

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan berlandaskan kepada ketentuan-ketentuan Al quran dan hadits. Begitu pula pada tata cara bermuamalat harus menjauhi dari praktik-praktik yang mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Dengan kata lain adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.¹ Kaitan antara bank dengan uang dalam satu unit bisnis adalah penting, namun didalam pelaksanaannya harus menghilangkan ketidakadilan, ketidakjujuran, dan penghisapan dari satu pihak ke pihak lain. Seperti firman Allah dalam surah Ali 'Imron ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ج
(آل عمران : ١٣٠)

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung.” (QS. Ali 'Imran:130).²

Pemenuhan kebutuhan akan perumahan mempunyai peranan penting dan menentukan bagi kehidupan seseorang dalam membangun dan mengembangkan pribadinya. Perumahan merupakan unsur pokok bagi kehidupan dan kesejahteraan masyarakat, selain kebutuhan akan pangan

¹ Setia Budhi Wilardjo, “Pengertian, Peranan, dan Perkembangan Bank Syari'ah Di Indonesia”. *Jurnal Value added*, Vol. 2, No.1, 2004-2005.

² Imam Ghazali Masykur, dkk., *ALMUMAYYAZ Al-Qur'an Tajwid Warna Transliterasi Per Kata Terjemah Per Kata* (Bekasi : Cipta Bagus Segara, 2014) h. 66.

(makanan), sandang (pakaian), pendidikan dan kesehatan. Namun, pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat dan lahan untuk pemukiman yang terbatas menjadikan masalah perumahan menjadi masalah yang kompleks. Menyadari hal tersebut, industri perbankan mulai mengembangkan produk pelayanan perumahan dalam wujud kredit kepemilikan rumah (KPR). PT Bank Tabungan Negara (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang memiliki keunggulan dalam produk kredit yang salah satunya adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Produk KPR ini telah ditawarkan sejak tahun 1976 yang berarti bahwa BTN adalah salah-satunya bank pelopor KPR di Indonesia. Akan tetapi dengan makin banyaknya bank-bank lain yang ikut mengembangkan bisnis KPR yang dinilai memiliki prospek dan pangsa pasar yang menjanjikan serta berusaha bersaing untuk memperebutkan nasabah KPR dipasaran, menyebabkan KPR BTN semakin ketat bersaing dengan produk-produk KPR dari para bank kompetitor tersebut. Semakin gencarnya promosi KPR yang dilakukan bank-bank kompetitor seperti KPR Graha Mandiri, KPR BCA Extra, BNI Griya, KPR BII Exspress serta KPR dari bank-bank lainnya melalui media promosi.³

Bank perlu melakukan analisis kredit yang mendalam untuk bisa menentukan apakah calon nasabah layak untuk mendapatkan pembiayaan KPR atau tidak. Prinsip kehati-hatian harus selalu diterapkan bank, agar tidak terjadi kredit yang tidak tepat. Dalam penyaluran kredit, pihak bank melakukan analisis kredit terlebih dahulu. Ada konsep yang digunakan pihak bank dalam menganalisis kredit, yaitu konsep 5C, terdiri atas *Character*

³ Mukhamad Najib, Jono M. Munandar, Agustina Setiyawati, "Analisis Strategi Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sistem Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus : BTN Dan BTN Syariah Kantor Cabang Solo): *TAZKIA, Islamic Finance & Business Review*", Vol. 3, No. 1, 2008.

(karakter), *Capacity* (kemampuan mengembalikan utang), *Collateral* (jaminan), *Capital* (modal), dan *Condition* (situasi dan kondisi).⁴

Berikut hasil penelitian pada bank BTN KCS Serang:

