

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Mutma'innah

NIM : 083143125

Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/ Ekonomi Islam

Institut : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini dengan judul "**Dampak Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember)**" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumber.

Jember, 29 Maret 2018

Saya yang menyatakan



Siti Mutma'innah

NIM. 083143125

**DAMPAK PELONGGARAN KEBIJAKAN *FINANCING TO VALUE*  
(FTV) 2016 TERHADAP PEMBIAYAAN GRIYA BSM  
(Studi di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember)**

**SKRIPSI**

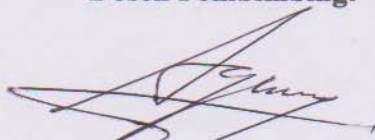
Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

**SITI MUTMA'INNAH**  
NIM: 083 143 125

Dosen Pembimbing:



**Agung Parmono, SE, M.Si**  
NIP. 19751216 200912 1 002

**DAMPAK PELONGGARAN KEBIJAKAN *FINANCING TO VALUE*  
(FTV) 2016 TERHADAP PEMBIAYAAN GRIYA BSM  
(Studi di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember)**

**SKRIPSI**

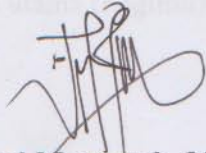
Telah diuji dan disetujui kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Salah satu persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Sabtu  
Tanggal : 12 Mei 2018

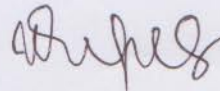
Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



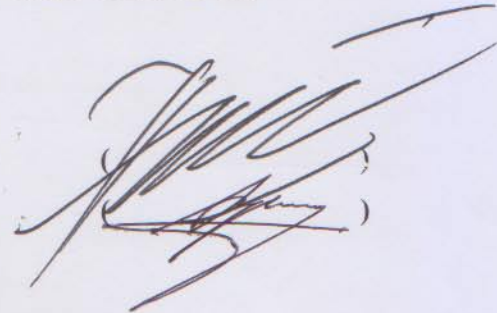
Nikmatul Masruroh, M.E.I  
NIP. 19820922 200901 2 005



Retna Anggitaningsih, S.E., M.M  
NIP. 19740420 199803 2 001

Anggota :

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM
2. Agung Parmono, SE, M.Si



Disetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM  
NIP. 19710727 200212 1 003

**DAMPAK PELONGGARAN KEBIJAKAN *FINANCING TO VALUE*  
(FTV) 2016 TERHADAP PEMBIAYAAN GRIYA BSM  
(Studi di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

**SITI MUTMA'INNAH**  
**NIM: 083 143 125**

**Dosen Pembimbing:**

**Agung Parmono, SE, M.Si**  
**NIP. 19751216 200912 1 002**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
APRIL 2018**

## ABSTRAK

**Siti Mutma'innah, Agung Parmono, SE, M.Si 2018.** *Dampak Pelonggaran Kebijakan Financing To Value (FTV) 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember).*

Bercermin pada kebijakan PBI No. 17/10/PBI/2015 yang telah mampu menahan penurunan kredit atau pembiayaan pemilikan rumah yang diberikan bank, namun belum cukup kuat untuk meningkatkan pertumbuhan kredit atau pembiayaan. Salah satu strategi Bank Indonesia yaitu melalui kebijakan pelonggaran PBI No.18/16/PBI/2016 tentang rasio *Loan To Value* untuk kredit properti, rasio *Financing To Value* untuk pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor. Rasio *Financing To Value* merupakan angka rasio antara nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian pembiayaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, terdapat tiga rumusan masalah antara lain: 1) Bagaimana cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 pada penyaluran Pembiayaan Griya BSM? 2) Bagaimana dampak dari pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran Pembiayaan Griya BSM? 3) Bagaimana tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM?

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui cara Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 pada penyaluran Pembiayaan Griya BSM. 2) Untuk mengetahui dampak dari pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran Pembiayaan Griya BSM. 3) Untuk mengetahui tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, *interview*, dan dokumentasi. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Adapun hasil penelitian yang didapatkan bahwa: 1) Surat Edaran FTV maksimum pembiayaan properti BSM Kantor Area Jember telah sesuai dengan PBI No. 18/16/PBI/2016. 2) Pelonggaran kebijakan FTV 2016 mampu meningkatkan jumlah debitur pembiayaan Griya BSM sebesar 710% di tahun 2016. 3) Risiko pembiayaan/NPF di BSM turun menjadi 1,5% dari 5,9% di tahun 2015 dan belum pernah mengalami risiko strategik.

Kata kunci: *Financing To Value*, pembiayaan Griya BSM.

## ABSTRACT

**Siti Mutma'innah, Agung Parmono, SE, M.Si 2018.** *The Impact of Loosens the Financing To Value's Policy 2016 for Griya BSM's Financing (Study at Bank Syariah Mandiri (BSM) branch Jember).*

*The PBI No. 17/10/PBI/2015 reflected to hold the financing's decline especially Griya's financing, But did not improve the growth of financing. Then, One of Bank Indonesia's strategy is loosening the financing to value's policy in the form PBI No. 18/16/PBI/2016 about loan to value's ratio or financing to value's ratio for property's financing and down payment for motor vehicle's financing. Financing to value's ratio is the rate ratio between the bank financing's value to the collateral's value at the first financing.*

*Based on the background above there are three formulation of the problem that is: 1) how the way Bank Syariah Mandiri Branch Jember implements the financing to value's policy 2016 in the distribution of Griya BSM? 2) how the impact of loosens the financing to value's policy in the Griya BSM? 3) how the financing risk/NPF and strategic risk's level since enactment of loosens the financing to value's policy 2016 for Griya BSM?*

*This study intends to know the way BSM branch Jember implements the financing to value's policy 2016 in the distribution of Griya BSM, the impact of loosens the financing to value's policy in the Griya BSM, and the financing risk/NPF and strategic risk's level since enactment an easing of financing to value's policy 2016 for Griya BSM.*

*The methods used qualitative approach with descriptive research's type. The data collection's method used an observation, interview, and documentation. And the validity data's techniques used Triangulation's sources.*

*The results showed that maximum of financing to value of Griya BSM is according with PBI No.18/16/PBI/2016, the loosens of financing to value's policy 2016 improved the Griya BSM with amount of 710% debtor in 2016, and the financing risk is down from 5,9% to 1,5% in 2016 and never have a strategic risk.*

*Keywords: Financing To Value, Griya BSM financing.*

IAIN JEMBER

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Fokus penelitian.....	7
C. Tujuan penelitian.....	8
D. Manfaat penelitian.....	8
E. Definisi istilah.....	10
F. Sistematika pembahasan.....	14
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN</b> .....	<b>16</b>
A. Penelitian terdahulu.....	16
B. Kajian teori.....	24
1. <i>Financing To Value</i> (FTV).....	25
a. Penyempurnaan PBI FTV .....	26
b. Penilaian agunan .....	29
2. Pembiayaan Griya BSM .....	31
a. Pembiayaan <i>murabahah</i> .....	32
b. Prosedur pembiayaan .....	39
3. Risiko-risiko .....	44
a. Risiko pembiayaan .....	44

b. Risiko strategik.....	50
<b>BAB III METODE PENELITIAN..</b> .....	<b>55</b>
A. Pendekatan dan jenis penelitian.....	55
B. Lokasi penelitian.....	56
C. Subyek penelitian.....	56
D. Teknik pengumpulan data.....	57
E. Analisis data.....	61
F. Keabsahan data. ....	64
G. Tahap-tahap penelitian.....	64
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS</b> .....	<b>66</b>
A. Gambaran objek penelitian. ....	66
1. Sejarah berdirinya BSM kantor area jember .....	66
2. Visi dan misi BSM.....	69
3. Fungsi dan tujuan BSM.....	70
4. <i>Shared value</i> dan perilaku utama BSM.....	70
5. Struktur organisasi .....	71
6. Produk-produk BSM .....	75
B. Penyajian data dan analisis .....	88
C. Analisis.....	98
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>107</b>
A. Kesimpulan .....	107
B. Saran.....	108
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>109</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

2.1 Persamaan dan Perbedaan .....	22
2.2 Perubahan Rasio LTV/FTV .....	26
2.3 Besaran FTV Bagi Bank Syariah Dengan NPF Diatas 5% .....	28
2.4 Rumah Tapak, Rumah Toko, Rumah Kantor dan Rumah Susun .....	29
2.5 Alur Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	38
4.1 Waktu Operasional BSM Kantor Area Jember .....	74
4.2 Rasio FTV Maksimum Pembiayaan BSM .....	85
4.3 Rasio FTV Maksimum Pembiayaan NPF Diatas 5% BSM .....	88
4.4 Tingkat Penyaluran Pembiayaan Griya BSM .....	92
4.5 Pembiayaan Bermasalah BSM Kantor Area Jember .....	96
4.6 Temuan Penelitian.....	106



## DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema <i>Bai' Murabahah</i> .....	35
4.1 Struktur Organisasi BSM Area <i>Retail Banking</i> .....	72



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Meningkatnya jumlah penduduk Indonesia setiap tahunnya secara otomatis akan memicu peningkatan kebutuhan akan tempat tinggal di Indonesia. Rumah yang merupakan kebutuhan primer masyarakat di Indonesia pastinya menjadi sorotan para pengusaha properti. Semakin banyaknya permintaan masyarakat akan tempat tinggal, maka semakin menjadi ajang bisnis besar-besaran bagi para pengusaha properti. Tentunya untuk mendapatkan kebutuhan tempat tinggal tersebut salah satu perantaranya ialah melalui perbankan. Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dengan banyaknya pembangunan-pembangunan gedung seperti pusat perbelanjaan, pertokoan, perumahan, apartemen, hotel, dan perkantoran mencerminkan bahwa sektor properti akan selalu mengalami pertumbuhan dan peningkatan pada setiap tahunnya.

Dan tentunya pertumbuhan sektor properti tersebut khususnya perumahan yang terlalu tinggi dapat mendorong peningkatan aset properti yang tidak mencerminkan harga sebenarnya (*bubble*). *Bubble* adalah peningkatan harga properti yang cukup tinggi yang tidak mencerminkan

harga sebenarnya, terutama untuk rumah segmen menengah atas dan apartemen, kenaikan harga properti yang tinggi pada tipe rumah menengah dan besar dikhawatirkan juga akan mendorong kenaikan harga rumah tipe kecil, sehingga menyebabkan harga rumah tipe kecil semakin tidak terjangkau.<sup>2</sup> Sehingga hal tersebut dapat meningkatkan risiko pembiayaan bagi bank-bank dengan eksposur pembiayaan properti yang besar. Bercermin pada peristiwa krisis keuangan global tahun 2008 di Amerika yang memiliki dampak sistemik terhadap keuangan dan perekonomian negara-negara Asia lainnya termasuk Indonesia, yang disebabkan oleh pemberian kredit properti yang tidak kredibel oleh lembaga keuangan atau disebut dengan *subprime mortgage*. Hal tersebut menjadi perhatian pemerintah dan Bank Indonesia untuk menciptakan suatu strategi agar pertumbuhan perekonomian Indonesia tetap stabil.

Salah satu strategi Bank Indonesia yaitu melalui kebijakan makroprudensial yang dilakukan secara proporsional dan terstruktur dengan memberikan kelonggaran dalam ketentuan perkreditan khususnya di sektor properti dan kendaraan bermotor. Bentuk pelonggaran yang diberikan yaitu meningkatkan rasio *Loan To Value (LTV)* atau *Financing To Value (FTV)* untuk kredit properti dan uang muka untuk kredit kendaraan bermotor. Alasan Bank Indonesia menciptakan kebijakan *Loan To Value (LTV)* atau *Financing To Value (FTV)*, antara lain: *Pertama*, adanya peningkatan permintaan KPR sehingga bank perlu kewaspadaan

---

<sup>2</sup> Bank Indonesia, *Kajian Stabilitas Keuangan* (Jakarta: Bank Indonesia, 2012), 19.

dalam penyaluran kredit konsumen. *Kedua*, pertumbuhan KPR yang terlampaui tinggi dapat menyebabkan *bubble* atau kenaikan harga aset properti yang tidak mengindikasikan harga aset yang sebenarnya. *Ketiga*, aturan ini timbul dimaksudkan untuk melindungi perekonomian agar tetap produktif dan dapat menghadapi tantangan sektor keuangan di masa yang akan datang, dibutuhkan kebijakan yang mampu memperkuat ketahanan disektor keuangan untuk mengurangi sumber-sumber kerawanan yang terjadi termasuk pertumbuhan KPR yang berlebihan.<sup>3</sup>

Kebijakan makroprudensial tersebut bukanlah suatu kebijakan yang baku dan kaku, kebijakan makroprudensial dapat diubah oleh Bank Indonesia sesuai dengan peristiwa dan permasalahan-permasalahan yang terjadi, begitupula dengan kebijakan LTV/FTV yang sudah banyak mengalami perubahan sejak tahun 2012 hingga 2016. *Financing To Value* yang selanjutnya disebut rasio FTV adalah angka rasio antara nilai pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan berupa properti pada saat pemberian pembiayaan berdasarkan hasil penilaian terkini.<sup>4</sup>

Pada tahun 2012, Surat Edaran Bank Indonesia SEBI No.14/10/DPNP tentang penerapan manajemen risiko pada bank yang

---

<sup>3</sup> Bank Indonesia, Surat Edaran Bank Indonesia No.15/40/DKMP Perihal Penerapan Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Pemberian Kredit atau Pembiayaan Pemilikan Properti, Kredit atau Pembiayaan Konsumsi Beragun Properti, dan Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.

