ia telah bekerja tapi tidak mempunyai asset apapun atau sekurang-kurangnya motor. Berarti nasabah tersebut tidak bisa mengelola *capital* atau

modalnya dan nasabah tersebut termasuk konsumtif karena tidak mengelola capitalnya. Dari segi *collateral*, bank pasti meninjau kondisi *collateralnya* atau jaminannya. Jika agunannya bagus an berkualitas, maka bank tidak akan ragu memberikan fasilitas pembiayaan. Tapi jika agunan tersebut tidak bagus namun bank tetap memberikan fasilitas yang sama, maka nilai jual balik agunan tersebut tidak bisa mencukupi utang nasabah. Dari segi *capacity*, dilihat dari kemampuan bayar nasabah. Dari *capacity*, bank menilai kemampuan nasabah tersebut bisa membayar angsurannya atau tidak setelah dilihat dari SLIK OJK nasabah tersebut. Terakhir *condition* nasabah, seperti saat covid kemaren dan perekonomian sedang tidak stabil, itu bisa menimbulkan risiko-risiko yang mungkin akan terjadi ”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

“Untuk tantangannya, Alhamdulillah BTN Syariah tidak terlalu ada tantangannya. Apalagi untuk pasar di Sumatera Barat masyarakat lebih banyak beralih ke akad murabahah/jual-beli di BTN Syariah karena harga jual dan marginnya sudah ditentukan dan transparansi ke nasabah.”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

- 2) Cara BTN Syariah Padang menghadapi tantangan tersebut dalam melakukan pembiayaan KPR subsidi menggunakan akad pembiayaan murabahah

Untuk menghadapi tantangan tersebut, BTN Syariah memiliki cara untuk menhadapi tantangan tersebut. Wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) Head di BTN Syariah Padang.

“Mungkin dari kami jika itu tentang character nasabahnya, kami memeriksa SLIK OJK nasabah tersebut apakah nasabah dalam membayar utangnya lancar atau tidak, nunggak atau tidak. Kami juga melakukan observasi ke tempat usaha nasabah, apakah benar nasabah tersebut bekerja disitu, punya usaha itu atau tidak. Dari segi *collateralnya*, kami memeriksa apakah jaminan dari nasabah itu layak untuk dijadikan jaminan atau tidak. Dari

segi capitalnya, kami melihat apakah nasabah tersebut memiliki sifat konsumtif atau tidak.”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

“Karena terkait KPR Subsidi dialihkan ke BTN Syariah Padang, kami bekerja sama dengan mitra-mitra yaitu developer dalam KPR Subsidi”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

- 3) Program/usaha/tindakan apa yang dilakukan BTN Syariah Padang dalam menghadapi tantangan tersebut.

BTN Syariah pasti memiliki usaha atau tindakan menghadapi tantangan pembiayaan KPR. Wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Syariah Padang.

“untuk kita tidak terlalu rumit, jika nasabah tersebut ingin pembiayaan berkelanjutan maka ada pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

“BTN Syariah saat ini memberikan pelayanan yang terbaik dengan proses yang cepat untuk pembiayaan KPR di BTN Syariah”

Wawancara pada tanggal 9 Juli 2025

Dari hasil wawancara karyawan yang bekerja di BTN Syariah Padang terdapat berbagai jawaban tentang tantangan pembiayaan KPR menggunakan akad pembiayaan murabahah dan usaha dalam menghadapi tantangan tersebut.

Penulis juga mewawancarai nasabah yang melakukan KPR Subsidi di bank BTN Syariah Padang:

- 1) Tantangan yang dihadapi bapak/ibuk melakukan KPR Subsidi di bank tersebut.

Wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Untuk tantangan yang saya hadapi yaitu saat ingin membayar angsuran per bulannya, uang tersebut digunakan untuk kebutuhan lain seperti kebutuhan anak dan rumah tangga. Jadi saat ingin membayarnya pada saat jatuh temponya”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Afifah Mukhtar selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Saat ingin membayar cicilannya, kadang usaha saya lagi kurang jalan. Jadi untuk membayar cicilannya, uangnya terkadang dipakai untuk kebutuhan lain”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Nova selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah

“Untuk tantangan kadang-kadang ada kebutuhan yang tidak terduga misalnya HP rusak atau ada yang sakit, jadi minusnya harus lebih berhemat dan pakai slot uang untuk kebutuhan lain”

Hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa tantangan dalam pembiayaan KPR bagi nasabah yaitu simpanan yang disisihkan untuk membayar angsuran digunakan untuk kebutuhan lain.

