

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

Terjadinya perubahan perundang-undangan perbankan yang dilakukan oleh pemerintah terhadap undang-undang perbankan No. 7 Tahun 1998 menjadi perbankan No. 10 Tahun 1998 mengenai pelaksanaan dengan *dual system* yaitu, sistem perbankan konvensional dan perbankan syariah meningkatkan persaingan dalam dunia perbankan nasional. Salah satunya dengan ditandai dengan maraknya bank yang menawarkan layanan jasanya dengan prinsip syariah.

Ditambah dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 oleh Bank Indonesia mengenai perubahan terhadap kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah, perbankan syariah pun semakin berkembang. Untuk mengantisipasi persaingan pasar melalui rapat komite yang diselenggarakan pada tanggal 12 Desember 2003 pihak manajemen dari Bank Tabungan Negara melakukan penyusunan terhadap rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS).

Tanggal 15 Desember 2004, Bank Tabungan Negara (BTN) menerima surat dari Bank Indonesia, Surat No. 6/1350/Dpbs perihal persetujuan Bank Indonesia mengenai prinsip pada Bank Tabungan Negara. Sehingga, pada tanggal penerimaan surat oleh pihak Bank Tabungan Negara dari pihak Bank Indonesia dengan resmi diperingati sebagai hari lahirnya BTN Syariah. Melalui persetujuan Bank Indonesia dan direksi PT Bank Tabungan Negara, BTN

membuka kantor cabang syariah pertamanya di kota Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Dan kemudian dilanjutkan dengan pembukaan kantor cabang syariah lainnya di kota-kota besar, seperti pada tanggal 25 Februari 2005 membuka Kantor Cabang Syariah (KCS) di Bandung, tanggal 17 Maret 2005 di kota Surabaya, kemudian secara berturut-turut 4 dan 11 April 2005 di kota Yogyakarta dan kota Makasar, dan Desember 2005 di kota Malang dan Solo. Serta di tahun 2017 membuka satu cabang Unit Usaha Syariahnya di kota Mataram .

3.1.2 Profil Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara merupakan *Strategic Business Unit* dari PT Bank Tabungan Negara yang menjalankan aktivitas bisnisnya berlandaskan prinsip syariah. Dengan melakukan pembukaan Kantor Cabang Syariah pertamanya di kota Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005 yang kemudian membuka kantor cabang syariah lainnya di kota-kota besar seperti kota Surabaya, kota Yogyakarta, Makasar dan cabang syariah terbarunya di kota Mataram.

Dilakukannya pembukaan Unit Usaha Syariah oleh BTN untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan terutama memenuhi kebutuhan perumahan dan industri yang berlandaskan prinsip syariah.

3.1.3 Tujuan Pendirian Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

BTN pertama kali membuka Kantor Unit Usaha Syariah di kota Jakarta. BTN meyakini bahwa dengan operasional perbankan dengan berlandaskan prinsip bagi hasil serta pengambilan margin keuntungan dapat menciptakan stabilitas perekonomian yang sama seperti halnya terurai dalam tujuan pendirian Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara diantaranya:

- a) Memperluas dan menjangkau segmen masyarakat yang mengkehendaki produk-produk perbankan syariah.
- b) Meningkatkan daya saing dari Bank Tabungan Negara dalam memberikan layanan jasa perbankan.
- c) Mempertahankan loyalitas nasabah dari Bank Tabungan Negara yang mengkehendaki transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- d) Dapat memberikan keseimbangan dalam melakukan pemenuhan kepentingan para *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada segenap nasabah dan pegawai.

3.1.4 Visi dan Misi Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

1. Visi Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

Visi dari BTN Syariah adalah mejadi Bank Syariah yang terdepan di Indonesia dalam memberikan pembiayaan perumahan dan industri.

2. Misi Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara

Misi dari BTN Syariah adalah:

- a) Melakukan penyediaan baik dalam bentuk produk maupun jasa yang inovatif serta menyediakan layanan unggulan lainnya yang menekankan kepada pemberian pembiayaan perumahan dan industri.
- b) Mengembangkan hukum capital yang berkualitas dan memiliki integritas tinggi serta penerapan *Good Corporate Governance dan Compliance*.
- c) Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui Teknologi Informasi terkini.
- d) Memerhatikan kepentingan masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

