**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Undang-Undang perbankan syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[[1]](#footnote-2)

Meningkatnya persaingan perbankan syariah terutama pada pembiayaan KPR atau Kredit Pemilikan Rumah.Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang bekerjasama dengan Pemerintah untuk menyediakan pembiayaan KPR.Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[[2]](#footnote-3)

Secara bahasa KPR adalah Kredit Pemilikan Rumah. Adapun pengertian KPR secara istilah adalah kredit jangka panjang yang diberikan oleh lembaga keuangan (misalnya lembaga keuangan bank) kepada debiturnya untuk mendirikan atau memiliki rumah diatas sebuah lahan dengan jaminan sertifikat kepemilikan atas rumah dan lahan itu sendiri. KPR di Bank BTN Syariah ada dua yaitu KPR Subsidi dan KPR Komersial.KPR di Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang menggunakan *akad murabahah.* Akad Murabahah adalah kesepakatan jual beli antara bank syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

1

Dalam prakteknya PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembangsudah memiliki banyak nasabah KPR Subsidi dibanding dengan KPR Komersial hal ini dapat di buktikan dengan meningkatnya pengajuan KPR Subsidi PT. Bank Tabungan Negara Syariah dalam kurun waktu 3 tahun terakhir

Tabel.I.1

Jumlah nasabah pembiayaan KPR PT.Bank Tabungan Negara Syariah cabangPalembang (2012-2014)

sumber: wawancara.[[3]](#footnote-4) (3 Juli 2015)



Dalam memberikan pembiayaan dan untuk meminimalisir nasabah gagal bayar atau resiko kredit, PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang melakukan analisis terlebih dahulu dengan menggunakan analisis pembiayaan dengan prinsip 5C, yaitu sebagai berikut:*Character, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition of Economic.Character*yang menyangkut diri pribadi nasabah dan bisa diketahui melalui wawancara langsung dan *BI Checking*.*Capacity* merupakan hal yang menyangkut kemampuan nasabah dalam membayar angsuran bisa dihitung berdasarkan analisis RPC (Repayment Capacity), *Repayment Capacity* merupakan perhitungan yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar angsuran yang harus dibayar oleh nasabah tiap bulan. *Capital* hal yang menyangkut uang muka yang harus dibayar Nasabah, *Collateral* menyangkut jaminan atas pembiayaan yang diberikan dengan syarat nilai pembiayaan harus lebih kecil dari nilai agunan, dan *Condition of Economic* terkait dengan pengaruh kondisi ekonomi pasar terhadap penghasilan.[[4]](#footnote-5)

Bank sebagai pemberi pembiayaan akan melakukan penilaian atas kemamapuan calon debitur dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen debitur sehingga Bank yakin bahwa usaha yang akan di biayai dengan kredit tersebut dikelola dengan orang – orang yang tepat/benar,[[5]](#footnote-6) maka dari itu bank menggunakan metode analisis *Repayment Capacity*.

Kelebihan dari*Repayment Capacity* di BTN Syariah untuk mencegah kesulitan bayar bagi nasabah atau bahkan sampai terjadi kredit macet dikemudian hari. Proses penilaian ini dilakukan sebelum akad, sehingga jika ada hal-hal yang akan menyebabkan kerugian bank, pembiayaannya bisa langsung ditolak.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, makapenulis memilih Judul tentang**Penerapan Penilaian RPC (*Repayment Capacity*) pada Pembiayaan KPR Bersubsidi di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.**

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dalam konsep peningkatan kualitas pegawai maka rumusan masalah yang diajukan yaitu:

1. Bagaimanacara penilaian*RPC* (*Repayment Capacity*)pada Pembiayaan KPRBersubsidi diPT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang?
2. Kendala-kendala apakah yang dihadapidalam penerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*) pada Pembiayaan KPR Bersubsidi diPT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang?
3. **Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah penjelasan mengenai penerapan penilain RPC (*Repayment Capacity*) pada Pembiayaan KPR Bersubsidi PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang, kendala yang dihadapi dalam penerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*) PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.

1. **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskancara penerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*)pada Pembiayaan KPR Bersubsidi diPT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.
2. Untuk menjelaskan kendala-kendala apa yang dihadapi dalampenerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*) pada Pembiayaan KPR Bersubsidi diPT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.
3. **Manfaat Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian yang diharapkan penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Tugas Akhir ini merupakan salah satu tugas yang bisa dijadikan oleh penulis untuk mendapatkan gelar A.Md, I

1. Bagi Masyarakat

Diharapkan penelitian ini menjadi pengetahuan bagi masyarakat untuk mengajukan pembiayaan sesuai dengan produk yang ada, terutama di dunia Perbankan yang dalam penelitian ini objeknya adalah PT.Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang.

1. Bagi BTN

Diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan bagi PT.Bank Tabungan Negara CabangPalembang dalam memberikan penilaianterhadap kemampuannasabahdalammembayarangsuran ( RPC ).

1. **Jenis dan Sumber Data**
2. **Jenis Data**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif.Penelititaan kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur statistic atau cara kuantifikasi lainnya.[[6]](#footnote-7) Jenis data yangdigunakan adalah data primer yaitu data-data yang diperoleh langsung dari responden penelitian dalam bentuk wawancara dari *Junior Consumer Financing Analyst*dan  *Accounting and Repporting Staff* PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang.

1. **Sumber Data**

Sumber data yang digunakan yaitu berupa hasil wawancara dengan Staff *Junior Consumer Financing Analyst*dan*Accounting and Repporting Staff*PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang mengenai masalah yang berhubungan dengan penerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*) Pembiayaan KPR Bersubsidi yang sedang diteliti.

1. **Tehnik Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara, yaitu percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara atau narasumber yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.[[7]](#footnote-8)Dalam hal ini penulismelakukan wawancara langsung Bapak Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Financing Analyst*PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang dan Bapak Muhammad Mubarok selaku *Accounting and Repporting Staff*PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang mengenai *Repayment Capacity* pembiayaan murabahah.
2. Dokumentasi merupakan catatan pristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental seseorang.[[8]](#footnote-9)Dokumen yang digunakan berupa buku, jurnal dan website.
3. **Tehnik Analisa Data**

Tehnik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data metode kualitatif. Metode kualitatif adalah metode analisis datayang berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci apa yang sudah diteliti.[[9]](#footnote-10)

Jadi, tehnik analisis yang digunakan berupa wawancara kepada Bapak Gawi Miguna Pradana SE, selaku *Junior Consumer Analyst*Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang dan Bapak Muhammad Mubarok selaku *Accounting and Repporting Staff*Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang.

**BAB II**

**LANDASAN TEORI**

1. **Penilaian*RPC (Repayment Capacity)***

Dalam memberikan pembiayaan pasti akan ada risiko pembiayaan bermasalah/macet. Risiko ini dapat diperkecil dengan melakukan penilaian melalui analisa pembiayaan, yang bertujuan untuk menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan akan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan, maka dari itu penilaian *Repayment Capacity* dilakukan guna meminimalisir risiko pembiayaan tersebut.[[10]](#footnote-11)

*Repayment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Dengan demikian, jika salah satu usahanya merugikan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.[[11]](#footnote-12)*Capacity* merupakan penilaian bank atas kemampuan calon debitur dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen debitur sehingga bank yakin bahwa usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut dikelola dengan orang-orang yang tepat danbenar.Pada intinya *capacity*ini lebih condong pada perhitungan kemampuan membayar pemohon biasanya dikenal sebagai *repayment capacity*.[[12]](#footnote-13)

8

*Capacity* bertujuan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan.Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan dan dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Beberapa cara yang bisa dilakukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah, yaitu melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan, dan survei ke lokasi usaha calon nasabah.[[13]](#footnote-14)*Repayment Capacity* adalah menilai berapa lama perusahaan pemohon pembiayaan dapatmembayar kembali pembiayaan, sesuai dengan kemampuan untuk mengembalikan pinjaman bank, dan apakah pinjaman harus diangsur, dicicil atau dilunasi sekaligus di akhir periode.[[14]](#footnote-15)

Perlu diingat*RPC* KPR Bersubsidi 1/3 dari penghasilan kotor.Untuk KPR Komersial yang diperbolehkan adalah sebesar 70% dari maksimal penghasilan bersih yang ada setelah dikurangi dengan angsuran-angsuran, biaya hidup, dan pengurangan lainnya.[[15]](#footnote-16)

1. **Perbankan Syariah**

Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.[[16]](#footnote-17)Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Umum Syariah yaitu Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.Bank Pembiayan Rakyat Syariah yaitu Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[[17]](#footnote-18)Jadi Bank Syariah merupakan Bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip Syariah baik yang memberikan jasa atau tidak dalam lalu lintas pembayarannya.

