

SKRIPSI

**MINAT MASYARAKAT TERHADAP KREDIT PEMILIKAN RUMAH
MENGUNAKAN AKAD *MURABAHAH* DI BRI SYARIAH KCP METRO
LAMPUNG**

Oleh:

KARMI HANDINI

NPM. 141265610



Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

(IAIN) METRO

1440 H/ 2019 M

**MINAT MASYARAKAT TERHADAP KREDIT PEMILIKAN
MENGUNAKAN AKAD *MURABAHAH* DI BRI SYARIAH KCP METRO
LAMPUNG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat Memperoleh Gelar S1
Ekonomi**

Oleh:

Karmi Handini

NPM. 141265610

Pembimbing 1: Drs. A Jamil, M.Sy

Pembimbing 2: Suci Hayati M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1440 H / 2019 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **MINAT MASYARAKAT TERHADAP KREDIT
PEMILIKAN RUMAH MENGGUNAKAN AKAD
MURABAHAH DI BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG**

Nama : **KARMI HANDINI**
NPM : 141265610
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**
Jurusan : **S1 Perbankan Syariah**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Juni 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Drs. H. A. Jamil, M.Sy.
NIP. 19590815 198903 1 004



Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Karmi Handini**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _

Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperiunya maka skripsi saudara:

Nama : **KARMI HANDINI**
NPM : 141265610
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **MINAT MASYARAKAT TERHADAP KREDIT
PEMILIKAN RUMAH MENGGUNAKAN AKAD
MURABAHAH DI BRI SYARIAH KCP METRO
LAMPUNG**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Juni 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Drs. H. A. Jamil, M.Sy.
NIP. 19590815 198903 1 004



Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 1771/16.20.3/D.I.PP.01.0/07/2019

Skripsi dengan Judul: MINAT MASYARAKAT TERHADAP KREDIT PEMILIKAN RUMAH MENGGUNAKAN AKAD *MURABAHAH* DI BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG, disusun Oleh: KARMI HANDINI, NPM: 141265610, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/ 3 Juli 2019.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH :

Ketua/Moderator : Drs. A. Jamil, M.Sy

(
.....)

Penguji I : Hermanita, S.E., M.M

(
.....)

Penguji II : Suci Hayati M.S.I

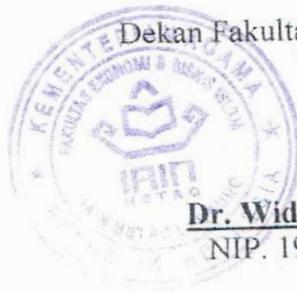
(
.....)

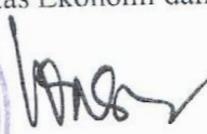
Sekretaris : Dliyaul Haq, M.E.I

(
.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



(
.....)

Dr. Widhiva Ninsiana, M.Humf.
NIP. 19720923 200003 2 002

**MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK KREDIT PEMILIKAN
RUMAH MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH DI BRI SYARIAH
KCP METRO**

ABSTRAK

Oleh:

KARMI HANDINI

Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Produk yang ditawarkan meliputi produk simpanan seperti mudharabah dan wadiah, untuk produk pinjaman seperti murabahah dan musyarokah.

KPR (Kredit Pemilikan Rumah) merupakan salah satu produk unggulan dari BRI Syariah karena dirasa permintaan masyarakat akan produk tersebut mengalami peningkatan dari tahun ketahun, begitupun juga pendapatan yang didapat BRI Syariah didominasi oleh akad murabahah yang berasal dari pembiayaan KPR. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau field research. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah teknik analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar minat masyarakat terhadap KPR menggunakan akad Murabahah di BRI Syariah KCP Metro.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk menggunakan produk KPR dengan akad murabahah di BRI Syariah KCP Metro dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal . Faktor internal yang mempengaruhi diantaranya kepribadian, sikap dan keyakinan, motivasi, kebutuhan dan agama. Faktor eksternal yang mempengaruhi diantaranya pelayanan, margin keuntungan, lokasi serta promosi yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Metro. Minat masyarakat mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan beberapa motif yang mendasari diantaranya karena mudah dalam pencairan, marginya kecil, pelayanan yang memuaskan serta lokasi bank yang dekat. Rasa kepuasan nasabah setelah melakukan transaksi khususnya pada produk KPR menggunakan akad murabahah juga mempengaruhi minat nasabah. Adanya promosi melalui marketing yang sangat mudah diterima masyarakat karena pemberian informasi yang sangat jelas dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : KARMI HANDINI
NPM : 141265610
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 26 Juni 2019

Yang menyatakan



KARMI HANDINI

NPM. 141265610

MOTTO

قُلْ كُلُّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ ۗ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا

Katakanlah: "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya masing-masing". Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya.

(Q.S Al-Isro' ayat : 84)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan sebagai ucapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Ayahanda (Makropin/ Alm) dan ibunda tercinta (Tumiyem) yang senantiasa dengan tulus ikhlas memberikan limpahan kasih sayang, semangat, nasehat, kepercayaan, dan do'a tulus yang mampu menguatkan langkahku.
2. kakak-kakakku tersayang Edi Asmoro, Siti Masruroh, Wahyu Hidayat, Kanti Maos Pati, Ma'ruf, Umi Da'wah, Rara Amiyati, Siti Annisah dan Siti Sujarmi yang selalu mendo'akan dan memberi motivasi untuk selalu bersabar dalam memperoleh ilmu dan cita-cita demi keberhasilan yang saya harapkan dengan ridha Allah SWT.
3. Teman-teman ku Nafi Atus Sholeha, Ana Hardianti, Ayu Utami, Istiqomah, Shinta Purwati, Dewi Nur Indah, Dewi Khalimah, Ratna Wulandari, Fadilaturrahmah, Annisaul Maghfiroh, Latifatul Maghfiroh serta teman seperjuangan terutama jurusan S1 Perbankan Syariah angkatan 2014 yang telah banyak memberi dukungan dan semangat.
4. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negri (IAIN) Metro.

Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan bagi yang membacanya. Semoga Allah senantiasa melindungi dan memberi rahmat-Nya kepada kita. Aamiin.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis ucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah di IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, penulis telah mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu, diantaranya :

1. Prof. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspita Sari ME.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak Drs. A Jamil, M.Sy selaku pembimbing I yang telah memberi dukungan bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membantu dalam menyusun skripsi ini.
5. Ibu Suci Hayati, M.S.I selaku pembimbing II yang telah memberi dukungan bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membantu dalam menyusun skripsi ini.

6. Bapak/Tbu dosen IAIN Metro yang telah memberi ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.
7. Ucapan terima kasih juga penulis kepada kedua orang tua yang telah memberi dukungan untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam skripsi ini, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih bagi para dosen, dan semua orang yang membantu atas selesainya skripsi ini, dan tidak lupa penulis selalu berharap semoga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan perbankan syariah.

Metro, 28 Juni 2019



Karmi Handini
NPM.141265610

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vi
HALAMAN MOTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Minat	10
1. Pengertian Minat	10
2. Macam-macam Minat	11
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat.....	16
B. Akad <i>Murabahah</i>	21
1. Pengertian <i>Murabahah</i> dan Dasar Hukum <i>Murabahah</i>	21
2. Tujuan dan Fungsi	23
3. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	26

C. Akad Pembiayaan <i>Murabahah</i> KPR.....	28
1. Pengertian KPR.....	28
2. Tujuan dan Manfaat KPR	29
3. Perbedaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Konvensional dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	34
B. Sumber Data.....	35
C. Teknik Pengumpulan Data.....	37
D. Teknik Analisa Data.....	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Metro	41
1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro	41
2. Produk-Produk Pembiayaan Di BRI Syariah KCP Metro	42
B. Minat Masyarakat Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Menggunakan Akad <i>Murabahah</i> Di BRI Syariah KCP Metro....	49

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Skema Murabahah 26

Tabel 1.2 Perbandingan Murabahah Di Bank Syariah Dan Bank Konvensional 30

Tabel 1.3 Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro 42

DAFTAR LAMPIRAN

Outline Skripsi

Alat Pengumpul Data (APD)

Surat Keterangan Bimbingan Skripsi

Surat Keterangan Bebas Pustaka

Surat Research

Surat Tugas

Surat Keterangan Research

Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kebutuhan manusia pada saat ini semakin berkembang seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan yang terjadi dimasyarakat. Kebutuhan yang harus dipenuhi diantaranya terdapat kebutuhan primer, sekunder dan juga kebutuhan tersier. Kebutuhan primer merupakan kebutuhan pokok seperti sandang, pangan dan papan yang harus dipenuhi sebelum kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier.

Kebutuhan manusia saat ini beragam dan bertingkat-tingkat. Pada tingkat pertama - *primary needs* atau kebutuhan primer – orang membutuhkan sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman), dan papan (tempat tinggal). Jika kebutuhan primer ini sudah terpenuhi, maka muncullah didalam pikiran manusia untuk memenuhi *secondary needs* atau kebutuhan tingkat keduanya, yang antara lain berisi kebutuhan akan sepatu, sepeda, pendidikan, dan sebagainya. Begitu juga setelahnya sehingga terdapat kebutuhan tingkat ketiga (*tertiary needs*), kebutuhan tingkat keempat (*quartary needs*), dan seterusnya. Orang akan sampai pada suatu tingkat kebutuhan tertentu hanya sesudah kebutuhan sebelumnya atau kebutuhan yang paling pokok terpenuhi.¹ Oleh sebab itu,

¹ Suherman Rosyidi, *PENGANTAR TEORI EKONOMI: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003) h. 51

kebutuhan merupakan masalah utama dalam kehidupan masyarakat dan menjadi penyebab timbulnya ilmu ekonomi.

Rumah merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain makanan dan pakaian. Rumah sangat penting bagi keluarga, karena rumah merupakan tempat berlindung dan untuk istirahat setelah sibuk bekerja atau beraktifitas seharian. Memiliki rumah sendiri adalah idaman semua orang.

Harga rumah yang terus melambung tinggi menjadi penyebab orang jarang mampu membeli rumah secara tunai. Menabung untuk tujuan pembangunan rumah pun juga akan membutuhkan waktu yang sangat lama. Harga material rumah setiap tahunnya bertambah mahal, hal ini menjadi penghalang semakin lama memiliki rumah impian akan terwujud. Sehingga membeli rumah dengan angsuran atau menyewa adalah alternatif yang dapat dipilih.

Disinilah bank muncul menjembatani kepentingan pembeli dan penjual rumah dengan menawarkan fasilitas kredit kepemilikan rumah. Fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR) muncul karena kebanyakan orang, tidak mampu membeli rumah secara tunai. Umumnya perbankan konvensional menggunakan sistem bunga dalam KPR tersebut. Namun, sistem bunga yang identik dengan riba yang jelas diharamkan dalam islam, membuat masyarakat muslim ragu untuk bertransaksi.

Munculnya produk kredit pemilikan rumah syariah telah memberikan alternatif pembiayaan perumahan yang bebas dari riba (bunga). KPR

syariah adalah pembiayaan pemilikan rumah secara syariah. Ada beberapa akad dalam KPR syariah, yakni jual beli tegaskan untung (*murabahah*), jual beli dengan termin dan konstruksi (*istishna'*), sewa berakhir lanjut milik (*ijarah muntahiya bit tamlik*), kongsi berkurang bersama sewa (*musyarakah mutanaqishah*)²

Keuntungan yang akan diperoleh masyarakat dengan mengajukan pembiayaan pemilikan rumah (KPR) di bank syariah diantaranya yaitu kpr di bank syariah KPR yang terdapat di bank syariah tidak akan mengalami perubahan pada angsurannya atau sifatnya *fixed* (tetap atau tidak terpengaruh oleh naik turunnya suku bunga) karena pada bank syariah transaksinya menggunakan akad transaksi jual beli , bank syariah membeli lunas rumah tersebut kemudian nasabah membeli dan membayarnya secara angsur. sedangkan bank konvensional hanya memberikan pembiayaan KPR sebesar selisih harga jual dengan uang muka sehingga angsuran yang dibayar nasabah bisa naik sewaktu-waktu ketika terjadi atau naiknya suku bunga (acuan *BI rate*). Keuntungan yang akan diperoleh lainnya adalah ketika nasabah melakukan transaksi akad jual beli rumah dengan bank syariah maka bisa dipastikan dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap karena sebelum terjadi jual beli rumah dokumen terkait harus sudah dikuasai pihak bank sehingga nasabah yang menggunakan KPR pada bank syariah dapat langsung menempati rumah

² Ahmad Ifham, *Ini Lho KPR Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017), H. 33.

tersebut tanpa mengawatirkan lagi penyelesaian dokumen KPR pada developernya.³

Peluang bank dalam memperoleh nasabah khususnya produk KPR di Kota Metro dapat terlihat dari penduduknya yang sekitar 34,5% berprofesi sebagai karyawan maupun wiraswasta, selain itu sebagian besar penduduknya merupakan kalangan menengah ke bawah, dengan begitu peluang yang dimiliki bank syariah cukup besar.

BRI Syariah merupakan salah satu bank yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan yang disalurkan oleh bank Syariah adalah KPR. KPR merupakan produk pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian rumah secara hutang dan pembayarannya dilakukan dengan cara tangguh atau dicicil. Salah satu elemen penting untuk dapat terlaksanakannya pembiayaan KPR menggunakan akad murabahah adalah akad yang dilakukan antara pihak bank dengan nasabah. Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum islam. Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif belaka, tapi tidak demikian bila perjanjian tersebut memiliki pertanggungjawaban *yaumul qiyamah* nanti.⁴

³ <https://m-republika.co.id/berita-ekonomi-syariah-dibandingkan-konvensional-ini-keuntungan-mengambil-kpr-syariah>

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press), h.29.