- 2) Kelemahan dari mengambil KPR subsidi di bank tersebut daripada di bank lain.

Wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang.

“Kelemahannya yaitu mungkin dari jangka waktunya yang lama bisa sampai 20 tahun.”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Wawancara dengan Reni Musna selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah Padang yang memiliki jawaban yang sama dengan Nedri Yanti.

“Jangka waktu pembayarannya yang 10 sampai 20 tahun terasa sangat lama untuk membayar angsurannya”

Wawancara pada tanggal 8 Juli 2025

Dari wawancara diatas dijelaskan bahwa kelemahan dari pembiayaan KPR di BTN Syariah yaitu jangka waktunya yang lama.

2. Pembahasan

a. Beberapa kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR:

- 1) Keinginan nasabah untuk memiliki barang-barang yang bersifat baru atau pertama kali

Masyarakat menginginkan barang-barang yang baru adalah suatu hal yang wajar dalam kehidupan. Bahkan untuk kebutuhan rumah, masyarakat menginginkan rumah baru untuk ditinggali. Sebagai bank, pastinya hal itu menjadi peluang untuk melakukan pelayanan pembiayaan KPR dengan menggunakan pembiayaan murabahah sebagai alternatif. Bagi masyarakat beragama islam pasti memikirkan unsur yang terkandung di dalam lembaga keuangan. Salah satu nya adalah dalam membeli rumah tanpa adanya unsur ribawi. Pembelian rumah tanpa adanya unsur ribawi biasanya dilakukan di bank syariah yang sudah jelas menganut unsur syariah.

Pembiayaan kredit rumah tanpa adanya bunga menjadi solusi bagi masyarakat beragama islam yang menginginkan rumah baru. Akad yang digunakannya adalah akad murabahah (jual-beli) yang dimana bank akan membeli rumah ke developer dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah margin. Sebagaimana hasil wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Perbedaan akad murabahah (jual beli) dengan akad pembiayaan KPR lainnya adalah akad murabahah lebih ke barang-barang yang bersifat baru/ pertama kali pakai yang menjadikan solusi bagi yang ingin rumah baru yang memenuhi syarat syariah”

Berdasarkan wawancara di atas maka dapat diartikan bahwa keinginan memiliki barang-barang (rumah) baru menjadi salah satu peluang pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR di kota padang.

Salah satu akad pembiayaan KPR selain akad *murabahah* yaitu akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) atau akad kerjasama dimana kepemilikan barang akan bertahap berkurang dan berpindah ke pihak lain. Akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) lebih condong ke nasabah berkelanjutan maksudnya nasabah yang ingin melanjutkan ke pembiayaannya lainnya.

“Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) cocok bagi nasabah berkelanjutan yang KPR sudah selesai dan ingin melanjutkan pembiayaan ke pembiayaan lainnya” Tambah Wahyu Dika Ramadhan.

Berdasarkan tambahan penjelasan dari Wahyu Dika Ramadhan di atas bahwa akad *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ) lebih fleksibel bagi nasabah berkelanjutan.

2) Keuntungan bank sudah ditentukan.

Bank sudah menentukan keuntungannya sejak awal sebelum akad terjadi. Berdasarkan wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

“Karena sistem murabahah sudah ditentukan keuntungan bank didalamnya dan nasabah sudah mengetahui cicilannya dari awal”

Berdasarkan wawancara dengan Yose Rizal diketahui bahwa bank yang sudah mengetahui keuntungan sejak awal menjadi peluang pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR.

3) Kerjasama dengan Developer Perumahan

Kerjasama bank dengan developer perumahan untuk memudahkan nasabah membeli rumah. Bank sebagai penyedia modal dan layanan finansial, dan developer sebagai penyedia asset. Tanpa developer perumahan, bank tidak bisa menjalankan program pembiayaan Kredit Rumah.