<sup>4</sup> Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor”. PBI tersebut sekaligus mencabut Surat Edaran No. 17/25/DKMP/2015 Tentang ”Rasio *Loan To Value* atau *Financing To Value* Untuk Kredit atau Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

melakukan pemberian kredit pemilikan rumah dan kendaraan bermotor. Pembatasan aturan dimana maksimum pembiayaan 70%. Hal tersebut menyebabkan perlambatan dalam pertumbuhan pembiayaan perumahan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yuniardini Putri Siswanto menyatakan sejak diberlakukannya SEBI No.14/10/DPNP, kebijakan ini jelas akan mempersulit pemberian kredit kepada masyarakat untuk mengurangi NPL (*Non Performing Loan*) perbankan dan meningkatkan kualitas kredit, hal ini akan memberikan keuntungan bagi lembaga non bank untuk melakukan praktik “*shadow banking*” dengan adanya praktik *shadow banking* sebagai alternatif lain bagi konsumen untuk melakukan kredit, maka akan membawa dampak buruk bagi perekonomian Indonesia.<sup>5</sup>

Pada tahun 2013, Bank Indonesia melakukan perubahan kebijakan melalui SEBI No. 15/40/DKMP dalam perubahan ini diterapkan pembedaan maksimum pembiayaan pada pemilikan rumah pertama, kedua, dan ketiga serta pelarangan terhadap pembiayaan rumah inden. Pada tahun 2015, pemerintah memberlakukan relaksasi terhadap pelonggaran pembiayaan perumahan mejadi 80% dengan tetap memberlakukan pembedaan kepemilikan rumah pertama, kedua, dan ketiga untuk maksimum pembiayaannya, yang dibentuk dalam Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 tentang rasio *Loan To Value* (LTV) atau *Financing To Value* (FTV) untuk kredit atau pembiayaan properti dan

---

<sup>5</sup> Yuniardini Putri Siswanto, *Pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No.14/10/DPNP Terhadap Risiko Kredit Perbankan Serta Pengaruh Pada Sektor Properti dan Otomotif* (Surabaya: Universitas Negeri Surabaya, 2015), 18.

uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor, dan kebijakan tersebut telah mampu menahan penurunan kredit atau pembiayaan pemilikan rumah yang diberikan bank, namun belum cukup kuat untuk meningkatkan pertumbuhan kredit atau pembiayaan.

Terakhir kali pada tahun 2016 Bank Indonesia melakukan penyempurnaan kebijakan *Financing To Value* (FTV) melalui Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 tentang rasio *Loan To Value* untuk kredit properti, rasio *Financing To Value* untuk pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor. Kebijakan *Financing To Value* (FTV) terakhir ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan kredit atau pembiayaan di sektor properti, mengingat sektor tersebut memiliki efek *multiplier* yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.<sup>6</sup> Menurut penelitian yang dilakukan oleh Intan Wulandari, Muhammad Saifi, dan Dewi Farah menyatakan bahwa Bank Indonesia menyadari bahwa pelanggaran tersebut juga berpotensi meningkatnya eksposur kredit.<sup>7</sup> Kredit yang digolongkan bermasalah (NPF) apabila telah masuk dalam kualitas kurang lancar, diragukan dan macet.<sup>8</sup>

Dalam Peraturan Bank Indonesia telah ditetapkan persentase batas maksimum *Non Performing Financing* (NPF) sebesar 5%, jika melebihi

---

<sup>6</sup> Bank Indonesia, diunduh dari <http://www.bi.go.id/id/pencarian/Default.aspx?k=kebijakan%20LTV%20FTV> pada tanggal 1 November 2017

<sup>7</sup> Intan Wulandari, Muhammad Saifi dan Dewi Farah Azizah, *Analisis Kebijakan Loan To Value Sebagai Usaha Meminimalisir Kredit Bermasalah Dalam Penyaluran Kredit Pemilikan Rumah: Studi Kasus Pada PT BTN Tbk Kc Kediri* (Malang: Universitas Brawijaya, 2016), 116.

<sup>8</sup> LSPP dan IBI, *Memahami Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 125.

persentase tersebut maka bank tersebut dinilai tidak efektif dan efisien dalam melakukan penyaluran pembiayaan. Selain risiko pembiayaan, adapula risiko strategik akan dihadapi perbankan. Risiko strategik adalah risiko akibat ketidaktepatan bank dalam mengambil keputusan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. Risiko-risiko tersebut akan dialami oleh setiap perusahaan atau perbankan. Begitupun dengan perbankan syariah, menurut UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa Bank Syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah.<sup>9</sup>

Salah satu perbankan syariah yang melakukan penyaluran pembiayaan perumahan adalah Bank Syariah Mandiri dengan produk konsumernya yaitu Pembiayaan Griya BSM yang akan menjadi objek penelitian. Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Alasan peneliti mengambil Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember sebagai objek penelitian karena dengan adanya pelonggaran

---

<sup>9</sup> Sekretariat Negara RI, Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.



kebijakan FTV tahun 2016 ini Bank Syariah Mandiri menciptakan suatu keunikan dalam pembiayaan lewat Griya BSM berupa *pricing competitive* dengan angsuran *fix* selama 20 tahun.<sup>10</sup> Serta disebabkan karena mengalami peningkatan persentase pembiayaan bermasalah/NPF sehingga berada diatas ketentuan persentase NPF (*Non Performing Financing*) Bank Indonesia yakni berkisar antara 5-6% di tahun 2015.

Atas dasar latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul **“Dampak Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember)”**

## **B. Fokus Penelitian**

Dalam hal ini peneliti menginventarisir semua yang mungkin menjadi masalah (suatu hal yang dapat diteliti). Untuk menyederhanakan riset, lalu masalah tersebut dibatasi, sehingga riset menjadi lebih fokus dan efisien.<sup>11</sup>

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 pada penyaluran Pembiayaan Griya BSM?

<sup>10</sup> Laurensius Marshall Sautlan Sitanggang, diunduh dari <https://keuangan.kontan.co.id/news/bsm-perbesar-pembiayaan-rumah-di-atas-70-m2> diakses pada tanggal 23 Desember 2017.

<sup>11</sup> Said Kelana Asnawi dan Chandra Wijaya, *Metodologi Penelitian Keuangan: Prosedur, Ide dan Control* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 2.

2. Bagaimana dampak dari pelanggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran Pembiayaan Griya BSM?
3. Bagaimana tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelanggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.

1. Untuk mengetahui cara Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan kebijakan pelanggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 pada penyaluran Pembiayaan Griya BSM.
2. Untuk mengetahui dampak dari pelanggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran Pembiayaan Griya BSM.
3. Untuk mengetahui tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelanggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis. Adapun manfaat penelitian sebagai berikut:

## 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap masalah yang akan diteliti, khususnya mengenai dampak pelanggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 terhadap Pembiayaan Griya BSM dan dapat menjadi penambah khazanah ilmu pengetahuan terkait dengan perubahan-perubahan kebijakan yang dicanangkan oleh pemerintah.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam menyusun suatu kebijakan terhadap persentase *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran pembiayaan KPR di perbankan syariah.
- b. Bagi Bank Syariah Mandiri, memberikan rekomendasi agar pihak perbankan dapat menganalisa dan mempertimbangkan terkait dengan penyaluran pembiayaan properti sesuai persentase FTV yang telah ditentukan serta dapat memberikan gambaran kepada perbankan sehingga dapat meminimalisir risiko-risiko yang akan dihadapi pada saat penyaluran pembiayaan properti terkait dengan adanya pelanggaran kebijakan FTV 2016.
- c. Bagi perusahaan properti, dapat memberikan gambaran terkait dengan pelanggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 sehingga usaha-usaha dibidang properti dapat kembali tumbuh dan memberikan keuntungan yang maksimal.

- d. Bagi peneliti, menuangkan pikiran dalam bentuk karya nyata untuk memberikan kontribusi nyata yang solutif terkait dengan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat seperti dampak pelanggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 dalam pembiayaan properti seperti perumahan.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.

### 1. *Financing To Value*

Dalam rangka memperkuat upaya untuk meningkatkan permintaan domestik ditengah masih lemahnya perekonomian global, Bank Indonesia melakukan pelanggaran terhadap ketentuan makroprudensial untuk mendorong berjalannya fungsi intermediasi perbankan khususnya terhadap ketentuan yang mengatur mengenai rasio LTV atau rasio FTV. Rasio *Financing To Value* merupakan angka rasio antara nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian kredit (pembiayaan dalam perbankan syariah).<sup>12</sup> Adapun bentuk pelanggaran yang diberikan yaitu penyesuaian besaran rasio LTV atau rasio FTV, penyesuaian

---

<sup>12</sup> Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor”. PBI tersebut sekaligus mencabut Surat Edaran No. 17/25/DKMP/2015 Tentang “Rasio *Loan To Value* atau *Financing To Value* Untuk Kredit atau Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

pemberian kredit atau pembiayaan pembelian properti yang belum tersedia secara utuh hingga fasilitas kredit atau pembiayaan kedua, dan perubahan persyaratan penggunaan rasio LTV atau rasio FTV.

## 2. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.<sup>13</sup>

### a. Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah skema pembiayaan dengan menggunakan metode transaksi jual beli biasa. Dalam skema *murabahah*, bank membeli barang dari produsen, kemudian menjualnya kembali ke nasabah ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah.<sup>14</sup>

### b. Prosedur Pembiayaan Akad *Murabahah*

Sebelum akad *murabahah* ditandatangani, biasanya dilakukan proses sebagai berikut:<sup>15</sup>

1. Nasabah menentukan pilihan atas barang yang akan dibeli.

<sup>13</sup> Bank Syariah Mandiri, diunduh dari <https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-griya-bsm> diakses pada tanggal 23 Desember 2017.

<sup>14</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah* (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2011), 38.

<sup>15</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, 48.

2. Setelah menentukan tujuan pembiayaan, nasabah kemudian mengajukan permohonan kepada bank untuk mendapatkan pembiayaan tersebut dengan melampirkan seluruh persyaratan yang diminta oleh bank.
3. Bank menganalisis kemampuan nasabah dan menentukan skema pembiayaan.
4. Nasabah dapat bertindak selaku kuasa dari bank untuk melakukan pembelian langsung dari pemasok.
5. Setelah negosiasi difinalisasi, calon nasabah akan mengajukan permohonan kepada bank untuk melakukan pengambil alihan aset dengan mengirimkan dokumen pemberitahuan pengikatan secara lengkap beserta surat permohonan nasabah.
6. Bank melakukan pemeriksaan dokumen apakah sudah memenuhi persyaratan pendahuluan.
7. Apabila persyaratan pendahuluan telah terpenuhi, bank akan memberikan surat persetujuan pengambilalihan aset atau dalam praktik disebut *Offering Letter*.
8. Penandatanganan akad *murabahah*.
9. Pencairan uang *murabahah*.
10. Pembayaran cicilan harga pembelian.

### 3. Risiko-Risiko

Dalam melakukan penyusunan pelonggaran ketentuan tersebut, Bank Indonesia tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian

dan prinsip perlindungan konsumen antara lain pemenuhan rasio kredit bermasalah atau rasio pembiayaan bermasalah yang terjaga, begitupula dengan risiko strategik bagi perbankan khususnya bank syariah dalam mencapai suatu target usaha.

a. Risiko Kredit atau Pembiayaan

Risiko kredit atau pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Risiko kredit umumnya terdapat pada seluruh aktivitas bank yang kinerjanya bergantung pada kinerja pihak lawan (*counterparty*), penerbit (*issuer*), atau kinerja debitur (*borrower*).<sup>16</sup> Risiko kredit dapat meningkat antara lain karena kredit pada debitur terkonsentrasi pada sektor industri tertentu, grup debitur tertentu, wilayah geografis tertentu, produk tertentu, jenis pembiayaan tertentu, atau lapangan usaha tertentu. Kredit yang digolongkan bermasalah (NPF) apabila telah masuk dalam kualitas kurang lancar, diragukan dan macet.<sup>17</sup>

b. Risiko Strategik

Risiko strategik adalah risiko akibat ketidaktepatan bank dalam mengambil keputusan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.<sup>18</sup> Sumber risiko strategik antara lain ditimbulkan

<sup>16</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016), 23.

<sup>17</sup> LSPP dan IBI, *Memahami Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 125.

<sup>18</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 76.

dari kelemahan dalam proses formulasi strategi dan ketidaktepatan dalam perumusan strategi, ketidaktepatan dalam implementasi strategi, serta kegagalan mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.

## **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan sampai bab penutup, format penulisan, sistematika pembahasan bentuk deskriptif. Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.<sup>19</sup>

BAB I. Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah.

BAB II. Kajian pustaka yang berisi tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat tentang kajian teori.

BAB III. Metode penelitian tentang metode yang digunakan peneliti yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data dan yang terakhir tahapan penelitian.

---

<sup>19</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2014), 48.



BAB IV. Hasil penelitian yang berisi tentang inti atau hasil penelitian meliputi latar belakang, objek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan temuan.