Mekanisme seperti ini digunakan pada pembiayaan di bank Syariah karena memang diperbolehkan oleh syariat Islam. Seperti yang dijelaskan pada potongan ayat Al-Qur'an QS. Al-Baqarah ayat 282 berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”⁵...

Menurut bapak Leo banyaknya nasabah yang berdomisili di Kota Metro yang mengajukan pembiayaan KPR di BRI Syariah menerima kurang lebih 30 pengajuan dalam kurun waktu tiga bulan terakhir di tahun 2017. Dalam pengajuan pembiayaan KPR ini tidak semuanya diterima atau bisa lolos sampai dengan tahap terakhir yang dapat dilewati untuk diterima permohonan pembiayaannya. Dari semua pemohon yang lolos pengajuan yang diterima sekitar 70-80%. Menurut bapak Leo minat masyarakat kota Metro masih tergolong sedikit dalam minat nya dengan pembiayaan KPR⁶.

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti minat masyarakat terhadap produk KPR menggunakan akad murabahah di BRI Syariah KCP Metro dalam kurun waktu tiga tahun terakhir antara tahun 2015-2017

⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), h.59.

⁶ Wawancara dengan bapak Leo Vernando selaku AO (Accounting Officer) di BRI Syariah KCP Metro pada hari jum'at 23 maret 2018 pukul 14.30

menunjukkan bahwa minat masyarakat fluktuatif dengan margin yang berkisar antara 10-15%.

Oleh karena itu, peneliti tertarik dan ingin Melakukan Analisis terhadap Minat Masyarakat Yang Termasuk Kalangan Menengah Kebawah Terhadap Kredit Pemilikan KPR BRI Syariah Menggunakan Akad *Murabahah* di BRI Syariah KCP Metro Lampung.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: “faktor-faktor apa yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk KPR dengan menggunakan akad *Murabahah* di BRI Syariah KCP Metro Lampung?”

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk pembiayaan KPR dengan menggunakan akad *murabahah* di BRI Syariah KC Metro.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini antara lain:

a. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan di bidang lembaga keuangan syariah khususnya tentang produk KPR di BRI Syariah KCP Metro.

b. Secara Praktis

1) BRI Syariah KCP Metro

Hasil penelitian ini dapat membantu memberikan tambahan dan masukan bagi pihak BRI Syariah KC Metro agar dapat berkembang lebih baik lagi sesuai dengan ketentuan dan prinsip Syariah.

2) Bagi peneliti

Diharapkan peneliti mendapatkan tambahan ilmu serta pengetahuan diluar kelas, keluar dari yang biasanya hanya didapatkan didalam kelas secara teoritis. Selain itu, peneliti juga mengharapkan dapat menerapkan praktek *murabahah* yang sesungguhnya di lembaga keuangan Syariah.

3) Masyarakat atau pihak yang berkepentingan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan yang positif atau sebagai sumber informasi tambahan baik bagi PT Golden Properti, mahasiswa, masyarakat yang membutuhkan rumah serta dapat menambah khasanah bacaan ilmiah.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian secara sistematis mengenai penelitian terdahulu (*prior researc*) tentang persoalan yang akan dikaji.

Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya :

1. Penelitian terkait juga dilakukan oleh Puri Rahayu Arnita dengan judul “Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme penilaian jaminan kepemilikan rumah (KPR) pada BRI Syariah KCP Metro meliputi 3 unsur yaitu : pertama penilaian terhadap nilai tanah dan bangunan yang dijadikan sebagai jaminan, kedua penilaian terhadap fasilitas umum dari tanah dan bangunan yang dijadikan sebagai jaminan, kemudian yang ketiga yaitu analisa lingkungan. Penilaian ini dilakukan oleh pihak penilai atau taksasi dari BRI Syariah KCP Metro dengan menggunakan tiga langkah yaitu *On the spot, survey* dan *komparatif*.⁷
2. Penelitian terkait juga dilakukan oleh Ria Saputri dengan judul “persepsi nasabah terhadap layanan kepemilikan rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi nasabah terhadap layanan kepemilikan rumah (KPR) PT. BRI Syariah yaitu meskipun terdapat beberapa nasabah yang memiliki persepsi yang berbeda terhadap layanan yang diberikan

⁷ Puri Rahayu Arnita “Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro” 2017.

namun mayoritas nasabah merasa puas terhadap layanan KPR di BRI Syariah KCP Metro.⁸

Dari kedua hasil penelitian di atas, yang menjadi persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang produk KPR menggunakan akad Murabahah. Adapun perbedaan kedua penelitian di atas dengan penelitian ini adalah, jika penelitian di atas mengenai penilaian jaminan dan persepsi nasabah terhadap pelayanan pada produk KPR sedangkan penelitian ini mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk KPR menggunakan akad murabahah di BRI Syariah KCP Metro.

⁸ Ria Saputri “*Persepsi Nasabah Terhadap Pelayanan Kepemilikan Rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro*” 2013.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Masyarakat

1. Pengertian Minat Masyarakat

Menurut Kamus Bahasa Indonesia definisi minat adalah keinginan yang kuat, gairah; kecenderungan hati yang sangat tinggi terhadap sesuatu.⁹ Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Crow and crow mengatakan bahwa minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri. Minat dapat diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan bahwa seseorang lebih menyukai suatu hal daripada hal lainnya, dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas. Minat tidak dibawa sejak lahir akan tetapi diperoleh kemudian.¹⁰ Pengertian minat menurut seorang ahli bernama Hardjana merupakan sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu yang timbul karena adanya kebutuhan, yang dirasakan atau tidak dirasakan, ataupun suatu

⁹ *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Terbaru* (Jakarta: Gitamedia Press, 2011) h. 532

¹⁰ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 121

keinginan akan hal tertentu. Minat juga dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk tertarik atau terdorong memperhatikan seseorang, sesuatu barang, atau kegiatan dalam bidang-bidang tertentu.¹¹ Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.¹²

Dari beberapa pengertian minat yang telah diuraikan di atas, dapat diketahui bahwa minat adalah suatu gairah, keinginan, ketertarikan dan rasa lebih suka yang dimiliki oleh setiap manusia terhadap suatu hal, baik seseorang atau pada sebuah barang maupun hal lainnya. Minat bukan diperoleh sejak lahir namun diperoleh kemudian setelah seseorang merasakan ketertarikan pada objek minat itu sendiri. Minat dapat timbul karena kebutuhan, situasi, aktifitas, dan lainnya.

2. Macam-Macam Minat

Ada beberapa hal yang bisa mempengaruhi minat seseorang karena tentunya antara satu orang dengan orang lainnya bisa jadi memiliki minat yang berbeda-beda.

Minat memiliki unsur afeksi, kesadaran sampai pilihan nilai, pengerahan paksaan, seleksi dan kecenderungan hati. Berdasarkan sumber tersebut, kemudian dapat dirangkum pemilihan kelompok

¹¹ Sriana Wasti, "Hubungan Minat Belajar Dengan Hasil Belajar Mata Pelajaran Tata Busana Di Madrasah Aliyah Negeri 2 Padang", www.media.neliti.com diunduh pada tanggal 26 juli 2018

¹² Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar : Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h.262

minat, berdasarkan orang dan pilihan kerjanya, minat dapat dibagi kedalam enam jenis, diantaranya yaitu sebagai berikut:¹³

a. Realistis

Orang realistis umumnya mapan, kasar, berfisik kuat dan sering sangat atletis, memiliki koordinasi otot yang baik dan terampil. Akan tetapi, ia kurang mampu menggunakan medium komunikasi verbal dan kurang memiliki keterampilan berkomunikasi dengan orang lain. Oleh karena itu, pada umumnya mereka kurang menyenangi hubungan sosial, cenderung mengatakan bahwa mereka senang pekerjaan tukang, memiliki sifat langsung, stabi, normal dan kukuh, menyukai masalah konkrit dibandingkan dengan masalah abstrak, menduga diri sendiri sebagai agresif, jarang melakukan kegiatan kreatif dibidang seni dan ilmu pengetahuan, twtapi suka membuat sesuatu dengan bantuan alat. Orang realistis menyukai pekerjaan montir, insinyur, ahli listrik, ikan dan kehidupan satwa liar, operator alat berat dan perencana alat.

b. Investigatif

Orang investigatif termasuk orang yang berorientasi keilmuan. Mereka umumnya berorientasi pada tugas, introspektif, dan asosial, lebih menyukai memikirkan sesuatu dari pada melaksanakanya, memiliki dorongan kuat untuk memahami alam,

¹³ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 122

menyukai tugas-tugas yang tidak pasti (*ambiguous*), suka bekerja sendirian, kurang pemahaman dalam kepemimpinan akademik dan intelektualnya, menyatakan diri sendiri sebagai analis, selalu ingin tahu, bebas, dan bersyarat, dan kurang menyukai pekerjaan yang berulang. Kecenderungan pekerjaan yang disukai termasuk ahli perbintangan, biologi, binatang, kimia, penulis, dan ahli jiwa.

c. artistik

orang artistik menyukai hal-hal yang tidak terstruktur, bebas, memiliki kesempatan bereaksi sangat membutuhkan suasana yang dapat mengekspresikan sesuatu secara individual, sangat kreatif dalam bidang seni dan musik. Kecenderungan pekerjaan yang disenangi adalah pengarang, musisi, penata pentas, konduktor konser, dan lain-lain.

d. Sosial

Tipe ini dapat bergaul, bertanggung jawab, berkemanusiaan, dan sering alim, suka bekerja dalam kelompok, senang menjadi pusat perhatian kelompok, memiliki kemampuan verbal, terampil bergaul, menghindari pemecahan masalah secara intelektual, suka kegiatan menginformasikan, melatih dan mengajar. Pekerjaan yang disukai menjadi pekerja sosial, pendeta, ulama, dan guru.

e. *Enterprising*

Tipe ini cenderung menguasai atau memimpin orang lain, memiliki keterampilan verbal untuk berdagang, memiliki

kemampuan untuk mencapai tujuan organisasi, agresif, percaya diri, dan umumnya sangat aktif. Pekerjaan yang disukai termasuk pimpinan perusahaan, pedagang, dan lain-lain.

f. Konvensional

Orang konvensional menyukai lingkungan yang sangat tertib, menyukai komunikasi verbal, senang dengan kegiatan yang berhubungan dengan angka, sangat efektif menyelesaikan tugas yang berstruktur tetapi menghindari situasi yang tidak menentu, menyatakan diri orang yang setia, patuh, praktis, tenang, tertib, efisien; mereka mengidentifikasi diri dengan kekuasaan dan materi. Pekerjaan yang disukai antara lain sebagai akuntan, ahli tata buku, ahli pemeriksa barang, dan pimpinan armada angkutan.

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kulturil* atau kultural. minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktifitas dan seks. Minat kultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.

Contohnya: keinginan untuk memiliki mobil, kekayaan, pakaian mewah, dengan memiliki hal-hal tersebut secara tidak langsung akan menganggap kedudukan atau harga diri bagi orang yang agak istimewa pada orang-orang yang punya mobil, kaya, berpakaian mewah dan lain-lain.

- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intrinsik* dan *ekstrinsik*. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sebagai contoh: seseorang belajar karena memang pada ilmu pengetahuan atau karena memang senang membaca, bukan karena ingin mendapatkan pujian atau penghargaan. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dengan kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang. Sebagai contoh: dalam bermain sepak bola, minat intrinsiknya adalah bagaimana mencetak gol sebanyak mungkin, bagaimana mengalahkan lawan dan lain sebagainya. Nadi dalam minat ekstrinsik ada usaha untuk melanjutkan aktifitas sehingga tujuan akan menjadi menurun atau hilang.
- c. Kedua macam minat tersebut sangat mempengaruhi untuk membentuk keinginan dari dalam diri seseorang, ini dikatakan karena minat primitif merupakan minat pikik yang tumbuh dari dalam diri manusia masing-masing, sedangkan minat kultural

merupakan minat pelengkap yang dipengaruhi oleh pendidikan yang seseorang dapatkan.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat secara garis besar berasal dari dalam diri individu (internal) dan berasal dari luar lingkungan (eksternal),¹⁴ seperti yang diuraikan berikut:

a. Faktor internal

Faktor internal terdiri atas didalam faktor internal terdapat beberapa komponen yang menjadi faktor yang mempengaruhi minat diantaranya adalah kepribadian, motivasi, sikap dan keyakinan, gaya hidup dan agama yaitu sebagai berikut:

1) Kepribadian

kepribadian adalah karakteristik psikologi seseorang yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian dapat digunakan untuk menganalisis perilaku konsumen untuk produk dan pemilihan merek tertentu.¹⁵ Dalam hal ini banyak pemasar menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menunjukkan identitas mereka.

¹⁴ Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu.*, h.263

¹⁵ Philip Kotler Dan Geri Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, h.159

2) Motivasi

Motivasi adalah dorongan seseorang melakukan tindakan dalam memenuhi kebutuhannya.¹⁶ Motivasi menjadi alasan seseorang untuk berperilaku, disaat seseorang membeli suatu produk untuk memenuhi kebutuhan.

3) Sikap dan keyakinan

Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.¹⁷ karena keyakinan suatu produk barang dan jasa akan mempengaruhi perilaku pembelian.