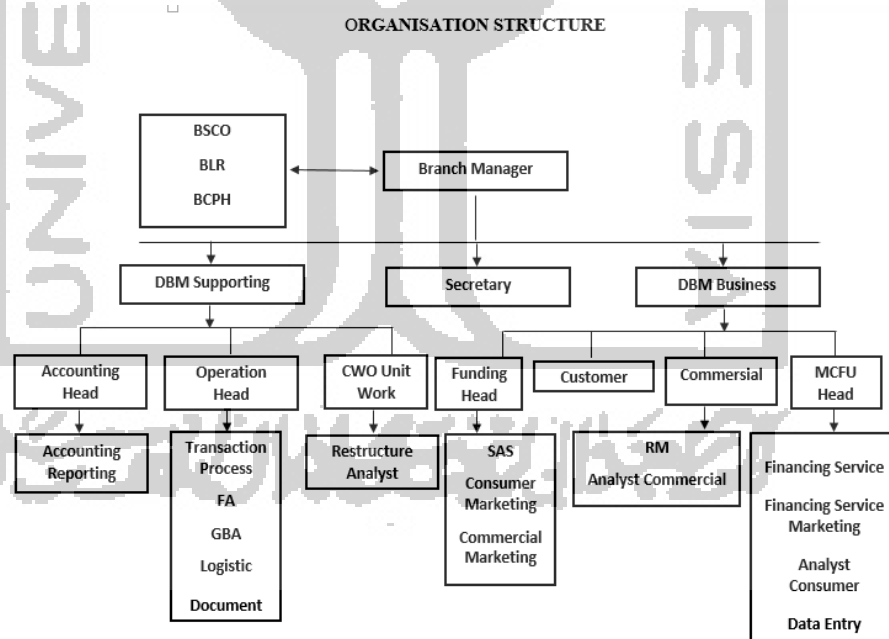
3.1.5 Budaya Perusahaan

Pada Bank Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta terdapat tiga budaya perusahaan, diantaranya:

- Keterlibatan jajaran pimpinan dalam mengenali potensi dan karakteristik pegawai (*Know Your Employee*) serta mendorong perubahan perilaku pegawai.
- Strategi untuk layanan dan kinerja terbaik.
- Mendorong inovasi untuk mewujudkan proses kinerja yang unggul (*Innovation to Deliver Excellent Process*).

3.1.6 Stuktur Organisasi

Berikut ini merupakan struktur PT Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah (KCS) Yogyakarta



Gambar 3 1 Stuktur Organisasi BTN Syariah Yogyakarta
Sumber: Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta, 2019

3.1.7 Produk-produk Bank Tabungan Negara kantor Cabang Syariah Yogyakarta

1. Produk-produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

a) Tabungan Batara iB

Produk penyimpanan dana yang menggunakan akad *wadiah* (titipan), nasabah dapat menerima bonus dari pihak bank, namun bonus tidak diperjanjikan diawal akad..

b) Tabungan Prima iB

Produk penyimpanan dana berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah* (investasi), nasabah akan menerima bagi hasil dari pihak bank.

c) Tabungan Haji dan Umroh iB

Produk simpanan dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, sebagai media penyimpanan guna mewujudkan impaian ibadah haji dan umrah.

d) Tabungan BTN Qurban

Simpanan dana berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah* yang bertujuan mewujudkan impian untuk ibadah qurban.

e) Tabunganku iB

Produk penyimpanan berdasarkan akad *wadiah* yang merupakan program Bank Indonesia yang diterbitkan secara serentak oleh bank-bank di seluruh.

f) Tabungan SimPel iB

Simpanan dana untuk pelajar berdasarkan akad *wadiah* (titipan), digunakan sebagai media untuk memberikan edukasi guna menumbuhkan budaya menabung mulai dari dini.

g) Tabungan Emas

Simpanan berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah* untuk memudahkan nasabah ketika mempersiapkan kebutuhan dana dimasa yang akan datang dengan cara berinvestasi dalam bentuk emas.

h) Giro iB

Produk penyimpanan dana berdasarkan akad *wadiah* (titipan) dimana nasabah dapat memperoleh bonus yang diberikan oleh pihak bank atas simpanannya.

i) Giro Prima iB

Produk penyimpanan dana berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah*. Pada produk ini pihak bank akan memberikan bagi hasil kepada nasabah.

j) Deposito iB

Produk investasi yang diperuntukkan bagi nasabah baik nasabah perorangan maupun lembaga berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah*. Akad kerjasama antara dua pihak dimana keuntungan beserta kerugian akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati diawal akad. Deposito dapat diperpanjang secara otomatis setiap jatuh tempo atas permintaan deposan. Jangka waktu yang ditawarkan yaitu, 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 tahun atau fleksibel disesuaikan dengan kebutuhan.

i) Deposito on Call BTN iB

Investasi dengan jangka waktu 1-28 hari dengan berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah* yaitu merupakan akad kerjasama antara dua pihak dimana

keuntungan beserta kerugian akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal akad.