1. **Pembiayaan**

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan ituberupa :[[18]](#footnote-19)

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarahmuntahiya bittamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murahabah, salam* dan *istishna’*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.
6. **Jenis-Jenis Pembiayaan**

Sesuai dengan akad pengembangan produk, Bank Syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya :[[19]](#footnote-20)

1. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dapat dibedakan menjadi :

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha
2. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi pengadaan barang konsumtif.
3. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :

1. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
2. Pembiayaan jangka menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
3. Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.
4. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ini meliputi :
5. Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak bedasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

1. Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian antara para pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak bedasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Untuk pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :
2. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana Bank Syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

1. Pembiayaan Salam

Pembiayaan salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu

1. Pembiayaan Istishna

Pembiayaan istishna adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

1. Pembiayaan dengan prinsip sewa. Jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :
2. Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

1. Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Biltamlik/ Wa Iqtina*

Pembayaan *Ijarah Muntahiya Biltamlik/Wa Iqtina* adalah perjanjian sewa menyewa barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

1. **KPR**

KPR ( Kredit Pemilikan Rumah ) merupakan mitra usaha kreditur dalam menyalurkan fasilitas kredit subsidi.[[20]](#footnote-21)Pengertian KPR pertama-tama dapat dipahami dari kepanjangan KPR itu sendiri. KPR merupakan kependekan dari Kredit Pemilikan Rumah. Jadi secara tata bahasa, kepanjangan KPR adalah Kredit Kepemilikan Rumah, cuma dibolak balik saja. Adapun pengertian KPR secara istilah alias definisi KPR adalah kredit jangka panjang yang diberikan oleh lembaga keuangan (misalnya lembaga keuangan bank) kepada debiturnya untuk mendirikan atau memiliki rumah diatas sebuah lahan dengan jaminan sertifikat kepemilikan atas rumah dan lahan itu sendiri.[[21]](#footnote-22)

Jadi, komponen utama KPR adalah sebagai berikut:[[22]](#footnote-23)

1. Kreditur KPR

[Kreditur](http://bicaraproperti.com/2010/kreditur) adalah lembaga keuangan (misalnya: bank) yang menyalurkan dana kepada [debitur](http://bicaraproperti.com/2010/debitur) untuk membeli objek KPR.

1. Debitur KPR

Debitur adalah seseorang atau sebuah badan hukum (misal: PT) yang akan membeli objek KPR.

1. Objek KPR

Objek KPR di sini merupakan lahan dan rumah yang hendak dibeli/diakuisisi oleh pihak debitur.

1. Jangka waktu KPR

Dalam pengertian KPR atau definisi KPR diatas disebutkan bahwa KPR adalah "kredit jangka panjang". Disebut jangka panjang, karena KPR boleh dikata merupakan satu-satunya kredit yang memiliki waktu pelunasan terpanjang, yakni bisa mencapai beberapa puluh tahun.

1. **KPR Subsidi**

KPR Subsidi merupakan KPR yang diperuntukkan bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang berkeinginan memiliki rumah dan benar-benar belum mempunyai rumah sebelumnya.Pembiayaan KPRSubsidi ini diatur tersendiri oleh  Pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakatyang mengajukan pembiayaan dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan olehPemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum pembiayaan yang diberikan.Sedangkan KPR Komersial adalah KPR yang diperuntukkan bagi seluruh masyarakat.Ketentuan KPR Komersial ditetapkan oleh Bank, sehingga penentuan besarnya pembiayaan maupun margin  dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.[[23]](#footnote-24)

KPR Subsidi, yaitu suatu kredit yang diperuntukkan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki.  Bentuk subsidi yang diberikan berupa: Subsidi meringankan kredit dan subsidi menambah dana  pembangunan atau perbaikan rumah.Kredit subsidi ini diatur tersendiri oleh  Pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakatyang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan olehPemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum kredityang diberikan.[[24]](#footnote-25)

Keunggulan KPR Bersubsidi :[[25]](#footnote-26)

1. Suku bunga 5 % *fixed* sepanjang jangka waktu pembiayaan
2. Proses cepat dan mudah
3. Uang muka mulai dari 1%
4. Jangka waktu maksimal s.d. 20 tahun
5. Perlindungan asuransi jiwa dan asuransi kebakaran
6. Memiliki jaringan kerjasama yang luas dengan developer di seluruh wilayah indonesia.

Syarat KPR Subsidi sebagai berikut :[[26]](#footnote-27)

1. Rumah pertama bagi Nasabah tersebut
2. Penghasilan ≤ rp 4,000,000
3. Harga rumah maksimal rp 105,000,000
4. Umur pensiun sesuai instansi jika pemohon merupakan karyawan, jika nasabah merupakan seorang wiraswasta umurnya maksimal 65 tahun.
5. Type rumah 36 dengan luas tanah bebas.
6. Umur nasabah KPR Minimum 21 tahun dan atau sudah menikah.
7. **Analisis Pembiayaan**

Dalam memberikan pembiayaan dan untuk meminimalisir nasabah gagal bayar atau resiko kredit, lembaga keuangan terutama dalam lembaga keuangan perbankan menggunakan 5 kategori yang harus dianalisis yang biasa disebut dengan prinsip 5C yaitu sebagai berikut:[[27]](#footnote-28)

1. Prinsip Analisis Pembiayaan
2. *Character*

Penilaian Bank atas karakter calon debitur sehingga bank dapat menyimpulkan bahwa debitur tersebut jujur, beritikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank di kemudian hari. Sebelum memberikan kredit/pembiayaan, bank harus mengenal calon debitur terlebih dahulu, terutama karakternya. Kajian mengenal karakter dapat dilakukan dengan cara berikut :

1. *BI Checking* melalui Sistem Informasi Debitur (SID) yang menyediakan informasi kredit terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi kredit, nilai fasilitas kredit yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, dan informasi lain yang terkait dengan fasilitas kredit tersebut.
2. Mengupayakan pendekatan pada *supplier* dan pelanggan debitur, untuk meneliti reputasi nasabah di lingkungan para *stakeholders.*
3. Mengupayakan informasi kepada asosiasi (lingkungan sekitar) usaha dimana calon debitur terdaftar.
4. *Capacity*

Penilaian bank atas kemampuan calon debitur dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen debitur sehingga bank yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dengan kredit/pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat dan benar.[[28]](#footnote-29)*Repayment* diartikan sebagai kemampuan perusahaan calon debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah dinikmati.[[29]](#footnote-30)*Capacity* merupakan penilaian bank atas kemamapuan calon debitur dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen debitur sehingga Bank yakin bahwa usaha yang akan di biayai dengan kredit tersebut dikelola dengan orang – orang yang tepat / benar.[[30]](#footnote-31)

*Capacity* juga menyangkut kemampuan pimpinan perusahaan beserta stafnya baik dalam kemampuan manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya.Untuk Bank harus memperhatikan angka-angka hasil produksi, angka- angka penjualan dan pembelian, perhitungan labarugi perusahaan saat ini dan proyeksinya, data-data finansial.

1. *Capital*

Adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh seperti return on equity, return on investment. Dari kondisi di atas bisa dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan, dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.[[31]](#footnote-32)

1. *Condition of Economic*

Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon debitur. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon debitur.  
Permasalahan mengenai *Condition of economic* erat kaitannya dengan faktor politik, peraturan perundang-undangan negara dan perbankan pada saat itu serta keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran seperti Gempa bumi, tsunami, longsor, banjir dsb.Sebagai contoh beberapa saat yang lalu terjadi gejolak ekonomi yang bersifat negatif dan membuat nilai tukar rupiah menjadi sangat rendah, hal ini menyebabkan perbankan akan menolak setiap bentuk kredit invenstasi maupun konsumtif.[[32]](#footnote-33)

1. *Collateral*

Adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon debitur benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya.*Collateral* diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan. Pada hakikatnya bentuk collateral tidak hanya berbentuk kebendaan bisa juga collateral tidak berwujud, seperti jaminan pribadi (bortogch), *letter of guarantee*, rekomendasi.