Sikap dan keyakinan konsumen terhadap suatu produk akan mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk. Berdasarkan penjelasan diatas bahwa sikap bisa diartikan sebagai kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau aktivitas. Sikap yang dipengaruhi keyakinan begitupula sebaliknya keyakinan yang dipengaruhi sikap.

¹⁶ Etta Mamang Sangadji Dan Sopiah, *Perilaku Konsumen pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2013), h. 43

¹⁷ Philip Kotler Dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran.*, H.176

4) Kebutuhan

Tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh manusia. Tanpa tempat tinggal seseorang tidak akan memiliki tempat peristirahatan setelah lelah beraktivitas. Saat ini pilihan untuk tempat tinggal sangat bervariasi diantaranya seperti apartemen, rumah, kost-kostan, dan kondonium. Keempat pilihan tersebut tentu saja memiliki tarif yang berbeda-beda tergantung dengan fasilitas yang tersedia. Namun rumah masih menjadi pilihan favorit karena meskipun kondisi finansial tidak sebaik orang lain tapi perlu memiliki rumah. Dengan segera memiliki rumah akan terhindar dari masalah-masalah seperti harga properti yang semakin meningkat, lebih nyaman tinggal dirumah sendiri, investasi yang menjanjikan, dan juga sebagai prestise.¹⁸

5) Agama

Karna bermacam-macam sifatnya yang pribadi, kelompok agama mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi konsumsi suatu masyarakat, kelompok keagamaan akan memperhatikan preferensi dan tabu yang spesifik. Pemasar hendaknya memperhatikan secara seksama preferensi tabu yang spesifik atas barang yang dihasilkan karena akan mempengaruhi perilaku pembeli dari kelompok keagamaan

¹⁸ Siti Hadijah, "Alasan Kenapa Lebih Baik Punya Rumah Sendiri Daripada Ngontrak Terus", Dalam www.cermati.com diunduh pada 28 juni 2019

yang dimaksud.¹⁹keagamaan akan mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembelian produk karena mereka akan melihat barang dan jasa yang akan diperjualbelikan.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi minat konsumen dalam melakukan pembelian dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Pelayanan

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan suatu pelayanan seorang pegawai bank dengan nasabah diperlukan etika yang baik, sehingga kedua belah pihak baik tamu maupun pegawai bank dapat saling menghargai. Nasabah yang hendak melakukan investasi atau pembiayaan pada sebuah bank syariah harus mendapatkan pelayanan yang baik agar merasa puas dengan kerjasama tersebut. Hasil yang diperoleh bank atas pelayanan jasa bank syariah yaitu berupa pendapatan fee dan komisi.²⁰

Apabila kualitas pelayanan yang diberikan sangat baik dan mampu membuat banyak nasabah menjadi tertarik untuk berinvestasi pada sebuah bank syariah para karyawan pun akan mendapatkan tambahan pendapatan dari hasil pelayanan jasa yang cukup memuaskan bagi para nasabah.

¹⁹ *Ibid.*, h.77

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2005), h.53

2) Margin Keuntungan

Lembaga keuangan syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*Quantity*), mutu (*Quality*), maupun waktu (*Timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, salam, isthisna.²¹

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian atau bulanan.

3) Promosi

Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.²² Dapat disimpulkan bahwa promosi merupakan suatu kegiatan yang aktif dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produk yang dimilikinya kepada masyarakat luas dengan tujuan untuk memberikan informasi, mempengaruhi dan membujuk masyarakat. Dalam promosi merupakan tahapan yang sangat penting untuk menarik minat konsumen agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan.

²¹ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h.279

²² Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), h.222

4) Lokasi

Lokasi merupakan sebuah tempat dimana dapat digunakan sebagai tempat produksi atau tempat melayani konsumen. Konsumen pasti menginginkan lokasi bank berada pada lokasi yang mudah dijangkau.²³ Sehingga lokasi yang ditetapkan oleh sebuah bank benar-benar strategis dari segala penjurur agar mempermudah para nasabah yang ingin melakukan pembiayaan maupun investasi.

B. Akad *Murabahah*

1. Pengertian dan Dasar Hukum *Murabahah*

a. Pengertian

Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).²⁴ Menurut Muhammad Syafi'i Antonio Ba'i al-*murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.²⁵ Jual beli *murabahah* adalah jual beli dimana penjual mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya, sementara pembeli mengetahui harga awal barang tersebut. Misalnya, Andi membeli sebuah laptop seharga

²³ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), cet.10, h. 340

²⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 98.

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.101.

Rp. 4.750.000; kemudian ia menjual kembali laptop tersebut kepada ali seharga Rp. 5.000.000; andi memberi tahu kepada ali harga awal laptop tersebut, yaitu Rp. 4.750.000;.²⁶

dari beberapa pengertian *murabahah* diatas dapat kita ketahui bahwa *murabahah* merupakan transaksi jual beli dimana penjual akan mendapatkan margin atau keuntungan dari jual beli tersebut dan pembeli mengetahui harga awal barang yang dibeli dengan ditambahkan keuntungan yang akan diperoleh penjual, dalam jual beli *murabahah* di sini sistem pembayaran yang digunakan tunai atau angsur (sesuai kesepakatan dalam akad). Jual beli dengan akad *murabahah* biasanya digunakan untuk bertransaksi antara bank dan nasabah di bank syariah.

b. Dasar Hukum

Murabahah merupakan jual beli dan secara umum diperbolehkan. Ayat yang menjadi dasar diperbolehkannya jual beli *murabahah* berdasarkan pada ayat-ayat jual beli. Diantaranya yaitu sebagai berikut:

1) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ﴾

²⁶ Imam Mustofa, *Fikih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 68.

“... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”²⁷

2) Firman Allah dalam surat An-Nisa’ ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁸

Berdasarkan pada landasaan ayat di atas, maka hukum dari jualbeli *murabahah* adalah diperbolehkan dengan berbaagai syarat dan ketentuan yang berlaku. Dengan kata lain jual beli semacam ini hukumnya boleh jika rukun dan syaratnya terpenuhi.

2. Tujuan dan Fungsi *Murabahah*

a. Tujuan *murabahah*

1) Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya.

²⁷ Kementerian Agama RI , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), h.58.

²⁸ Kementerian Agama RI , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 107

- 2) Bank dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya.
- 3) Nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka.
- 4) Keperluan pembiayaan mereka ditentukan kepada stok dan persediaanya (*re-ordering level*).
- 5) Pembiayaan juga meliputi bahan mentah, tenaga kerja dan *overhead*.
- 6) Dalam hal dimana nasabah perlu mengimport barang mentah, barang setengah jadi, suku cadang dan penggantian dari luar negeri melalui *letter of credit*, bank dapat membiayai permintaan akan *letter of credit* tersebut menggunakan akad *murabahah*.
- 7) Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini menggunakan akad *murabahah* dan untuk itu bank meminta surat perintah kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.

b. Fungsi *Murabahah*

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- 2) Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana. Pembiayaan merupakan salah satu cara untuk mengatasi GAP antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar dan keterbatasan uang yang beredar dimasyarakat memiliki dampak penurunan harga.
- 4) Memenumbuhkan kegiatan usaha. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah yang kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktifitasnya. Dengan begitu masyarakat tidak perlu khawatir dalam memperoleh biaya untuk memulai usaha atau mengembangkan usaha karena dapat diatasi oleh bank melalui pembiayaannya.
- 5) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.
- 6) Apabila pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh atau karyawan yang mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara melalui pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan

konsumsi berkurang.²⁹ Dengan demikian baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pembiayaan pendapatan negara akan bertambah.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun dan syarat merupakan dua komponen penting yang harus ada dan terpenuhi sebelum melakukan akad. Rukun dan syarat yang harus dipenuhi sebelum melakukan akad *murabahah* yaitu diantaranya sebagai berikut:³⁰

a. Rukun

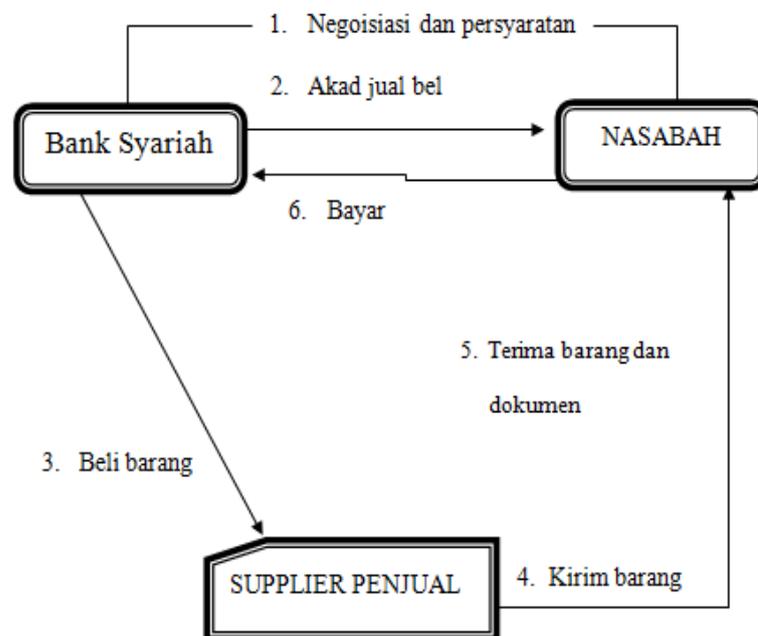
- 1) Penjual atau pihak yang memiliki objek yang akan diperjual belikan.
- 2) Pembeli atau pihak yang ingin memperoleh barang diharapkan dengan membayar sejumlah uang kepada penjual.
- 3) Objek jual beli merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli.
- 4) Harga, setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual (harga perolehan + margin atau keuntungan) sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.
- 5) Ijab Kabul, merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjual belikan.

b. Syarat

²⁹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank syari'ah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan, YKPN, 2005), h.21.

³⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2011), h.137.

- 1) Pihak yang berakad harus cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- 2) Objek jual beli atau barang yang diperjual belikan tidak termasuk barang haram baik jenis maupun jumlahnya.
- 3) Harga barang harus dinyatakan secara transparan dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- 4) Pernyataan serah terima atau ijab qabul harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.



Gambar 1. Skema *Murabahah*

Keterangan :

1. Negoisiasi dan persyaratan, pada tahap ini pihak bank (penjual) dan pihak nasabah (pembeli) melakukan negoisiasi terkait harga,

spesifikasi barang yang akan dibeli maupun ketentuan atau persyaratan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak sebelum dilaksanakannya akad dalam transaksi *murabahah* .

2. Akad jual beli, setelah dilakukannya negosiasi dan pemenuhan persyaratan, langkah selanjutnya adalah dilakukannya akad *murabahah*.
3. Beli barang, pembelian barang dilakukan oleh pihak bank kepada supplier sesuai dengan spesifikasi yang disepakati antara bank dengan nasabah dalam akad.
4. Selanjutnya supplier mengirim barang yang telah dibeli oleh bank sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah.
5. Nasabah menerima barang beserta dokumen terkait pembelian barang.
6. Nasabah membayar kepada bank atas barang yang dibeli dengan cara tunai atau angsur sesuai dengan yang disepakati dalam akad. (nasabah membayar dengan mengetahui harga perolehan dengan ditambahkan margin/keuntungan).

C. Akad Pembiayaan *Murabahah* KPR

1. Pengertian KPR

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) fasilitas pinjaman yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian rumah tempet tinggal/ apartemen/ rukan yang diual melalui developer atau non developer dan diperuntukan bukan untuk usaha, tetapi bisa juga digunakan untuk

*Take Over, Top Up, dan Renovasi.*³¹ Kredit perumahan adalah kredit yang di ajukan untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan dan biasanya berjangka waktu panjang.³² KPR merupakan kredit jangka panjang dari bank yang diberikan kepada nasabah khusus untuk pembelian rumah tinggal, dengan begitu nasabah tidak perlu menabung bertahun-tahun untuk membeli rumah impian.³³

KPR adalah pembiayaan atau pinjaman jangka panjang yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk membeli atau membangun rumah impian yang sudah terencana.

2. Tujuan dan Manfaat Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Hadirnya pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bertujuan untuk membantu masyarakat yang ingin mempunyai rumah dan dapat meringankan masyarakat dengan membayar rumah secara mencicil.³⁴

Beberapa manfaat yang akan didapatkan dari fasilitas KPR diantaranya yaitu sebagai berikut:³⁵

- a. Tidak perlu dana besar untuk mendapatkan rumah yang diinginkan, hanya memerlukan dana untuk uang muka saja.
- b. Dapat memilih jumlah dan lama cicilan disesuaikan dengan harga rumah

³¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*, (Jakarta Pusat : PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 27.

³² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.112

³³ <http://www.aturduit.com> diunduh pada tanggal 9 januari 2019 pukul 23.33

³⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit.*, h.27

³⁵ <http://boenesaja.blogspot.com> diunduh pada 9 januari 2019 pukul 23.30

- c. Rumah dapat langsung ditempati meski belum dilunasi pembayaran atau cicilanya.
 - d. Memiliki nilai yang terus meningkat, karna investasi properti seperti rumah memiliki nilai yang terus naik.
 - e. Rumah yang dicicil dapat kembali disewakan, sehingga uang sewa dapat dibayarkan untuk cicilan rumah.
 - f. Biaya cicilan semakin lama akan terasa semakin ringan, karena nilai uang yang terus meningkat
 - g. Surat kepemilikan dan legalitas lainnya akan lebih terjamin
3. Perbedaan antara kredit pemilikan rumah (KPR) konvensional dan kepemilikan rumah(KPR) Syariah

Produk KPR yang ada pada perbankan syariah pada dasarnya berbeda dengan KPR yang ada di perbankan konvensional. Perbedaan ini dapat terjadi karena terdapat perbedaan prinsip antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional. Dalam perbankan syariah biasa dikenal konsep berbasis bagi hasil dan juga perdagangan. Sedangkan dalam perbankan konvensional dikenal sistem yang berbasis bunga.