BAB V. Kesimpulan dan saran yang berisi kesimpulan penelitian yang dilengkapi dengan saran-saran dari peneliti/penulis dan diakhiri dengan penutup.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (Skripsi, Tesis, Disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.

a. Pada penelitian pertama dilakukan oleh Yuniardini Putri Siswanto membahas mengenai Pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP Terhadap Risiko Kredit Perbankan Serta Pengaruh Pada Sektor Properti Dan Otomotif. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Dalam penelitian ini terdapat tiga rumusan masalah antara lain:

1. Bagaimana pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No.14/10/DPNP terhadap risiko kredit bank di Indonesia?
2. Bagaimana pengaruh *Loan To Value* terhadap sektor properti?
3. Bagaimana pengaruh *Down Payment* (DP) terhadap perusahaan otomotif?

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sejak diberlakukannya SEBI No.14/10/DPNP, kebijakan ini jelas akan mempersulit pemberian kredit kepada masyarakat untuk mengurangi NPL (*Non*

*Performing Loan*) perbankan dan meningkatkan kualitas kredit, hal ini akan memberikan keuntungan bagi lembaga non bank untuk melakukan praktik “*shadow banking*” dengan adanya praktik *shadow banking* sebagai alternatif lain bagi konsumen untuk melakukan kredit, maka akan membawa dampak buruk bagi perekonomian Indonesia.<sup>20</sup>

b. Untuk penelitian yang dilakukan oleh Almira Faustina adalah mengenai penerapan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Sebelum dan Sesudah Adanya Kebijakan *Financing To Value* (PT Bank BTN Unit Usaha Syariah), penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan *paired sample t test*. Dalam penelitian ini terdapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa perbedaan nilai penerapan pembiayaan kebijakan *Financing To Value* (FTV) terhadap KPR?
2. Apa perbedaan nilai penerapan pembiayaan KPR syariah sebelum dan sesudah adanya kebijakan *Financing To Value* (FTV)?

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terdapat nilai perbedaan pada jangka waktu 10 tahun dan 15 tahun pada penerapan pembiayaan sebelum dan sesudah adanya kebijakan *Financing To Value* karena adanya perbedaan nilai pembiayaan yang sedikit dan

---

<sup>20</sup> Yuniardini Putri Siswanto, *Pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No.14/10/DPNP Terhadap Risiko Kredit Perbankan Serta Pengaruh Pada Sektor Properti dan Otomotif* (Surabaya: Universitas Negeri Surabaya , 2015), 18.

disesuaikan dengan kondisi perekonomian tahun sebelumnya dan saat ini, serta kebijakan perusahaan.<sup>21</sup>

- c. Untuk penelitian yang dilakukan oleh Neneng Ela Fauziyyah adalah mengenai Analisis Dampak Kebijakan Pelonggaran *Financing To Value* (FTV) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Properti di Perbankan Syariah dalam Rangka Kebijakan Makroprudensial. Penelitian ini menggunakan metode analisis *Vector Error Correction Model* (VECM) dengan periode penelitian ini Januari 2010-April 2016. Dalam penelitian ini terdapat lima rumusan masalah antara lain:

1. Bagaimana dampak kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) terhadap penyaluran pembiayaan properti di perbankan syariah?
2. Bagaimana dampak *BI Rate* terhadap penyaluran properti di perbankan syariah?
3. Bagaimana dampak inflasi terhadap penyaluran pembiayaan properti di perbankan syariah?
4. Bagaimana dampak Indeks Produksi Industri (IPI) terhadap penyaluran pembiayaan properti di perbankan syariah?
5. Bagaimana dampak *Financing To Deposit Ratio* terhadap penyaluran pembiayaan properti di perbankan syariah?

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) yang dicanangkan oleh Bank

---

<sup>21</sup> Almira Faustina, *Penerapan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Sebelum dan Sesudah Adanya Kebijakan Financing To Value* (PT Bank BTN Unit Usaha Syariah) (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2016), 65.

Indonesia pada tahun 2015 memberikan dampak negatif terhadap peningkatan penyaluran pembiayaan properti. Kemudian variabel makroekonomi yang berdampak positif dalam meningkatkan pembiayaan properti adalah inflasi dan IPI saja. Sedangkan BI Rate memberi dampak negatif. FDR sebagai variabel internal bank memberikan dampak positif terhadap pembiayaan properti. Pada intinya, kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) belum sepenuhnya efektif dalam meningkatkan pembiayaan properti di perbankan syariah.<sup>22</sup>

- d. Penelitian yang dilakukan oleh Hasbiyannor adalah mengenai akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Griya BSM (studi kasus di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura), penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan memfokuskan masalah pada bagaimana penerapan akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Griya BSM dan tindakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura terhadap nasabah yang menunda untuk membayar angsuran pada produk Pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan akad *murabahah* dalam hal pengadaan objek yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura belum sesuai dengan teori tentang *murabahah* yang terdapat pada teori fiqh klasik karena tidak

---

<sup>22</sup> Neneng Ela Fauziyyah, *Analisis Dampak Kebijakan Pelonggaran Financing To Value (FTV) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Properti di Perbankan Syariah Dalam Kerangka Kebijakan Makroprudensial* (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2016), 88-89.

memenuhi salah satu syarat dari jual beli yaitu barang yang diperjualbelikan tidak dapat diserahkan pada saat akad, barang yang dijual pada saat akad belum sepenuhnya milik Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura. Dan tindakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura terhadap nasabah yang menunda untuk membayar angsuran baik karena sengaja maupun karena mengalami masalah keuangan telah sesuai dengan teori tentang *murabahah*.<sup>23</sup>

- e. Penelitian yang dilakukan oleh Erna Sulistiyoningsih adalah mengenai analisis Pembiayaan *Murabahah* Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan spesifikasi penelitian yang bersifat deskriptif analitik. Adapun fokus pada penelitian ini lebih kepada bagaimana prosedur-prosedur pembiayaan *murabahah* Griya BSM, kendala-kendala apa saja yang dihadapi dan bagaimana kebijakan-kebijakan yang diambil pada Pembiayaan *Murabahah* Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung adalah persyaratan dokumen-dokumen yang harus dilengkapi, verifikasi data dan jaminan, persetujuan, pencairan, penafsiran jaminan, perhitungan pembiayaan meliputi perhitungan margin dan perhitungan angsuran perbulan. Kendala-kendala yang dihadapi meliputi persaingan antar

---

<sup>23</sup> Hasbiyannor, *Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya BSM* (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura) (Banjarmasin: IAIN Antasari, 2016), 59.

bank, pembiayaan macet, gaji *mark up*, target tidak terpenuhi, permintaan pembiayaan dengan harga *real* yang berbeda adapun cara mengatasinya yaitu dengan memberikan pelayanan yang lebih baik, pembiayaan lebih diteliti, persyaratan harus lebih lengkap.<sup>24</sup>

- f. Penelitian yang dilakukan oleh Ika Kurnia Ramadani mengenai analisis pelaksanaan *rescheduling* pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Adapun fokus pada penelitian ini lebih kepada aplikasi pengajuan pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember, analisis pelaksanaan *rescheduling* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember, serta kolektabilitas nasabah setelah dilakukan *rescheduling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk penyaluran dana BSM lebih sering menggunakan akad *murabahah*. Dalam pelaksanaan *rescheduling* bank menganalisa terkait potensi usaha nasabah setelah nasabah mengajukan permohonan *rescheduling*, jika data yang didapatkan relevan maka pihak bank dan nasabah melakukan negosiasi terkait jangka waktunya, selanjutnya berkas diserahkan kepada pihak admin untuk cek kelengkapan, bila disetujui manajer selanjutnya dilakukan akad pembiayaan dengan angsuran baru dan jangka waktu yang baru. Kolektabilitas nasabah setelah *di-rescheduling*

---

<sup>24</sup> Erna Sulistiyoningsih, *Analisis Pembiayaan Murabahah Griya BSM Di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung* (Salatiga: IAIN Salatiga, 2016), 74.

dari kol 2 atau 3 setelah membayar 3 bulan berturut-turut akan menjadi lancar, namun jika nasabah tidak membayar satu kali akan langsung kol 3.<sup>25</sup>

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Yuniardini Putri Siswanto (2015) Universitas Negeri Surabaya	Pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP Terhadap Risiko Kredit Perbankan Serta Pengaruh Pada Sektor Properti Dan Otomotif.	Sama-sama mengangkat masalah tentang pengaruh LTV/FTV terhadap properti dan metode penelitiannya yaitu kualitatif	Penelitian ini lebih fokus kepada prosedur pembiayaan KPR syariah di Bank Syariah Mandiri dan risiko dari adanya kebijakan LTV/FTV tahun 2016.
2	Almira Faustina (2016) UIN Sunan Kalijaga	Penerapan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Sebelum dan Sesudah Adanya Kebijakan <i>Financing To Value</i> (PT Bank BTN Unit Usaha Syariah)	Sama-sama membahas tentang pengaruh kebijakan <i>Financing To Value</i> terhadap pembiayaan KPR.	Penelitian ini Lebih fokus terhadap kebijakan <i>Financing To Value</i> tahun 2016 terhadap prosedur pembiayaan KPR Syariah dan risiko-risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri dengan menggunakan

<sup>25</sup> Ika Kurnia Ramadani, *Analisis Pelaksanaan Rescheduling Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember* (Jember: FEBI IAIN Jember, 2017), 69.



				metode kualitatif deskriptif.
3	Neneng Ela Fauziyyah (2016) UIN Sunan Kalijaga	Dampak Kebijakan Pelonggaran <i>Financing To Value</i> (FTV) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Properti di Perbankan Syariah Dalam Rangka Kebijakan Makroprudensial	Sama-sama membahas tentang dampak kebijakan pelonggaran <i>Financing To Value</i> terhadap pembiayaan properti.	Penelitian ini lebih fokus pada prosedur, skim pembayaran properti dengan adanya kebijakan FTV dan pengaruhnya terhadap risiko pembiayaan dan strategik yang dihadapi Bank Syariah Mandiri.
4	Hasbiyannor (2016) IAIN Antasari	akad <i>murabahah</i> pada produk Pembiayaan Griya BSM (studi kasus di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura)	Sama-sama membahas tentang prosedur dan sistem pembiayaan Griya BSM dengan akad <i>murabahah</i>	Penelitian ini lebih fokus pada suatu kebijakan pelonggaran FTV 2016 terhadap prosedur dan sistem pembiayaan Griya BSM dengan akad <i>murabahah</i> , ditambah dengan adanya risiko pembiayaan dan risiko strategik
5	Erna Sulistyoningsih (2016) IAIN Salatiga	analisis Pembiayaan <i>Murabahah</i> Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung	Sama-sama membahas tentang proses dalam pembiayaan Griya BSM dengan menggunakan	Penelitian ini lebih fokus pada suatu pelonggaran kebijakan FTV terhadap pembiayaan Griya BSM

			akad <i>Murabahah</i> .	dan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada pembiayaan akad <i>murabahah</i> produk pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri.
6	Ika Kurnia Ramadani (2017) IAIN Jember	Analisis Pelaksanaan <i>Rescheduling</i> Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember	Sama-sama membahas tentang proses dalam pembiayaan dengan sistem <i>Murabahah</i> di BSM Kantor Cabang Jember	Penelitian ini lebih fokus pada pembiayaan Griya BSM dengan sistem <i>murabahah</i> dan pembiayaan bermasalah yang terjadi di Bank Syariah Mandiri KC Jember dengan adanya pelanggaran kebijakan FTV 2016.

Sumber: Data diolah

## B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif,

posisi teori dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai perspektif, bukan untuk diuji.

### 1. *Financing To Value (FTV)*

Kebijakan makroprudensial yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan memperkuat stabilitas sistem keuangan. Kebijakan makroprudensial yang dikeluarkan salah satunya yaitu Ketentuan *Financing To Value* yang sudah banyak mengalami perubahan sejak tahun 2012 hingga 2016. Rasio *Financing To Value* merupakan angka rasio antara nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian kredit (pembiayaan dalam perbankan syariah).<sup>26</sup>

Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 Tentang Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor diterbitkan dalam rangka penyempurnaan kebijakan di bidang makroprudensial untuk mendorong berjalannya fungsi intermediasi perbankan dalam rangka meningkatkan permintaan domestik guna terus mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dengan tetap menjaga stabilitas makroekonomi.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor”.

<sup>27</sup> *Frequently Asked Question* Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

a. Penyempurnaan PBI LTV/FTV dan uang muka

1. Perubahan rasio dan *tiering* LTV/FTV untuk kredit properti (KP) atau Pembiayaan Properti (PP) untuk fasilitas ke-1, fasilitas ke-2, fasilitas ke-3 dan seterusnya.

**Tabel 2.2**  
**Perubahan Rasio LTV/FTV**

KREDIT PROPERTI (KP) & PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MURABAHAH & AKAD ISTISHNA'				PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MMQ & AKAD IMBT			
TIPE PROPERTI (m <sup>2</sup> )	FASILITAS KP & PP			TIPE PROPERTI (m <sup>2</sup> )	FASILITAS PP		
	I	II	III dst		I	II	III dst
<b>RUMAH TAPAK</b>				<b>RUMAH TAPAK</b>			
Tipe > 70	85%	80%	75%	Tipe > 70	90%	85%	80%
Tipe 22 – 70	-	85%	80%	Tipe 22 – 70	-	90%	85%
Tipe ≤ 21	-	-	-	Tipe ≤ 21	-	-	-
<b>RUMAH SUSUN</b>				<b>RUMAH SUSUN</b>			
Tipe > 70	85%	80%	75%	Tipe > 70	90%	85%	80%
Tipe 22 – 70	90%	85%	80%	Tipe 22 – 70	90%	85%	80%
Tipe ≤ 21	-	85%	80%	Tipe ≤ 21	-	85%	80%
<b>RUKO/RUKAN</b>	-	85%	80%	<b>RUKO/RUKAN</b>	-	85%	80%

Sumber: Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016

Tabel tersebut menjelaskan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* atau akad *istishna* ditetapkan berdasarkan harga pokok pembiayaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan. Rasio PP untuk pembiayaan *murabahah* dan *istishna'* untuk fasilitas pertama ditetapkan PP rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 85% (delapan puluh lima persen), untuk fasilitas kedua ditetapkan rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 80% dan untuk fasilitas PP rumah tapak dengan luas diatas 7 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 75%, dan seterusnya.