2. Produk-produk Pembiayaan

a. KPR Bersubsidi

Pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* (jual beli) yang merupakan program dari pemerintah untuk kepemilikan rumah ataupun rumah susun, diberikan kepada para nasabah perorangan yang berpenghasilan Rendah (MBR).

b. KPR Platinum iB

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli atau *murabahah* yang diberikan kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan rumah, rumah toko, rumah kantor, rumah susun, atau bangunan apartemen baik kondisi yang masih baru maupun bekas atau *second*.

c. KPR Indent

Pembiayaan dengan menggunakan akad *istishna'* (pesanan) yang diberikan pada nasabah perorangan untuk pembelian rumah, rumah toko, rumah kantor, rumah susun, atau bangunan apartemen.

d. Pembiayaan Properti

Pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* untuk kepemilikan asset bersama.

e. Pembiayaan Bangun Rumah

Pembiayaan menggunakan akad jual beli atau *murabahah* diperuntukan kepada nasabah perorangan untuk membantu nasabah yang ingin melakukan pembangunan atau melakukan renovasi tempat tinggalnya.

f. Pembiayaan Multimanfaat

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli atau *murabahah* yang digunakan untuk keperluan pembelian berbagai barang elektronik maupun *furniture* yang diperuntukan bagi para pegawai dan pensiunan.

g. Pembiayaan Multijasa

Produk Pembiayaan berdasarkan akad *kafalah bil ujroh* yang diberikan kepada nasabah untuk membantu memenuhi kebutuhan layanan jasa nasabah seperti wisata dan lainnya.

h. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Produk pembiayaan berdasarkan akad jual beli atau *murabahah* yang diperuntukan kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan kendaraan bermotor.

i. Pembiayaan Tunai Emas

Produk pembiayaan dengan berdasarkan akad *qardh* untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang diberikan oleh pihak bank dengan kesepakatan kedua pihak yang disertai penerimaan surat gadai sebagai bukti penyerahan barang yang dijamin sebagai penjamin untuk pengembalian hutang dari pihak nasabah ke pihak bank.

j. Pembiayaan Emasku

Produk pembiayaan yang berdasarkan akad jual beli atau *murabahah* yang diperuntukan kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan emas batangan yang memiliki sertifikat antam.

k. Pembiayaan Modal Kerja

Produk pembiayaan dengan akad *mudharabah* (investasi) yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk membantu nasabah dalam aktivitas usaha produktifnya.

l. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan dengan berdasarkan akad *murabahah* (jual beli) atau *mudharabah* (investasi) yang diberikan kepada nasabah untuk membantu memenuhi kebutuhan dana yang akan digunakan oleh nasabah untuk melakukan pembelian barang-barang modal atau melakukan pengandaan barang-barang modal beserta jasa yang dibutuhkan dalam aktivitas usahanya.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Platinum iB di Bank Tabungan

Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

1. Pengertian Pembiayaan KPR Platinum iB

Pembiayaan yang diperuntukan kepada para calon nasabah perorangan dengan berdasarkan akad jual beli atau *murabahah* untuk pembelian properti seperti rumah toko, rumah kantor, rumah susun, atau bangunan apartemen baik dalam kondisi masih baru maupun kondidi bekas atau *second* yang dinilai layak oleh pihak bank.

Pembiayaan KPR Platinum iB merupakan salah produk yang tergolong ke dalam pembiayaan konsumen.

Pembiayaan konsumen merupakan pembiayaan yang diperuntukan untuk nasabah perseorangan, dalam kegiatan pembiayaan konsumen ini melibatkan tiga pihak diantaranya pihak Debitur atau konsumen yaitu pihak yang membutuhkan jasa pembiayaan dari *multifinance* serta sebagai pihak yang pembeli barang dari pihak *developer*, kemudian bank atau Perusahaan Pembiayaan (*multifinance*) yaitu pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada *debitur*, dan *developer* yaitu pihak penyedia atau penjual barang dibutuhkan debitur atau konsumen sebagai pembeli barang dari *developer*.