Berikut ini adalah perbandingan antara KPR di Bank Syariah dengan KPR di Bank Konven.³⁶

³⁶ Ahmad Ifham, *Ini Lho KPR Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2017) h.78.

<u>BEDA</u>	<u>BANK SYARIAH</u>	<u>BANK KONVEN</u>
Akad (dalam Bahasa Arab)	<i>Murabahah</i>	Qard Jarra Manfa'ah
Akad (dalam Bahasa Indonesia)	Jual beli tegaskan untung	pinjaman yang menghadirkan interest/ bunga yang jelas mengandung transaksi ribawi
Pihak yang terlibat (antara bank dengan nasabah)	penjual dan pembeli	kreditur dan debitur
pemenuhan rukun dan syarat	Harus dipenuhi	tidak terpikirkan ada rukun dan syarat, hanya sekedar kredit berbunga.
Skema transaksi pembiayaan	Bank syariah membeli rumah atau kendaraan dari developer atau dealer. Bank syariah menjual rumah kepada nasabah. Ada wakalah atau pemberian kuasa dari bank syariah kepadanasabah untuk menjadi wakil bank syariah untuk semua keperluan bank syariah dengan developer.	Bank sebagai kreditur dan nasabah sebagai debitur dan semuanya berbasis bunga.
DP (Down Paiment) atau uang muka	Nasabah memberikan DP kepada bank syariah. Bank syariah memberikan DP kepada developer. Akad yang digunakan pada DP adalah wakalah sehingga pada praktiknya, nasabah adalah wakil bank syariah.	Nasabah memberikan DP kepada developer
Skema keuntungan	Marji jual beli yang jumlahnya sudah dipastikan.	Bunga. Tidak ada ual beli antara nasabah dengan bank. Tidak ada kepastian tingkat suku bunga dari awal hingga

		akhir KPR.
Yang disepakati diawal terkait hasil	Pokok, margin keuntungan, ada harga.	Bunga, tidak ada harga.
Unsur angsuran	Tidak waib disebutkan unsur angsuran.	Pokok + bunga
Jumlah total uang	Pokok + margin keuntungan yang bersifat pasti.	Pokok + bunga yang bersifat tidak pasti.
Kolektibilitas	Ada, untuk mengontrol dan mengidentifikasi pihak yang tidak bertanggung jawab.	Ada, utk mengetahui pihak yang tidak bertanggung jawab.
Agunan	Ada, bisa diberlakukan pengikatan, pelepasan, eksekusi, jual beli, agunan, lelang dan lain-lain yang logis.	Ada, bisa diberlakukan pengikatan, pelepasan, eksekusi, jual beli, agunan, lelang dan lain-lain yang logis.
Jika wanprestasi	Dilakukan langkah konsekwesi yang tercantum dalam perjanjian.	Dilakukan langkah konsekwesi yang tercantum dalam perjanjian.
Diskon pelunasan dipercepat	Boleh diberikan diskon asalkan tidak diperjanjikan.	Boleh dijanjikan diskon
Pinalti pelunasan dipercepat	Tidak boleh ada penalti.	dikenakan penalti
Biaya admin	Harus riil.	Boleh tidak riil.
Denda terlambat bayar angsuran.	Ada, tapi tidak diakui sebagai pendapatan. harus disalurkan dalam dana kebajikan.	Diakui sebagai pendapatan.
Equivalent rate	Boleh untuk menyetarakan dengan bunga, bukan menyamakan dengan bunga.	Tidal berlaku Equivanlent rate karena memang menggunakan rate.
Risiko bisnis	2. Harga tidak berubah. (tenang) 3.Total uang pasti,	1. Tidak ada harga (lazimnya tidak tenang)

	tidak berubah. 4. Setelah akad tidak dipengaruhi suku bunga.	2. Total uang tidak pasti, bisa berubah-ubah. 3. Setelah akad dipengaruhi suku bunga.
Promo hadiah	Boleh, asalkan ditatakelola sesuai syariah, tidak melibatkan uang nasabah.	Boleh.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian *field research* atau penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah penelitian untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang dan keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan suatu unit sosial: individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.³⁷ Adapun maksud dari *field research* dalam penelitian ini peneliti akan melakukan penelitian yang akan ditunjukkan langsung lokasi penelitian, yang akan diteliti yaitu masyarakat yang berprofesi sebagai karyawan dan wiraswasta yang melakukan KPR di BRI Syariah KCP Metro.

2. Sifat Penelitian

Penelitian yang peneliti gunakan bersifat deskriptif. Deskriptif yaitu upaya untuk membuat pencandraan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.³⁸

Artinya, dalam penelitian memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap KPR BRI Syariah menggunakan akad murabahah.

³⁷ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.80.

³⁸ *Ibid.*, h.75.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.³⁹ Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer, sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Menurut S. Nasution sumber data primer merupakan sumber dimana data dapat diperoleh secara langsung dari lapangan termasuk laboratorium.⁴⁰

Sumber data primer merupakan orang-orang yang terlibat langsung dalam suatu peristiwa, kegiatan atau kehidupan seseorang. Sumber data primer dalam penelitian dapat berarti seorang tokoh masyarakat, tokoh agama, aparat pemerintahan, atau masyarakat yang berhubungan atau memiliki keterkaitan langsung dengan penelitian dilapangan.⁴¹

Data primer yang diperoleh peneliti dari sumber data primer dikumpulkan kemudian digunakan untuk menjawab masalah penelitian secara khusus. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari Accounting Officer BRI Syariah, karyawan Golden Properti (developer yang bekerja sama dengan BRI Syariah), nasabah yang memiliki rekening di

³⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 129.

⁴⁰ S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h.143.

⁴¹ Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2008), h.93.

BRI Syariah, masyarakat umum dan nasabah yang melakukan KPR di BRI Syariah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber darimana data diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, dikumpulkan dan diolah pihak lain biasanya sudah dalam bentuk publikasi.⁴² Sumber data sekunder tersebut `menghasilkan data sekunder. Data sekunder dapat membantu memberikan keterangan- keterangan atau data pelengkap sebagai bahan pembanding.⁴³ Menurut S. Nasution sumber dari bahan bacaan juga disebut sebagai sumber sekunder. Sumber sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notula rapat perkumpulan sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintahan.⁴⁴

Secara garis besar, sumber sekunder dapat dipahami sebagai sumber informasi yang menyajikan penafsiran, analisis, penjelasan, ulasan dari pengarang terhadap topik tertentu. Sumber sekunder bisa juga berupa analisis atau paparan yang mengambil sumber primer sebagai objek pembahasannya, sehingga dapat dikatakan bahwa sumber sekunder merupakan reproduksi dari sumber primer. Seringkali, sumber sekunder ditulis atau direkam bertahun-tahun setelah suatu peristiwa bersejarah terjadi. Pada

⁴² Muhammad, *Metodologi Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 39

⁴³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaa Karya, 1989), h. 6

⁴⁴ S. Nasution, *Metode Research.*, h.143.

beberapa kesempatan, sumber sekunder juga digunakan sebagai sarana untuk mengajukan pendapat ataupun mengungkapkan pernyataan yang mendukung pendapat penting dari seseorang maupun kelompok tertentu. Contoh sumber sekunder diantaranya yaitu diantaranya: monograf/ buku teks, ensiklopedi, paparan tentang fotografi, editorial, ulasan mengenai pidato, artikel majalah atau jurnal, analisis data penelitian, tinjauan (*review*) artikel dan literature, tesis dan disertasi, biografi, indeks dan abstrak, kamus.⁴⁵

Dari penjelasan tersebut sumber data sekunder dari penelitian ini adalah teori dari sumber buku manajemen bisnis karya Panji Anoraga, perbankan syariah karya ismail, Bank Islam : Analisis fiqih dan Keuangan karya Adiwarman A Karim, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya karya Kasmir, Bank Islam : Dari Teori ke Praktik, dan buku Ini Lho KPR Syariah karya Ahmad Ifham, Mengelola Kredit Secara Sehat karya Ikatan Bankir Indonesia Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah buku- buku dan brosur.

C. Teknik Pengumpulan Data

⁴⁵ <https://theyounglibrarian.wordpress.com/2011/04/16/sumber-informasi-primer-dan-sumber-informasi-sekunder/> diunduh pada 3 agustus 2018

Metode yang digunakan dalam teknik pengumpulan data ada tiga yaitu observasi, wawancara dan angket.⁴⁶ Menurut Burhan Bungin metode yang digunakan dalam teknik pengumpulan data yaitu metode angket, wawancara, observasi dan dokumentasi.⁴⁷

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan dokumentasi.

a. Wawancara

Wawancara yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden atau objek wawancara.⁴⁸

Menurut Sugiono wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan – pertanyaan kepada responden.⁴⁹

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.

Dalam wawancara terdapat tiga macam teknik yang dapat digunakan dalam wawancara diantaranya adalah wawancara terstruktur, wawancara semiterstruktur, dan wawancara tak

⁴⁶ S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h.106

⁴⁷ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Format-Formatkuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan, Publik, Komunikasi, Manajemen Dan Pemasaran*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 130

⁴⁸ *Ibid.*,h. 39.

⁴⁹ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h. 39

berstruktur.⁵⁰ Penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara Semiterstruktur.

Wawancara Semiterstruktur (*semistruktur interview*) jenis wawancara ini sudah termasuk *in-dept interview*, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan teknik wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁵¹

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah sebagai laporan tertulis dan suatu peristiwa yang isinya terdiri atas penjelasan dan pemikiran-pemikiran terhadap peristiwa itu dan ditulis dengan sengaja untuk menyimpan atau meneruskan keterangan mengenai peristiwa itu.⁵²

Peneliti mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dengan pencatatan materi, menggunakan laporan, meminta data mengenai pembiayaan KPR dan sejarah singkat, produk serta visi misi dari BRI Syariah KCP Metro.

⁵⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 233

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar Metode Teknik*, (bandung: tarsito, 1998), h.134.

D. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data merupakan bagian analisa data yang diuraikan dalam proses pengaturan dan pelacakan secara sistematis transkrip-transkrip wawancara, catatan-catatan dan bahan lain agar peneliti dapat menyajikan temuannya.⁵³ maka yang dimaksud dengan analisa data adalah proses penyederhana data dalam bentuk yang mudah dibaca dan dipahami. Setelah data terkumpul maka dalam analisa data peneliti menggunakan analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Cara berfikir induktif yaitu suatu cara yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit atau peristiwa konkrit, kemudian dari peristiwa yang konkrit tersebut ditarik generalisasi-generalisasi yang bersifat umum.⁵⁴

Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisa data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi tentang masyarakat yang berminat melakukan KPR menggunakan akad murabahah di BRI Syariah kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

⁵³ *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (STAIN Jurai Siwo, 2013), h. 41

⁵⁴ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, jilid1, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, 1984), cet ke-XVI, h.42.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Metro

1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT.BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syari'ah Islam.⁵⁵

Dua tahun lebih PT. BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai kebutuhan dan harapan nasabah.⁵⁶

Saat ini PT. BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan, dan perolehan pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

⁵⁵www.BRI.Syariah.co.id diunduh pada 5 mei 2019 pukul 13.00 WIB.

⁵⁶*Ibid.*

Sesuai dengan visinya, PT. BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

Pada tanggal 15 November 2010 operasional Kantor Cabang Pembantu di Kota Metro dimulai. Tepatnya beralamat di Jalan Jenderal Sudirman No. 28 Kota Metro. Namun, saat ini operasional BRI Syariah KCP Metro telah berpindah lokasi yaitu beralamat di Jalan AH Nasution No.186, Yosorejo, Metro Timur, Kota Metro.⁵⁷

2. Produk- produk pembiayaan di BRI Syariah KCP Metro

Berdasarkan pasal 1 butir 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan baik itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*, sewa menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Mutahiyah bi Tamlik*, jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, *Istishna'*, pinjam meminjam dalam bentuk *Qordh* dan sewa menyewa jasa dalam bentuk multijasa.

PT. Bank BRISyariah KCP Sribhawono selain bertugas sebagai sarana penyimpanan uang, BRISyariah KCP Sribhawono juga bertugas untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki Usaha

⁵⁷ Dokumentasi BRI Syariah KCP Metro dikutip pada tanggal 26 April 2019.

Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang patut untuk dibiayai. Pembiayaan yang diberikan oleh PT. Bank BRISyariah terbagi atas: ⁵⁸

1) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro

KUR Mikro adalah jenis pembiayaan yang ditawarkan untuk mengembangkan usaha rakyat. KUR Mikro di BRISyariah menggunakan sistem *Murabahah*, yaitu jual beli yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah dengan *margin* per tahun setara dengan yang ditetapkan pemerintah yaitu sebesar sembilan persen. Dalam pembiayaannya, BRISyariah akan menyalurkan dana KUR dengan skala mikro Rp. 5.0000.000 - Rp. 25.000.000. Dengan jangka waktu 3 bulan – 5 tahun.