Begitupula dengan pembiayaan pemilikan rumah susun dan rumah kantor. Pembiayaan berdasarkan akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqishah*) ditetapkan berdasarkan penyertaan bank dalam rangka kepemilikan properti sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan. Dan pembiayaan berdasarkan akad IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik*) ditetapkan berdasarkan hasil pengurangan harga properti dengan deposit sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan.

2. Penyesuaian persyaratan *Non Performing Financing* secara total untuk penggunaan rasio FTV untuk PP dari *gross* menjadi *net*, artinya bank yang *eligible* atas pelanggaran rasio LTV/FTV sebagaimana diatur dalam PBI ini adalah bank yang memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Rasio pembiayaan bermasalah dari total pembiayaan secara bersih (*Net*) kurang dari 5% (lima persen), dan
- b. Rasio PP bermasalah dari total PP secara bruto (*Gross*) kurang dari 5% (lima persen).

Apabila bank memiliki rasio pembiayaan bermasalah yang melebihi batasan sebagaimana diatur dalam ketentuan tersebut, maka FTV paling besar sebagai berikut:<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

**Tabel 2.3**  
**Besaran FTV bagi Bank Syariah dengan NPF diatas 5%**

KREDIT PROPERTI (KP) & PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MURABAHAH & AKAD ISTISHNA'				PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MMQ & AKAD IMBT			
TIPE PROPERTI (m <sup>2</sup> )	FASILITAS KP & PP			TIPE PROPERTI (m <sup>2</sup> )	FASILITAS PP		
	I	II	III dst		I	II	III dst
<b>RUMAH TAPAK</b>				<b>RUMAH TAPAK</b>			
Tipe > 70	80%	70%	60%	Tipe > 70	85%	75%	65%
Tipe 22 – 70	-	80%	70%	Tipe 22 – 70	-	80%	70%
Tipe ≤ 21	-	-	-	Tipe ≤ 21	-	-	-
<b>RUMAH SUSUN</b>				<b>RUMAH SUSUN</b>			
Tipe > 70	80%	70%	60%	Tipe > 70	85%	75%	65%
Tipe 22 – 70	90%	80%	70%	Tipe 22 – 70	90%	80%	70%
Tipe ≤ 21	-	80%	70%	Tipe ≤ 21	-	80%	70%
<b>RUKO/RUKAN</b>	-	80%	70%	<b>RUKO/RUKAN</b>	-	80%	70%

Sumber: Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016

3. Kredit tambahan (*Top Up*) oleh bank umum dan pembiayaan baru oleh bank umum syariah atau unit usaha syariah yang merupakan tambahan dari pembiayaan sebelumnya menggunakan rasio FTV PP yang sepanjang PP tersebut memiliki kualitas lancar. Hal yang sama juga berlaku untuk PP yang diambil alih (*Take Over*) dengan pembiayaan baru.
4. PP terhadap pemilikan properti yang belum tersedia secara utuh diperbolehkan hingga fasilitas pembiayaan ke-2, dengan pencairan pembiayaan secara bertahap, sebagai berikut:<sup>29</sup>

<sup>29</sup> *Frequently Asked Question* Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

**Tabel 2.4**  
**Rumah Tapak, Rumah Toko atau Rumah Kantor**

No	Persentase Pencairan	Tahapan
1	40% dari plafon	Setelah penyelesaian fondasi
2	80% dari plafon	Setelah penyelesaian tutup atap
3	90% dari plafon	Setelah penandatanganan Berita Acara Serah Terima (BAST)
4	100% dari plafon	Setelah penandatanganan BAST yang telah dilengkapi dengan Akta Jual Beli (AJB) dan Akta Pembebanan Hak Tanggungan (APHT) atau Surat Kuasa Membebankan Hak Tanggungan (SKMHT)

**Rumah Susun**

No	Persentase Pencairan	Tahapan
1	40% dari plafon	Setelah penyelesaian fondasi
2	70% dari plafon	Setelah penyelesaian tutup atap
3	90% dari plafon	Setelah penandatanganan BAST
4	100% dari plafon	Setelah penandatanganan BAST yang telah dilengkapi dengan AJB dan APHT atau SKMHT

Sumber: *Frequently Asked Question* Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016

**b. Penilaian Agunan**

Berdasarkan PBI No.18/16/PBI/2016 Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah wajib melakukan perhitungan pembiayaan dan nilai agunan dalam perhitungan rasio FTV untuk PP dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pembiayaan ditetapkan berdasarkan jenis akad yang digunakan, yaitu:
  - a. Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* atau akad *istishna'* ditetapkan berdasarkan harga pokok pembiayaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan;
  - b. Pembiayaan berdasarkan akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqishah*) ditetapkan berdasarkan penyertaan bank dalam rangka kepemilikan properti sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan; dan
  - c. Pembiayaan berdasarkan akad IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*) ditetapkan berdasarkan hasil pengurangan harga properti dengan deposit sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan;
2. Nilai agunan ditetapkan berdasarkan nilai taksiran yang dilakukan penilai *intern* Bank Umum Syariah atau Unit Usaha Syariah, atau penilai independen terhadap properti yang menjadi agunan.

Adapun tata cara penilaian agunan ditetapkan sebagai berikut:

- 1) Untuk KP atau PP yang diberikan dengan plafon sampai dengan Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai *intern* bank atau penilai independen; dan



- 2) Untuk KP atau PP yang diberikan dengan plafon diatas Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai independen.

Penilai Independen adalah Kantor Jasa Penilai Publik yang paling kurang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki izin usaha dari institusi yang berwenang;
- b. Tidak merupakan pihak terkait dengan bank;
- c. Tidak merupakan pihak terafiliasi dengan debitur atau nasabah dan pengembang yang dinyatakan dalam surat pernyataan dari Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP); dan
- d. Tercatat sebagai anggota asosiasi penilai independen atau asosiasi penilai publik.

## 2. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM merupakan pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.<sup>30</sup>

Menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk

<sup>30</sup> Bank Syariah Mandiri, diunduh dari <https://www.syariahamandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-griya-bsm> diakses pada tanggal 23 Desember 2017.

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I trust*, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Pembiayaan dalam bank islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa dengan opsi perpindahan hak milik dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan
5. Transaksi multijasa dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*.

Adapun akad pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan griya BSM yaitu akad *murabahah*.

#### **a. Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan dengan akad *murabahah* adalah pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli). Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* dalam Peraturan kebijakan FTV tahun 2016 ditetapkan berdasarkan harga pokok pembiayaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan. Rasio PP untuk pembiayaan *murabahah* dan *istishna'* untuk fasilitas pertama ditetapkan PP rumah

tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 85% (delapan puluh lima persen), untuk fasilitas kedua ditetapkan rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 80% dan untuk fasilitas PP rumah tapak dengan luas diatas 7 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 75%, dan seterusnya. Besar margin keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah atau persentase dari harga pembeliannya.

Dalam suatu akad *murabahah*, ada pembatasan yang tidak diatur dalam hukum positif, yaitu:<sup>31</sup>

- a. Penjual (dalam hal ini bank) harus membelikan barang yang diperlukan oleh pembeli atas nama penjual sendiri, dan pembelian ini harus bebas dari *riba* (bunga). Artinya, kalau bank menjual kembali rumah yang sudah dibelinya dengan cara mencicil, tidak membolehkan adanya penambahan bunga.
- b. Bank harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Jadi, margin keuntungan yang akan diterima oleh bank harus dinyatakan didalam perjanjian. Biasanya hal tersebut dinyatakan pada pokok perjanjian dimana dinyatakan berapa bank membeli barang tersebut, berapa margin keuntungan bank, dan berapa harga total jualnya. Dalam akad biasanya juga disebutkan bahwa harga

---

<sup>31</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, 50.

tersebut harus bersifat tetap, dan tidak berubah dalam kondisi apapun, termasuk oleh adanya suku bunga.

- c. Nasabah dapat membeli barang atas nama bank (selaku kuasa dari bank dengan menggunakan prinsip *wakalah*) setelah dibeli oleh bank, barulah dilakukan akad *murabahah* nya.

Allah berfirman dalam Surah Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut.<sup>32</sup>

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

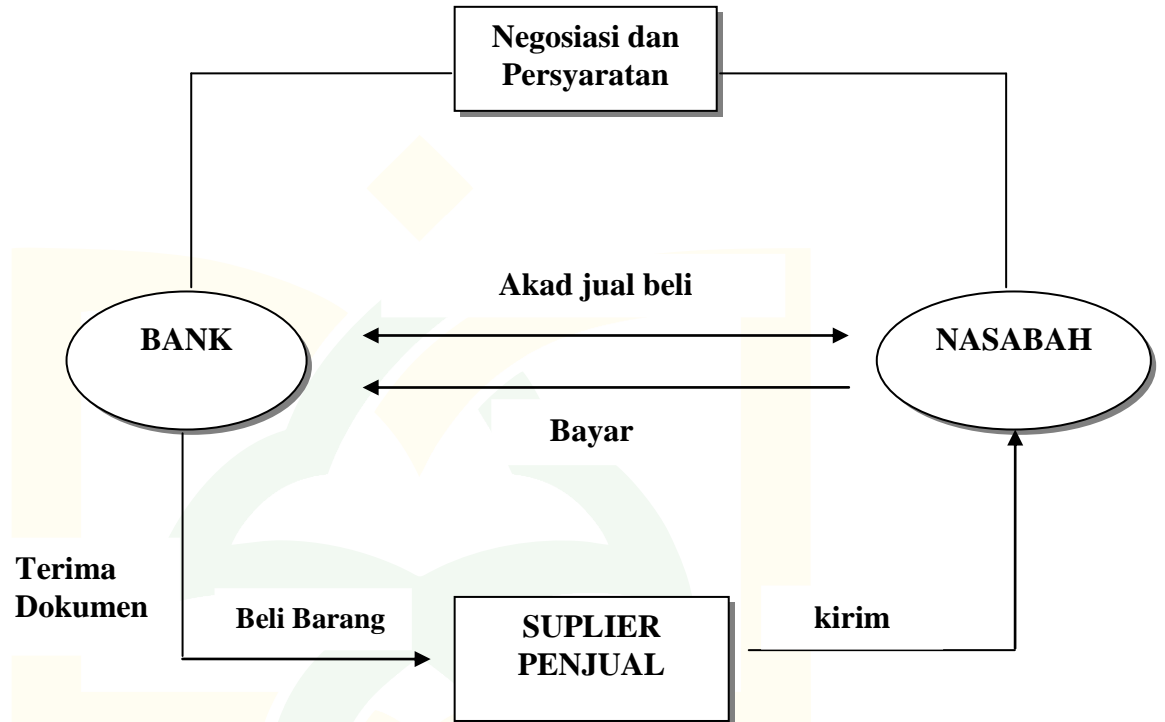
Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti, maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu, dan urusannya kepada Allah. Orang yang mengulangi riba maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”(QS. Al-Baqarah: 275)

Secara umum, aplikasi perbankan dari *Bai' Al-Murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surabaya: Al-Hidayah, 2017), 47.

<sup>33</sup> Muhammad Syafi'i Anthonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 107.

**Gambar 2.1**  
**Skema Bai' Al-Murabahah**



Sumber: Muhammad Syafi'i Anthonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*

Umumnya *murabahah* diadopsi untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba).

Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah:<sup>34</sup>

<sup>34</sup> H. Veitzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, Dan Mahasiswa* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), 148.

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang; batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga *plus* biaya-biayanya
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang
3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli
4. Pembayaran ditangguhkan.

Pokok-pokok yang diatur dalam akad *murabahah* hampir sama dengan perjanjian jual beli yang dilaksanakan dalam hukum positif yang selama ini berlaku di Indonesia. Pokok-pokok yang diatur dalam akad *murabahah* adalah sebagai berikut:<sup>35</sup>

1. Subjek perjanjian

Dalam akad *murabahah*, bank bertindak selaku penjual dan nasabah bertindak selaku pembeli.

2. Hal yang spesifik yang harus dipenuhi dalam akad *murabahah*:

- a. Barang telah dimiliki oleh penjual dan barang yang diperjualbelikan tersebut bukan merupakan barang yang diharamkan oleh syariat Islam.
- b. Keuntungan dan risiko ditangan penjual.
- c. Harus ada informasi harga dan biaya yang wajar.
- d. Informasi keuntungan yang jelas.

<sup>35</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, 50.