Penilaian terhadap collateral ini dapat ditinjau dari 2 (dua) segi yaitu :

1. Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akandigunakan.
2. Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.[[33]](#footnote-34)
3. Prosedur Analisis Pembiyaan

Dengan memperhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan di bank syariah, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam prosedur pembiayaan. Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola Bank syariah adalah sebagai berikut:[[34]](#footnote-35)

1. Prosedur Analisis
2. Berkas dan pencatatan
3. Data Pokok dan analisis pendahuluan
4. Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
5. Rencana pembelian, produksi dan penjualan
6. Jaminan
7. Laporan keuangan
8. Data kualitaif dari calon debitur
9. Penelitian data
10. Penelitian atas realisasi usaha
11. Penelitian rencana usaha
12. Penelitian dan penilaian barang jaminan
13. Laporan keuangan dan penelitiannya
14. Keputusan permohonan pembiayaan
15. Bahan pertimbangan pengambilan keputusan
16. Wewenang pengambilan keputusan
17. Perhitungan angsuran dengan metode *Flat Rate*

Perhitungan menggunakan metode *flat rate*, yaitu pembebanan margin setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya, demikianlah pokok pinjaman setiap bulan juga dibayar sama sehingga cicilan setiap bulan sama sampai pembiayaan tersebut berakhir. Jenis *flat rate* ini diberikan kepada pembiayaan yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi atau pembiayaan konsumtif lainnya. Dengan perhitungan sebagai berikut:[[35]](#footnote-36)

Pokok Pinjaman = Jumlah Pinjaman/jangka waktu

Margin *flat rate* = Bunga\*Nominal Pinjaman/jangka waktu

Jadi jumlah angsuran setiap bulan adalah pokok pinjaman ditambah dengan margin.Margin adalah selisih harga jual bank dengan harga beli bank. Jumlah angsuran tersebut akan sama sampai berakhirnya pembiayaan.

1. **Penelitian terdahulu**

**Tabel.II.1**

**Penelitian Terdahulu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nama (Tahun)** | **Judul** | **Tehnik Analisis** | **Hasil** |
| Roni Rianto (2014) | Prosedur pengajuan KPR bersubsidi pada PT. BankTabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Palembang | Tehnik analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif | Prosedur pengajuan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Palembang  Syarat-syarat yang diperlukan untuk pengajuan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang. |
| Fauziah (2011) | Analisis Aplikasi Produk Murabahah pada pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk | Deskriptif Kualitatif | Hasil penelitian bahwa aplikasi murabahah pada Pembiayaan Hunian Syariah Bank Muamalat Indonesia telah menerapkan prinsip pembiayaan sesuai syariah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah disetiap pembiayaannya dengan memperhatikan akad, harga jual beli, persyaratan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, cara pembayaran cicilan, dan memperhatikan prinsip kehati-hatian yaitu 5C, *Chacater, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition of Economic* |
| Selvia Nuriyantika (2010) | Evaluasi Proses dan Prosedur Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Pembantu Cilacap. | Deskriptif Kualitatif | Hasil penelitian bahwa produk KPR Pada Bank Tabungan Negara PERSERO Tbk cabang Pembantu Cilacap bermacam-macam disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat,proses dan prosedur mudah namun masih keterlambatan proses hingga lebih dari 7 hari hal tersebut karna keterbatasan SDM serta Analisis Kredit yang cukup baik dan menggunakan prinsip 5C, *Chacater, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition of Economic* |
| Ida Ayu Anggraini(2011) | Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah KPR Sejahtera Tapak cabang Pembantu Sukoharjo | Metode yang dipakai yaitu metode Deskriptif Kualitatif | Untuk mempermudah masyarakat untuk mendapatkan pembiyaan ruma dengan margin yg rendah, angsuran ringan, syarat mudah dan realisasinya tergolong cepat. |
| Aly Agus Muttaqin (2012) | Analisis Perubahan Angsuran pada Pembiayaan Multiguna di BTN Syariah Cabang Semarang | Jenis penelitian Kuantitatif | Dapat diketahui bahwa perbedaan pembagian margin dan tambahan denda yang diberikan Bank kepada Bank bisa terlihat jelas dari sisi Nasabah dan jasa layanan yang diberikan Bank BTN Syariah. |

Sumber: dari berbagai jurnal

Roni Rianto (2014), dalam tulisannya beliau membahas mengenai prosedur pengajuan KPR bersubsidi pada PT. Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Palembang, dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Roni Rianto memberikan pembahasan mengenai prosedur pengajuan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Palembang dan Syarat-syarat yang diperlukan untuk pengajuan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.[[36]](#footnote-37)

Persamaannya dengan penelitian penulis adalah metode penelitiannya deskriptif kualitatif, sama-sama membahas KPR Subsidi.Perbedaannya dengan penelitian penulis terdapat pada pembahasannya yang menjelaskan tentang prosedur dan syarat-syarat pengajuan KPR Subsidi, pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang.

Fauziah (2011) dengan judul Analisis Aplikasi Produk Murabahah pada Pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.[[37]](#footnote-38) Perbedaannya dengan penelitian penulis ada pada pembahasan yang menjelaskan tentang Aplikasi yang digunakan dalam Pembiayaan Hunian Syariah. Persamaannya pada penelitian penulis terdapat pada tehnik analisa data yang menggunakan tehnik deskriptif kualitatif, akad yang digunakan yaitu akad Murabahah, dan analisis pembiayaan yang menggunakan prinsip 5C.

Selvia Nuriyantika (2010) dengan Judul “Evaluasi Proses dan Prosedur Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Pembantu Cilacap.[[38]](#footnote-39)Perbedaannya dengan penelitian penulis ada pada pembahasan yang menjelaskan tentang Proses dan Prosedur Pengajuan KPR pada PT Bank Tabungan Negara Syariah cabang Pembantu Cilacap.Persamaannya pada penelitian penulis terdapat pada tehnik analisa data yang menggunakan tehnik deskriptif kualitatif, akad yang digunakan yaitu akad Murabahah, dan analisis pembiayaan yang menggunakan prinsip 5C.

Ida Ayu Anggraini (2011) dengan judul Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah KPR Sejahtera Tapak cabang Pembantu Sukoharjo.[[39]](#footnote-40)Perbedaannya terdapat pada pembahasan yang menjelaskan tentang Prosedur Pemberian KPR dan akad yang digunakan.Persamaannya pada penelitian penulis terdapat pada tehnik analisa data yang menggunakan tehnik deskriptif kualitatif dan analisis pembiayaan yang menggunakan prinsip 5C.

Aly Agus Muttaqin (2012) dengan judul Analisis Perubahan Angsuran pada Pembiayaan Multiguna di BTN Syariah Cabang Semarang.[[40]](#footnote-41)Perbedaannya ada terdapat pada tehnikanalisa data yaitu dengan menggunakan deskriptif kuantitatif dan pembahasan yang menganalisis tentang perubahan angsuran dan objek penelitian di Bank Konvensional.Akan tetapi pengambilan putusan kredit masih menggunakan prinsip 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition of Economic.*

1. **Kendala-kendala yang dihadapi dalam proses penerapan penilaian**

Kendala adalah sesuatu yang menyimpang dari apa yang diharapkan, apa yang direncanakan, ditentukan untuk dicapai sehingga menjadi rintangan untuk mencapai tujuan.[[41]](#footnote-42)Masalah dibedakan menjadi dua macam:

1. Kendala yang sederhana, cirinya berskala kecil tidak memiliki sangkut paut dengan masalah yang lain, tidak memiliki konsekuensi yang besar, pemecahannya tidak memerlukan pemikiran yang luas dan mendalam, serta bisa diselesaikan secara individu. Tehnik menyelesaikannnya bisa dari pengalaman, intuisi, dan kebiasaan diri seseorang.
2. Kendala yang rumit/kompleks, cirinya berskala besar memiliki kaitan erat dengan masalah yang lainnya, bersekuensi besar, penyelesainnya memerlukan pemikiran dan analisis yang tajam, jangkauannya dapat melibatkan pimpinan dan segenap karyawan.