4) Angsuran Cicilannya *Flat* (tetap)

Maksudnya adalah selama masa pembayaran cicilan, besar cicilan yang harus dibayarkan setiap bulannya selalu sama atau stabil, tidak mengalami naik turun dari awal berlangsungnya cicilan sampai akhir masa cicilan.

5) Sistem dan akad yang pasti

Bagi nasabah terutama yang beragama islam, pasti memikirkan bunga/riba yang ada di lembaga keuangan. Pembayaran dan penarikan bunga yang dilakukan di bank konvensional secara tegas dilarang di Al-Qur'an sehingga ada cara lain (Lewis, 2007).

Oleh sebab itu, KPR dengan akad murabahah (jual beli) menjadi alternatif bagi nasabah yang tidak ingin terikat dengan riba. Karena bank membeli rumah dari developer dengan harga pokok lalu dijual kembali kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin. Sebagaimana wawancara dengan Nedri Yanti selaku salah satu nasabah KPR Subsidi BTN Syariah Padang:

“Saya melakukan KPR di BTN Syariah Padang ini karena sistemnya bagi hasil dan akadnya jelas sesuai dengan ketentuan syariat islam”

Berdasarkan wawancara dengan Nedri Yanti diatas dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah berpeluang sebagai alternatif pembiayaan KPR.

Wawancara dengan Nova selaku salah satu nasabah pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah

“Sebenarnya karena claim bank syariah yang menggunakan akad murabahah yang membuat saya sedikit tenang dengan masalah riba”

Berdasarkan wawancara dengan Nova dapat diketahui system dan akad yang pasti merupakan peluang pembiayaan murabahah menjadi alternatif pembiayaan KPR.

b. Faktor-faktor mencapai kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR

1) Memastikan ke-syariaan akadnya

Konsep kebebasan berakad dalam islam merujuk pada prinsip memberikan hak kepada setiap individu untuk membuat dan merancang penjanjian atau akad sesuai keinginan dengan syarat tidak melanggar ketentuan yang diharamkan syariat. Prinsip itu adalah hal-hal yang mengandung unsur-unsur terlarang seperti riba (bunga), gharar (ketidakjelasan), atau bersifat zalim. (Budianto, 2025)

Dalam wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Saat orang-orang melihat sudah ada bank syariah terutama BTN Syariah, mereka otomatis berfikir akadnya sudah memenuhi unsur syariah.”

Wawancara di atas menjelaskan bahwasanya saat masyarakat ingin melakukan pembiayaan, BTN Syariah Padang sudah memastikan bahwa akad yang digunakan sudah memenuhi unsur kesyariaan karena mereka merupakan salah satu solusi untuk nasabah dalam melakukan pembiayaan.

2) Memaksimalkan komunikasi dengan pihak *developer*

Penyediaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dalam praktik perbankan, bank banyak melakukan kerjasama dengan berbagai pengembang (*developer*). Pihak *developer* mendapatkan kemudahan dari bank yang bekerjasama untuk menawarkan kepada

konsumennya jika konsumen tersebut memerlukan fasilitas kredit konsumtif. Demikian pula dengan pihak bank yang akan mereferensikan dan merujuk terhadap para developer yang bekerjasama dengannya untuk membeli rumah. (Kosasih, 2021)

Umumnya pihak developer dengan pihak bank telah memiliki relasi bahkan mungkin memiliki kontrak eksklusif. Cara inilah yang dilakukan developer untuk memberi referensi yang dipercaya bank yang nantinya akan ada simbiosis mutualisme antara bank dengan pihak developer. (Herutomo, 2013)

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ada pada BTN Syariah Padang tidak lepas dari hubungan kerjasama dengan pihak developer. Sebagaimana wawancara yang dilakukan dengan salah satu karyawan BTN Syariah Padang Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Ketika BTN Syariah Padang muncul sebagai salah satu solusi pembiayaan bagi masyarakat terutama untuk KPR, BTN Syariah Padang memaksimalkan dalam komunikasi dengan pihak developer tentang stok rumah untuk pembiayaan”

Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang, untuk mencapai peluang tersebut BTN Syariah berusaha memaksimalkan komunikasi dengan pihak developer perihal stok rumah untuk pembiayaan KPR.

c. Usaha/Program yang Dilakukan Untuk Mencapai Kekuatan Pembiayaan KPR Menggunakan Akad Murabahah

1) Telemarketing

Berdasarkan hasil wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang yang menjelaskan bahwa:

“kami juga melakukan telemarketing yaitu menghubungi nasabah baik yang eksisting ataupun potensial melalui telfon dan biasanya kami menawarkan program-program yang sedang dijalankan”

BTN Syariah Padang melakukan telemarketing untuk menawarkan program yang sedang mereka jalankan, salah satunya pembiayaan KPR baik yang subsidi maupun non-subsidi.

2) Kerjasama/Kolaborasi dengan Developer

Berdasarkan hasil wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) Head di BTN Kantor Syariah Padang yang menjelaskan bahwa:

“Marketing bersama dengan pihak developer biasanya jika ada potensial unit rumah baru, pihak developer akan menggaet bank untuk menjelaskan keunggulan perumahan mereka sehingga bank mendampingi developer dalam penjualan rumah”

Marketing bersama yang dilakukan BTN Syariah dengan pihak developer untuk penjualan rumah menjadi usaha atau program untuk BTN Syariah Padang mencapai peluang untuk mempromosikan pembiayaan KPR.

3) Canvassing

Berdasarkan hasil wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) Head di BTN Kantor Syariah Padang yang menjelaskan bahwa:

“kami melakukan pendekatan dengan masyarakat salah satunya canvassing yaitu datang ke tempat-tempat keramaian, berinteraksi langsung dan berdiskusi dengan nasabah seperti pada acara car free day ataupun berkunjung ke instansi-instansi”

Canvassing menjadi salah satu promosi yang dilakukan BTN Syariah untuk mengajak nasabah melakukan pembiayaan KPR di BTN Syariah Padang.

4) Memberikan Promo Margin Kepada Nasabah

BTN Syariah Padang melakukan promosi/usaha untuk memanfaatkan peluang dalam pembiayaan KPR dengan menawarkan diskon/penurunan margin. Margin tersebut biasanya diperoleh bank dari penambahan harga pokok ke produk jual. Promo margin biasanya dibebankan kepada nasabah selama periode tertentu sehingga cicilan atau beban finansial yang ditanggung nasabah menjadi lebih ringan.

Berdasarkan wawancara dengan Yose Rizal selaku *Financing Service* (FS) di BTN Syariah Padang:

“Untuk usaha/program yang kami lakukan untuk pembiayaan KPR, ada promo terkait dengan margin”

Hal ini menjelaskan bahwasanya untuk memanfaatkan peluang pembiayaan KPR menggunakan akad murabahah, BTN Syariah Padang memberikan promo atas margin pembiayaan untuk meringankan beban finansial nasabah.

d. Tantangan Pembiayaan Murabahah Sebagai Alternatif Pembiayaan KPR di Kota Padang

Sebuah Bank harus mengolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik, sebaliknya bank juga harus mengetahui kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan serta mengatasi ancaman dan tantangan sehingga menjadi peluang supaya perusahaan berjalan dengan baik. (Fajriansyah, 2019)

Beberapa tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR di Kota Padang:

1) Risiko Pembiayaan

a) *Character* nasabah

Character adalah menganalisis nasabah melalui karakter yang dimiliki nasabah dari segi sikap maupun sifat, seperti kesopanan, amanah, kejujuran, tepat janji dan niat yang sungguh-sungguh dalam melakukan suatu pembiayaan. (Fadllan, 2025)

BTN Syariah menilai dari bagaimana sifat dan sikap nasabah tersebut melalui SLIK OJK untuk mengetahui bagaimana riwayat kredit nasabah tersebut, lancar atau tidak, nunggak atau tidak dalam pembayaran kewajibannya.