Tabel 1.1
Data Nasabah Agustus 2021 Pada Bank BTN KCS Serang

No	Perumahan	Akad	Kategori	Nasabah	Outstanding	%
1.	KPR BTN Sejahtera iB	Murabahah	Subsidi	6.481 Orang	584.024.000.000	0,90
2.	KPR BTN Sejahtera iB (SSM)	Murabahah	Subsidi	732 Orang	98.579.000.000	1,34
3.	Pembiayaan PUM Jamsostek BTN iB	Murabahah	Subsidi	17 Orang	141.000.000	0,08
4.	KPR BTN Platinum iB	Murabahah	Non Subsidi	893 Orang	136.389.000.000	1,52
5.	KPR BTN Hitz Harapan iB	MMQ	Non Subsidi	41 Orang	6.422.000.000	1,56
6.	KPR BTN Sejahtera iB (BP2PT)	Murabahah	Subsidi	28 Orang	2.880.000.000	1,02
7.	KPR BTN BP2T Rumah Tapak iB	MMQ	Subsidi	138 Orang	13.087.000.000	0,94
8.	KPR BTN Indent iB	Ishtishna	Non Subsidi	401 Orang	69.632.000.000	1,73
9.	KPR Bangun Rumah BTN iB	Murabahah	Non Subsidi	12 Orang	1.448.000.000	1,20
10.	KPR Pembelian Rumah BTN iB	Murabahah	Non Subsidi	8 Orang	2.833.000.000	3,54

⁴ Agus Supriyadi dan Dwi Kartikasari, "Hubungan Analisis Kredit Terhadap Kualitas Pembiayaan KPR Pada PT XYZ Cabang Batam: *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*", Vol. 3, No. 2, 2015.

11.	KPR Rumah Lelang	Murabahah	Non Subsidi	1 Orang	201.000.000	2,01
12.	KPR BTN Hitz (Refinancing)	MMQ	Non Subsidi	18 Orang	3.778.000.000	2,09
				8.770 Orang	919.414.000.000	

Sumber data : Bank BTN KCS Serang

Keterangan :

Dalam pembiayaan KPR yang ada di Bank BTN KCS Serang pada tabel 1.1 Data Nasabah Agustus 2021 Pada Bank BTN KCS Serang pada jumlah nasabah dan *Outstanding* (rata-rata).

Tabel 1.2
Data Nasabah Yang Bermasalah Pada Bank BTN KCS Serang

No	Produk	Nilai OS	Akad
1.	KPR BTN Sejahtera Tapak iB 2	86.907.373	KPR BTN Sejahtera Ib
2.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	109.870.062	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
3.	KPR BTN Sejahtera Tapak iB 2	83.201.943	KPR BTN Sejahtera iB
4.	KPR Sejahtera Tapak BTN iB 2	6.154.403	KPR BTN Sejahtera iB
5.	KPR BTN Sejahtera Tapak iB 2	76.248.671	KPR BTN Sejahtera iB
6.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	96.702.840	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
7.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	110.139.230	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)

8.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	68.805.940	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
9.	MRB KPR BTN Rumah Irreguler	194.440.445	KPR Bangun RUMAH BTN iB
10.	MRB KPR BTN Rumah EFF	260.390.717	KPR BTN Platinum iB
11.	MRB KPR BTN Rumah EFF	131.942.787	KPR BTN Platinum iB
12.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	110.647.191	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
13.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	94.955.660	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
14.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	92.452.058	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
15.	KPR SSA/SSM Tapak iB 2	85.300.286	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
16.	Istishna KPR Indensya Efektif	65.843.576	KPR BTN Indent iB
17.	KPR BTN sejahtera Tapak iB 2	61.047.190	KPR BTN Sejahtera iB
18.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	113.746.967	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
19.	MRB KPR BTN Rumah EFF	401.133.857	KPR BTN Platinum iB
20.	Istishna KPR Indensya Efektif	108.114.955	KPR BTN Indent iB
21.	KPR Selisih angsuran/margin TPK	93.699.257	KPR BTN Sejahtera iB(SSM)
22.	KPR BTN sejahtera Tapak iB 2	77.427.050	KPR BTN Sejahtera iB
	Nilai total yang bermasalah	2.529.172.458	

Sumber data : Bank BTN KCS Serang

Keterangan:

Pada Tabel 1.1 outstanding pembiayaan KPR pada Bank BTN KCS Serang sebesar Rp.919.414.000.000 dan pada Tabel 1.2 outstanding pembiayaan bermasalah pada Bank BTN KCS Serang sebesar Rp.2.529.172.458 (0,27% dari total pembiayaan)

Tabel 1.3
Data Sampel Penelitian

No	Nasabah	Fix Income	Non Fix Income	%
1.	ASN, TNI/Porli, BUMN, BUMD, Perusahaan	✓		70%
2.	Wirausaha, Wiraswasta, Pedagang, Profesional		✓	30%

Sumber data : Bank BTN KCS Serang

Keterangan:

Dalam pembiayaan KPR yang ada di Bank BTN KCS Serang pada tabel data sampel pada penelitian ini yaitu ASN, TNI/Porli, BUMN, BUMD dan Perusahaan dengan nilai *Fix Income* sebesar 70%, serta Wirausaha, Wiraswasta, Pedagang dan Profesional dengan nilai *Non Fix Income* sebesar 30%.