- e. Bank maupun nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba* (bunga)

### 3. Unsur kesepakatan (*Ijab Qobul*)

Dalam akad harus ada pernyataan yang tegas mengenai:

- a. Harga barang, yang terdiri dari harga beli bank, keuntungan (margin) yang diambil oleh bank dan harga jual dari bank.
- b. Cara pembayaran, apakah tunai atautkah dengan cicilan.
- c. Jika dilakukan dengan cara cicilan, harus diperhitungkan jangka waktu pembayarannya. Seperti dijelaskan sebelumnya, semakin lama jangka waktu cicilan, nasabah akan semakin diuntungkan. Sebaliknya, semakin singkat waktu cicilan, bank yang akan lebih diuntungkan.
- d. Apabila terjadi kegagalan pembayaran (*event of default*), haruslah ditetapkan mengenai:<sup>36</sup>
  1. Apakah yang menyebabkan kegagalan tersebut. Apabila karena *force majeure*, biasanya akan dilakukan penjadwalan ulang untuk melunasinya. Apabila karena kelalaian nasabah, bank berhak mengenakan pinalti sebagai “hukuman yang mendidik” bagi nasabah yang bersangkutan.
  2. Jika memang sudah macet sepenuhnya, harus ditentukan tata cara pengembalian modal yang sudah dikeluarkan oleh bank.

---

<sup>36</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, 51.

Dalam pemesanan barang dengan menggunakan sistem *murabahah* nasabah dapat memesan barang atas namanya sendiri dulu, dengan memberikan uang muka. Atau, uang muka diserahkan oleh nasabah kepada bank, sementara sisanya dicicil dengan jangka waktu tertentu. Apabila nasabah batal membeli barang itu, bank berhak memperhitungkan uang muka tersebut dengan biaya riil yang telah dikeluarkan oleh bank. Apabila uang muka tersebut masih kurang untuk menutupi biaya-biaya bank, bank berhak menagih kekurangannya kepada nasabah. Sementara apabila ada kelebihan, uang muka dikembalikan.

**Tabel 2.5**  
**Skema Alur Pembiayaan *Murabahah***<sup>37</sup>

Permohonan	1. Nasabah mengajukan permohonan 2. Pembiayaan sesuai kebutuhan
Verifikasi Data	1. Bank mempelajari kemampuan nasabah dan aset yang dijaminkan. 2. Memberikan persyaratan pendahuluan
SP3	1. Bank membuat Surat Persetujuan Pencairan Pembiayaan. 2. Dikirimkan kepada nasabah
<i>Offering Letter</i>	1. Pernyataan persetujuan pengambil-alihan aset dan pengaturan waktu akad. 2. Penerbitan <i>wakalah</i> dari bank kepada nasabah dan Tanda Terima Uang Nasabah (TTUN).
Akad	Penandatanganan akad didepan notaris.
Pencairan Dana	Dana dicairkan ke rekening nasabah untuk pembayaran akad jual beli antara penjual dan nasabah.
Pembayaran	Nasabah mulai mencicil pembayaran harga jual

<sup>37</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, 57.



Cicilan	beli sesuai dengan kesepakatan jumlah dan waktu yang disepakati dengan bank.
---------	--

Sumber: Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*

## b. Prosedur Pembiayaan

Sebelum debitur memperoleh pembiayaan terlebih dahulu harus melalui tahap-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pembiayaan dikururkan. Tujuan prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan, diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu pembiayaan maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak. Adapun prosedur pemberian pembiayaan sebagai berikut:<sup>38</sup>

### 1. Pengajuan proposal

Untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank maka tahap yang pertama pemohon pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis dalam suatu proposal. Proposal pembiayaan harus dilampiri dengan dokumen-dokumen lainnya yang dipersyaratkan. Yang perlu diperhatikan dalam setiap pengajuan proposal suatu pembiayaan hendaknya yang berisi keterangan tentang:

<sup>38</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 100.

- a. Riwayat perusahaan seperti jenis bidang usaha, nama pengurus berikut latar belakang pendidikannya, perkembangan perusahaan serta wilayah pemasaran produknya.
  - b. Tujuan pengambilan pembiayaan
  - c. Besarnya pembiayaan dan jangka waktu
  - d. Cara pemohon mengembalikan pembiayaan maksudnya perlu dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan pinjamannya apakah dari hasil penjualan atau dengan cara lainnya
  - e. Jaminan yang diberikan dalam bentuk surat atau sertifikat.
2. Penyelidikan berkas pinjaman

Penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan pemohon kredit, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan. Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian akte notaris, KTP dan surat-surat jaminan seperti sertifikat tanah, BPKB mobil ke instansi yang berwenang mengeluarkannya.

3. Penilaian kelayakan kredit/pembiayaan

Dalam penilaian layak atau tidak suatu kredit/pembiayaan disalurkan maka perlu dilakukan suatu penilaian kredit atau pembiayaan. Penilaian kelayakan suatu kredit atau pembiayaan

dapat dilakukan dengan menggunakan 5 C dan 7 P namun kredit atau pembiayaan yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit atau pembiayaan adalah:<sup>39</sup>

a. Aspek hukum

Yang dinilai dalam aspek ini adalah masalah legalitas badan usaha serta izin-izin yang dimiliki perusahaan yang mengajukan kredit atau pembiayaan.

b. Aspek pasar dan pemasaran

Dalam aspek ini yang kita nilai adalah permintaan terhadap produk yang dihasilkan sekarang dan dimasa yang akan datang prospeknya bagaimana.

c. Aspek keuangan

Aspek yang dinilai adalah sumber-sumber dana yang dimiliki untuk membiayai usahanya dan bagaimana penggunaan dana tersebut.

d. Aspek teknis atau operasi

Aspek ini membahas masalah yang berkaitan dengan produksi seperti kapasitas mesin yang digunakan, masalah lokasi, *lay out* ruangan, dan mesin-mesin termasuk jenis mesin yang digunakan.

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2001), 91.

e. Aspek manajemen

Untuk menilai struktur organisasi perusahaan, sumber daya manusia yang dimiliki serta latar belakang pengalaman sumber daya manusianya.

f. Aspek ekonomi sosial

Menganalisis dampaknya terhadap perekonomian dan masyarakat umum.

g. Aspek AMDAL

Menyangkut analisis terhadap lingkungan baik darat, air atau udara jika proyek atau usaha tersebut dijalankan. Analisis ini dilakukan secara mendalam apakah apabila kredit atau pembiayaan tersebut disalurkan, maka proyek yang dibiayai akan mengalami pencemaran lingkungan disekitarnya.

4. Wawancara pertama

Tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 100.

#### 5. Peninjauan ke lokasi (*on the spot*)

Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi objek kredit atau pembiayaan.

#### 6. Wawancara kedua

Hasil peninjauan ke lapangan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara satu dalam wawancara kedua. Wawancara kedua ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan.

#### 7. Keputusan kredit/pembiayaan

Keputusan kredit/pembiayaan adalah untuk menentukan apakah kredit/pembiayaan layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka, dipersiapkan administrasinya.<sup>41</sup> Keputusan kredit atau pembiayaan biasanya untuk jumlah tertentu merupakan keputusan tim. Begitu pula bagi kredit atau pembiayaan yang ditolak maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

---

<sup>41</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 100.

#### 8. Penandatanganan akad kredit/pembiayaan/perjanjian lainnya

Sebelum kredit dicairkan maka terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad kredit, kemudian mengikat jaminan kredit dengan hipotik atau surat perjanjian yang dianggap perlu.

#### 9. Realisasi kredit/pembiayaan

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Dengan demikian penarikan kredit dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka.

### 3. Risiko-Risiko

Beberapa pendukung *Islamic banking* mengatakan bahwa, bahkan dalam murabahah, faktor pembagian risiko tetap ada. Terkait dengan risiko-risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember dari adanya pelanggaran kebijakan FTV tahun 2016 diantaranya:

#### a. Risiko Kredit atau Pembiayaan

Risiko Kredit atau Pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Risiko kredit umumnya terdapat pada seluruh aktivitas bank yang kinerjanya bergantung pada kinerja pihak lawan (*counterparty*), penerbit (*issuer*), atau kinerja debitur (*borrower*).<sup>42</sup> Risiko kredit dapat meningkat antara lain karena kredit pada debitur terkonsentrasi pada sektor industri tertentu, grup

<sup>42</sup> IBI dan BARA, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2016), 23.

debitur tertentu, wilayah geografis tertentu, produk tertentu, jenis pembiayaan tertentu, atau lapangan usaha tertentu. Kredit yang digolongkan bermasalah (NPF) apabila telah masuk dalam kualitas kurang lancar, diragukan dan macet.<sup>43</sup>

Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan. Pembiayaan bermasalah akan berakibat pada kerugian bank yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan maupun pendapatan imbalan/*ujroh* yang tidak dapat diterima, artinya bank kehilangan kesempatan mendapat *ujroh*, yang berakibat pada penurunan pendapatan secara total.<sup>44</sup>

Pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari rasio *Non Performing Financing (NPF) Net. Non Performing Financing (NPF) Net* adalah perbandingan antara pembiayaan bermasalah setelah dikurangi Cadangan Kerugian Pengurangan Nilai (CKPN) terhadap total kredit dengan formula sebagai berikut:<sup>45</sup>

$$NPF \text{ net} = \frac{\text{pembiayaan bermasalah} - \text{CKPN pembiayaan bermasalah}}{\text{total pembiayaan}}$$

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan dengan kualitas kurang lancar, diragukan, dan macet. CKPN pembiayaan adalah

<sup>43</sup> LSPP dan IBI, *Memahami Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 125.

<sup>44</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 222.

<sup>45</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 285.

cadangan yang wajib dibentuk bank sesuai ketentuan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) mengenai instrument keuangan Pedoman Akuntansi Perbankan Indonesia (PAPI) yang mencakup CKPN pembiayaan secara individual dan kolektif.

Faktor-faktor pembiayaan bermasalah berasal dari *intern* bank dan *ekstern* bank.<sup>46</sup> Beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang berasal dari *intern* bank antara lain:

1. Analisis yang dilakukan oleh pejabat bank kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan.
2. Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
3. Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis kredit dengan tepat dan akurat.
4. Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan pembiayaan.
5. Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan *monitoring* pembiayaan.

---

<sup>46</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, 222.



Beberapa faktor-faktor yang bersumber dari *ekstern* bank antara lain:<sup>47</sup>

1. Debitur dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
2. Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
3. Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*Side Streaming*). Misalnya, dalam pengajuan pembiayaan, disebutkan pembiayaan investasi, ternyata dalam praktiknya setelah dana pembiayaan dicairkan, dana tersebut digunakan untuk modal kerja.
4. Adanya unsur ketidaksengajaan, misalnya bencana alam, ketidakstabilan perekonomian negara sehingga inflasi tinggi.

Untuk menentukan berkualitas atau tidaknya suatu kredit perlu diberikan ukuran-ukuran tertentu. Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut:<sup>48</sup>

1. Lancar (*pas*)

Suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila:

- a. Pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu.

<sup>47</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, 223.

<sup>48</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, 224.

- b. Memiliki mutasi rekening yang aktif.
- c. Bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*).

2. Dalam perhatian khusus (*special mention*)

Dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain:<sup>49</sup>

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui 90 hari.
- b. Kadang-kadang terjadi cerukan.
- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
- d. Mutasi rekening rekatif aktif.
- e. Didukung dengan pinjaman baru.

3. Kurang lancar (*substandard*)

Dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria di antaranya:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari.
- b. Sering terjadi cerukan.
- c. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari.
- d. Frekuensi mutasi rekening rekatif rendah.

---

<sup>49</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, 224.

- e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
- f. Dokumen pinjaman yang lemah.

#### 4. Diragukan (*doubtful*)

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria diantaranya:<sup>50</sup>

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari.
- b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
- c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- d. Terjadi kapitalisasi bunga.
- e. Dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

#### 5. Macet (*loss*)

Dikatakan macet apabila memenuhi kriteria antara lain:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari.
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.
- c. Dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan ada nilai yang wajar.

Penyelesaian untuk suatu kongsi berdasarkan *murabahah* yang harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan kongsi berdasarkan suku bunga tetap.

<sup>50</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, 224.

Perbedaan paling penting adalah dalam hal debitur gagal melunasi utang pada waktu yang telah ditentukan. Dalam *Islamic banking*, debitur harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai dengan perintah Al-Qur'an bahwa "jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan". Allah berfirman dalam surah Al-Baqarah ayat 280 sebagai berikut.<sup>51</sup>

وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ  
 وَإِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS. Al-Baqarah: 280)

Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk pembayaran.

#### a. Risiko Strategik

Risiko Strategik adalah risiko akibat ketidaktepatan bank dalam mengambil keputusan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.<sup>52</sup> Sumber risiko strategik antara lain ditimbulkan dari kelemahan dalam proses formulasi strategi dan

<sup>51</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 48.

<sup>52</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 76.

ketidaktepatan dalam perumusan strategi, ketidaktepatan dalam implementasi strategi, serta kegagalan mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. Strategi bukan hanya sebagai “berbagai cara untuk mencapai tujuan” melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri.<sup>53</sup>

Perencanaan strategik adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategik diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasaran yang terus berubah. Langkah-langkah dalam kegiatan perencanaan strategik, yaitu:<sup>54</sup>

1. Menetapkan misi

Misi menggambarkan tujuan umum organisasi dalam jangka panjang.

2. Menetapkan tujuan dan sasaran perusahaan

Tujuan perusahaan mencerminkan ekspektasi spesifik manajemen terhadap kinerja perusahaan. Terdapat beberapa tipe perusahaan dalam menetapkan tujuan dan sasarannya, yaitu:<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Ismail Solihin, *Manajemen Strategi* (Jakarta: Erlangga, 2012), 64.

<sup>54</sup> Mugi Rahardjo, *Pemasaran Lembaga Keuangan/Perbankan* (Surakarta: LPP UNS dan UNS Press, 2009), 25.