2) Mikro 25 iB

Mikro 25 iB adalah produk pembiayaan mikro yang dapat diajukan siapa saja untuk membuka atau mengembangkan usaha. Calon nasabah dapat mengajukan pembiayaan sebagai modal usaha sebesar Rp. 5.000.000 - Rp. 25.000.000. Nasabah dapat memilih jangka waktu mulai 6 hingga 36 bulan.

3) Mikro 75 iB

Calon nasabah dapat mengajukan pembiayaan dengan nominal uang sebesar Rp. 5.000.000 - Rp. 75.000.000 dengan disertai jaminan. Jenis jaminan yang dapat diajukan oleh calon nasabah yaitu berupa

⁵⁸ *Ibid.*,

bangunan, kendaraan, dan tanah. Jaminan yang diajukan oleh calon nasabah dapat berupa rumah dan toko milik pribadi yang nilainya sebanding dengan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah, akan tetapi ada kriteria jaminan berupa rumah yang tidak dapat dijadikan sebagai jaminan, yaitu rumah yang berada di dekat dengan tower jaringan seluler. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya sengatan listrik yang akan membahayakan. Syarat rumah yang akan dijadikan jaminan oleh calon nasabah apabila berada dekat dengan tower jaringan seluler harus berjarak minimal 10 meter dari tower tersebut. Nilai maksimum untuk jaminan yang diajukan untuk pembiayaan mikro 75 iB adalah sebesar 90% dari harga jual.

4) Mikro 500 iB

Calon nasabah dapat mengajukan pembiayaan sebagai modal usaha sebesar Rp. 75.000.000 - Rp. 500.000.000, dengan jangka waktu dari 6 bulan sampai dengan 60 bulan. Nasabah harus memberikan jaminan dapat berupa tanah atau bangunan, tanah kosong, kendaraan, kios, ataupun deposito.

5) Pembiayaan SME

Pembiayaan diberikan kepada sektor riil dengan plafond pembiayaan diatas Rp. 500.000.000 - Rp. 5.000.000.000. Kriteria calon nasabah :

- a) Nasabah individu atau badan hukum (perusahaan)
- b) Minimal telah menjalankan usahanya selama 2 tahun

- c) Tidak termasuk kedalam Daftar Hitam Bank Indonesia
- d) Memiliki usaha produktif dan tidak bertentangan dengan nilai-nilai syariah
- e) Memiliki perijinan usaha yang lengkap dan masih berlaku
- f) Memiliki agunan yang memadai.

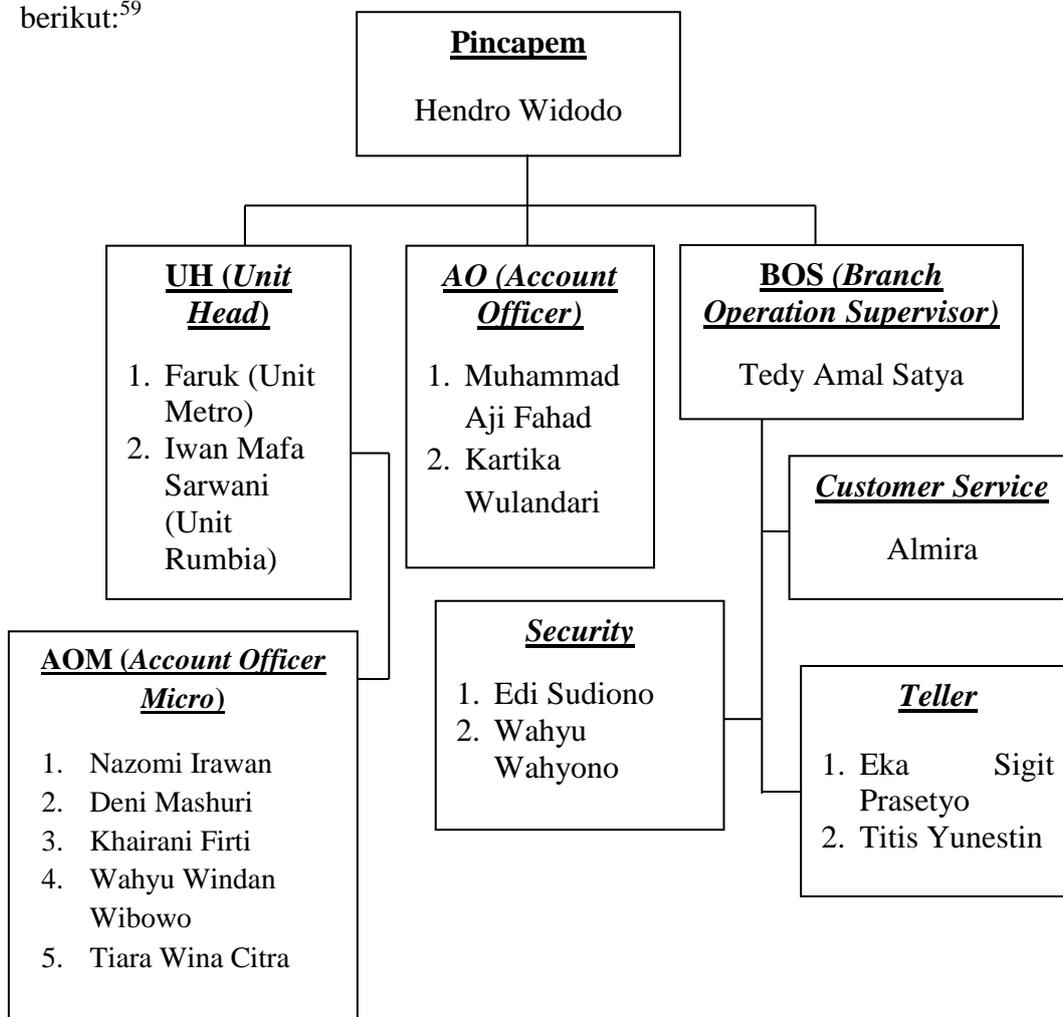
6) KPR

KPR adalah pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) dimana pembayarannya dilakukan secara angsuran.

Manfaat dari pembiayaan KPR adalah uang muka ringan minimum 10% dan jangka waktu minimal 12 bulan. Jika jangka waktu 5 tahun khusus pembiayaan tanah kavling siap bangun sebagai persiapan untuk pembangunan rumah. Jangka waktu 10 tahun untuk pembelian apartemen, pembelian rumah toko atau rumah kantor, pembelian bahan bangunan untuk renovasi rumah dan *Take Over* pembiayaan rumah. Jangka waktu maksimal 15 tahun yang bertujuan untuk pembelian rumah baik dalam kondisi baru atau rumah bekas pakai dan pembelian bahan bangunan untuk pembangunan rumah.

3. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro

Adapun struktur organisasi di Bank BRI Syariah KCP Metro sebagai berikut:⁵⁹



Gambar 1. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro

Keterangan:⁶⁰

a. Pimpinan Cabang Pembantu (Pincapem)

⁵⁹*Ibid*

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Aji Fahad selaku bagian *Account Officer* (AO) di BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 2 Mei 2019 pukul 17.12 WIB.

Pincapem bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang pembantu dan membawahi keseluruhan bagian.

b. *Unit Head (UH)*

Berwenang dalam merencanakan, mengkoordinir dan menyediakan kegiatan unit mikro syariah untuk menajamin target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

c. *Account Officer (AO)*

Berwenang melakukan proses marketing untuk segmen komersial, khususnya giro dan deposito serta pembiayaan konsumtif. Memasarkan pembiayaan sesuai dengan ketentuan pembiayaan konsumen dengan target yang telah ditetapkan, melakukan proses pembiayaan baru dan perpanjangan antara lain, detail analisa kualitatif, menyiapkan kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan serta mengusulkan pembiayaan kepada komite pembiayaan untuk mendapatkan keputusan, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya dan mempertahankan kualitas pembiayaan yang sesuai dengan target yang ditetapkan.

d. *Account Officer Micro (AOM)*

Bertugas mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas account pembiayaan untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menguntungkan serta menjalankan disiplin proses sales dan melaksanakan proses marketing untuk segmen komersial, khususnya

pembiayaan mikro. Memasarkan pembiayaan sesuai dengan ketentuan pembiayaan mikro dengan target yang telah ditetapkan, melakukan proses pembiayaan baru dan perpanjangan antara lain, detail analisa kualitatif, menyiapkan kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan serta mengusulkan pembiayaan kepada komite pembiayaan untuk mendapatkan keputusan, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya dan mempertahankan kualitas pembiayaan yang sesuai dengan target yang ditetapkan.

e. *Branch Operation Supervisor (BOS)*

Berwenang mengkoordinir kegiatan pelayanan perbankan, transaksi operasional *customer service (CS)* dan *teller*, menyetujui atau otoritas transaksi layanan operasi *front liner* sesuai kewenangan.

f. *Teller*

Berwenang melayani nasabah untuk transaksi penyetoran dan penarikan tunai serta transfer untuk mencapai *service excellent*.

g. *Customer Service (CS)*

Berwenang melayani nasabah dengan memberikan informasi tentang produk serta menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya, memahami prosuk layanan yang terkait dengan operasi layanan CS.

B. Minat Masyarakat Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Menggunakan

Akad Murabahah Di BRI Syariah KCP Metro

Minat merupakan dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Minat juga dapat dikatakan sebagai perangkat mental yang terdiri dari berbagai perasaan, harapan, pendirian dan kecenderungan lain yang mengarahkan individu pada pilihan tertentu.

Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati. Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan dan mereka bebas memilih, karena setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan.

Untuk menganalisa minat masyarakat terhadap kredit pemilikan rumah menggunakan akad murabahah di BRI Syariah KCP Metro Lampung, maka peneliti mengadakan wawancara dengan pimpinan cabang pembantu, *accounting officer* (AO) pihak developer yang bekerja sama dengan BRI Syariah dan 8 nasabah KPR. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap KPR menggunakan akad murabahah di BRI Syariah terdiri dari beberapa faktor yang kemudian peneliti kelompokkan dalam dua faktor, yaitu faktor internal yang terdiri dari kepribadian, motivasi, sikap dan keyakinan, gaya hidup, dan agama serta faktor eksternal yang terdiri dari pelayanan, margin keuntungan, promosi dan lokasi. Berdasarkan wawancara

kepada nasabah yang dimulai dari tanggal 26 April sampai tanggal 7 Mei 2019 dapat dikemukakan sebagai berikut:

BRI Syariah KCP Metro menarik minat masyarakat dengan memberikan fasilitas plafon pembiayaan mulai Rp. 25.000.000 sampai Rp. 3.000.000.000,-.besar pembiayaan hingga 90% dari harga rumah, dan pemberian jangka waktu minimal 12 bulan – 15 tahun untuk pembelian rumah baik baru ataupun bekas. Untuk pembelian apartemen / ruko/ rukan/ renovasi/ take over / refinancing maksimal 10 tahun. Dan pembelian kavling maksimal 5 tahun. BRI Syariah melakukan promosi kepada nasabah baik nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi. Selain melakukan promosi pihak bank syariah juga telah melakukan survey dan pengecekan terhadap rumah yang akan ditawarkan layak atau tidak layak. Kemudahan dalam akad dan kelengkapan berkas juga dibuat lebih mudah dan tidak ribet dalam rangka memberi pelayanan yang utama untuk nasabah.⁶¹

Bapak Muhammad Aji Fahad mengungkapkan bahwa kualitas rumah yang diberikan atau ditawarkan kepada nasabah sudah baik dan layak, karena pihak bank sudah melakukan penilaian terhadap developer dan juga perumahan yang akan melakukan kerja sama. Keunggulan yang dimiliki KPR BRI Syariah dibandingkan dengan KPR di bank lain selain kelayakan rumah diantaranya yaitu, pertama DP atau uang muka nya ringan, kedua harganya yang kompetitif, ketiga menggunakan akad syariah (murabahah), yang terakhir prosesnya mudah. Promosi yang dilakukan oleh BRI Syariah terkait

⁶¹ Wawancara dengan bapak Hendro Widodo selaku pimpinan BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 2 Mei 2019 pukul 17.00

produk KPR yaitu melalui dua jalur promosi yaitu promosi yang dilakukan kepada nasabah perorangan (nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi) dan promosi yang dilakukan kepada nasabah yang berbentuk lembaga atau instansi (Kemenag, Universitas, Sekolah dan instansi lainnya). Pelayanan yang diberikan kepada nasabah sudah tidak perlu diragukan lagi karena BRI Syariah memberikan pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan harapan dan kepuasan nasabah. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah lebih memilih BRI Syariah dibandingkan dengan bank lain diantaranya yaitu kebutuhan, sikap dan keyakinan, pelayanan, margin keuntungan, agama, lokasi serta promosi yang dilakukan oleh BRI Syariah baik yang secara langsung maupun yang diketahui dari mulut kemulut.⁶²

Fadani dan Fajriya dipengaruhi oleh faktor internal berupa sikap dan keyakinan, guna memilih KPR di BRI Syariah sebagai jalan satu-satunya dalam memiliki rumah impian. Sebagai mana hasil wawancara dengan beiau memilih KPR di BRI Syariah karena atas dasar keyakinan bahwa BRI Syariah mampu membantunya dalam mengatasi masalah dalam mempercepat memiliki rumah impian terwujud.⁶³

Ibu Aulia dan ibu Agnes terpengaruh oleh faktor internal dan faktor eksternal yaitu agama dan margin keuntungan. Karena keduanya tahu bahwa di bank konvensional bunganya berlipat ganda dan mereka tahu dalam islam