2. Karakteristik Pembiayaan KPR Platinum iB

Pembiayaan KPR Platinum iB yang terdapat pada BTN Syariah memiliki beberapa fitur atau karakteristik, yaitu sebagai berikut:

- a) Pembiayaan yang mewarkan dengan jangka waktu menengah dan panjang. Untuk pembiayaan KPR Platinum iB ini jangka waktu pembiayaannya maksimal yaitu 20 tahun dan tergolong memberikan penawaran dengan jangka waktu pembiayaan lebih lama. Dibandingkan dengan beberapa bank yang hanya memberika jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun.
- b) *Re Payment Capacity* (RPC) maksimal 70 persen dari penghasilan bersih. RPC atau *Re Payment Capacity* yaitu kemampuan nasabah dalam membayar angsuran yang harus dihitung oleh seorang *account officer* atau marketing pembiayaan. Misalkan seorang nasabah memiliki total penghasilan bersih sebesar Rp.15.000.000 maka RPC nasabah tersebut sebesar 70 persen dari

Rp.15.000.000 atau sebesar RP.10.500.000. Sehingga bank tidak boleh membebankan angsuran diatas Rp.10.500.000 atau diatas RPC nasabah.

- c) Bank hanya dapat membiayai maksimal pembiayaan sebesar 80 persen dari pokok pembiayaan sehinggannya selebihnya menggunakan dana pribadi dari nasabah. Misalkan seorang nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian rumah sebesar Rp.550.000.000 ke BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta. Setelah dilakukan survey harga taksiran yang diberikan oleh pihak bank sebesar Rp.525.000.000. Maka plafon yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah sebesar 80 persen dari harga taksiran yang diberikan oleh pihak bank atau 80 persen dari Rp.525.000.000.
 - d) Setelah adanya transaksi pembiayaan maka pihak nasabah berkewajiban memabayar setiap bulannya dengan angsuran sesuai dengan kesepakatan.
 - e) Angsuran secara *fixed*.
 - f) Untuk jenis jenis jaminan atau agunan dapat berupa rumah, rumah toko atau ruko, rumah kantor atau rukan, rumah susun atau rusun, dan apartemen.
 - g) Jaminan yang digunakan memiliki bukti kepemilikan berupa Hak Milik atau Hak Guna.
3. Keunggulan Pembiayaan KPR Platinum iB

Untuk pembiayaan KPR Platinum iB ini memiliki beberapa keunggulan diantaranya yaitu, proses dan pengajuan pembiayaan lebih mudah dan cepat dibandingkan pembiayaan lainnya yang terdapat pada BTN Syariah, kemudianadanya perlindungan asuransi jiwa dan kebakaran terhadap nasabah dan bangunan yang dibiayai yang diperoleh setelah terjadinya akad. Selain itu,

pembiayaan KPR Platinum iB ini juga memberikan pembiayaan pembelian properti yang dapat dilakukan melalui *developer* ataupun *non developer*, sehingga nasabah dapat keleluasaan untuk menggunakan dana itu untuk pembelian properti dalam kondisi baru, maupun dalam kondisi *second*.

4. Ketentuan Pembiayaan KPR Platinum iB

Pembiayaan KPR Platinum iB ini diperuntukan kepada nasabah perorangan yang berkewarganegaraan Indonesia (WNI) baik wiraswasta maupun karyawan tetap yang telah memiliki legalitas di Indonesia. Dengan ketentuan atau persyaratan awal sebagai berikut:

- a) Pemohon pembiayaan adalah perorangan, baik berstatus sebagai karyawan tetap badan usaha atau badan hukum maupun seorang wiraswasta dan nasabah pemohon pembiayaan merupakan Warga Negara Indonesia (WNI)
- b) Pemohon pembiayaan tidak tercatat ke dalam Daftar Hitam Bank Indonesia (BI) atau Daftar Kredit Bermasalah Bank Indonesia. Daftar Hitam Bank Indonesia yaitu suatu daftar dimana didalam daftar tersebut terdapat pencatatan mengenai nasabah baik itu nasabah persorangan maupun perusahaan yang terkena sanksi oleh pihak Bank Indonesia atas tindakan yang dilakukan oleh pihak nasabah yang berakibat merugikan banyak pihak. Misalkan nasabah yang melakukan pembiayaan namun tidak mampu untuk membayar atau mengangsur sehingga menyebabkan pembiayaan macet.
- c) Usaha minimal telah berjalan satu tahun bagi nasabah pembiayaan berstatus wiraswasta. Karena usaha yang telah berjalan minimal satu tahun dianggap sudah memiliki pemasukan yang cukup baik dan pihak bank dapat melihat dari

laporan keuangannya. Dan bagi nasabah yang berstatus sebagai karyawan minimum masa kerja satu tahun.