Berdasarkan wawancara dengan dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Dari segi character, bagaimana kondisi nasabah jujur atau tidak, amanah atau tidak. Salah satu cara mengidentifikasi character nasabah tersebut ialah dengan SLIK OJK yaitu data yang berkaitan dengan riwayat kredit nasabah. Disana dapat diketahui bagaimana pembayaran nasabah tersebut, nunggak atau tidak, lancar atau tidak. Kita juga survey apakah nasabah tersebut benar-benar bekerja disitu atau tidak.”

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa character nasabah dalam pembiayaan KPR menjadi tantangan bagi Bank sebagai pemberi layanan pembiayaan.

b) *Capital* nasabah

Capital adalah aspek yang terkait dengan kondisi asset dan kekayaan yang dimiliki nasabah. Dalam penilaian ini, pihak bank dapat menentukan layak atau tidaknya nasabah tersebut mendapat pinjaman. (Hartono, 2020)

Berdasarkan wawancara dengan dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Dari segi Capital, BTN Syariah melihat dari sisi modal nasabah, nasabah tersebut mempunyai asset apa. Misalnya ia telah bekerja tapi tidak mempunyai asset apapun atau sekurang-kurangnya motor. Berarti nasabah tersebut tidak bisa mengelola capital atau modalnya dan nasabah tersebut termasuk konsumtif karena tidak mengelola capitalnya.”

Dari wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa bagaimana nasabah tersebut dalam mengelola capital (modal) dengan baik

atau tidak, apakah nasabah tersebut bersifat konsumtif menjadi tantangan bank dalam penilaian bank terhadap nasabah tersebut apakah layak untuk diberikan pembiayaan atau sebaliknya.

c) *Collateral* nasabah

Collateral adalah aspek yang diperhatikan bagi para nasabah jika tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman dari bank, maka sesuai dengan ketentuan yang ada, bank dapat menyita agunan atau jaminan yang dijanjikan nasabah. (Hartono, 2020)

Agunan atau jaminan yang dijanjikan nasabah juga dinilai oleh bank kelayakannya. Apakah dalam agunan tersebut terdapat nilai jual atau tidak.

Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Dari segi collateral, bank pasti meninjau kondisi collateralnya atau jaminannya. Jika agunannya bagus dan berkualitas, maka bank tidak akan ragu memberikan fasilitas pembiayaan. Tapi jika agunan tersebut tidak bagus namun bank tetap memberikan fasilitas yang sama, maka nilai jual balik agunan tersebut tidak bisa mencukupi utang nasabah.”

Dari wawancara di atas, tantangan bank terkait agunan nasabah adalah menilai kelayakan agunan yang dijanjikan nasabah untuk dijadikan sebagai jaminan.

d) *Capacity* nasabah

Capacity adalah aspek penilai bank yang menilai nasabah dari kemampuan nasabah membayar kredit terhadap bank (Hartono, 2020).

Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Dari capacity, bank menilai apakah nasabah tersebut bisa membayar angsurannya atau tidak setelah dilihat dari SLIK OJK nasabah tersebut.”

Dari wawancara diatas dijelaskan bahwa yang menjadi tantangan bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah yaitu melihat kemampuan nasabah tersebut untuk membayar kewajibannya atau utangnya.

e) *Condition* nasabah

Condition aspek yang dipengaruhi oleh eksternal nasabah. Kondisi perekonomian suatu daerah atau kondisi usaha atau tempat kerja nasabah sangat bergantung kepada kondisi perekonomian baik mikro maupun makro. (Hartono, 2020)

Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit* (MCFU) *Head* di BTN Syariah Padang:

“condition nasabah, seperti saat covid kemaren dan perekonomian sedang tidak stabil, itu bisa menimbulkan risiko-risiko yang mungkin akan terjadi”

Dari wawancara diatas kondisi perekonomian yang sedang tidak stabil apalagi saat covid yang lalu menjadi tantangan tersendiri bagi bank maupun nasabah.

2) Pembiayaan murabahah terlingkup hanya untuk unit baru

Pembiayaan murabahah pada KPR (Kredit Pemilikan Rumah) di BTN Syariah Padang merupakan skema jual-beli dimana BTN Syariah Padang membeli rumah dari developer dengan harga pokok secara tunai yang kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga pokok ditambah dengan margin sesuai kesepakatan bersama yang nantinya nasabah melakukan pembayar pelunasan secara bertahap atau cicilan selama jangka waktu tertentu.