**BAB III**

27

**GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

1. **Sejarah Berdirinya Bank BTN dan BTN Syariah**

Cikal bakal BTN dimulai dengan didirikannya[*Postspaarbank*](http://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Postspaarbank&action=edit&redlink=1)di[Batavia](http://id.wikipedia.org/wiki/Batavia) padatahun [1897](http://id.wikipedia.org/wiki/1897).Pada tahun [1942](http://id.wikipedia.org/wiki/1942), pada masa [pendudukan Jepang di Indonesia](http://id.wikipedia.org/wiki/Pendudukan_Jepang_di_Indonesia), bank ini dibekukan dan digantikan dengan *Tyokin Kyoku atau chokinkyoku* (貯金局).Setelah [proklamasi kemerdekaan Indonesia](http://id.wikipedia.org/wiki/Proklamasi_kemerdekaan_Indonesia) Bank ini diambil alih oleh pemerintah Indonesia dan diubah menjadi Kantor Tabungan Pos. Nama dan bentuk perusahaan selanjutnya berubah beberapa kali hingga akhirnya pada tahun 1963 diubah menjadi nama dan bentuk resmi yang berlaku saat ini. Pada tahun 1968 PT. Bank BTN resmi menjadi Bank Pemerintah( BUMN ). Pada tahun 2005 peluncuran BTN Syariah.Dan pada tahun 2009 di resmikan Unit Usaha Syariah PT. Bank BTN Syariah cabang Palembang.[[42]](#footnote-43)

* 1. Latar Belakang Berdirinya Bank BTN Syariah

BTN Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit (SBU)*dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta.Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

* 1. Tujuan Pendirian

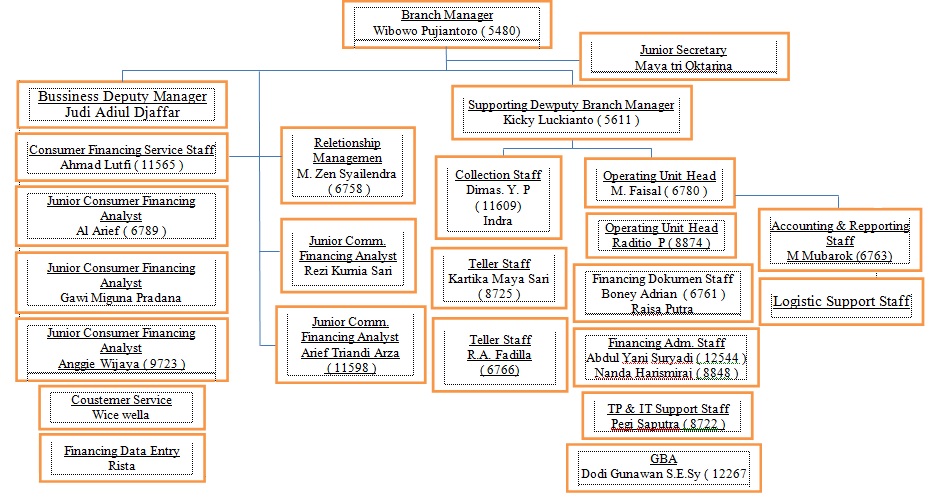
1. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
3. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenapnasabah dan pegawai.
5. **Visi Misi dan Struktur Organisasi Perusahaan**

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit*dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

1. Visi Bank BTN Syariah

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

1. Misi Bank BTN Syariah
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
3. 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.[[43]](#footnote-44)
4. Struktur Organisasi BTN Syariah

 Gambar III. 1

Struktur Organisasi BTN Syariah.[[44]](#footnote-45)

1. *Job Description* Karyawan
2. *Branch Manager*

Pemimpin kantor cabang memiliki tugas sebagai berikut:

1. Memimpin segala kegiatan cabang Syariah
2. Menyusun arahan kerja bagi aparat cabang bank Syariah
3. Menentukan kebijakan umum BTN syariah cabang Palembang sesuai dengan tujuan bank
4. Mengendalikan dan mengawasi proses harian dan manajemen bank.
5. *Unit Branch Internal Control*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Membantu pimpinan cabang mengendalikan dan mengawasi proseskegiatan harian dan manajemen bank.
2. Mendistribusikan surat masuk yang berkaitan dengan ketentuan tentangpelaksanaan suatu transaksi (aktivitas perbankan)
3. *Unit customer service head* :

Mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Melayani informasi mengenai produk jasa dalam negeri dan luar negeri
2. Melayani semua jenis transaksi kas/tunai dan pemindahan.
3. Mengelola kas besar
4. Melayani kegiatan *eksternal payment point*, kontrol kas, kas mobil.
5. Unit Pelayanan terbagi menjadi dua yaitu:
6. *Customer Service*
7. Melaksanakan Pembukaan dan Penutupan Rekening Tabungan, Giro dan Deposito
8. Registrasi Warkat Cek/BG, *Counter* Cek.
9. Registrasi Kartu ATM
10. Distribusi Specimen TTD Nasabah, dan lain-lain

*Skill* yang dibutuhkan : Kecermatan, Kecepatan, Keramahan

1. Teller
2. Melayani penyetoran dan penarikan tunai nasabah
3. Melayani penyetoran warkat kliring dan inkaso
4. Melayani penyetoran pindah buku& transfer
5. Membuat *Cash* Register (*Teller*& Kas Besar), Rincian Mutasi Harian Kas
6. Melaporkan kelebihan uang untuk dicover asuransi (CIT, CIV)
7. Melakukan penyetoran dan pengambilan uang di Bank Indonesia.

*Skill* yang dibutuhkan : Ketelitian, Ketepatan, Kecermatan, Kecepatan, Kejujuran.

1. *Unit Sales*terbagi atas tiga :
   1. *Unit Customer Sales Head*

mempunyai tugas sebagai berikut:

* + 1. Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan Institus/kerjasamalembaga.
    2. Membina hubungan, memantau perkembangan dan melakukan*cross/up selling* kepada nasabah *exiting*.Khususnya nasabah Institusi dankerjasama lembaga.
    3. Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapatpermasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.
    4. Mengelolah aktivias pemasaran yang dilakukan petugas *Direct Sales.*
  1. *Sales Assistant*
     1. Memasarkan produk dan jasa konsumen dan Institusi dan kerjasamalembaga
     2. Memasarkan produk pembiayaan konsumen
     3. Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen
     4. Memproses permohonan pembiayaan Talangan Haji.

1. *Customer Processing Head*
2. *Customer Processing Assistant*
3. Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonanpembiayaan konsumen
4. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonanpembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas sentrasaksi
5. Memproses permohonan pembiayaaan konsumen melalui aplikasi prosespembiayaan dan mengelola validitas datanya.
6. Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
7. Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaanproduktif dan konsumen
8. *Collection Assistant*
   * 1. Melakukan *collection* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaankonsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2,termasuk data nasabah*non skoring* agunan likuid.
     2. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumenkepada *Recoveryand Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.
9. *Unit Operasional*
10. *Operasional Head*
    * 1. *Financing Support Assistant*
      2. Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP,*Ceklist*, asuransi, dokumen *to beobtained*,dll)
      3. Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebetan angsuran,pelunasan
      4. Mengelola rekening pembiayaan termasuk perubahan data rekening danjaminan
      5. Mengelolah penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminanpembiyaan.
      6. Mengelolah laporan kepada Regulator terkait debitur
      7. Mengelolah hubungan dengan notaris
11. *Operasional Assistant*
12. Melakukan pembukuan transaksi Cabang.
13. Memproses transaksi kliring
14. Mengelolah daftar hitam nasabah.
15. Bertagung jawab terhadap penyelesaian daftar pos terbuka, Memprosespembukuan garansi Bank, *L/C (letter of credit)* dan SKBDN (suratberdokumen dalam negeri).
16. Melaksanakan fungsi *financing support assistant*apabila dibutuhkan
17. *Recovery & Remedial Head (RRM)*
    1. *Recovery & Remedial Officer*
       1. Melakukan *colection* kepada nasabah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5, dan hapus buku (HB).
       2. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5.
       3. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5
    2. *Recovery & Remedial Assistant*
18. Melakukan *collection* kepada nasabah pembiyaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB).
19. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5.
20. Memproses usulan dan *eksekusi* penyeleksian nasabah dengan kategorikolekbilitas 3,4,5 dan hapus buku (HB).
21. Memproses usulan hapus buku nasbah pembiayaan dengan kategorikolekbilitas 3,4,5.
22. *General Affair Head*

Mempunyai tugas sebagai berikut :

1. Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksicabang
2. Mengelola administrasi dan kepegawaian cabang
3. Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya
4. Mengelola kepegawaian penunjang (satuan pengamatan, supir, pelayanan, jagamalam, dll) cabang