- d) Usia calon nasabah pembiayaan minimal berusia 21 tahun atau telah menikah.
 - e) Saat pembiayaan lunas usia calon nasabah tidak lebih dari usia 65 tahun. Hal ini dikarenakan pada usia tersebut sudah rentan akan masa pensiun yang akan membuat kemampuan nasabah dalam mengangsur pembiayaan semakin menurun.
 - f) Memiliki NPWP pribadi atau SPT pasal 21. Dengan adanya NPW pribadi atau SPT pasal 21 dapat digunakan untuk membantu analis dalam mempertimbangkan ketika akan memberikan pembiayaan kepada nasabah, dilihat dari kepatuhan calon nasabah dalam membayar pajak.
5. Persyaratan Dokumen Pengajuan Pembiayaan KPR Platinum iB pada BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta
- Dokumen yang harus dilengkapi oleh calon nasabah yang akan melakukan pengajuan pembiayaan KPR Platinum iB sebagai berikut:
- a) Mengisi Formulir pengajuan pembiayaan
 - b) Identitas calon nasabah, meliputi:
 - 1) Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau Kartu Identitas nasabah pemohon dan suami atau istri bagi yang sudah menikah
 - 2) Fotokopi Kartu Keluarga atau KK
 - 3) Fotokopi Surat Nikah (bagi yang sudah menikah) dan Fotokopi Surat Cerai (bagi yang berstatus janda atau duda).

c) Bukti sumber penghasilan calon nasabah, meliputi:

1. Fotokopi Surat Keterangan Pegawai dan Foto Copy Slip Gaji.
2. Surat Keterangan Penghasilan (bagi nasabah non fixed income).
3. Rekening Koran 3 bulan terakhir
4. Laporan Keuangan 3 bulan terakhir (bagi nasabah wiraswasta)
5. Fotokopi NPWP atau SPT Pph 21
6. Fotokopi Surat Ijin Usaha, SIUP, TDP, APP

d) Dokumen Jaminan atau Agunan, sebagai berikut:

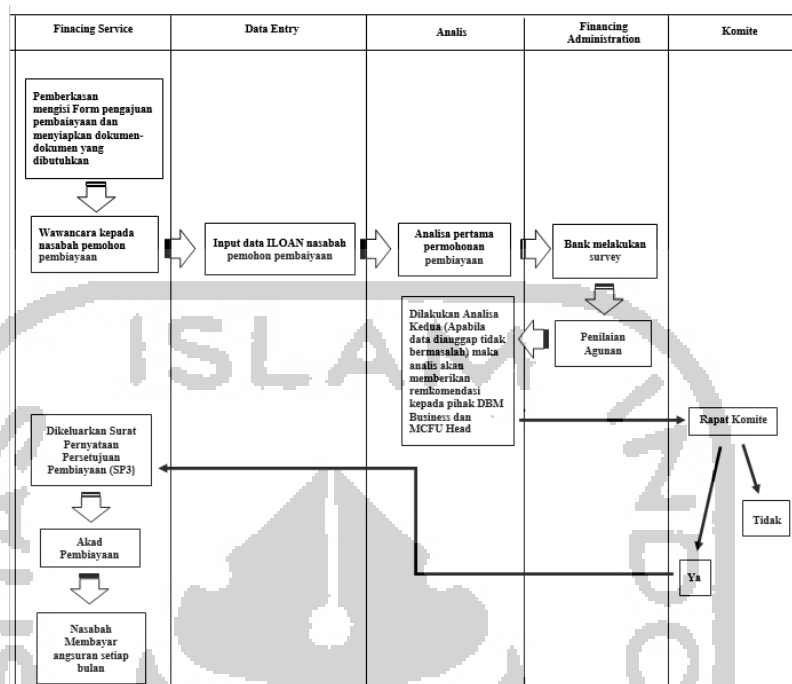
1. Fotokopi Sertifikat Kepemilikan Jaminan atau Agunan
2. Fotokopi Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

e) Mengisi Surat Pernyataan (KPR BTN Platinum iB)

6. Alur Proses Pengajuan Pembiayaan KPR Platinum iB pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta

Berikut ini alur pengajuan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Platinum iB Kantor Cabang Syariah Yogyakarta:





Gambar 3.2 Alur Pengajuan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Platinum iB
 Sumber: Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta

Berikut ini penjelasan proses pengajuan pembiayaan KPR Platinum iB BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta:

- Nasabah datang ke bank kemudian bertemu dengan bagian *Financing Service* (FS) untuk mengajukan pembiayaan dan nasabah yang akan melakukan pengajuan pembiayaan KPR Platinum iB haruslah sudah memiliki objek dan harga yang jelas untuk dibiayai oleh pihak bank.
- Nasabah mengisi formulir aplikasi pembiayaan konsumen yang berisi informasi pribadi pemohon, informasi pembiayaan yang pemohon ajukan, data pekerjaan, dan lain sebagainya. Kemudian nasabah juga mengisi surat keterangan penjual atau *developer* yang akan dikaitkan dengan pembiayaan, surat pernyataan pimpinan instansi, dan surat pernyataan kepala desa.