<sup>55</sup> Mugi Rahardjo, *Pemasaran Lembaga Keuangan/Perbankan*, 25.

a. Profitabilitas

Yaitu tujuan perusahaan yang diarahkan untuk memperoleh laba bersih terhadap penjualan baik atau total investasi.

b. Volume pasar

Volume pasar yang ingin dicapai seperti, pangsa pasar yang harus dikuasai, peningkatan pertumbuhan penjualan, peringkat pasar serta mampu memanfaatkan kapasitas produksi dari waktu ke waktu.

c. Stabilitas

Yaitu varians dalam volume penjualan baik secara tahunan atau musiman dan varians dalam profitabilitas.

d. Tujuan nonfinansial

Berupa peningkatan citra perusahaan, perbaikan teknologi dan kualitas hidup, serta mempertahankan kendali keluarga.

Dalam menilai risiko inheren atas risiko strategik, parameter/indikator yang digunakan adalah:<sup>56</sup>

1. Strategi bisnis bank, dengan didukung oleh kondisi internal maupun eksternal dari lingkungan bisnis bank yang meliputi:

a. Faktor internal, antara lain:

1. Visi, misi, dan arah bisnis yang menjadi target bank.

<sup>56</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 77.

2. Kultur organisasi, khususnya apabila penetapan tujuan strategik mensyaratkan perubahan struktur organisasi dan penyesuaian tujuan bisnis.
  3. Faktor kemampuan organisasi yang mencakup antara lain sumber daya manusia, infrastruktur, dan sistem teknologi manajemen informasi.
  4. Tingkat toleransi risiko yaitu tingkat kemampuan keuangan bank
- b. Faktor eksternal, antara lain:
1. Kondisi makro ekonomi
  2. Perkembangan teknologi, dan
  3. Tingkat persaingan usaha
2. Posisi bisnis bank, seberapa besar tingkat keberhasilan/kegagalan bank dalam mencapai tujuan dapat dinilai berdasarkan posisi bank dipasar dan keunggulan kompetitif yang dimiliki, baik terhadap *Peer Group* maupun industri perbankan secara keseluruhan. Penilaian antara lain berdasarkan pada:<sup>57</sup>
- a. Pasar dimana bank melaksanakan kegiatan usaha
  - b. Pesaing dan keunggulan bersaing
  - c. Efisiensi dalam melaksanakan kegiatan usaha

---

<sup>57</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 78.

- d. Diversifikasi kegiatan usaha dan cakupan wilayah operasional
  - e. Kondisi makro ekonomi dan dampaknya pada kondisi bank
3. Pencapaian Rencana Bisnis Bank (RBB), tujuan penilaian antara lain untuk mengukur seberapa besar deviasi realisasi RBB dibandingkan dengan rencana strategik bank.





## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia.<sup>58</sup> Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>59</sup>

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Dengan menggunakan kualitatif deskriptif peneliti ingin langsung mengetahui dari pelaku tempat penelitian yaitu menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasikannya.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan merupakan studi mendalam mengenai unit tertentu yang pada hasil penelitian tersebut memberi gambaran luas dan mendalam mengenai unit tertentu.<sup>60</sup> Dengan menggambarkan dan

---

<sup>58</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 33-34.

<sup>59</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2010), 15.

<sup>60</sup> Sudarwan Denim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2002), 54.

mendesripsikan langsung bagaimana dampak pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 terhadap Pembiayaan Griya BSM. Hal ini menjadi alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

## B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilaksanakan dalam hal ini perlu dikemukakan tempat dan situasi sosial tersebut yang akan diteliti.<sup>61</sup> Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, Jl. PB Sudirman No.41-43, Jember Lor, Patrang, Kabupaten Jember Jawa Timur.

Alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Memiliki produk KPR yaitu pembiayaan Griya BSM yang memiliki *pricing competitive* dengan angsuran *fix* 20 tahun.
2. Memiliki tingkat persentase pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) 5-6% ditahun 2015 yang masih dengan Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015.

## C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan pelaporan jenis data serta informan yang hendak dijadikan subyek penelitian.<sup>62</sup> Uraian tersebut meliputi apa saja yang ingin diperoleh serta siapa saja yang akan dijadikan informan

<sup>61</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 46.

<sup>62</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

atau subyek penelitian. Bagaimana data dicari dan disaring sehingga validitasnya dapat dijamin.

Dalam penelitian ini, peneliti ingin memperoleh data tentang dampak pelanggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 terhadap Pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember. Adapun yang jadi informan dalam penelitian ini, melalui sumber data primer dan data sekunder.

a. Sumber data primer

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh langsung melalui penelitian lapangan dengan melakukan wawancara kepada pihak yang bersangkutan, diantaranya:

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| 1. <i>Area Manager</i>                  | : Edi Dwi Efendi.                     |
| 2. <i>Consumer Financing manager</i>    | : Bapak Dhani.                        |
| 3. <i>Business Banking Rit. Manager</i> | : Bapak Indro Nopiyanto.              |
| 4. <i>Consumer Marketing Pembiayaan</i> | : Bapak Indra dan Bapak Yudhistiro L. |

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, artikel, jurnal, skripsi, *website* atau dokumen-dokumen yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan penelitian. Peneliti menggunakan beberapa

teknik dalam proses pengumpulan data, seperti: wawancara, observasi, dokumentasi yang mana masing-masing proses tersebut mempunyai peranan penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat dan sebanyak-banyaknya.

Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

**a. Observasi atau pengamatan**

Observasi adalah teknik pengumpulan data serta memperoleh informasi dengan melakukan pengamatan langsung dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>63</sup>

Pengamatan adalah salah satu alat penting untuk pengumpulan data dalam penelitian kualitatif. Mengamati berarti memperhatikan fenomena dilapangan melalui kelima indera peneliti, sering kali dengan instrumen atau perangkat, dan merekamnya untuk tujuan ilmiah.<sup>64</sup> Adapun yang akan diamati oleh peneliti meliputi;

1. Lokasi Bank Syariah Mandiri Jember
2. Situasi dan kondisi Bank Syariah Mandiri Jember

**b. Wawancara atau *Interview***

Wawancara atau *interview* adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan

<sup>63</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 128.

<sup>64</sup> John W. Creswell, *Penelitian Kualitatif & Desain Riset* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 231.

terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

Dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpulan data telah disiapkan melalui instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah dipersiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data. Supaya setiap pewawancara mempunyai keterampilan yang sama, maka diperlukan *training* kepada calon pewawancara.

Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa instrument sebagai pedoman untuk wawancara, maka pengumpul data juga dapat menggunakan alat bantu seperti *tape recorder*, gambar, brosur dan material lain yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar. Peneliti bidang pembangunan misalnya, bila akan melakukan penelitian untuk mengetahui respon masyarakat terhadap berbagai pembangunan

yang telah diarahkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, maka perlu membawa foto-foto atau brosur tentang berbagai jenis pembangunan yang telah dilakukan. Misalnya pembangunan gedung sekolah, bendungan untuk perairan sawah-sawah, pembangunan pembangkit listrik dan lain-lain.<sup>65</sup>

Teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung dengan bagian *Area Manager, Consumer Financing Manager, Business Banking Rit. Manager* dan *Consumer Marketing Pembiayaan* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember. Adapun wawancara yang akan dilakukan peneliti yaitu:

1. Mengenai sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri Jember, struktur organisasi, visi dan misi.
2. Mengenai cara Bank Syariah Mandiri Jember melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value (FTV)* 2016 pada penyaluran pembiayaan Griya BSM.
3. Mengenai dampak dari pelonggaran kebijakan *Financing To Value (FTV)* dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM.
4. Mengenai tingkat risiko pembiayaan/ NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan *FTV* 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM.

---

<sup>65</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 138.

### c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sumber informasi yang bukan manusia (*non human resources*). Dokumen dapat diartikan sebagai catatan kejadian yang sudah lampau. Dengan teknik dokumentasi ini, peneliti dapat memperoleh informasi bukan dari orang sebagai narasumber, tetapi mereka memperoleh informasi dari macam-macam sumber tertulis atau dari dokumen yang ada pada informasi dalam bentuk peninggalan budaya, karya seni dan karya pikir. Studi dokumentasi dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Studi dokumentasi yaitu mengumpulkan dokumen dan data-data yang diperlukan dalam permasalahan penelitian lalu ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.<sup>66</sup> Adapun yang akan didokumentasi adalah:

1. Sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri Jember
2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Jember
3. Data-data Bank Syariah Mandiri Jember: data keanggotaan, data kepengurusan, data manajer.

### E. Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilih-milihnya, mencari dan

---

<sup>66</sup> Djama'an Satori & Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 146-148.

menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>67</sup> Analisis data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis ataupun lisan dari orang-orang yang berkaitan dengan penelitian.

Karena penelitian ini berbentuk kualitatif maka data yang diambil adalah deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati data-data tersebut diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya sehingga dapat dengan mudah dipahami temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data yang dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Jadi analisis data deskriptif kualitatif adalah menganalisis data yang sudah terkumpul berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, catatan lapangan dan dokumentasi.

Adapun langkah-langkah peneliti dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

---

<sup>67</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 248.



a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan, perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan tertulis di lapangan. Setelah memperoleh data secara keseluruhan maka peneliti segera melakukan pemilihan data dari catatan tertulis yang diperoleh dari lapangan, dan pemilihan data tersebut harus berlangsung secara terus menerus selama penelitian kualitatif berlangsung.

b. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sebagainya. Penyajian data dalam penelitian adalah proses penyusunan informasi yang kompleks ke dalam bentuk yang sistematis, sehingga lebih sederhana dan dapat dipahami maknanya.

Dari penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami hal-hal yang terjadi sehingga dapat dengan mudah merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan hal-hal yang telah dipahami tersebut. Hal yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks naratif.

c. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Setelah peneliti melakukan penyajian data maka langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dari data-data yang sudah disajikan, sesuai dengan pernyataan Miles dan Hubberman bahwa

“peneliti yang berkompeten akan menangani kesimpulan dengan longgar, tetap terbuka dan tidak *skeptic*, mula-mula belum jelas namun dengan meminjam istilah klasik dari Glasser dan Straus kemudian mengingat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.”<sup>68</sup>

## F. Keabsahan Data

Setelah data terkumpul dan sebelum peneliti menulis laporan hasil penelitian, maka peneliti mengecek kembali data-data yang telah diperoleh dengan mengkroscek data yang telah didapat dari hasil *interview* dan mengamati serta melihat dokumen yang ada, dengan data yang didapat dari peneliti dapat diuji keabsahannya dan dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah suatu proses penelitian yang digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>69</sup>

## G. Tahap-Tahap Penelitian

Penentuan serta yang dibutuhkan merupakan pedoman yang harus selamanya pelaksanaan penelitian berlangsung. Hal ini dimaksudkan agar pelaksanaan penelitian yang ditetapkan terlebih dahulu. Dalam penelitian ini ada tiga tahapan yang ditempuh peneliti yaitu:

### a. Tahap Pra Lapang

Tahap persiapan banyak hal yang telah dilakukan, adalah mencari permasalahan dan mencari referensi terkait. Penelitian

<sup>68</sup> Miles dan Hubberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru* (Jakarta: UI Press, 1992), 16.

<sup>69</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 178.

mencoba mengangkat permasalahan dengan menentukan judul “Dampak Pelonggaran Kebijakan FTV 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM” meliputi:

1. Menentukan lokasi penelitian
2. Menyusun rancangan penelitian
3. Mengurus perizinan
4. Menyiapkan perlengkapan penelitian

**b. Tahap Pelaksanaan**

Pada saat memasuki objek penelitian, peneliti sudah mendapatkan izin penelitian, peneliti langsung mulai mengumpulkan data dengan wawancara untuk meminta data yang berkaitan dengan lembaga.

**c. Tahap Penyusunan Laporan**

Setelah semua data hasil penelitian selesai dianalisis, kemudian peneliti melanjutkan dengan menyusun laporan penelitian. Laporan tersebut diserahkan kepada dosen pembimbing untuk diteliti kembali kebenarannya dan direvisi jika ada kesalahan dan kekurangan.

IAIN JEMBER

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

Lokasi yang dijadikan obyek dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember, untuk lebih mengetahui tentang gambaran obyek penelitian maka akan dipaparkan sebagai berikut:

##### 1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan syariah di Indonesia. Di saat bank-bank konvensional terkena imbas krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan.

Di sisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (*merger*) 4 (empat) bank milik pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi satu, satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai

(YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi syariah, pemerintah memberlakukan UU No.10 Tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*Dual Banking System*). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tim pengembang perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam akta notaris: Sutjipto, SH, No. 23 Tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/ 1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat

Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri (BSM). Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin Tanggal 25 Rajab 1420 H atau Tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan syariah.<sup>70</sup>

Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu dari sekian banyak kantor cabang yang berada di propinsi Jawa Timur, diantaranya yakni Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember yang berdiri pada tahun 2004 di Jl. PB Sudirman No. 41-43, Jember Lor, Patrang, Jember Jawa Timur yang sebelumnya berlokasi di Jl. Sudirman 52 Jember, dengan pimpinan pertama Bapak Edi Mulyono dengan jumlah karyawan sekitar 30 orang. Bank Syariah Mandiri (BSM) dahulu hanya fokus pada pembiayaan segmen komersial dan segmen mikro, sekarang lebih fokus pada pembiayaan segmen

---

<sup>70</sup> PT Bank Syariah Mandiri, *Laporan Tahunan 2016*, 63.