⁶² Wawancara dengan bapak Muhammad Aji Fahad selaku *Account Officer* (AO) di bank BRI Syariah pada tanggal 2 Mei 2019 pukul 17.21

⁶³ Wawancara dengan bapak Fadani dan ibu Fajriya selaku nasabah KPR di bank BRI Syariah pada tanggal 23 April 2019

bunga mengandung unsur riba oleh karena itu mereka memilih bank syariah sebagai pilihan untuk menggunakan KPR di BRI Syariah dalam membeli rumah. Margin keuntungan juga menjadi salah satu faktor yang membuat kedua nasabah ini memilih mengambil KPR di BRI Syariah.⁶⁴

Kedua, faktor eksternal yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap KPR di BRI Syariah ada empat, yaitu pelayanan, promosi, margin keuntungan dan lokasi. Faktor pelayanan sangat berpengaruh karena kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat baik, tak heran banyak nasabah menjadi tertarik untuk melakukan transaksi di bank BRI Syariah KCP Metro. Seperti yang telah dikekukakan sebelumnya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi bapak Nasori, Rusmin dan ibu wimpi sehingga tertarik melakukan transaksi pembelian rumah menggunakan KPR di BRI Syariah. Margin keuntungan, pelayanan, lokasi serta promosi yang dilakukan oleh pihak BRI Syariah bersamaan dengan promosi pembiayaan usaha kecil menengah di desanya. Lokasi juga menjadi salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi minat masyarakat menggunakan KPR di BRI Syariah sebagai jalan untuk memiliki rumah segera terwujud. Baik lokasi perumahan yang diperkotaan dan lokasi bank yang dekat akan semakin memudahkan nasabah agar tidak perlu menempuh jarak jauh dalam melengkapi berkas maupun tandatangan kontrak. Selain kedua faktor yang dijelaskan sebelumnya pelayanan yang memuaskan serta margin yang lebih murah dibandingkan

⁶⁴ Wawancara dengan ibu Aulia dan Ibu Agnes selaku nasabah KPR di bank BRI Syariah pada tanggal 24 April 2019

dengan bank konvensional juga menjadi dorongan yang membuat Nasori, Rusmin dan ibu Wimpi mengambil KPR di BRI Syariah.⁶⁵

Promosi dan margin keuntungan tak kalah penting sebagai faktor eksternal, mengingat promosi menjadi modal utama untuk menarik minat nasabah. Selain itu margin keuntungan juga sangat penting dalam faktor eksternal karena merupakan salah satu kelebihan yang dimiliki oleh bank syariah. Promosi dapat dilakukan dari marketing atau mulut ke mulut masyarakat yang sudah pernah melakukan transaksi di bank tersebut. Peran marketing sangat dibutuhkan disini agar produk bank dan kelebihannya terdengar hingga ke masyarakat luas. Promosi membuat masyarakat yang belum tahu menjadi tahu hingga berminat untuk menggunakan KPR di BRI Syariah. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Eri dan bapak Agung dalam wawancara. Beliau menjadi nasabah di BRI Syariah berdasarkan promosi yang dilakukan salah satu karyawan yang menawarkan produk KPR BRI Syariah kemudian beliau ingin membeli rumah dengan KPR menggunakan akad murabahah di BRI Syariah.⁶⁶

Faktor yang mempengaruhi nasabah secara garis besar berasal dari dalam individu (internal) dan lingkungan (eksternal). Didalam faktor internal terdiri dari beberapa komponen yaitu kepribadian, motivasi, sikap dan keyakinan, gaya hidup dan agama. Faktor eksternal juga terdiri dari beberapa komponen diantaranya yaitu pelayanan, margin keuntungan, promosi dan lokasi.

⁶⁵ Wawancara dengan bapak Nasori, bapak Rusmin dan Ibu Wimpi selaku nasabah KPR di bank BRI Syariah pada tanggal 26 April 2019

⁶⁶ Wawancara dengan ibu Eri dan bapak Agung selaku nasabah KPR di bank BRI Syariah pada tanggal 26 April 2019

Pada penelitian yang peneliti lakukan terkait faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk KPR di BRI Syariah menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih KPR di BRI Syariah sebagai sarana dalam mewujudkan impian untuk memiliki rumah idaman dapat terwujud adalah faktor sikap dan keyakinan, agama, margin keuntungan, promosi, pelayanan, dan lokasi.

Kualitas perumahan ditawarkan kepada nasabah sudah baik atau layak. Sebelum melakukan kerjasama dengan pihak developer bank akan melakukan penilaian kepada developer dan kualitas perumahan yang ditawarkan sehingga ketika bank telah setuju untuk melakukan kerjasama dengan developer tersebut maka kualitas ruma yang akan ditawarkan sudah baik atau layak huni.

Keunggulan yang dimiliki BRI Syariah terkait produk KPR disini diantaranya yaitu kualitas perumahan yang layak, margin nya murah, lokasinya yang berada dekat dengan perkotaan, serta prosesnya yang mudah. Pada BRI Syariah ketika nasabah KPR akan melakukan konsultasi terkait KPR tidak perlu datang jauh-jauh dan bisa hanya dengan menghubungi melalui via telepon. Untuk melakukan akad juga tidak perlu mendatangi kantor pusat seperti yang ada di bank lain tetapi bisa datang ke kantor cabang atau kantor cabang pembantu.

Promosi yang dilakukan oleh BRI Syariah yaitu melalui individu dan lembaga atau instansi. Promosi yang dilakukan melalui individu disini dilakukan kepada nasabah yang melakukan transaksi atau kerjasama dengan

BRI Syariah baik nasabah pembiayaan maupun nasabah penyertaan modal atau investasi. Dengan begitu meskipun nasabah yang menerima tawaran atau promosi KPR ini belum berminat bisa menyarankan kepada teman atau kerabat yang membutuhkan KPR untuk membeli rumah. Selain dari pada itu BRI Syariah juga melakukan promosi melalui lembaga atau instansi yang bekerjasama dengan bank seperti kemenag, universitas, dan sekolah-sekolah. Sasaran promosi yang dilakukan melalui instansi atau lembaga ini adalah masyarakat dengan pendapatan tetap atau fix income baik karyawan maupun wiraswasta.

Pelayanan yang diberikan kepada nasabah KPR di BRI Syariah adalah pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan harapan dan kepuasan pelanggan. Seperti yang diungkapkan oleh rata-rata nasabah KPR dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Nasabah mengatakan pelayanan yang diberikan oleh BRI Syariah sudah cukup memuaskan dan memudahkan nasabah dalam transaksi KPR ini.

Wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan BRI Syariah menunjukkan bahwa pihak BRI Syariah melakukan promosi, pelayanan maksimal serta margin keuntungan yang kecil untuk menarik minat masyarakat.

Berdasarkan wawancara kepada nasabah menunjukkan bahwa agama menjadi salah satu faktor pendorong nasabah hijrah atau beralih dari bank konvensional ke bank syariah. Selain itu, lokasi perumahan dekat dengan perkotaan, proses cepat dan tidak ribet, serta margin keuntungan lebih kecil

dibandingkan dengan bunga di bank konvensional, sehingga mereka mau melakukan transaksi di BRI Syariah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dikemukakan pada pembahasan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa minat masyarakat terhadap produk kredit pemilikan rumah menggunakan akad murabahah di BRI Syariah KCP Metro yaitu dipengaruhi oleh dua faktor diantaranya adalah faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal yang mempengaruhi diantaranya keinginan yang tumbuh dari nasabah sikap dan keyakinan, kebutuhan, dan agama nasabah. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi yaitu margin keuntungan serta promosi yang dilakukan oleh pihak BRI Syariah KCP Metro.

Minat masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah timbul karena mudah dalam pencairan, marginya kecil, pelayanan yang memuaskan serta lokasi bank yang dekat. Jika nasabah bolak balik mengurus kelengkapan berkas juga cukup di kantor cabang pembantu saja tanpa harus datang ke kantor pusat. Rasa kepuasan dan kesenangan setelah melakukan transaksi khususnya produk pembiayaan KPR murabahah juga mempengaruhi minat nasabah. Adanya promosi baik melalui marketing maupun dari mulut ke mulut juga sangat mudah diterima masyarakat karena pemberian informasi yang sangat jelas dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

B. SARAN

Adapun saran yang ditujukan untuk pihak BRI Syariah agar lebih mengoptimalkan pada produk pembiayaan KPR murabahah dengan semakin meningkatkan kualitas pelayanan serta promosi yang lebih meluas sehingga minat masyarakat juga akan semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar : Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Ahmad Ifham, *Ini Lho KPR Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2017
- Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2008
- Burhan bungin, *metodologi penelitian sosial dan ekonomi : format-format kuantitatif dan kualitatif untuk studi sosiologi, kebijakan, publik, komunikasi, manajemen dan pemasaran*, Jakarta : kencana prenatal media group, 2013
- Dian Andesta Bajuri, “Analisis kebutuhan anak usia dasar dan implikasinya dalam penyelenggaraan pendidikan”
- Djaali, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012
- Etta Mamang Sangadji Dan Sopiha, *Perilaku Konsumen pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2013
- [Http://boenesaja.blogspot.com](http://boenesaja.blogspot.com) diunduh pada 9 januari 2019 pukul 23.30
- [Http://www.aturduit.com](http://www.aturduit.com) diunduh pada tanggal 9 januari 2019 pukul 23.33
- <https://m-republika.co.id/berita-ekonomi-syariah-dibandingkan-konvensional-ini-keuntungan-mengambil-kpr-syariah>
- <https://Rocketmanajemen.com> diunduh pada tanggal 26 juli 2018
- <https://theyounglibrarian.wordpress.com/2011/04/16/sumber-informasi-primer-dan-sumber-informasi-sekunder/> diunduh pada 3 agustus 2018
- Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*, Jakarta Pusat : PT Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Imam Mustofa, *Fikih Mu'amalah Kontemporer*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2016
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2005
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011

- Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Terbaru* Jakarta: Gitamedia Press, 2011
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014, cet.10
- Kementrian Agama RI , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan, 2006
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaa Karya, 1989
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank syari'ah*, Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan, YKPN, 2005
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011
- Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta : Rineka Cipta, 2009
- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, STAIN Jurai Siwo Metro, 2003
- Philip Kotler Dan Geri Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2006, Jilid I
- Puri Rahayu Arnita “*Mekanisme Penilaian Jaminan Kepemilikan Pembiayaan Rumah (KPR) Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro*” 2017.
- Ria Saputri “*Persepsi Nasabah Terhadap Pelayanan Kepemilikan Rumah (KPR) PT.BRI Syariah KCP Metro*” 2013.
- S. Nasution, *metode research : penelitian ilmiah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011
- S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011
- Sugiono, *memahami penelitian kualitatif*, bandung: Alfabeta, 2013
- Sugiono, *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010

Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003

Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, jilid1, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, 1984), cet ke-XVI

Winarno surakhmad, pengantar penelitian ilmiah dasar metode tehnik, bandung, tarsito, 1998

www.BRISyariah.co.id

**MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH
MENGUNAKAN AKAD MURABAHAH DI BRI SYARIAH KCP METRO**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN PERSETUJUAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan manfaat penelitian
- D. Penelitian relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Minat Masyarakat
 - 1. Pengertian Minat Masyarakat
 - 2. Macam-Macam Minat
 - 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

B. *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah* dan Dasar Hukum *Murabahah*
2. Tujuan dan Fungsi *Murabahah*
3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

C. Akad Pembiayaan *Murabahah* KPR

1. Pengertian KPR
2. Fungsi dan Tujuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)
3. Perbedaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Konvensional dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Deskripsi Wilayah Penelitian
 1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro
 2. Produk-Produk Pembiayaan Di BRI Syariah KCP Metro
- B. Minat Masyarakat Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Menggunakan Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Metro

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HJUDUP

Metro, Januari 2019

Penulis



Karmi Handini
NPM. 141265610

Pembimbing I



Drs. A Jamil, M. Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II



Suci Hayati MSI
NIP. 19770309 200312 2 003

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH
MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH DI BRI SYARIAH KCP METRO

A. Wawancara dengan Pimpinan Cabang

1. Fasilitas apa saja yang disediakan oleh BRI Syariah dalam menarik minat nasabah?
2. Strategi apa yang digunakan untuk menyediakan produk perumahan yang tepat agar nasabah merasa puas?
3. Promosi dalam bentuk apa saja yang dilakukan BRI Syariah untuk menarik minat nasabah khususnya pada KPR?

B. Wawancara dengan karyawan BRI Syariah

1. Apakah kualitas rumah di BRI Syariah sudah cukup baik untuk memenuhi kebutuhan nasabah?
2. Keunggulan apa saja yang dimiliki oleh BRI Syariah terutama pada produk KPR?
3. Strategi apa yang digunakan untuk menyediakan produk perumahan yang tepat agar nasabah merasa puas?
4. Promosi dalam bentuk apa saja yang dilakukan BRI Syariah untuk menarik minat nasabah khususnya pada KPR?
5. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah?
6. Menurut anda faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen lebih memilih BRI Syariah dibandingkan bank lain terutama dalam mewujudkan impian untuk memiliki rumah sendiri?