Pada penelitian sebelumnya ada beberapa dari peneliti membahas terkait dengan studi tentang strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR syariah, diantaranya yaitu:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Ipih Fitriani pada tahun 2018 dengan judul “**Strategi Bank BTN Syariah Dalam Penyelesaian KPR Bermasalah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank BTN KCS Yogyakarta)**” Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu: Strategi Penyelesaian KPR Bermasalah di Bank BTN KCS Yogyakarta yaitu dengan cara melakukan pembinaan nasabah, melakukan restrukturisasi, dan tahapan terakhir yang dilakukan oleh pihak Bank BTN KCS Yogyakarta dalam menghadapi KPR bermasalah yang sudah tidak bisa di selamatkan lagi adalah dengan melakukan eksekusi. Dilihat secara sistematis dan teoritis sudah sesuai

dengan hukum yang berlaku dalam Islam, dengan melakukan tindakan-tindakan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, diantaranya sebagai berikut: Al-Sulh (Secara Damai), At-Tahkim, Al-Qadha (Peradilan).⁵

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Cholidah Hanum pada tahun 2009 dengan judul **“Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta)”** Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu: langkah-langkah yang dilakukan terhadap Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah dengan menunjuk pegawai untuk melakukan pembinaan nasabah, mengadakan pelatihan tentang pembiayaan bermasalah, bekerja sama dengan kantor lelang (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang) .⁶

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Mukhamad Najib, Jono M. Munandar, Agustina Setiyawati pada tahun 2008 dengan judul **“Analisis Strategi Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sistem Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus : BTN Dan BTN Syariah Kantor Cabang Solo)”** Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu: alternatif strategi promosi kredit pemilikan rumah (KPR) baik bagi BTN maupun BTN Syariah Cabang Solo adalah meningkatkan kegiatan periklanan, meningkatkan kegiatan promosi penjualan, meningkatkan kegiatan publisitas dan humas, meningkatkan kegiatan *personal selling* dan meningkatkan kegiatan pemasaran dan penjualan secara langsung.⁷

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Farah Anzela pada tahun 2017 dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan**

⁵ Ipih Fitriani “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Penyelesaian KPR Bermasalah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank BTN KCS Yogyakarta)”, (Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018).

⁶ Cholidah Hanum “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta)”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2009).

⁷ Mukhamad Najib, Jono M. Munandar, Agustina Setiyawati, “Analisis Strategi Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sistem Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus : BTN Dan BTN Syariah Kantor Cabang Solo): *Tazkia, Islamic Finance & Business Review*”, Vol. 3, No. 1, 2008.

Rumah (KPR) Sejahtera BRI Syariah IB Di BRI Syariah KC Purwokerto” Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu: strategi yang digunakan oleh BRI Syariah KC Purwokerto untuk memasarkan produk KPR yang dikenal dengan KPR sejahtera BRI Syariah IB menggunakan akad murabahah adalah metode bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasarannya sendiri meliputi produk, harga, tempat dan promosi.⁸

Terdorong dari pemikiran inilah, penulis terinspirasi untuk mengetahui lebih dalam tentang kelayakan nasabah dalam pengajuan pembiayaan KPR pada Bank BTN Syariah, bagaimana strategi penetapan yang dilakukan Bank BTN Syariah dalam memberikan pembiayaan KPR kepada nasabah. Penulis menyusun sebuah tulisan dalam bentuk skripsi dengan judul **“STRATEGI PENETAPAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBIAYAAN KPR (Studi Kasus Pada Bank BTN KCS Serang) “**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka identifikasi masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. PT Bank Tabungan Negara (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang memiliki keunggulan dalam produk kredit yang salah satunya adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
2. Hadirnya pembiayaan (KPR) disebabkan karena adanya permintaan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan rumah secara cicilan.
3. KPR syariah atau merupakan salah satu *alternative* bagi masyarakat untuk mendapatkan segala kebutuhan yang berkaitan dengan perumahan dengan akad syariah.
4. Adanya data nasabah bermasalah dari tahun ke tahun.