Di bawah unit operasional terdapat satpam, sopir dan *office boy*/pelayan yang bertanggung jawab langsung kepada unit operasional. Semua *staff* personalia mendapat pembekalan Syariah sebelum menjalankan tugasnya. Dengan adanya pembekalan Syariah tersebut diharapkan benar-benar menjadi karyawan yang trampil, cekatan dan fungsional dalam segala hal yang berkaitan dengan BTN Syariah sehingga penampilan maupun perbuatan sesuai dengan cara islami sebagai media dakwah di bidang Syariah Muamalah

1. **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Jl. Veteran No 325-329, Palembang 30114.[[45]](#footnote-46)

**BAB 1V**

36

**PEMBAHASAN**

1. **Penilaian *RPC* ( *Repayment Capacity* ) pada Pembiayaan KPR Bersubsididi PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang**
2. Prosedur Analisis Pembiayaan

Berdasarkan rumusan masalah dan penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis, sebelum masuk pada tahap perhitungan penilaian *Repayment Capacity*, terlebih dahulu harus melewati prosedur analisis pembiayaan yang dituangkan dalam format yang telah ditetapkan oleh bank dan disesuaikan dengan jenis pembiayaannya. Dalam proses analisis pembiayaan tersebut sekurang-kurangnya memuat informasi sebagai berikut :[[46]](#footnote-47)

1. Identitas pemohonyaitu nama, domisili, nama perusahaan tempat calon debitur bekerja, lamanya calon debitur bergabung dengan perusahaan tersebut, serta jabatan calon debitur. Seringkali calon debitur diminta daftar riwayat pekerjaannya. Besarnya penghasilan perbulan yang biasanya dibuktikan dengan surat keterangan gaji. Sumber dan jumlah penghasilan tambahan apabila ada. Jumlah tanggungan seperti jumlah anak dan istriInformasi mengenai identitas ini dimaksudkan untuk melihat gambaran awaltentang penanggungjawab utama atas pembiayaan yang akan diberikan.
2. Tujuan permohonan pembiayaan, mencakup jumlah pembiayaan, obyek yangdibiayai, jangka waktu pembiayaan, dan alasan kebutuhan pembiayaan. Informasimengenai tujuan pembiayaan ini dimaksudkan untuk memperolehgambaran penggunaan pembiayaan.
3. Riwayat hubungan bisnis dengan bank, mencakup saat mulai bidanghubungan bisnis, nilai transaksi bisnis, kualitas hubungan bisnis, danjumlah total nilai hubungan bisnis.
4. Analisis 5C (*character, capacity, capital, condition, collateral*)pembiayaan, mencakup analisis watak, analisis kemampuan, analisismodal, analisis kondisi usaha, dan analisis agunan pembiayaan.Hal ini yang akan penulis jelaskan, dibagian Analisis kemampuan (*capacity*) yaitu *Repayment Capacity*, dilakukan dengan tujuan untukmengukur tingkat kemampuan mengembalikan pembiayaan dari usahayang dibiayai (*the first way out*), mencakup aspek managemen(kemampuan mengelola usaha), aspek produksi (kemampuanberproduksi secara berkesinambungan), aspek pemasaran(kemampuan memasarkan hasil produksi), aspek personalia(kemampuan tenaga kerja dalam mendukung aktivitasperusahaan), dan aspek *financial* (kemampuan menghasilkan laba)
5. Negosiasi pembiayaan

Setelah kegiatan pengumpulan informasi, analisis pembiayaan dankebutuhan besarnya pembiayaan telah dilakukan, langkah berikutnya adalah melakukan negosiasi dengan calon debitur. Dalam melakukan negosiasitersebut hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Negosiasi adalah diskusi tentang suatu permasalahan pembiayaan yangterjadi antara pihak bank dengan pihak pemohon, dalam rangkamencapai suatu kesepakatan mengenai penyusunan arus kas calondebitur, kelengkapan dokumen, struktur dan tipe pembiayaan serta syarat-syaratpembiayaan yang harus dipenuhi pemohon.
2. Negosiasi dapat dilakukan oleh seluruh pejabat pembiayaan sesuai dengankepentingannya, namun demikian sebelum dilangsungkan pertemuannegosiasi tersebut pejabat pembiayaan yang akan melakukan negosiasiharus melakukan pembahasan mengenai hasil analisis pembiayaan tersebutterlebih dahulu. Hal ini dimaksudkan agar selama berlangsungnyanegosiasi pembiayaan tidak terjadi permasalahan diantara pejabat-pejabatpembiayaan bank sendiri.
3. Pejabat yang melakukan negosiasi harus tetap mengutamakankepentingan bank dan keinginan untuk memberikan pelayanan yangmemuaskan kepada pemohon.
4. Hasil negosiasi yang dilakukan oleh setiap pejabat pembiayaan harusdituangkan dalam suatu laporan tertulis serta merupakan salah satukelengkapan paket pembiayaan.
5. Selama berlangsungnya negosiasi tersebut, pejabat bank yangmelakukan negosiasi tidak diperkenankan memberikan janji-janjikepada pemohon bahwa pembiayaannya akan disetujui. Keputusan tentang diterima tidaknya suatu permohonan pembiayaan berada di tangan pejabatpemutus pembiayaan.
6. Apabila tahapan negosiasi sudah dilakukan dan telah diperolehkesepakatan antara pemohon dengan pejabat bank yang bertindak sebagaipemrakarsa/penganalisis pembiayaan, maka paket pembiayaan tersebut selanjutnyadiserahkan kepada pejabat perekomendasi pembiayaan.
7. Tahap Pemberian Rekomendasi pembiayaan

Rekomedasi pembiayaan dibuat oleh pejabat perekomendasi pembiayaanberdasarkan analisis/evaluasi yang dibuat oleh pemrakarasa/penganalisispembiayaan.Dalam memberikan rekomendasi pembiayaan, pejabat perekomendasipembiayaan dapat meminta kelengkapan data atau analisis lebih lanjut daripejabat pemrakarsa/penganalisis pembiayaan.Rekomendasi pembiayaan merupakan suatu kesimpulan dari analisis danevaluasi atas proposal pembiayaan yang disajikan oleh pejabat pemrakarsapembiayaan. Rekomendasi harus secara jelas menguraikan kekuatan dankelemahan yang akan mempengaruhi kemampuan pemohon untuk memenuhi angsuran yang telah dijadwalkan, termasuk evaluasi proteksipembiayaan seperti asuransi kerugian, asuransi pembiayaan, asuransi jiwa danpenanggungan.

Apabila perekomendasi telah merasa yakin atas rekomendasinyaserta kelengkapan paket pembiayaannya, selanjutnya menyerahkan paket pembiayaantersebut kepada pajabat pemutus dan mempertahankan pendapatnyaapabila diperlukan.

1. Tahap Pemberian Putusan pembiayaan

Pejabat pemutus memeriksa dan meneliti kelengkapan paket pembiayaan.Berdasarkan pengalaman dan pengetahuan bisnis yang dimilikinya,pejabat pemutus dengan melihat analisis dan evaluasi pembiayaan yang dibuatoleh pemrakarsa/penganalisis kredit serta rekomendasi pembiayaan yang dibuatoleh pejabat perekomendasi mampu memberikan putusan pembiayaan secara akurat.Pemberian putusan pembiayaan tersebut harus dilakukan oleh pejabatpemutus dan harus dilakukan secara tertulis dan dibuktikan denganmembubuhkan tandatangan pada formulir putusan pembiayaan.

Apabila pejabat pemutus atau komite pembiayaan memerlukan penjelasanlebih lanjut atas paket pembiayaan yang diusulkan oleh pemrakarsa danperekomendasi, maka pejabat pemrakarsa atau pejabat perekomendasiharus mempresentasikan permohonan pembiayaan tersebut.Presentasi ataspermohonan pembiayaan tersebut sangat dianjurkan agar dalam memberikanpembiayaan kepada pemohon benar-benar diputuskan atas dasar analisis danpandangan yang obyektif.

Apabila putusan pembiayaan telah diberikan, selanjutnya paket pembiayaantersebut diserahkan kepada bagian administrasi pembiayaan untuk dipersiapkanhal-hal sebagai berikut:

* 1. Memberikan surat penawaran putusan pembiayaan (*offering letter*) kepadapemohon yang memuat struktur dan tipe pembiayaan serta syarat-syaratdan ketentuan pembiayaan yang harus dipenuhi oleh calon debitur. Dalamsurat penawaran tersebut harus dicantumkan batas waktu kepada pemohon untuk memberikan persetujuan/penolakan. Apabila dalamjangka waktu yang telah diberikan tersebut pemohon tidakmemberikan jawaban, maka peramohonan pembiayaan yang sudahmemberikan persetujuan dianggap batal.