C. Wawancara Nasabah

1. Sudah berapa lama Anda menjadi Nasabah di BRI Syariah KCP Metro?

2. Apakah anda sudah memiliki rumah sendiri?
3. Apakah anda mengambil pembiayaan KPR di BRI Syariah?
4. Apa yang membuat Anda tertarik memilih KPR BRI Syariah KCP Metro dibandingkan dengan yang ada di bank lain?
5. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh BRI Syariah, khususnya pelayanan terkait dengan produk KPR?
6. Apakah harga yang ditawarkan oleh BRI Syariah berbeda dengan harga yang ditawarkan oleh bank lain?
7. Menurut anda bagaimana promosi yang dilakukan BRI Syariah terkait produk KPR ?
8. Apakah menurut anda lokasi perumahan menjadi salah satu faktor yang mendorong anda lebih memilih KPR di BRI Syariah?
9. Menurut anda bagaimana kualitas perumahan yang disediakan oleh BRI Syariah?

Metro, April 2019

Penulis



Karmi Handini
NPM. 141265610

Pembimbing I



Drs. A Jamil, M. Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II

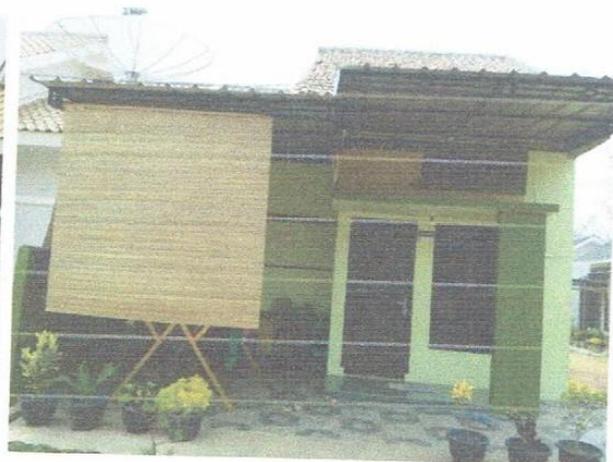


Suci Hayati MSI
NIP. 19770309 200312 2 003

Dokumentasi wawancara nasabah dan AO BRI Syariah



Rumah KPR



Daftar nasabah yang mengambil kpr BRI Syariah melalui PT GOLDEN PROPERTI

PERUM. D'MULYA RSIDENCE						
1	Rizal Ariyanto	A5	Rp	99.000.000	29 September 2015	Devi
2	Muchlis	B3	Rp	99.000.000	10 Nopember 2015	Devi
3	Wimphy Larasati	B10	Rp	99.000.000	17 September 2015	Devi
4	Tri Wulyo Adi/Mirawati	B6	Rp	99.000.000	17 September 2015	Devi
5	Devita Dreshendar	A3	Rp	99.000.000	10 Nopember 2015	Devi
6	Budi Susilo	B7	Rp	99.000.000	17 September 2015	Devi
7	Nashori/Nunung	A4	Rp	99.000.000	17 September 2015	Devi
8	M. Safik	A7	Rp	40.000.000	29 September 2015	Devi
9	M. Davit Prasetyo	A9	Rp	99.000.000	16 Februari 2016	Devi
10	Martínus MP	B9	Rp	99.000.000	29 September 2015	Devi
11	Sri Yuliarti	B4	Rp	75.000.000	29 September 2015	Devi
12	Tri Hadi Prasetyo	B1	Rp	99.000.000	29 September 2015	Devi
13	Agung Setiawan	B8	Rp	99.000.000	29 September 2015	Devi
14	Lestari Nana	B11	Rp	60.000.000	29 September 2015	Devi

PERUM. GOLDEN VILLAGE						
1	Agus Suyoto	A 7 GVI	Rp	110.000.000	22 Nopember 2016	Cut
2	Christian Ferdy Antoro	B 4 GVI	Rp	110.000.000	22 Nopember 2016	Cut
3	Eka Rahmayani	B 3 GVI	Rp	110.000.000	22 Nopember 2016	Cut
4	Reza Aditya Masruri	B 1 GVI	Rp	110.000.000	06 Desember 2016	Cut
5	Ketut Sugita	C 3 GVI	Rp	110.000.000	08 Desember 2016	Leo
6	Eko Dwi Laksono	C 12 GVI	Rp	110.000.000	08 Desember 2016	Leo
7	Fadani Shiddiq	D 8 GVI	Rp	110.000.000	08 Desember 2016	Leo

8	Agus Hidayat	B 7 GVI	Rp	90.000.000	14 Februari 2017	Leo
9	Oldi Pratama	D 7 GVI	Rp	110.000.000	14 Februari 2017	Cut
10	Syuli Agustiani	D 6 GVI	Rp	90.000.000	14 Februari 2017	Leo
11	Fazria Adzani	C 10 GVI	Rp	110.000.000	21 Maret 2017	Leo
12	Ery Septina	H 2 GV II	Rp	90.000.000	21 Maret 2017	Leo
13	Rusmin	I 3 GV II	Rp	110.000.000	21 Maret 2017	Leo
14	Wiwik Indalia	H 13	Rp	110.000.000	05 April 2017	Leo
15	Agus Sumedi	E. 9	Rp	116.500.000	06 Juni 2017	Leo
16	Zaqi Aristia Mukti	H 12	Rp	116.500.000	06 Juni 2017	Leo
17	Jefri Adi Pamungkas	I. 22	Rp	119.000.000	16 Nopember 2017	Leo
18	Akhmad Rizki Purnama	H. 11	Rp	119.000.000	16 Nopember 2017	Leo

PERUM. GOLDEN VILLAGE

19	Trieno Aji Pinuji	F. 20	Rp	116.500.000	02 Februari 2018	Leo
20	Entar Sutarya	E. 10	Rp	123.500.000	20 Februari 2018	Leo
21	Nur Rita Wati	D. 20	Rp	123.500.000	14 Maret 2018	Leo
22	Ni Putu Pancawati	F8	Rp	123.500.000	14 Maret 2018	Tika
23	Megawati	G21	Rp	123.500.000	28 Maret 2018	Tika
24	Aulia	H20	Rp	123.500.000	28 Maret 2018	Tika
25	Eko Setiawan	D1. 4	Rp	123.500.000	26 April 2018	Tika
26	Agnes Gloria Sihombing	GV 1 C6	Rp	123.500.000	09 Mei 2018	Tika
27	Dwi Atmi Martiningsih	D1.13	Rp	123.500.000	25 Mei 2018	Tika
28	Indah Aditya	C9	Rp	123.500.000	08 Juni 2018	Tika
29	Tia Agnes	J21	Rp	123.500.000	08 Juni 2018	Tika
30	Rhicie Saputra	D1. 18	Rp	123.500.000	15 Agustus 2018	Tika
31	Lesta'ang	D1.8	Rp	123.500.000	24 Agustus 2018	Tika
32	Nyoman Sandi Mawinda	G. 22	Rp	123.500.000	13 September 2018	Tika
33	Rohman Hakim	D1. 5	Rp	123.500.000	13 September 2018	Tika
34	Andreyas Ekko Susanto	D1. 19	Rp	123.500.000	02 Oktober 2018	Tika
35	Sidiq Alfajar	D1. 12	Rp	123.500.000	02 Oktober 2018	Tika



Nomor : B-157a/ln.28/FEBI/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

1. Drs. H. A. Jamil, M.Sy
2. Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Analisis Minat Masyarakat Yang Berprofesi Karyawan Maupun Wiraswasta
Dikota Metro Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Kpr Faedah Bri Syariah
Menggunakan Akad Murabahah Di Bri Syariah Kantor Cabang Metro Lampung

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan \pm 2/6 bagian.
 - b. Isi \pm 3/6 bagian.
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan
Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0885/In.28/D.1/TL.00/04/2019
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan BRI Syari'ah KCP Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0884/In.28/D.1/TL.01/04/2019,
tanggal 23 April 2019 atas nama saudara:

Nama : **KARMI HANDINI**
NPM : 141265610
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BRI Syari'ah KCP Metro, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH MENGGUNAKAN AKAD MURABAHAH DI BRI SYARI'AH KCP METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 23 April 2019
Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 001



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Karmi Handiani
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VII / 2017

No	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jumat / 12-10-2018	<p>- Outline : Pada bab IV point B dihapus saja & diganti dengan yang ditulis di point C. dan hilangkan kata Analisis.</p> <p>- Konsisten dalam penulisan BPR Syariah, Mana yang betul, dipisah atau di Sambung ?</p>	

Dosen Pembimbing II,

Suci Hayati, MSI

NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Karmi Handini

NPM. 141265610



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Karmi Handiani**
NPM : **141265610**

Fakultas/Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS**
Semester/TA : **VII / 2017**

No	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin/12-11-2018	<ul style="list-style-type: none">- Dalam LBM urutkan gambaran idea/ umum terlebih dahulu, lalu setelah itu gambaran data yang ada di lapangan.- Penulisan Foot Note harus lurus dgn Margin kanan.- Dalam LBM, seharusnya peneliti menguraikan tentang Murabahah, Minal & KPR. Kelebihan dari Murabahah itu seperti apa sehingga dari kelebihan yang dimilikinya (Murabahah) menjadikan Wasabah teknik untuk mengambil KPR dengan ada - Murabahah.- Q.s. Al-Baqarah : 282, belum selesai diketip. Artinya jika ayat tsb dipenggal pahami & teliti cara penulisan/pengutipannya.- Hilangkan kata pda dalam survey	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suci Hayati, MSI
NIP. 19770309 200312 2 003

Karmi Handini
NPM. 141265610



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Karmi Handiani Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 NPM : 141265610 Semester/TA : VII / 2017

No	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		<p>Karena bukan proposal lagi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peneliti harus konsisten dalam penentuan bank/ tempat penelitian. - Karena dalam LBM sudah diketahui bahwa di dalam data/ berdasarkan data, Minat Nasabah terhadap KPR menjadi Naik. Maka pertanyaan penelitiannya adalah melihat faktor-faktor yang mempengaruhi minatnya. - Tujuan Penelitian sinkronkan dgn Pertanyaan Penelitian. - Anda sebagai Penulis atau sebagai Peneliti? - Dalam Landasanteorinya sekali kutipan yang tidak dicantumkan sumbernya. Sehingga terkesan plagiasi. - Hapus saja kutipan yang menggunakan body Note (hal. 12). - Perhatikan untuk kutipan yang lebih 	

Dosen Pembimbing II, ^{Tambahkan teori/ referensi} ^{untuk} ^{Pengertian KPR} ^{Mahasiswa Ybs,}
 & ^{Fransi & Tujuan KPR}

- Setelah mengutip sebaiknya beri sedikit Narasi.
 jangan kabur.

- Perbaiki cara menulis ayat yg dipenggal. O.S

Suci Hayati, MSI - Skema Murabahah sebaik **Karmi Handini**

NIP. 19770309 200312 2 003 nya. NPM. 141265610

* Beri Penjelasan.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
Semester/TA : XI/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
1.	Jumat/ 5-4-2019	✓	- APD, pertanyaan vmtw Nasabah Usahakan buat pertanyaan yang di balasnya ada Mix Marketing (4P).	
2.	Kamis/ 11-4-2019	✓	- Ace APD Lanjutkan Ppt Pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suci Havati, S.Ag, MSI
NIP.19770309 200312 2 003

Karmi Handini
NPM. 141265610



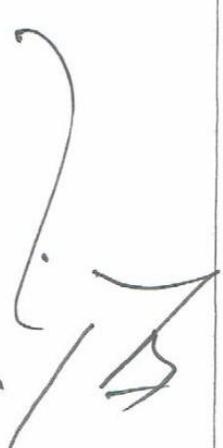
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: lainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Karmi Handiani
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VII / 2017

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15/4 19	✓ Pertijin pertungas by semua Umasi. ✓ Pertungas kepada semua Umasi selanjutnya ✓ Pertungas kepada lapda. selanjutnya (Umasi) pertungas CPR	
	16/4 19	Ace NPA Carpung	

Dosen Pembimbing I,

Drs. A. Jamil, M.Sy.
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,


Karmi Handini
NPM. 141265610



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Karmi Handiani
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VII / 2017

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	16 09	Bevaluasi R&M sebagai Casio & Sistematis Teori Marketing & Data Pengumpulan Data primer & Sunder pada bus Berikut secara lengkap Klinik pembelian Citra dan cara pengurusan Revisi & SP.	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Drs. A. Jamil, M.Sy.
NIP. 19590815 198903 1 004

Karmi Handini
NPM. 141265610



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
Semester/TA : XI/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	22/11/19		penulisan outline seri catatan yang ada di buku konsultasi	
	22/11/19		see outline lagi penyempurnaan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Drs. A. Jamil, M.Sy.
NIP.19590815 198903 1 004

Karmi Handini
NPM. 141265610

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
Semester/TA : XI/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
1.	Rabu/ 22-5-2019	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Bagaimana cara penulisan BKR Syariah yang benar? Harus konsisten - Pada foot note keenam apakah ada pertanyaan seperti ini dalam APD? Dalam pengutipan lihat tanggal pembuatan APD yg berarti ditulis sebagai peneliti membuat APD. - Dalam menampilkan data lapangan sertakan foot Noting - Peneliti mengutip hasil wawancara dengan karyawan, mana bahasanya. Tah ada Satpua yg mengambarkan hasil wawancara dengan karyawan. - Apakah data-data yang diuraikan sudah menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dibuat dalam APD? - Analisis data benar ada mengapa sudah membuat kesimpulan? 	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suci Hayati, S.Ag, MSI
NIP.19770309 200312 2 003


Karmi Handini
NPM. 141265610



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
Semester/TA : XI/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
2.	Rabu/ 26-6-2019	✓	- Ace Skripsi. Lanjutan Pada Pembimbing I. - Lengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan seperti: Abstrak, Motto & Persembahan dkk.	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suci Hayati, S.Ag, MSI
NIP.19770309 200312 2 003