⁸ Farah Anzela “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Sejahtera BRI Syariah IB Di BRI Syariah KC Purwokerto”, (Skripsi IAIN Purwokerto, 2017).

C. Batasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan agar peneliti lebih terarah, terfokus, dan tidak menyimpang dari sasaran pokok penelitian. Oleh karena itu, penulis akan membatasi penelitian ini pada :

1. Fokus penelitian hanya mengenai Strategi Penetapan Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan KPR
2. Penelitian ini dilakukan pada Bank BTN KCS Serang

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR pada Bank BTN KCS Serang?
2. Faktor apa saja yang dapat mempengaruhi nasabah layak atau tidak dalam pembiayaan KPR pada Bank BTN KCS Serang?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui strategi penetapan nasabah dalam pembiayaan KPR Pada Bank BTN KCS Serang
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi nasabah layak atau tidak dalam pembiayaan KPR pada Bank BTN KCS Serang

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini :

1. Manfaat teoritis : hasil ini diharapkan berguna bagi kalangan pelajar, mahasiswa, dan akademik lain.
2. Manfaat kebijakan : hasil ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada lembaga-lembaga yang terkait dengan permasalahan ini.

G. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian terkadang ada tema yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan walaupun arah tujuan yang diteliti berbeda. Dari penelitian ini peneliti menemukan beberapa sumber kajian lain yang telah lebih dahulu membahas terkait dengan studi tentang strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR syariah, diantaranya yaitu:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No	Peneliti	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Ipih Fitriani, 2018, Strategi Bank BTN Syariah Dalam Penyelesaian KPR Bermasalah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank BTN KCS Yogyakarta). ⁹	Objek penelitian sama-sama membahas tentang KPR	Lokasi Penelitian Bank BTN KCS Yogyakarta Metode Penelitian kualitatif deskriptif	Strategi Penyelesaian KPR Bermasalah di Bank BTN KCS Yogyakarta yaitu dengan cara melakukan pembinaan nasabah, melakukan restrukturisasi, dan tahapan terakhir yang dilakukan oleh pihak Bank BTN KCS Yogyakarta dalam menghadapi KPR bermasalah yang sudah tidak bisa di selamatkan lagi adalah dengan melakukan eksekusi
2	Cholidah Hanum, 2009, Strategi	Objek penelitian	Lokasi Penelitian	langkah yang dilakukan terhadap Strategi Bank

⁹ Ipih Fitriani “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Penyelesaian KPR Bermasalah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank BTN KCS Yogyakarta)”, (Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018).

	Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta). ¹⁰	sama-sama membahas tentang KPR	Bank BTN KCS Yogyakarta Metode Penelitian kualitatif deskriptif	BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah dengan menunjuk pegawai untuk melakukan pembinaan nasabah, mengadakan pelatihan tentang pembiayaan bermasalah, bekerja sama dengan kantor lelang
3	Mukhamad Najib, Jono M. Munandar, Agustina Setiyawati, 2008, Analisis Strategi Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sistem Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus : BTN Dan BTN	Objek penelitian sama-sama membahas tentang KPR	Lokasi Penelitian BTN Dan BTN Syariah Kantor Cabang Solo Metode Penelitian kualitatif	alternatif strategi promosi kredit pemilikan rumah (KPR) baik bagi BTN maupun BTN Syariah Cabang Solo adalah meningkatkan kegiatan periklanan, meningkatkan kegiatan promosi penjualan, meningkatkan kegiatan publisitas dan humas, meningkatkan kegiatan <i>personal selling</i> dan

¹⁰ Cholidah Hanum “Strategi Bank BTN Syariah Dalam Pembiayaan KPR Bermasalah (Studi Kasus Pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Jakarta)”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2009).