- c. Setelah persyaratan yang diajukan oleh nasabah lengkap, *Financing Service* akan melakukan wawancara untuk mengkonfirmasi kebenaran data nasabah dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada nasabah pemohon.
- d. Selanjutnya setelah dilakukan wawancara, dan semua berkas dan informasi mengenai nasabah pemohon sudah lengkap, selanjutnya *Financing Service* menyerahkan berkas nasabah kepada bagian *Data Entry* untuk dilakukan input data *iload* nasabah pembiayaan.
- e. Setelah melakukan input data *iload* pada bagian *Data Entry* berkas diberikan kepada bagian analis untuk dilakukan analisis apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah layak untuk dibiayai. Apabila analis merasa janggal terhadap keakuratan data nasabah maka analis akan meminta bagian *Financing Administration (FA)* untuk melakukan *survey* atau mencari tahu lebih lanjut data nasabah yang akan dibiayai.
- f. Kemudian *Financing Administration (FA)* akan melakukan *survey* untuk memastikan kebenaran atas data yang diberikan nasabah, selain itu FA juga bertugas melakukan penilaian terhadap kelayakan objek yang dijadikan agunan.
- g. Setelah semua data *valid* dan FA juga telah melakukan penilaian atas agunan maka berkas dikembalikan kepada bagian analis untuk dilakukan analisis yang kedua. Setelah dilakukan analisis kedua ini analis akan memberikan rekomendasi layak atau tidak pembiayaan tersebut untuk dibiayai kepada bagian *DBM Business dan Mortgage & Consumer Financing Unit (MCFU Head)*.

- h. Apabila disetujui maka berkas dikembalikan kepada bagian *Financing Service*, untuk dibuatkan Surat Pernyataan Pemberian Pembiayaan (SP3).
- i. Setelah SP3 dikeluarkan oleh pihak bank terjadilah akad, apabila berkas semua sudah lengkap maka akan diberikan kebagian dokumen untuk diarsipkan.
- j. Setelah SP3 dikeluarkan maka bank dan nasabah akan melakukan akad dihadapan notaris.
- k. Setelah akad dilakukan maka nasabah berkewajiban membayar angsuran pembiayaan sesuai dengan kesepakatan.

3.2.2 Analisis SWOT terhadap Produk Pembiayaan KPR Platinum iB pada BTNSyariah Kantor Cabang Yogyakarta:

Berikut ini analisis SWOT terhadap Produk Pembiayaan KPR Platinum iB pada BTN KCSYogyakarta:

1. Kekuatan (*Strengths*) Produk Pembiayaan KPR Platinum iB pada BTN KCS Yogyakarta
 - a) Proses pengajuan pembiayaan pada produk KPR Platinum iB ini tergolong mudah dan cepat dibandingkan dengan produk pembiayaan KPR lainnya. Setelah semua persyaratan terpenuhi maka berkas yang diajukan oleh calon nasabah pembiayaan langsung dapat diproses, satu hari untuk pemberkasan seperti pemeriksaan dokumen, tiga hari untuk analisis setelah dokumen lengkap, dan satu hari untuk pemberitahuan kepada nasabah diterima atau tidaknya pembiayaan yang diajukan.
 - b) Uang muka yang ditawarkan tergolong lebih ringandibandingkan dengan bank lain yang mengharuskan nasabah untuk memberikan uang muka minimal 10

persen bahkan sampai 20 persen untuk pengajuan KPR. Pada KPR Platinum untuk nasabah golongan *fixed income* cukup memberikan uang muka sebesar 5 persen dan 10 persen untuk golongan *non fixed income* untuk pembelian properti dalam kondisi baru. Untuk pembelian properti *second* atau bekas calon nasabah baik itu *fixed income* ataupun *non fixed income* harus memberikan uang muka sebesar 20 persen.