Karmi Handini
NPM. 141265610



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Karmi Handini
NPM : 141265610

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
Semester/TA : XI/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	27/6 19		<ul style="list-style-type: none">✓ Contoh, Alim, AlimPeneliti Pribadi & Ligin✓ Data & Analisis Faktor& analisis sumber datauntuk karya tulis & lain(perbedaan butir 7)✓ Faktor Kebutuhan/GapAlim, Mursale GeniMasalah pialne is allSisi & omision✓ AnalisisAlim Analisis data GeniPiluh kumul & Nondhans & hilyonily	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Drs. A. Jamil, M.Sy.
NIP.19590815 198903 1 004

Karmi Handini
NPM. 141265610



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Karmi Handini**
NPM : 141265610

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : X / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	22/16/19		100 nilai ujian	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Drs. H. A. Jamil, M.Sy.
NIP. 19590815 198903 1 004

Karmi Handini
NPM. 141265610

HARGA BELUM TERMASUK :

1. BIAYA PROSES KPR APABILA KONSUMEN MELALUI BANK
 - Biaya administrasi 1% dari nilai nominal plafon pembiayaan
 - Biaya Materai
 - Biaya asuransi jiwa dan asuransi kerugian untuk agunan
 - Biaya notaris (APHT untuk sertifikat, biaya akad)
 - Blokir 1 x angsuran pembiayaan
2. AJB, BPHTB, Balik nama sertifikat SHM

HARGA SUDAH TERMASUK

1. BOOKING FEE (uang tanda jadi) Rp. 2.000.000,- (DUA JUTA RUPIAH), apabila batal tidak dapat dikembalikan dalam kondisi apapun
2. SURAT IMB
3. LISTRIK 900/1300 WATT, Type 30&36 900w, Type 45,53&73 1300w

KETENTUAN LAIN :

1. PEMBAYARAN UANG MUKA 14 HARI SETELAH BOOKING FEE (UANG TANDA JADI) , SELEBIHNYA DIANGGAP BATAL
 2. BOOKING FEE (UANG TANDA JADI) SUDAH TERMASUK DALAM HARGA JUAL, TETAPI JIKA KPR DITOLAK OLEH BANK
 3. APABILA KPR KONSUMEN DITOLAK OLEH BANK, KONSUMEN WAJIB MELUNASI ATAU MENGIKUTI KETENTUAN DEVELOPER DAN APABILA KONSUMEN BATAL MAKA BOOKING FEE (UANG TANDA JADI) TIDAK DAPAT DIKEMBALIKAN DALAM KONDISI APAPUN
 4. APABILA BATAL UANG MUKA DAPAT DI KEMBALIKAN SETELAH KAVLING TERJUAL KEPADA PIHAK LAIN, SETELAH DIPOTONG BOOKING FEE (UANG TANDA JADI)
 5. SAMBUNGAN LISTRIK BERDASARKAN REALISASI DARI PLN
 6. PENGEMBANG TIDAK MENJAMIN DISETUJUI NYA APLIKASI PERMOHONAN KREDIT KONSUMEN KE BANK (KPR)
 7. PEMBELI SANGGUP MENAMBAH UANG MUKA BILA KPR YG DISETUJUI LEBIH KECIL DARI YG DIMOHON
 8. HARGA DAPAT BERUBAH SEWAKTU-WAKTU TANPA PEMBERITAHUAN TERLEBIH DAHULU
 9. BESARNYA SUKU BUNGA DAN ANGSURAN DAPAT BERUBAH SESUAI DENGAN REALISASI AKAD KREDIT
- ### PEMBAYARAN DIKATAKAN SAH APABILA DISERTAI KWITANSI ASLI DARI DEVELOPER
- ### CALON KONSUMEN
- ### KETENTUAN DAN LAIN-LAIN MERUPAKAN HAK PENUH PENGEMBANG

Syarat-syarat pengajuan KPR (2 rangkap)

1. Pas Photo 3x4
 2. Foto Copy KTP Suami/Istri
 3. Foto Copy Surat Nikah
 4. Foto Copy Kartu Keluarga
 5. Surat Permohonan Pembiayaan
 6. NPWP (Diatas 50 Juta)
 7. Foto Copy Agunan (SHM atas nama Y.b.s/istri)
 8. IMB dan PBB tahun terakhir
 9. Surat pemesanan rumah dari developer
- ### Slip Gaji (3 bulan terakhir)
- ### Analisis Angsuran 40% dari penghasilan
- ### Surat Kuasa Pemotongan Gaji yang ditandatangani oleh bendahara dinas/instansi
- ### Copy rekening Tabungan 6 bulan terakhir
- ### Foto Copy Surat Pengangkatan Pegawai
- ### Gaji yang bisa dipergunakan untuk angsuran/bulan tidak boleh lebih dari 40% gaji pokok
- ### Foto copy SIUP, TDP, Surat Keterangan Domisili (pengusaha)
- ### Foto copy Akta Pendirian Perusahaan & Perubahannya (pengusaha)
- ### Foto copy Laporan Keuangan 2 tahun terakhir (pengusaha)
- ### Foto copy Surat Izin Praktek / Surat Keputusan (SK) Pengangkatan (professional)
- ### Usia Nasabah minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia pegawai /karyawan tetap maksimal 55 tahun atau belum pensiun, khusus untuk wiraswasta dan professional pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia maksimal 60 tahun/karyawan tetap maksimal 55 tahun atau belum pensiun, khusus untuk wiraswasta dan professional pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan usia maksimal 60 tahun

GOLDEN VILLAGE IN GOLDEN LAND

SIMULASI REGULER/KOMERSIL

mandiri
syariah

syariah



Bank
BTN

BNI
SYARIAH

Harga Per 05 Oktober 2018

NO	KAVLING	LUAS BGN	LUAS TNH	HARGA	DP	KPR	PERKIRAAN ANGSURAN / BLN **			
							60	120	180	240
1	G12, G14-18, G20, J2-8, J10-20, M2-11, M12-21	30	60	Rp 136.500.000	Rp 13.650.000	Rp 122.850.000	Rp 2.625.337	Rp 1.640.527	Rp 1.339.005	Rp 1.205.949
2	K1	30	63	Rp 141.000.000	Rp 14.100.000	Rp 126.900.000	Rp2.711.886	Rp1.694.610	Rp1.383.148	Rp1.245.705
3	K2	30	64	Rp 142.500.000	Rp 14.250.000	Rp 128.250.000	Rp2.740.736	Rp1.712.638	Rp1.397.862	Rp1.258.958
4	K3, K4	30	65	Rp 144.000.000	Rp 14.400.000	Rp 129.600.000	Rp2.769.586	Rp1.730.665	Rp1.412.576	Rp1.272.210
5	K5	30	66	Rp 145.500.000	Rp 14.550.000	Rp 130.950.000	Rp2.798.436	Rp1.748.693	Rp1.427.291	Rp1.285.462
6	K6	30	67	Rp 147.000.000	Rp 14.700.000	Rp 132.300.000	Rp2.827.286	Rp1.766.721	Rp1.442.005	Rp1.298.714
7	K7	30	68	Rp 148.500.000	Rp 14.850.000	Rp 133.650.000	Rp2.856.136	Rp1.784.749	Rp1.456.719	Rp1.311.966
8	K8, K9	30	69	Rp 150.000.000	Rp 15.000.000	Rp 135.000.000	Rp2.884.986	Rp1.802.777	Rp1.471.434	Rp1.325.219
9	J9, K10	30	70	Rp 151.500.000	Rp 15.150.000	Rp 136.350.000	Rp2.913.835	Rp1.820.804	Rp1.486.148	Rp1.338.471
10	K11	30	71	Rp 153.000.000	Rp 15.300.000	Rp 137.700.000	Rp2.942.685	Rp1.838.832	Rp1.500.862	Rp1.351.723
12	K12	30	72	Rp 154.500.000	Rp 15.450.000	Rp 139.050.000	Rp2.971.535	Rp1.856.860	Rp1.515.577	Rp1.364.975
13	K13	30	73	Rp 156.000.000	Rp 15.600.000	Rp 140.400.000	Rp3.000.385	Rp1.874.888	Rp1.530.291	Rp1.378.227
	M1	30	88	Rp 178.500.000	Rp 17.850.000	Rp 160.650.000	Rp3.433.133	Rp2.145.304	Rp1.751.006	Rp1.577.010
14	J21	30	123	Rp 231.000.000	Rp 23.100.000	Rp 207.900.000	Rp4.442.878	Rp2.776.276	Rp2.266.008	Rp2.040.837
15	C6, C16, D3, D5, D7, G4, G6- G9, H4, H7	30	60	Rp 147.000.000	Rp 14.700.000	Rp 132.300.000	Rp2.827.286	Rp1.766.721	Rp1.442.005	Rp1.298.714
16	H10	30	91	Rp 193.500.000	Rp 19.350.000	Rp 174.150.000	Rp3.721.631	Rp2.325.582	Rp1.898.150	Rp1.709.532
17	D10	30	96	Rp 201.000.000	Rp 20.100.000	Rp 180.900.000	Rp3.865.881	Rp2.415.721	Rp1.971.721	Rp1.775.793
18	E8	30	102	Rp 210.000.000	Rp 21.000.000	Rp 189.000.000	Rp4.038.980	Rp2.523.887	Rp2.060.007	Rp1.855.306
19	C18	30	124	Rp 240.000.000	Rp 24.000.000	Rp 216.000.000	Rp4.615.977	Rp2.884.442	Rp2.354.294	Rp2.120.350
20	L2-11	36	72	Rp 210.000.000	Rp 21.000.000	Rp 189.000.000	Rp4.038.980	Rp2.523.887	Rp2.060.007	Rp1.855.306
21	L1	36	120	Rp 282.000.000	Rp 28.200.000	Rp 253.800.000	Rp5.423.773	Rp3.389.220	Rp2.766.295	Rp2.491.411
22	B3-4	48	97	Rp 346.500.000	Rp 34.650.000	Rp 311.850.000	Rp6.664.317	Rp4.164.414	Rp3.399.012	Rp3.061.255
23	A1-4	48	105	Rp 358.500.000	Rp 35.850.000	Rp 322.650.000	Rp6.895.116	Rp4.168.221	Rp3.516.727	Rp3.167.272
24	A5	48	171	Rp 469.500.000	Rp 46.950.000	Rp 422.550.000	Rp9.030.005	Rp5.458.800	Rp4.605.588	Rp4.147.934
25	A6-12, B9-12	48	150	Rp 438.000.000	Rp 43.800.000	Rp 394.200.000	Rp8.424.158	Rp5.092.554	Rp4.296.587	Rp3.869.638
26	A13	48	283	Rp 637.500.000	Rp 63.750.000	Rp 573.750.000	Rp12.261.189	Rp7.412.108	Rp6.253.593	Rp5.632.179

**tabel diatas merupakan Perkiraan angsuran

Persyaratan :

1. Foto 3x4 Suami Istri (masing-masing 3 lembar)
2. Foto copy KTP Suami Isteri (masing-masing 3 lembar)
3. Foto copy Akta Nikah / Surat Ket. Belum Menikah dari Kelurahan (masing-masing 3 lembar)
4. Foto copy Kartu Keluarga yang ditanda tangani Kepala Keluarga (masing-masing 3 lembar)
5. Foto copy NPWP (masing-masing 3 lembar)
6. Foto copy Bukti Potong SPT (Setoran Pajak Tahunan), (masing-masing 3 lembar)
7. Print Rekening Buku Tabungan(masing-masing 3 lembar)
8. Slip Gaji 3 Bulan Terakhir(masing-masing 3 lembar)
9. Surat Keterangan Kerja Asli + Cap Perusahaan/Instansi Terkait (1 Asli, 2 Copy)
10. Pengisian Form Loan BTN , Pernyataan dan Form BRIS.



RIWAYAT HIDUP

Karmi Handini adalah anak kelima dari pasangan bapak Makropin dan Ibu Tumiyem, di Desa Sidomukti kecamatan Penawartama kabupaten Tulang Bawang pada tanggal 11 januari 1995. Penulis mulai mengenyam pendidikan formal di SDN 03 Sidomukti dan lulus tahun 2007, kemudian dilanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah Al-Ikhlash Sidomukti Gedung aji baru, lulus tahun 2009, kemudian menempuh pendidikan Madrasah Aliyah di MA Sriwijaya Sadar Sriwijaya kec. Bandar Sribhawono lulus tahun 2014. Pada tahun 2014 penulis terdaftar sebagai mahasiswi di Jurusan S1 Perbankan Syariah, difakultas ekonomidan bisnis islam (FEBI), institut agama islam negeri (IAIN) Metro, melalui seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur UM-PTAIN.

Bagi penulis menjadi seorang mahasiswa adalah sebuah mimpi indah yang dapat terwujud yang tidak terbayangkan sebelumnya karena keadaan ekonomi yang dialami. Menjadi mahasiswi di jurusan perbankan syariah, di fakultas ekonomi dan bisnis islam. Penulis sendiri sebelumnya tidak pernah ada didalam angan-angan dalam pikiran seakan semuanya berjalan bagaikan air mengalir yang pada saat ini membawa dampak yang positif bagi kehidupan baik dari segi pengetahuan maupun pengaplikasian ilmu dimasyarakat. Harapan penulis dapat wisuda pada tahun 2019 dan segera mewujudkan cita-cita dan membahagiakan orang-orang tersayang terutama orang tua, selain itu penulis juga berharap dapat bermanfaat ilmu yang telah diperoleh ketika di bangku perkuliahan.