*consumer* dan segmen gadai yang saat ini berada dibawah pimpinan Bapak Edi Dwi Effendi.<sup>71</sup>

## 2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember

### a. Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Bank syariah terdepan: menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer*, *micro*, *Small Medium Enterprise (SME)*, *commercial*, dan *corporate*.

Bank syariah modern: menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

### b. Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

<sup>71</sup> Bapak Dhani, *Consumer Financing Manager, Wawancara, Jember, 06 Februari 2018.*

6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

### 3. Fungsi dan Tujuan Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember

- a. Menyelenggarakan praktikum dan simulasi bank syariah untuk memenuhi kebutuhan kompetensi dan keahlian pada bidang terkait.
- b. Menyiapkan mahasiswa memiliki keahlian ketrampilan dasar sebagai *customer service*, *teller*, staf bagian deposito, staf administrasi pembiayaan, staf bagian umum dan sebagai manajer operasional bank mini syariah.
- c. Mendukung pendidikan dan pengajaran dibidang ekonomi syariah terutama implementasi beberapa mata kuliah terkait.
- d. Menyelenggarakan kerjasama dengan bank untuk mengembangkan pengetahuan, wawasan dan keahlian yang mendukung.
- e. Terselenggaranya laboratorium bank mini syariah yang dapat beroperasi secara nyata pada jurusan *mu'amalah*.<sup>72</sup>

### 4. *Shared Values* dan Perilaku Utama Bank Syariah Mandiri

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru disepakati bersama untuk di *shared* oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Value* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* Bank Syariah Mandiri disingkat dengan “ETHIC”.

<sup>72</sup> Bank Syariah Mandiri, diunduh dari <http://www.banksyariahmandiri.co.id/sejarah-bank-syariah-mandiri.html>. diakses Pada Tanggal 15 Februari 2018.



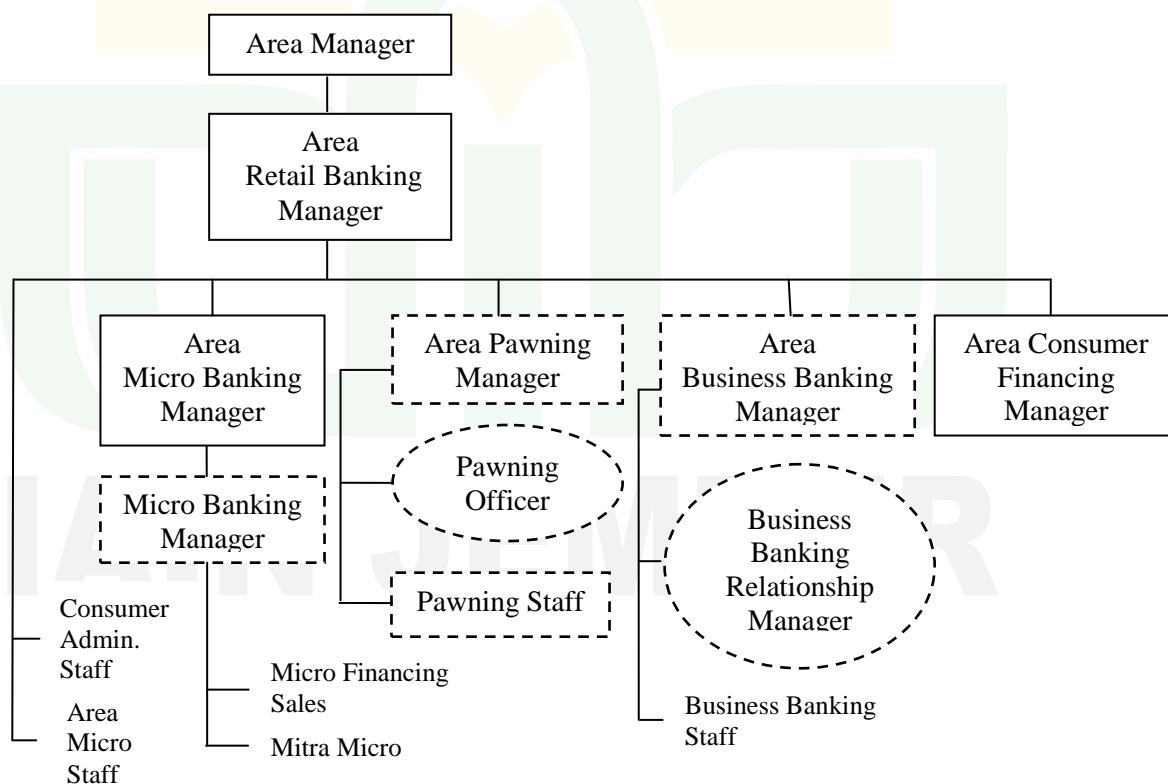
- a. **Excellence** : mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result oriented*), dengan menjaga amanah dan melakukan perbaikan proses terus menerus, serta meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi *banker*.
- b. **Teamwork** : mengembangkan lingkungan kerja yang paling bersinergi dengan mengembangkan perilaku dapat dipercaya dan percaya serta memberikan kontribusi positif dan optimal.
- c. **Humanity** : mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan dengan memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan sosial serta mengembangkan perilaku mengayomi.
- d. **Integrity** : berperilaku terpuji, bermartabat dan menjaga etika profesi dengan berperilaku jujur dan melaksanakan tata kelola yang baik.
- e. **Customer Focus** : mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal) dengan mengembangkan proses, layanan, dan produk untuk melampaui harapan nasabah, serta memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah.

## **5. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember**

Struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember merupakan tempat kegiatan manajemen dan operasional dijalankan. Setiap organisasi memiliki suatu pola struktur organisasi

yang disesuaikan dengan keadaan perusahaan, besar kecilnya perusahaan dan kompleknya tugas-tugas. Dalam setiap perusahaan merupakan elemen yang penting yang digunakan sebagai instrumen untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh karena itu, dituntut adanya *job description* yang jelas dari masing-masing fungsi yang ada dalam sebuah perusahaan maupun organisasi. Sehingga bila struktur organisasi telah tersusun dengan baik dan solid kemungkinan besar tujuan akan mudah tercapai.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember 2018**  
**Area Office**  
**(Retail Banking – Micro, Pawning, Consumer, BB)**



Sumber: Dokumentasi Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember.

*Job Description:*

1. *Area Manager*

- a. Memastikan tercapainya target bisnis area yang telah ditetapkan berikut unit kerja dibawah koordinasinya meliputi pendanaan, pembiayaan, *fee based*, dan laba bersih secara kualitatif maupun kuantitatif.
- b. Memastikan kepatuhan tingkat kesehatan dan prudentialitas seluruh aktifitas area.
- c. Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi di lingkungan tempat kerja.

2. *Area Retail Banking Manager*

Mengkoordinir, mengelola dan memastikan penyaluran dana berjalan dengan maksimal dan mencapai target yang telah ditentukan di segmen pembiayaan.

3. *Micro Banking Manager*

- a. Melakukan penilaian agunan.
- b. Membuat nota analisa pembiayaan mikro.

4. *Area Pawning Manager*

Mengelola, mengawasi atau mengendalikan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi *outlate* gadai emas BSM untuk mencapai tingkat serta volume aktifitas pemasaran, operasional dan layanan gadai dan cicil emas yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

### 5. *Pawning Officer*

- a. Mengetahui *detail* dan jenis bidang usaha calon debitur.
- b. Karakter calon nasabah.
- c. Mengetahui tentang histori usaha debitur.
- d. Mengetahui tujuan permohonan kredit.
- e. Mengetahui data-data keuangan debitur.

### 6. *Micro Financing Sales*

- a. Memasarkan produk.
- b. Pemberkasan/kelengkapan data yang diminta dan penilaian kelayakan.
- c. Melakukan akad pembiayaan.
- d. *Monitoring* nasabah.

### 7. *Mitra Micro*

- a. Melakukan penagihan ke lokasi mikro.
- b. Menjalani hubungan baik antara bank dengan para sahabat mikro.
- c. Mampu bekerja dalam tekanan.
- d. Mampu bekerja dengan target.

### 6. Aspek personalia

- a. Waktu Operasional

**Tabel 4.1**

#### **Waktu Operasional Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember**

<b>Nama Layanan</b>	<b>Hari</b>	<b>Jam Layanan</b>
Kas	Senin s/d Jumat	08.00 – 15.30 WIB
Kliring	Senin s/d Kamis	08.00 – 10.30 WIB
	Jumat	08.00 – 10.00 WIB
ATM	Senin s/d minggu	24 jam 7 hari

Sumber: Dokumentasi Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, 2018.

## 7. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember

Produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri diantaranya, yaitu:

### a. Pembiayaan

#### 1) Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di kantor BSM atau melalui ATM.

#### 2) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

#### 3) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

#### 4) BSM Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

#### 5) BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

#### 6) BSM Tabungan Pensiun

Simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT.Taspen yang diperuntukkan bagi pensiun pegawai negeri Indonesia.

#### 7) BSM Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### b. BSM Giro

##### 1) BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah ya dhamanah*

## 2) BSM Giro Valas

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non perorangan.

## 3) BSM Giro Singapore Dollar

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan maupun non perorangan.

## 4) BSM Giro Euro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non perorangan.

## c. Deposito

### 1) BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh* untuk perorangan dan non perorangan.

### 2) BSM Deposito Valas

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang Dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqoh* untuk perorangan dan non perorangan.

d. Emas

1) BSM Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atau dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

2) BSM Cicil Emas

Fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah dan menguntungkan.

e. Layanan BSM *Priority*

Layanan BSM *Priority* menawarkan layanan personal dengan fasilitas yang mengutamakan kenyamanan dalam keseimbangan baik dalam layanan *financial* maupun layanan *non financial*. *Priority banking officer* BSM akan membantu nasabah dalam menentukan pilihan perencanaan keuangan zakat, waqaf hingga pembagian harta waris.

f. Haji dan Umrah

1) BSM Tabungan Mabrur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.



2) Pembiayaan Mikro Umrah

Pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah.

3) BSM Tabungan Mabur Junior

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah anak berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.

g. Pembiayaan *Consumer*

1) BSM Impian

Pembiayaan *consumer* dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM impian dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan. Koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam.

2) Pembiayaan Peralatan Kendaraan

Pembiayaan Peralatan Kendaraan adalah pemberian fasilitas kendaraan kepada para profesional di bidang kedokteran kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dengan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya

kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

### 3) Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan Edukasi BSM adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah atau perguruan tinggi maupun lembaga pendidikan lainnya atau pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran atau semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

### 4) Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan Kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan *consumer* (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan. Dengan pembayaran anggaran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

### 5) Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan Untuk Para Anggotanya

Penyaluran pembiayaan kepada/melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

#### 6) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *Developer* dengan akad *murabahah*.

#### 7) Pembiayaan Griya BSM bersubsidi

Pembiayaan Griya BSM bersubsidi adalah pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (Rumah Sehat/RS) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dan pemerintah. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

#### 8) BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) adalah pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan akad *murabahah*.

a. Produk Jasa

1) *BSM Card*

Kartu yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan memiliki fungsi utama yaitu sebagai kartu ATM dan kartu debit. Disamping itu dengan menggunakan BSM card, nasabah bisa mendapatkan *discount* diratusan *merchant* yang telah bekerjasama dengan BSM.

2) *BSM Sentra Bayar*

BSM Sentra Bayar merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan nasabah

3) *BSM SMS Banking*

BSM SMS *Banking* merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

4) *BSM Mobile Banking*

Layanan transaksi perbankan melalui *mobile banking* (*handphone*) dengan menggunakan koneksi jaringan data Telkom yang dapat digunakan oleh nasabah.

5) *BSM Net Banking*

Layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat digunakan oleh nasabah.

6) Pembiayaan Melalui Menu Pemindahbukuan di ATM (PPBA)

Layanan pembayaran institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM. Akad yang digunakan adalah *wakalah bil ujarah*.

7) BSM Jual Beli Valas

Pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.

8) BSM *Electronic Payroll*

Pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini bank syariah mandiri secara mudah, aman dan fleksibel.

9) BSM *E-Money*

Kartu Prabayar berbasis *smart card* yang diterbitkan oleh Bank Mandiri bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri (BSM).

10) BSM kliring

Penagihan warkat bank lain dimana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.

## 8. Letak Geografis PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember

Letak geografis PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember bertempat di Jl.P.B Sudirman No. 41-43 Jember, Jawa Timur No.Telepon (0331) 411522 Fax (0331) 411525.

## B. Penyajian Data dan Analisis

Setiap peneliti haruslah disertai dengan penyajian data sebagai penguat dalam penelitian. Sebab data inilah yang dianalisis, sehingga dari data yang dianalisis tersebut akan menghasilkan suatu kesimpulan dalam penelitian ini.

Sesuai dengan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, maka peneliti akan menyajikan dua macam pengumpulan data yaitu hasil observasi yang dilakukan peneliti yang kemudian akan diperkuat dengan data hasil wawancara. Berdasarkan hasil penelitian, maka akan diuraikan data-data tentang Dampak Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) Tahun 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember).

Sebagaimana perumusan masalah, maka peneliti ini hanya fokus pada tiga hal yang telah dirumuskan sebelumnya, yaitu: (1) bagaimana cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) tahun 2016 pada penyaluran pembiayaan Griya BSM? (2) Bagaimana dampak dari pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) dalam penyaluran Pembiayaan Griya BSM? (3) Bagaimana tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV tahun 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM?