- c) KPR Platinum iB ini dapat memberikan pembiayaan pembelian properti melalui *developer* maupun *non developer*. Nasabah dapat mengajukan pembiayaan dengan pembelian properti yang berasal dari *developer* maupun *non developer*. Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan KPR Platinum iB untuk melakukan pembelian properti melalui *developer* maka *developer* tersebut haruslah *developer* yang sudah bekerjasama dengan BTN Syariah. Misalkan nasabah dan ingin melakukan pembelian rumah melalui *developer* di wilayah Bantul kemudian mengajukan pembiayaan KPR dengan menggunakan produk pembiayaan Platinum di BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta maka nasabah hanya bisa melakukan pembelian rumah melalui *developer* yang berada di wilayah Bantul dan sudah bekerjasama dengan BTN Syariah. Selain pembelian melalui *developer* nasabah juga dapat mengajukan pembiayaan KPR Platinum untuk pembelian properti melalui *non developer* atau perorangan. Misalkan nasabah mengajukan pembiayaan KPR dengan menggunakan produk KPR Platinum untuk membeli rumah di kawasan Jalan Kaliurang dan rumah tersebut merupakan milik perorangan atau milik pribadi bukan milik perusahaan properti kemudian nasabah.

- d) Untuk produk pembiayaan KPR Platinum, BTN Syariah bekerja sama dengan banyak jaringan *developer* perumahan terpercayasehingga menjamin kualitas properti yang dibiayai melalui produk KPR Platinum ini. Seperti BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta yang telah bekerjasama dengan sekitar 60 *developer* yang berada di kawasan wilayah Jawa Tengah. Salah satunya yaitu perusahaan bidang properti PT Cakrawala Metrik Developer yang berada di kota Yogyakarta.
- e) Kemudahan dalam melakukan pembayaran angsuran. Nasabah akan diberikan fasilitas pembayaran angsuran secara *outo debet* apabila saldo rekening mencukupi atau nasabah juga dapat melakukan pembayaran angsuran melalui transfer dari bank lain sehingga nasabah tidak perlu datang ke bank untuk melakukan pembayaran angsuran.
- f) Tidak adanya pinalti untuk pelunasan diawal perjanjian. Berbeda dengan bank lainnya yang memberikan pinlati sebesar 1 sampai 2 persen dari jumlah pelunasan pembiayaan. Untuk produk pembiayaan KPR Platinum ib ketika nasabah ingin melakukan pelunasan lebih cepat, nasabah tidak akan dikenakan biaya pinalti cukup membayar sisa pokok pinjaman dan biaya administrasi.
2. Kelemahan (*Weaknesses*) Produk Platinum iB pada BTN KCS Yogyakarta
- a) Margin yang ditawarkan masih tergolong lebih tinggi dibandingkan dari beberapa bank lainnya, seperti Bank BNI yang menawarkan margin yang lebih kompetitif. Di BTN Syariah memberikan margin sebesar 8,8 persen untuk *fixed income* dan 10 persen *non fixed income*.

- b) Produk Pembiayaan KPR Platinum iB tidak dapat digunakan untuk melakukan *Top Up* dan *Refinancing* atau pembiayaan kembali. Tidak seperti kebanyakan bank yang melengkapi produk KPR mereka dengan berbagai fasilitas seperti *top up* dan *refinancing* sehingga nasabah cukup menggunakan satu produk KPR saja untuk memenuhi kebutuhannya seperti BRI Syariah yang menyediakan fasilitas *refinancing*. Pada produk pembiayaan Platinum iB nasabah tidak dapat melakukan *top up* maupun *refinancing*. Sehingga apabila nasabah ingin melakukan *top up* atau *refinancing* nasabah harus menggunakan produk lain.
- c) Ketentuan jumlah nasabah untuk melaksanakan sistem pembayaran angsuran pembiayaan dengan cara melakukan pemotongan gaji secara langsung untuk golongan nasabah dalam kategori *fix income*. Adanya ketentuan di BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta untuk dapat melaksanakan sistem pembayaran angsuran dengan cara pemotongan gaji secara langsung setiap bulannya, nasabah yang melakukan pembiayaan haruslah berjumlah minimal lima orang karyawan yang berasal dari perusahaan yang sama.
3. Peluang (*Opportunities*) produk Pembiayaan KPR Platinum iB BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta:
- a) Bank Tabungan Negara yang dikenal sebagai pelopor produk pembiayaan KPR sehingga memudahkan BTN Syariah dalam menawarkan produk Pembiayaan KPR Platinum iB. Bank Tabungan Negara merupakan salah satu bank BUMN yang dikenal sebagai pelopor produk pembiayaan KPR di Indonesia, dan juga salah satu visinya yaitu menjadi bank yang terdepan dalam memberikan

pembiayaan kepada nasabah di Indonesia. Sehingga dengan dikenalnya BTN sebagai pelopor produk pembiayaan KPR maka tidak akan sulit bagi BTN KCS Yogyakarta yang merupakan salah satu cabang Unit Usaha Syariah dari BTN dalam memasarkan produk Pembiayaan KPR Platinum.