	Syariah Kantor Cabang Solo). ¹¹			meningkatkan kegiatan pemasaran dan penjualan secara langsung
4	Farah Anzela, 2017, Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Sejahtera BRI Syariah IB Di BRI Syariah KC Purwokerto. ¹²	Objek penelitian sama-sama membahas tentang KPR	Lokasi Penelitian BRI Syariah KC Purwokerto Metode Penelitian kualitatif	strategi yang digunakan oleh BRI Syariah KC Purwokerto untuk memasarkan produk KPR yang dikenal dengan KPR sejahtera BRI SyariahIB menggunakan akad murabahah adalah metode bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>). Bauran pemasarannya sendiri meliputi produk, harga, tempat dan promosi

H. Kerangka Pemikiran

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang berhubungan dengan keunggulan strategis perusahaan terhadap tantangan lingkungan, yang dirancang untuk dapat memastikan tujuan dari perusahaan dapat dicapai pelaksanaannya yang tepat oleh organisasi. Perumusan strategi merupakan penyusunan langkah ke depan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis serta keuangan menyediakan customer

¹¹ Mukhamad Najib, Jono M.Munandar, Agustina Setiyawati, “Analisis Strategi Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sistem Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus : BTN Dan BTN Syariah Kantor Cabang Solo): *Tazkia, Islamic Finance & Business Review*”, Vol. 3, No. 1, 2008.

¹² Farah Anzela “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Sejahtera BRI Syariah IB Di BRI Syariah KC Purwokerto”, (Skripsi IAIN Purwokerto, 2017).

value terbaik. Dengan tiga elemen yaitu *segmentation*, *targeting* dan *positioning*.¹³

Studi kelayakan bisnis adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syariah Islam dalam rangka rencana investasi perusahaan. Agar usaha yang akan dijalankan nantinya memperoleh keuntungan. Baik secara materiil berupa uang dan nonmateriil seperti peningkatan kualitas produk, peningkatan jumlah produksi dan peningkatan kualitas sumber daya insani. Manfaatnya adalah untuk membuat pilihan keputusan menerima atau menolak suatu usulan usaha bisnis. Usulan usaha bisnis tersebut bisa berupa usaha baru atau pengembangan usaha yang sedang dijalankan. Apabila usulan usaha bisnis diterima, maka ada pihak-pihak yang memerlukan laporan untuk kajian ulang atau pertimbangan sebelum usaha bisnis disetujui atau dilaksanakan.¹⁴ Pada tahap persiapan dan analisis suatu kelayakan bisnis perlu dipertimbangkan berbagai aspek yang mungkin terlibat dan satu sama lain saling berkaitan.¹⁵

Nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa. Ada Nasabah penyimpan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Dan Nasabah Debitur, nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.¹⁶

¹³ Rahmi Yulia, "Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Sepeda Motor Matik Berupa Segmentasi, Targeting, Dan Positioning Serta Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Semarang: *Jurnal STIE Semarang*", Vol. 5, No. 2, 2013.

¹⁴ Dr. Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*, (Jakarta : Grafindo Persada, 2017), h. 21.

¹⁵ Rita Nurmalina, Tintin Sarianti, Arif Karyadi , *Studi Kelayakan Bisnis*, (Bogor : IPB Science Park Taman Kencana, 2018), h. 20.

¹⁶ Siti Hanna Mardiyah, "Akibat Hukum Bagi Nasabah Yang Melakukan Wanprestasi Dengan Menggunakan Gugatan Sederhana di PT. Bank Rakyat Indonesia Persero Tbk Unit Seberang Ulu Palembang", (Skripsi Universitas Muhammadiyah Palembang, 2020).

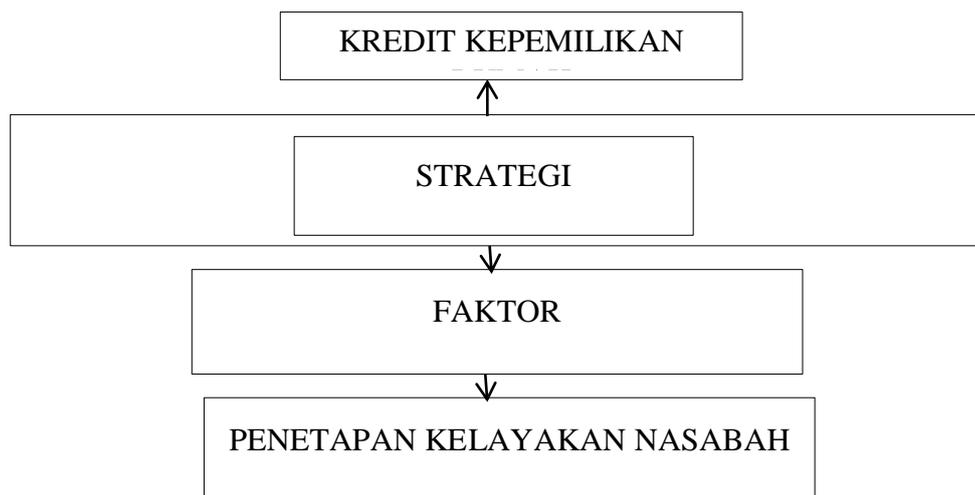
Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah/UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil.¹⁷