Sedangkan apabilapemohon menyetujui persyaratan dan ketentuan yang terkandungdalam surat penawaran putusan, maka pemohon harusmenandatangani surat putusan tersebut diatas materai danmengembalikan ke bank.

* 1. Mempersiapkan dokumen perjanjian pembiayaan sebagai perjanjian pokok.Perjanjian pembiayaan dapat dibuat sesuai risiko pembiayaan menurut *judgement*pejabat pemutus dengan cara*notariil*, maupun dibawah tangan, baikberupa surat perjanjian pembiayaan (untuk pembiayaan yang berupa rekeningkoran), surat persetujuan pinjam uang (untuk pembiayaan yang berbentukrekening Koran dengan angsuran), surat pengakuan utang (untuk pembiayaan yang berbentuk persekot dengan angsuran), maupun suratperjanjian kontra garansi.

Semua perjanjian pembiayaan harus memuatsecara lengkap unsur-unsur janji yang dikehendaki seperti yangtertuang dalam putusan pembiayaan dan memuat agunan yang diberikandan pengikatanya.

* 1. Mempersiapkan dokumen perjanjian *accessoir*, yaitu perjanjian ikutandan keberadaanya dimaksudkan untuk mendukung atau menjaminperjanjian pokok, sehingga jika perjanjian pokok hapus, makaperjanjian *accessoir-*nya juga turut hapus. Perjanjian *accessoir*dibuat berdasarkan perjanjian pembiayaan yang bersangkutan, oleh karenaitu perjanjian *accessoir* harus menunjuk perjanjian pembiayaan sebagaiperjajian pokoknya.
  2. Mempersiapkan dokumen-dokumen untuk pencairan. Apabila semuadokumen yang telah ditetapkan dalam putusan pembiayaan telah lengkapdan telah diperiksa kesahanya (termasuk dokumen aslinya) serta memastiakan bahwa seluruh aspek yuridis yang berkaitan dengan pembiayaan telah memeberikan perlindungan kepada bank dan semuabiaya-biaya yang berhubungan dengan pemberian kredit (biayaprovisi, biaya notaris, biaya pengikatan, biaya premi asuransi, biayapercetakan, biaya biro jasa) telah dilunasi oleh pemohon, maka pembiayaan dapat dicairkan kepada pemohon.

1. Proses analisis pembiayaan pada PT. BTN Syariah cabang Palembang

Proses analisis pembiayaan pada PT. BTN Syariah cabang Palembang menggunakan prinsip 5C berikut penjelasannya:[[47]](#footnote-48)

1. *Character*

Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah, *Character* dinilai dari Wawancara oleh *Financing Service*, *BI Checking* oleh *BI Checking Staff*, *Verifikasi* melalui *telepon*oleh *Junior Consumer Analyst*untuk karyawan dan selanjutnya *On The Spot* oleh *Financing Administration* untuk nasabah wiraswasta.

1. *Capacity*

Biasanya untuk menghitung *Capacity* dari KPR Bersubsidi, BTN Syariah menggunakan perhitungan *Repayment Capacity* dengan ketentuan *margin* tidak lebih dari 5%, menggunakan metode perhitungan *flat rate* dan RPC untuk KPR Bersubsidi yaitu 1/3\*Penghasilan Kotor.Sedangkan RPC KPR Komersial yaitu 70% \*Penghasilan bersih.

1. *Capital*

*Capital* di BTN Syariah yaitu menyangkut uang muka yang harus dibayarkan oleh nasabah yaitu sebesar 5-10% dari nilai agunan untuk KPR Bersubsidi dan 20% dari nilai agunan untuk KPR Komersial.

1. *Collateral*

*Collateral* pada PT. BTN Syariah menyangkut nilai Agunan harus lebih besar dibanding dengan nilai pinjaman. Maksimal nilai agunan pada KPR Bersubsidi BTN Syariah yaitu 90% dari 100% nilai agunan, untuk KPR Komersial yaitu 80% dari 100% nilai agunan.

1. *Condition of Economic*

*Condition of Economic* menyangkut tentang kondisi ekonomi pasar terhadap penghasilan nasabah.Contohnya penghasilan Masyarakat sekitar, banyaknya pesaing, letak yang kurang strategis, dan lain sebagainya.

1. Perhitungan *Repayment Capacity*BTN Syariah cabang Palembang

Metode perhitungan *RPC* yang digunakan oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang menggunakan *margin* yang telah disepakati tidak lebih 5%, dan menggunakan metode *flat rate*sehingga angsuran tiap bulannya tetap sama sampai berakhirnya pembiayaan.[[48]](#footnote-49)

Penerapan penilaian *Repayment Capacity* pada pembiayaan KPR Bersubsidi di BTN Syariah dapat dilihat dan dihitung dari penghasilan pemohon, dikurangi dengan biaya hidup pemohon dengan RPC minimal 1/3 dari penghasilan kotor untuk KPR Bersubsidi, dan maksimal 70% dari penghasilan bersih, kalau untuk Margin KPR Bersubsidi tidak boleh melebihi dari 5%, kalau untuk komersial ditentukan berdasarkan *EQ Rate BI* yang hanya ditentukan hanya batas atas dan batas bawah. Plafon untuk KPR Bersubsidi 5-10%, sedang untuk KPR Komersial minimal 20%.Jangka waktu tidak boleh melebihi 20 tahun.[[49]](#footnote-50)

Berikut perhitunganpenilaianya :[[50]](#footnote-51)

Andi memiliki penghasilan sebesar Rp. 4.000.000,-. Andi sudah menikah memiliki anak satu.Andi berusia 26 tahun. Pengeluaran Andi dalam sebulan Rp. 1.500.000,-  Andi berniat untuk membeli sebuah rumah subsidi dengan harga Rp. 105.000.000,- dimana sesuai ketentuan uang muka minimal 10% sehingga yang dapat dikreditkan adalah Rp. 95.000.000,- dengan jangka waktu 10 tahun.

Perhitungan RPC nya sebagai berikut :

Penyelesaian :

Penghasilan = Rp 4,000,000,-

Biaya Hidup = Rp 1,500,000,-

Penghasilan Bersih = Rp 2,500,000,-

RPC KPR Bersubsidi = 1/3\*4,000,000 = Rp 1,334,000/bulan

RPC KPR Komersial = 70%\*2,500,000 = Rp 1,750,000/bulan

Harga Jual Rumah = Rp 105,000,000,-

Uang Muka (DP) = 10%\*105,000,000 = Rp 10,500,000 dibulatkan menjadi Rp 10,000,000,- sehingga,

Nilai KPR Subsidi (Plafon) = Rp 95,000,000,-

Jangka Waktu = 10 tahun

Margin 10 tahun = 2.9504%

Berdasarkan hasil penilaian perhitungan *repayment capacity* atau angsuran setiap bulan, Bapak Andi membayar angsuran sebesar Rp 1,025,300/bulan. Bedasarkan analisa terhadap RPC pemohon telah memenuhi syarat minimal RPC KPR Bersubsidi 1/3 dari penghasilan kotor sebesar Rp. 1,334,000,-. Usia pemohon saat berakhirnya pembiayaan adalah 36 tahun dan tidak melebihi batas ketentuan KEMENPERA. Penghasilan memenuhi syarat maksimal penghasilan MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah) dan pemohon belum memiliki rumah sebelumnya. RPC atau angsuran setiap bulan sama sampai berakhirnya akad pembiayaan, maka pembiayaan bapak Andi bisa disetujui.