- b) Sadarkan masyarakat muslim yang kini lebih memilih menggunakan layanan jasa perbankan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat di Indonesia termasuk masyarakat kota Yogyakarta yang kini lebih memilih untuk bertransaksi secara syariah. Sehingga dalam menggunakan jasa dan layanan perbankan mereka akan cenderung memilih perbankan syariah sebagai sarana bertransaksi. Tidak terkecuali dalam pemilihan produk pembiayaan KPR untuk memenuhi kebutuhan tempat tinggal mereka.
- c) Ketertarikan masyarakat non muslim di kota Yogyakarta untuk mencoba menggunakan produk pembiayaan KPR Syariah. Produk pembiayaan KPR Platinum di BTN Syariah Cabang Yogyakarta ini tidak hanya diperuntukan bagi umat muslim saja, tetapi untuk semua golongan masyarakat baik muslim maupun non muslim diperbolehkan untuk mengajukan pembiayaan KPR Platinum iB di BTN Syariah Yogyakarta. Sehingga dengan adanya kebijakan seperti itu menumbuhkan rasa ketertarikan bagi masyarakat nonmuslim di kota Yogyakarta untuk mencoba menggunakan produk pembiayaan KPR dengan prinsip syariah.
- d) Dengan proses yang mudah dan cepat, membuat para calon nasabah tertarik untuk menggunakan produk KPR Platinum iB ini ketimbang produk lainnya. Proses mudah, ketika nasabah melakukan pengajuan KPR Platinum iB BTN

KCS Yogyakarta nasabah cukup membawa berkas-berkas sesuai dengan persyaratan yang ditentukan. Selain itu apabila nasabah berhalangan hadir ke bank untuk menyerahkan persyaratan maka berkas cukup diserahkan kepada marketing yang menawarkan KPR Platinum iB untuk kemudian diserahkan ke bagian Financing Service agar dilakukan pemrosesan berkas nasabah. Proses yang cepat, pemrosesan pengajuan pembiayaan membutuhkan waktu satu hari proses pemberkasan, tiga hari proses analisis, dan satu hari pemberitahuan kepada nasabah mengenai keputusan apakah pembiayaan dibiayai atau tidak.

4. Ancaman (*Threat*) Produk Pembiayaan KPR Platinum iB Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta
 - a) Adanya tunggakan pembayaran angsuran pembiayaan oleh nasabah, karena pembiayaan tidak hanya dilakukan Yogyakarta saja namun di seluruh wilayah Jawa Tengah membuat resiko pembiayaan macet semakin tinggi. Adanya kebijakan BTN Syariah Kantor Cabang yang memperbolehkan pemberian KPR Platinum untuk wilayah kota Yogyakarta yang masih masuk ke dalam wilayah Jawa Tengah yang dapat meningkatkan pembiayaan macet bahkan pembiayaan fiktif. Meskipun adanya ketentuan pembiayaan hanya dapat dilaksanakan untuk pembiayaan pembelian satu kompleks perumahan. Namun dengan adanya kebijakan seperti yang tidak memfokuskan pemberian pembiayaan KPR khususnya KPR Platinum iB untuk satu wilayah saja resiko kemungkinan pembiayaan macet yang dilakukan oleh nasabah semakin tinggi.
 - b) Persaingan antar bank, baik dengan bank syariah maupun bank konvensional dengan memberikan banyaknya promo dan kemudahan untuk pengajuan KPR

dimasing-masing bank guna menarik minat para calon nasabah untuk melakukan pengajuan KPR di bank tersebut.

- c) Presepsi yang masih melekat pada masyarakat bahwa perbankan produk pembiayaan KPR syariah lebih mahal dibandingkan dengan produk pembiayaan KPR milik perbankan Konvesional.
- d) Hadirnya produk-produk pembiayaan baru, seperti produk terbaru milik BTN itu sendiri KPR Hitz yang menawarkan tenor lebih lama, dan ketika melakukan pencairan pembiayaan nasabah akan mendapatkan *fress money* dan angsuran di awal akan lebih murah dibandingkan dengan produk pembiayaan KPR Platinum iB.