Pembiayaan murabahah pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di BTN Syariah Padang yang dimana pembiayaan ini secara

praktiknya hanya diperuntukkan bagi pembelian rumah baru dari developer, bukan rumah bekas atau rumah yang memiliki status milik pihak lain sebelumnya.

Berdasarkan wawancara dengan Wahyu Dika Ramadhan selaku *Mortgage & Customer Financing Unit (MCFU) Head* di BTN Kantor Syariah Padang:

“Akad murabahah ini hanya terbatas untuk unit yang baru atau pertama kali, kalau masyarakat butuh pembiayaan lain maka ia akan tersedia juga akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)”

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa akad murabahah dalam pembiayaan KPR sangat terbatas karena hanya diperuntukkan untuk unit-unit baru atau pertama kali, bukan untuk yang bersifat bekas atau masih memiliki status kepemilikan.

3) Turun naiknya usaha bagi nasabah untuk membayar cicilan

Bagi nasabah pembiayaan KPR, siklus turun naiknya usaha yang dimiliki nasabah dapat mempengaruhi pembayaran cicilan nasabah kepada bank syariah. Hal ini merujuk pada kondisi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya untuk membayar cicilan dari waktu ke waktu.

Berdasarkan wawancara dengan Nedri Yanti selaku nasabah pembiayaan KPR di BTN Kantor Syariah Padang:

“Karena terkadang usaha yang dikelola mengalami turun naik pendapatan walaupun pembayaran angsurannya tetap, akan tetapi untuk membayar di waktu yang tepat terkadang tidak bisa dilakukan karena pendapatan dari usaha tersebut menurun”

Dari hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa tantangan yang dihadapi nasabah pembiayaan KPR bisa berasal dari kondisi pendapatan dari usaha yang dimiliki nasabah.

4) Kebutuhan lain yang mendadak yang bersifat prioritas

Situasi ini merujuk pada di mana sejumlah uang yang seharusnya dialokasikan untuk membayar angsuran, akhirnya

digunakan untuk kebutuhan mendesak yang bersifat prioritas. Penggunaan dana (uang) yang telah disiapkan atau dialokasikan untuk membayar angsuran terkadang dipakai nasabah untuk keperluan lain yang tidak terencana.

Seperti penjelasan dari Nova salah satu nasabah KPR Subsidi di BTN Syariah Padang:

“Untuk tantangan kadang-kadang ada kebutuhan yang tidak terduga misalnya HP rusak atau ada yang sakit, jadi minusnya harus lebih berhemat dan pakai slot uang untuk kebutuhan lain”

Dari wawancara diatas terbukti bahwa terkadang nasabah mengalokasikan dananya untuk kebutuhan lain yang bersifat mendesak.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Padang, kekuatan dan tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternative pembiayaan KPR di Kota Padang dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. kekuatan pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan KPR di Kota Padang adalah keinginan masyarakat dalam memiliki barang baru, akad yang jelas, dan keuntungan yang sudah ditentukan di awal, sistem akad yang pasti dan angsuran yang stabil. Faktor-faktor mencapai peluang pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR adalah pertama memastikan ke-syariaatan akadnya dan kedua memaksimalkan komunikasi dengan pihak *developer*. Usaha/program yang dilakukan untuk mencapai peluang pembiayaan KPR menggunakan akad murabahah adalah pertama telemarketing, kedua kerjasama/kolaborasi dengan pihak developer, ketiga *canvassing*, dan keempat Memberikan Promo Margin Kepada Nasabah.
2. Tantangan pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan KPR di Kota Padang adalah *character* nasabah dalam membayar angsuran, bagaimana nasabah tersebut mengelola modal dan assetnya, kondisi agunan nasabah yang dijadikan sebagai jaminan nasabah, kemampuan nasabah membayar kewajiban utangnya, kondisi eksternal nasabah, pembiayaan murabahah terlingkup hanya untuk unit baru. Bagi nasabah turun naiknya usaha yang dikelola nasabah untuk membayar cicilan dan kebutuhan lain yang mendadak bersifat prioritas.