KPR sendiri dibagi menjadi dua, yaitu KPR subsidi dan KPR non subsidi. Yang dimaksud dengan KPR subsidi adalah KPR yang diperuntukkan untuk masyarakat yang memiliki kemampuan ekonomi yang lemah. Sedangkan yang dimaksudkan dengan KPR non subsidi adalah KPR yang diperuntukkan bagi seluruh masyarakat tanpa adanya campur tangan dari pihak pemerintah.¹⁸

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa peneliti menggambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:

Gambar 1.1



¹⁷ Qoriah, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Multi Barang Dengan Prinsip Jual Beli Murabahah di BMT Al hikmah Unggaran Cabang Bawen", (Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2017).

¹⁸ Mohamad Heykal, "Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia: *Binus Business Review*", Vol. 5, No. 2, 2014.

I. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif pada dasarnya merupakan suatu proses penyelidikan yang mirip dengan pekerjaan detektif. Dari sebuah penyelidikan, dihimpun data-data utama dan sekaligus data tambahan. Sumber data dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, sedangkan data tertulis, foto, dan statistik adalah data tambahan. Metode yang hanya mendeskripsikan informasi yang diperoleh dari hasil penelitian. Adapun upaya yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan upaya menganalisis strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR Pada Bank BTN KCS Serang.

2. Lokasi dan Waktu

Penelitian ini bertempat di Bank BTN KCS Serang, Yang beralamat di Jl. Jendral Ahmad Yani No. 23, Sumurpecung, Kec. Serang, Kota Serang, Banten.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua karyawan Bank BTN KCS Serang. Sedangkan yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu karyawan bank tentang kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR Syariah yaitu karyawan marketing.

4. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, sehingga seseorang terlebih dahulu mencarinya dari oranglain. Data primer langsung diperoleh langsung dalam bentuk wawancara dengan responden dan dokumentasi yang didapat di Bank BTN KCS Serang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah ada sehingga peneliti tinggal mengolahnya. Data sekunder diperoleh dari literatur dan studi pustaka

serta beberapa jurnal dan skripsi penelitian terdahulu yang dapat mendukung data utama tentang kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR Pada Bank BTN KCS Serang.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada responden secara lisan. Dalam penelitian ini, menggunakan jenis wawancara terbuka dan terstruktur guna untuk memperoleh informasi lebih mendalam tentang responden.

b. Dokumentasi

Dokumentasi salah satu teknik pengumpulan data, namun melalui peninggalan tulisan, yang diperoleh dari arsip, buku, pendapat, dalil dan sebagainya yang berhubungan dengan masalah penelitian.

6. Teknik Analisis Data

a. Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini kata-kata orang yang diwawancarai merupakan sumber data utama penulis dalam pengumpulan data yang berkaitan dengan bagaimana strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR tersebut.

b. Reduksi Data

Reduksi data sangat diperlukan oleh penulis guna untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR tersebut.

c. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan untuk memahami bagaimana strategi penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR tersebut.

d. Penarikan Kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada dilapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka, dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.¹⁹

¹⁹ Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif: *Jurnal Alhadharah*". Vol. 17, No.33, 2018.

J. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Adapun sistematika pembahasan penelitian ini adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini meliputi latar belakang, rumusan masalah, focus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka pemikiran, metode penelitian.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori-teori sebagai hasil dari studi pustaka. Teori yang didapat akan menjadi landasan pendukung mengenai masalah yang diteliti oleh penulis, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian, dan analisis data.

BAB IV : STRATEGI PENETAPAN KELAYAKAN NASABAH DALAM PEMBIAYAAN KPR PADA BANK BTN KCS SERANG

Bab ini menguraikan tentang metode wawancara, dokumentasi, dan analisis data yang digunakan dalam penelitian dan data-data yang digunakan beserta sumber data.

BAB V : PENUTUP

Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

Pada bagian ini melampirkan sumber-sumber berupa buku maupun situs internet yang dijadikan bahan rujukan dalam skripsi