Hal ini sesuai dengan teori yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya yaitu tentang analisis perhitungan dengan menggunakan metode *flat rate*. Perhitungan RPC BTN Syariah menggunakan metode *flat rate* karna bank BTN Syariah menjalankan prinsip syariah yaitu dengan tidak mengandung riba dan tidak menganut prinsip *time value of money*. *Time velue of money* yaitu prinsip yang menggunakan konsep nilai waktu uang, prinsip ini mengikuti tingkat suku bunga dan mengandung riba.[[51]](#footnote-52)

1. Lokasi KPR Bersubsidi BTN Syariah cabang Palembang

Berikut beberapa lokasi KPR Bersubsidi BTN Syariah :[[52]](#footnote-53)

1. Perumahan Alfa Sukajadi Km.14 Palembang
2. Perumahan Sukamoro Indah Km.16 Palembang
3. Perumahan Griya Talang Kramat, Talang Kramat Palembang
4. Perumahan Griya Bahagia Sejahtera, Talang Kramat Palembang
5. Perumahan Griya Bangun Indah, Tegal Binangun Palembang
6. Perumahan Griya Darma Indah dan Albaria, Gandus Palembang
7. Perumahan Griya Lematang Borang, lematang Borang Palembang
8. Perumahan Graha Atung Abadi, Mata Merah Palembang
9. **Kendala-kendala dalam proses penerapan penilaian RPC (Repayment Capacity) pada Pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang**

Kendala-kendala yang dihadapi dalam penerapan penilaian RPC (*Repayment Capacity*) pada pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang yaitu :[[53]](#footnote-54)

1. Berkas Palsu. Proses pengajuan pembiayaan biasanya terkendala dan sulit karna banyak nasabah menggunakan jasa pihak ketiga atau para calo. Sehingga terungkapnya dokumen palsu.
2. Nasabah tidak jujur. Pernyataan nasabah ketika di wawancara oleh bagian *Financing Service* di BTN Syariah berbeda dengan keadaan yang sebenarnya. Hal ini dilakukan oleh nasabah karna mereka menginginkan pembiayaan yang mereka ajukan bisa disetujui oleh Bank BTN Syariah.
3. Hasil survey yang tidak akurat. Petugas *On The Spot* terkadang menutupi hasil *survey* dilapangan yang tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Misalnya, memanipulasi keadaan yang sesungguhnya dari nasabah dengan niat untuk membantu karna nasabah tersebut merupakan keluarga petugas, atau sudah kenal baik dengan petugas.

Jika ketiga masalah ini terjadi, maka pembiayaan yang akan diajukan pemohon kemungkinan akan ditolak, karena penilaian *RPC (Repayment Capacity)* ini dilakukan sebelum akad pembiayaan.

Cara mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam penerapan penilaian *RPC* (*Repayment capacity)* antara lain :[[54]](#footnote-55)

1. Pengecekkan kembali secara teliti oleh *financing service*BTN Syariah apakah dokumen dan berkas-berkas yang dilampirkan oleh pemohon sudah lengkap atau belum, jika belum lengkap semua berkasnya, maka *financing service* akan mengembalikan lagi berkas tersebut kepada pemohon untuk dilengkapi.
2. Pihak BTN Syariah melakukan wawancara yang lebih detail lagi, karna wawancara yang dilakukan di bank terkadang ada yang berbeda dengan keadaan sebenarnya. Hal ini disebabkan oleh waktu dan banyaknya nasabah yang akan diwawancara, maka petugas bank dari BTN Syariah datang tanpa diketahui oleh nasabah dan mewawancarai orang disekitar nasabah hal ini dilakukan agar tidak ada kebohongan dari pemohon.
3. BTN memilih petugas*On The Spot*harus seseorang yang jujur, disiplin lebih teliti lagi bukan menutupi keadaan pemohon yang sesungguhnya, semua perlu dilakukan untuk mengurangi nasabah gagal bayar, yang nantinya akan berdampak buruk bagi kesehatan Bank, dan berujung pada berkurangnya laba.

Kendala-kendala ini termasuk dalam kendala yang rumit/kompleks, karena penilaian Repayment Capacity ini memiliki kaitan erat pada putusan pembiayaan KPR Bersubsidi yang akan diberikan kepada nasabah, berkonsekuensi besar, penyelesaiannya memerlukan analisis yang tepat dan benar, jangkauannya akan berlanjut pada proses selanjutnya dan melibatkan pimpinan cabang untuk pemutusan pembiayaan berdasarkan analisa dari tim analis, dan akan melibatkan karyawan yang lain juga.

BAB V

PENUTUP

49

1. Kesimpulan
2. Penerapan penilaian *Repayment Capacity(RPC)* pada Bank Tabungan Negara Syariah telah memenuhi prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan, ini dibuktikan dengan adanya analis yang menggunakan prinsip 5C, dimana BTN Syariah juga memprioritaskan analisis *Repayment Capacity* yang berfungsi sebagai penilaian Bank terhadap pemohon atas pembiayaan yang akan diberikan. Penilaian *Repayment Capacity* bisa meyakinkan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan berada pada orang yang tepat dan benar. Perhitungan Repayment Capacity BTN Syariah cabang Palembang menggunakan *margin*, dan telah disepakati tidak boleh lebih dari 5% sehingga angsuran tiap bulannya tetap sama sampai berakhirnya pembiayaan.
3. Kendala-kendala yang sering terjadi pada penerapan penilaian Repayment Capacity ialah dokumen/berkas yang diajukan oleh nasabah merupakan berkas palsu, nasabah yang tidak jujur dalam proses wawancara dan hasil survei yang di lakukan oleh petugas *on the spot* tidak akurat. Upaya penyelesaian yang akan dilakukan oleh pihak Bank atas kendala yang ada yaitu dengan meneliti kembali secara detail berkas yang diajukan pemohon, proses pendekatan wawancara yang lebih santai agar tidak ada kebohongan dari nasabah, serta memberikan sanksi berat kepada petugas yang memanipulasi kebenaran data calon nasabah yang bertujuan untuk memberikan efek jera bagi petugas tersebut.
4. Saran
5. Diharapkan perusahaan dapat mempertahankan prinsip kehati-hatian yang diyakini mampu untuk mengurangi resiko kredit macet dan memberikan penilaian putusan pembiayaan dengan tepat seperti yang tercermin dalam beberapa tahapan diatas sehingga dihasilkan nasabah yang layak untuk diberikan pembiayaan.
6. Diharapkan upaya penyelesaian yang dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang untuk mengatasi kendala-kendala *Pra akad* diharapkan mampu untuk meminimalisir kesulitan dalam proses analisis RPC yang dilakukan oleh tim analis, dan pada akhirnya dengan ketelitian dan kejujuran yang dilakukan oleh pihak Bank ataupun pihak nasabah mampu mengurangi angka nasabah gagal bayar atau pembiayaan macet.
7. Diharapkan Bank dapat memasarkan lewat media masa agar nasabah tidak sulit mencari informasi tentang KPR Bersubsidi ini, siapa *develover*nya, dan dimana lokasinya.

**Daftar Pustaka**

Aly Agus Muttaqin.2012.*Analisis Perubahan Angsuran pada PembiayaanMultiguna di BTN Syariah Cabang Semarang PDF*.tidak diterbitkan

Antonius. 1993. Pedoman Pengelolaan Bank Syariah.Jakarta : LPPBS

Darmadi,hamid. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan dan Sosial*. Pontianak.Alfabeta

Daryanto. 1994. *Kamus Bahasa Indonesia Modern*. surakarta: Apollo Surabaya

Fauziah.2011. *Analisis Aplikasi Produk Murabahah pada Pembiayaan Hunian Syariah PT.Bank Muamalat Indonesia, Tbk.PDF*. tidak diterbitkan

Guza, afnil. 2008. *Undang-Undang Perbankan Syariah nomor 21 tahun 2008 dan surat berharga syariah Negara nomor 19 tahun 2008*. jakarta: Asa Mandiri

Hartono,Budi. 2009. *Perlindungan Debitur KPM & KPR Menghadapi Penagihan Utang dan Lelang Jaminan oleh Kreditur*. Jatiwaringin: Grafiti

Hasan, Nurul Ichsan. 2014. *Perbankan Syariah*. Ciputat: GP Press Group

Hasibuan, Malayu. 2011. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara

Ida Ayu Anggraini. 2011. *Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah KPR Sejahtera Tapak cabang Pembantu Sukoharjo PDF*. tidak diterbitkan

Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan*. Surabaya: Kencana

Ismail.2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Group

Jumingan. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Surakarta: Bumi Aksara

Kasmir. 2000. *Manajemen Perbankan.* Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada

Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. jakarta: Raja Grafindo Persada

Moleong, lexy. 1988. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Muhamad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.Yogyakarta.Unit Penerbit dan percetakan (UPP) AMP YKPN

Rianto Roni. 2014. *Prosedur Pengajuan KPR Bersubsidi pada PT.Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Palembang*. tidak diterbitkan

Selvia Nuriyantika. 2010. *Evaluasi Proses dan Prosedur Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank Tabungan Negara (persero) Tbk cabang pembantu cilacap PDF.* Tidak diterbitkan