B. Saran

1. BTN Syariah Padang

a. Kekuatan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR

Harus memperkuat dan memperjelas perjanjian dengan nasabah dan developer, menjelaskan dengan jelas mengenai biaya (transparansi biaya) dengan nasabah, dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah.

b. Tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR

Tetap mengikuti dan sesuai dengan prosedur dalam pemeriksaan atau observasi penilaian kelayakan pemberian pembiayaan kepada nasabah

2. Nasabah

a. Peluang pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR

Teratur dalam pembayaran cicilan per bulannya dan menaati prosedur pembiayaan sebagai nasabah yang dibiayai.

b. Tantangan pembiayaan murabahah sebagai alternatif pembiayaan KPR

1) Penting untuk memperhatikan perencanaan keuangan yang baik, termasuk pembuatan anggaran, pengelolaan utang, dan identifikasi prioritas keuangan untuk memastikan pembayaran tepat waktu.

2) Menanggung resiko-resiko dan tidak seorangepun lari dari perbuatannya

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Amsal, d. (2025). *Kewirausahaan*. Jawa Tengah: Media Pustaka Indo.
- Anggito, A. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak.
- Anggraini, T. (2021). *Buku Ajar Desain Akad Perbankan Syariah*. Medan: Merdeka Kreasi .
- Anggy Giri Prawiyogi, T. L. (2021). Penggunaan Media Big Book untuk Menumbuhkan Minat Baca Siswa di Sekolah Dasar. *Jurnal Basicedu*, 449.
- Anshori, A. G. (2018). *Perbankan Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Anugrah, Y. D. (2020). Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah. *Muhasabatuna: Jurnal Akutansi dan Keuangan Islam*, 5.
- Arifai Ilyas, d. (2023). *Buku Ajar Manajemen Strategis*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Astuti, N. R. (2023). Mekanisme Penggunaan Akad Murabahah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KC Purwakarta Gandanegara. *Ammiah*, 45-49.
- Bagaskara, D. Y. (2025). Analisis SWOT Potensi KPR Syari'ah di Indonesia : Studi Pendekatan NVivo dan Literatur Review. *Sharef*, 1.
- Basamalah, M. R. (2018). *Perbankan Syariah*. Malang: Empatdua Media.
- Bhinadi, A. (2018). *Muamalah Syar'iyah Hidup Barokah*. Yogyakarta: Deepublish.
- Budianto, E. W. (2025). *Konsep Akad dalam Islam: Kajian Turats dan Kontemporer*. Malang: PT Afanin Media Utama.
- Chandra. (2024). *Manajemen Pembiayaan Bisnis*. Jawa Barat: Jejak.
- Deri Sandria, N. A. (2016). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Kota Palembang: Kasus Nasabah KPR Bank BTN . *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 56.

- Elman Johari, A. Y. (2023). *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. Bengkulu: Sinar Jaya Berseri.
- Erika. (2024). *Manajemen Keperawatan*. Sumatera Barat: Azka Pustaka.
- Fadllan. (2025). *Al-Salamah Dalam Pembiayaan Murabahah: Kajian Teoritis dan Praktik*. Yogyakarta: Karya Bakti Makmur (KBM) Indonesia.
- Fahmi, I. (2018). *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: ALFABETA.
- Fajriansyah, I. d. (2019). *Manajemen Strategik: Intisari Konsep dan Teori*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Fatimah, F. N. (2020). *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*. Yogyakarta : Anaka Hebat Indonesia.
- Hartono, A. P. (2020). *Pemberian Kredit Dengan Jaminan Fidusia Hak Paten*. Bandung: P.T.Alumni.
- Hendrayanti, S. d. (2023). Penerapan Penilaian Prinsip 5C Sebagai Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah di Bank Jateng Capem Juwana. *Jurnal STIE Semarang*, 167-168.
- Herutomo, A. (2013). *Rahasia KPR yang Disembunyikan Para Bankir*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Husein, N. A. (2024). Mekanisme dan Implementasi Pembiayaan KPR BTN Platinum iB dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah di Bank BTN Syariah KCPS Kudus. *J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah*, 6398.
- Hutagalung, M. W. (2021). *Analisis Pembiayaan Bank Syariah*. Medan : Merdeka Kreasi Grup.
- Ibrahim. (2018). Bandung: Alfabeta.
- Ibrahim. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2018). *Strategi Manajemen Risiko Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Imaniyati, N. S. (2019). *Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik*. Malang: Inteligensia Media.