Umar, Husein. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi-3. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama

**Situs dan website**

BTN. 2011. Kredit Kepemilikan Rumah [online] Tersedia :<http://kredit-kepemilikan-rumah.blogspot.com/> [15 juni 2015]

BTN. 2010. Produk Kredit Perorangan dan KPR Bersubsidi [online] Tersedia :[http://www.btn.co.id/produk/produk-kredit/kredit-perorangan/kpr-bersubsidi [15](http://www.btn.co.id/produk/produk-kredit/kredit-perorangan/kpr-bersubsidi%20%5b15) Juni 2015]

BTN. 2011. Lokasi Layanan Syariah [online] Tersedia :<http://www.btn.co.id/syariah/layanan/lokasi-layanan-syariah.aspx>[11 agustus2015]

BTN. 2010. Alamat Kantor cabang Syariah BTN Palembang [online]Tersedia :<http://www.alamatbank.com/kantor-bank-btn-di-palembang/>[11 agustus 2015]

BTN. 2010. Tentang Kami dan Visi Misi [online] Tersedia :<http://www.btn.co.id/Syariah/Tentang-Kami/Visi---Misi.aspx>[11 Agustus 2015]

Qhurachil.2011.Analisis Penanggulangan Kredit [online] tersedia :<http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html> [19 agustus 2015]

1. Ismail. 2011. *PerbankanSyariah*. Jakarta: Kencana Prenada Group. hal 33 [↑](#footnote-ref-2)
2. Kasmir.*Manajemen Perbankan*.2000.hal 82 [↑](#footnote-ref-3)
3. Muhammad Mubarok selaku *Accounting dan Repporting Staff*  PT. Bank Tabungan Negara Syariahcabang Palembang [↑](#footnote-ref-4)
4. Gawi Miguna Pradana, SE selaku *Junior Consumer Analyst* PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang pada Tanggal 8 Agustus 2015 [↑](#footnote-ref-5)
5. IkatanBankirIndonesia. *Memahami Bisnis Bank* : Hal 116 [↑](#footnote-ref-6)
6. Lexy J Moleong.2010.*Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. hal 6 [↑](#footnote-ref-7)
7. Ibid.hal 186 [↑](#footnote-ref-8)
8. Ibid [↑](#footnote-ref-9)
9. Ibid. hal 11 [↑](#footnote-ref-10)
10. Muhammad. 2005. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. Hal 59 [↑](#footnote-ref-11)
11. Kasmir. 2012. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Hal 97 [↑](#footnote-ref-12)
12. Ikatan Bankir Indonesia. Memahami Bisnis Bank : Hal 116 [↑](#footnote-ref-13)
13. Ismail. 2010. Perbankan Syariah. Surabaya: Kencana. hal. 121-122 [↑](#footnote-ref-14)
14. Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi.* Jakarta: Kencana Cet. ke-1, hal. 116 [↑](#footnote-ref-15)
15. Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst* PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-16)
16. Guza, Afnil. 2008. *Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 dan Surat Berharga Syariah Negara Nomor 19 tahun 2008*. jakarta: Asa Mandiri. hal 3 [↑](#footnote-ref-17)
17. Ibid.hal 3 [↑](#footnote-ref-18)
18. Ibid. hal 5-6 [↑](#footnote-ref-19)
19. Ibid. hal : 22-23 [↑](#footnote-ref-20)
20. Hartono,Budi.2009. *PerlindunganDebitur KPM & KPR MenghadapiPenagihanUtangdanLelangJaminanoleh Kreditur*:hal vii [↑](#footnote-ref-21)
21. BTN.2011. Kredit Kepemilikan Rumah [online] Tersedia : <http://kredit-kepemilikan-rumah.blogspot.com/> [15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-22)
22. BTN.2011. Kredit Kepemilikan Rumah [online] Tersedia : <http://kredit-kepemilikan-rumah.blogspot.com/> [15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-23)
23. Qhurachil. 2011. Analisis Penanggulangan Kredit [online] Tersedia : <http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html> [19 agustus 2015] [↑](#footnote-ref-24)
24. Qhurachil. 2011. Analisis Penanggulangan Kredit [online] tersedia : <http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html>[ 15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-25)
25. BTN. 2010. Produk kredit perorangan dan KPR Bersubsidi [online] Tersedia : [http://www.btn.co.id/produk/produk-kredit/kredit-perorangan/kpr-bersubsidi [15](http://www.btn.co.id/produk/produk-kredit/kredit-perorangan/kpr-bersubsidi%20%5b15) Juni 2015] [↑](#footnote-ref-26)
26. Bapak Gawi Miguna Pradana, SE selaku junior Comsumer financing analyst BTN Syariah cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-27)
27. Ismail.*Manajemen Perbankan*. Hal: 117 [↑](#footnote-ref-28)
28. Ikatan Bankir Indonesia.*Memahami bisnis Bank*. Hal :115 [↑](#footnote-ref-29)
29. Ismail.*Manajemen Perbankan*. Hal: 117 [↑](#footnote-ref-30)
30. Ibid. Hal 116 [↑](#footnote-ref-31)
31. Qhurachil. 2011. Analisis Penanggulangan Kredit [online] tersedia : <http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html>[15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-32)
32. Qhurachil. 2011. Analisis Penanggulangan Kredit [online] tersedia : <http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html>[15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-33)
33. Qhurachil. 2011. Analisis Penanggulangan Kredit [online] tersedia :<http://qhurachil.blogspot.co.id/2011/12/analisis-penanggulangan-kredit.html>[15 juni 2015] [↑](#footnote-ref-34)
34. Op.cit hal 61 [↑](#footnote-ref-35)
35. Kasmir. 2012.Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal 120-121 [↑](#footnote-ref-36)
36. Rianto Roni.2014.*Prosedur Pengajuan KPR Bersubsidi pada PT.Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Palembang*. tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-37)
37. Fauziah. 2011. *Analisis Aplikasi Produk Murabahah pada Pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk*. tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-38)
38. Selvia Nuriyantika. 2010. *Evaluasi Proses dan Prosedur Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Pembantu Cilacap*. tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-39)
39. Ida Ayu Anggraini. 2011. *Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah KPR Sejahtera Tapak Cabang Pembantu Sukoharjo*.tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-40)
40. Aly Agus Muttaqin.2012. *Analisis Perubahan Angsuran pada Pembiayaan Multiguna di BTN Syariah Cabang Semarang*.Tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-41)
41. Umar, Husein.2005.Studi Kelayakan Bisnis. Edisi-3. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama [↑](#footnote-ref-42)
42. BTN. 2011. Lokasi Layanan Syariah [online] Tersedia :

    <http://www.btn.co.id/syariah/layanan/lokasi-layanan-syariah.aspx>[11 agustus2015] [↑](#footnote-ref-43)
43. BTN. 2010. Tentang Kami Dan Visi Misi [online] Tersedia : <http://www.btn.co.id/Syariah/Tentang-Kami/Visi---Misi.aspx> [11 agustus 2015] [↑](#footnote-ref-44)
44. File MS. Word dari Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang. hal. 01 [↑](#footnote-ref-45)
45. BTN. 2010. Alamat Kantor cabang Syariah BTN Palembang [online]Tersedia : <http://www.alamatbank.com/kantor-bank-btn-di-palembang/> diakses tanggal 11 agustus 2015 [↑](#footnote-ref-46)
46. Gawi Miguna Pradana, SE selaku *Junior Consumer Analyst* dan Muhammad Mubarok selaku *Accounting and Repporting Staff PT*. Bank Tabungan Negara Syariah cabang Palembang [08 agustus 2015] [↑](#footnote-ref-47)
47. Gawi Miguna Pradana, SE selaku Junior Consumer Analyst BTN Syariah cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-48)
48. Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst*  PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-49)
49. Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst*  PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-50)
50. Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst*  PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-51)
51. Kicky Luckianto Selaku *DBM Supporting* BTN Syariah Dan Gawi Miguna Padana, SE Selaku*Junior Consumer Analyst* [↑](#footnote-ref-52)
52. Muhammad Ridho Arizki selaku *BI Checking Staff* dan Gawi Miguna, SE selaku*Junior Consumer Analyst* [↑](#footnote-ref-53)
53. Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst*  PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-54)
54. Bapak Gawi Miguna, SE selaku *Junior Consumer Analyst*  PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Palembang [08 Agustus 2015] [↑](#footnote-ref-55)