- Jannah, N. (2024). Analisis SWOT Penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PKR) di Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Ulee Kareng. *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Aceh.
- Juanda. (2019). *Fiqih Muamalah: Prinsip-prinsip Bermuamalah secara Syar'i*. Jawa Tengah: Desa Pustaka Indonesia.
- Junaidi. (2022). *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Jawa Barat: CV. Adanu Abimata.
- Kosasih, J. I. (2021). *Akses Perkreditan dan Ragam Fasilitas Kredit Dalam Perjanjian Kredit Bank*. Jakarta Timur: Sinar Grafika.
- Laksmiana, Y. (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Lewis, M. K. (2007). *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*. Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Muhamad. (2000). *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta .
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: EKONISIA.
- Mujito. (2023). *Manajemen Strategik: Dengan Pendekatan Analisis SWOT*. Banyumas: Wawasan Ilmu.
- Mujito, A. d. (2025). *Analisis SWOT dalam Manajemen Strategi: Panduan Teoritis dan Praktis*. Tasikmalaya: Edu Publisher.
- Nurdiani, T. W. (2021). *Manajemen Risiko dan Implementasi Jual Beli Istishna' pada Produk Pembiayaan KPR Bank Syariah*. Pekalongan: NEM.
- Nurjaman, U. (2024). Identifikasi Peluang Usaha. *Journal on Education*, 1308.
- Oki, A. M. (2018). Analisis Kemampuan Membayar (Capacity to Repayment) dalam Mengambil KPR BTN Bersubsidi iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Bogor. *Moneter: Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 3.
- Paramita, M. (2023). *Inovasi Kebijakan & Tata Kelola Perkin Menuju Indonesia Emas 2045*. Yogyakarta: Yayasan Hunia Rakyat Carita Yogya.
- Putro, D. H. (2024). *Pembiayaan Sindikasi Bank Syariah*. Padang: Takaza Innovatix Labs.

- Rahma, A. (2020). Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residential di Indonesia. *JESI*, 1.
- Rambe, K. (2022). *Akutansi Syariah (Teori Dasar dan Implementasinya)*. Medan: UMSU Press.
- Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rokan, F. A. (2022). Perbandingan Sistem Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Konvensional dan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) (Studi Kasus Pada Bank BTN dan Bank BTN Syariah di Medan). *Center of Knowledge*, 144.
- Roni, A. (2025). *Manajemen Pembiayaan Syariah: Teori dan Aplikasi Terkini*. Serang: PT Sada Kurnia Pustaka.
- Rosyidy, M. D. (2019). Implementasi Akad Istishna' Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah (Study Kasus Pada Amany Residence Jember). *Al-tsaman*, 46.
- Santoso, U. (2014). *Hukum Perumahan*. Jakarta: KENCANA.
- Saprida. (2016). Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli. *Mizan*, 123.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: ALFABETA.
- Sukmaningrum, D. A. (2023). Analisa Kelayakan Nasabah Menggunakan Metode Prinsip 5c Dalam Pembiayaan KPR . *JEMeS: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Sosial*, 36-40.
- Sumar'in. (2012). *Konsep Lembaga Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Syahputra, F. (2021). Implementasi Akad Murabahah dalam KPR BRI Syariah di BRI Syariah KC Fatmawati. *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Tambing, A. S. (2023). Analisis Sistem Dan Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi Melalui Peran Consumer Loan Service Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Panakkukang. 1-2.
- Ulfah, M. (2023). Analisis Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Dengan Akad Murabahah. *Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Makasar.

- Waluya, A. H. (2025). *Fikih Muamalah Keuangan Kontemporer*. Banyumas: Wawasan Ilmu.
- Wangsawidjaja. (2013). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Zukron, M. d. (2024). Implementasi Pembiayaan KPR dengan Akad Murabahah dan IMBT (Hybrid Contract) di Pt Bluepixell. *Multidisiplin Nusantara*, 186.