## 1. Penyajian Data

Untuk memperjelas hasil penelitian ini, maka akan disajikan data-data yang diperoleh baik yang melalui observasi, wawancara, maupun dokumentasi adalah sebagai berikut:

### a) Cara Bank Syariah Mandiri Melaksanakan Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) 2016 Pada Penyaluran Pembiayaan Griya BSM

Adapun tata cara perhitungan rasio untuk pembiayaan properti di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember.

**Tabel 4.2**  
**Rasio FTV Maksimum Pembiayaan Properti BSM**

Pembiayaan Akad Murabahah & Istishna'				Pembiayaan Akad MMQ & IMBT			
Tipe Properti(m <sup>2</sup> )	Fasilitas Pemilikan			Tipe Properti (m <sup>2</sup> )	Fasilitas Pemilikan		
	I	II	III dst		I	II	III dst
<b>rumah tapak</b>				<b>rumah tapak</b>			
tipe > 70	85%	80%	75%	tipe > 70	90%	85%	80%
tipe 22-70	-	85%	80%	tipe 22-70	-	90%	85%
tipe ≤ 21	-	-	-	tipe ≤ 21	-	-	-
<b>rumah susun</b>				<b>rumah susun</b>			
tipe > 70	85%	80%	75%	tipe > 70	90%	85%	80%
tipe 22-70	90%	85%	80%	tipe 22-70	90%	85%	80%
tipe ≤ 21	-	85%	80%	tipe ≤ 21	-	85%	80%
<b>ruko/rukan</b>	-	85%	80%	<b>ruko/rukan</b>	-	85%	80%

Sumber: Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember, 2018.

Tabel tersebut menjelaskan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* atau akad *istishna* ditetapkan berdasarkan harga pokok pembiayaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan. Rasio PP untuk pembiayaan *murabahah* dan *istishna* untuk fasilitas pertama ditetapkan PP rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi

sebesar 85% (delapan puluh lima persen), untuk fasilitas kedua ditetapkan rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 80% dan untuk fasilitas PP rumah tapak dengan luas diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 75%, dan seterusnya. Begitupula dengan pembiayaan pemilikan rumah susun dan rumah kantor. Pembiayaan berdasarkan akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqishah*) ditetapkan berdasarkan penyertaan bank dalam rangka kepemilikan properti sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan. Dan pembiayaan berdasarkan akad IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik*) ditetapkan berdasarkan hasil pengurangan harga properti dengan deposit sebagaimana tercantum dalam akad pembiayaan.

Ketentuan tersebut hanya diperuntukkan pembiayaan perumahan non subsidi, dan akad untuk pembiayaan Griya BSM masih menggunakan sistem *murabahah*. Hal tersebut sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh Bapak Edi, Area *Manager* Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember sebagai berikut:<sup>73</sup>

“Untuk pembiayaan non subsidi kami Bank Syariah Mandiri semuanya masih menggunakan sistem berdasarkan akad *murabahah* dengan uang muka 15% untuk fasilitas pertama rumah tapak tipe >70 m<sup>2</sup> berdasarkan harga pokok dan keuntungan sesuai kesepakatan bersama dengan nasabah serta dengan jangka waktu angsuran *fix* selama 20 tahun yang jangka waktu angsuran tersebut merupakan keunikan BSM untuk produk pembiayaan griya BSM sejak adanya pelonggaran kebijakan FTV tahun 2016, tetapi sebelum ditentukan berapa jangka waktu angsuran yang harus diberikan maka akan dilakukan analisis terhadap kemampuan mengangsur nasabah.”

---

<sup>73</sup> Edi Dwi Effendi, *Wawancara*, Jember, 06 Februari 2018.



Dari wawancara tersebut dapat dijelaskan bahwa pembiayaan Griya BSM non subsidi masih menggunakan akad *murabahah* dengan uang muka sesuai dengan SE (Surat Edaran) pembiayaan *consumer* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember yaitu 15% untuk rumah fasilitas pertama tapak tipe >70 m<sup>2</sup> dengan berdasarkan harga pokok rumah yang akan dibeli serta dengan keuntungan sesuai kesepakatan bersama dengan nasabah atau debitur. Jangka waktu angsuran yang diberikan kepada nasabah hingga 20 tahun masa angsuran, hal tersebut termasuk suatu keunikan dalam produk pembiayaan Griya BSM non subsidi sejak diberlakukannya pelanggaran kebijakan FTV oleh Bank Indonesia untuk setiap bank umum di Indonesia baik konvensional maupun syariah. Sebelum memberikan berapa jangka waktu angsuran yang diberikan kepada nasabah, bank akan menilai kemampuan mengangsur nasabah terlebih dahulu oleh bagian *Micro Banking Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember.

Adapun penjelasan dari *Consumer Marketing* Pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember, Bapak Indra sebagai berikut:<sup>74</sup>

“Rasio FTV Maksimum tersebut kami berlakukan jika persentase pembiayaan bermasalah dari total pembiayaan secara bersih itu kurang dari 5%, atau pembiayaan bermasalah pembiayaan properti dari total pembiayaan properti secara bruto kurang dari 5%.”

Dari pernyataan tersebut, dapat dijelaskan bahwa FTV maksimum untuk pembiayaan properti diatas hanya digunakan atau

---

<sup>74</sup> Indra, *Wawancara*, Jember, 06 Februari 2018.

dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember jika rasio pembiayaan bermasalah/NPF (*Non Performing Financing*) dari total pembiayaan secara bersih (*nett*) kurang dari 5% (lima persen) dan rasio pembiayaan bermasalah/NPF (*Non Performing Financing*) pembiayaan properti dari total pembiayaan properti secara bruto (*gross*) kurang dari 5%. Hal tersebut diperkuat oleh Bapak Yudhistiro, *Consumer Marketing* BSM Kantor Area Jember yaitu:<sup>75</sup>

“Untuk persentase uang muka pembiayaan griya BSM non subsidi jika total pembiayaan bermasalah berada diatas 5%, maka kami pun memiliki ketentuan lain untuk berapa persen uang muka yang harus kami berikan kepada konsumen atau nasabah sesuai dengan SE yang kami tentukan untuk ketentuan FTV maksimum yang mana tidak keluar dari ketentuan atau Peraturan Bank Indonesia.”

Adapun rasio FTV maksimum yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri jika persentase NPF (*Non Performing Financing*) lebih dari 5%, sebagaimana berikut.

**Tabel 4.3**  
**Rasio FTV Maksimum Pembiayaan Properti NPF Diatas 5%**

Pembiayaan Akad Murabahah & Istishna'				Pembiayaan Akad MMQ & IMBT			
Tipe Properti(m <sup>2</sup> )	Fasilitas Pemilikan			Tipe Properti (m <sup>2</sup> )	Fasilitas Pemilikan		
	I	II	III dst		I	II	III dst
<b>rumah tapak</b>				<b>rumah tapak</b>			
tipe > 70	80%	70%	60%	tipe > 70	85%	75%	65%
tipe 22-70	-	80%	70%	tipe 22-70	-	80%	70%
tipe ≤ 21	-	-	-	tipe ≤ 21	-	-	-
<b>rumah susun</b>				<b>rumah susun</b>			
tipe > 70	80%	70%	60%	tipe > 70	85%	75%	65%
tipe 22-70	90%	80%	70%	tipe 22-70	90%	80%	70%
tipe ≤ 21	-	80%	70%	tipe ≤ 21	-	80%	70%
<b>ruko/rukan</b>	-	80%	70%	<b>ruko/rukan</b>	-	80%	70%

Sumber: Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember, 2018.

<sup>75</sup> Yudhistiro Leksono, *Wawancara*, Jember, 06 Februari 2018.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yanto, bagian *Business Banking Rit. Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, sebagaimana berikut:<sup>76</sup>

“Besaran FTV pembiayaan properti yang tidak diatur dalam tabel FTV maksimum tersebut, maka besarnya mengacu pada ketentuan besaran FTV dalam manual produk pembiayaan beragun properti dan khusus besar FTV yang tidak diatur dalam manual produk maka mengacu pada nilai kecukupan agunan untuk pembiayaan investasi pada SPB Pembiayaan masing-masing segmen.”

Dari wawancara tersebut dapat dijelaskan bahwa untuk besar FTV pembiayaan properti yang tidak diatur dalam kedua tabel tersebut, maka besarnya FTV mengacu pada ketentuan besar FTV dalam manual produk pembiayaan beragun properti, dan khusus besar FTV yang tidak diatur dalam manual produk pembiayaan beragun properti maka mengacu pada nilai kecukupan agunan untuk pembiayaan investasi pada SPB (Standar Prosedur Bisnis) Pembiayaan masing-masing. Tujuan SPB (Standar Prosedur Bisnis) yaitu untuk memberikan acuan yang komprehensif dan sistematis dalam mengelola pembiayaan, serta untuk memberikan acuan bagi unit kerja pembiayaan dalam melakukan *risk assessment* pada setiap tahapan proses pemberian pembiayaan.

Adapun dalam penilaian agunan di Bank Syariah Mandiri dalam pembiayaan griya BSM ditetapkan berdasarkan taksiran yang dilakukan oleh penilai internal bank atau penilai independen terhadap properti yang

---

<sup>76</sup> Indro Nopiyanto, *Wawancara*, Jember, 09 Februari 2018.

menjadi agunan. Berikut tata cara penilaian agunan di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember yaitu:<sup>77</sup>

a. Tata cara penilaian agunan rumah tapak/rumah toko/ rumah kantor dan rumah susun ditetapkan sebagai berikut:

- 1) Total pembiayaan untuk nasabah atau *group* nasabah dengan limit s.d Rp1.500.000.000 (satu miliar lima ratus juta rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai internal bank atau penilai independen. Menurut penjelasan dari Bapak Yudhistiro bagian *Consumer Marketing* BSM sebagai berikut:<sup>78</sup>

“Jika total pembiayaan sampai dengan Rp1.500.000.000 maka taksiran nilai agunan dilakukan oleh penilai internal jika total pembiayaan untuk nasabah atau *group* nasabah nantinya melebihi Rp1.500.000.000 maka taksiran nilai agunan dilakukan oleh penilai independen atau Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP)”

Dari pernyataan tersebut dapat dijelaskan jika total pembiayaan nasabah diatas Rp1.500.000.000 maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai independen atau Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP).

- 2) Petugas penilai internal bank yang dimaksud diatas mengacu pada SPB (Standar Prosedur Bisnis) pembiayaan masing-masing segmen.

---

<sup>77</sup> BSM, *Surat Edaran Bank Syariah Mandiri*, 5/14.

<sup>78</sup> Yudhistiro Leksono, *Wawancara*, Jember, 09 Februari 2018.

- 3) Khusus untuk rumah susun total pembiayaan 1 (satu) atau lebih nasabah atau group nasabah pada tower yang sama dengan limit di atas Rp1.500.000.000 (satu miliar lima ratus juta rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai independen atau Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP).
- b. Total pembiayaan untuk nasabah yang dimaksud diatas adalah akumulasi pembiayaan atas 1 (satu) atau lebih fasilitas nasabah atau nasabah dan suami/isteri di BSM (pembiayaan baru yang sedang diajukan + pembiayaan lama yang masih aktif). Definisi *group* nasabah mengacu pada SPB pembiayaan sesuai segmen.
- c. Khusus untuk perhitungan total pembiayaan nasabah dan suami/isteri tidak berlaku untuk pembiayaan yang dibukukan sebelum tanggal pernikahan atau pernikahan dengan pisah harta yang dibuktikan dengan akta pisah harta yang dibuat sebelum tanggal pernikahan dan tercantum dalam buku nikah.

**b) Dampak Dari Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) Dalam Penyaluran Pembiayaan Griya BSM**

Adanya pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) melalui Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor” diharapkan dapat mendorong pertumbuhan kredit atau pembiayaan di sektor properti. Bercermin dari

kebijakan FTV sebelumnya pada tahun 2015 yang telah mampu menahan penurunan kredit atau pembiayaan namun belum cukup mampu untuk meningkat pembiayaan properti di bank-bank syariah khususnya pembiayaan griya BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember yang telah mampu meningkatkan jumlah debitur dalam pembiayaan griya BSM. Seperti yang dinyatakan oleh Bapak Dhani, *Consumer Financing Manager* Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember sebagaimana berikut:<sup>79</sup>

“Pelonggaran Kebijakan *Financing To Value* (FTV) tahun 2016 telah mampu meningkatkan jumlah debitur pembiayaan griya BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember sekitar 30% daripada tahun 2015 yang mana kebijakan FTV rumah tapak untuk fasilitas pertama masih 80%”

Dari observasi dan wawancara diatas, mengemukakan bahwa kebijakan pelonggaran *Financing To Value* tahun 2016 telah mampu meningkatkan jumlah debitur pembiayaan griya BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember.

**Tabel 4.4**  
**Tingkat Penyaluran Pembiayaan Griya BSM**

No	Tahun	Jumlah Debitur Baru
1	2015	480
2	2016	1190

Sumber: Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, 2018.

Dari tabel tersebut dapat ditemukan bahwa selisih jumlah peningkatan debitur dari tahun 2015 ke tahun 2016 sebesar 710 debitur atau 710% sejak diberlakukannya PBI No. 18/16/PBI/ 2016.

<sup>79</sup> Bapak Dhani, *Consumer Financing Manager*, Wawancara, Jember, 09 Februari 2018.

Adapun prosedur pemberian pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember sesuai penjelasan yang dilakukan oleh Bapak Indra Selaku *Consumer Marketing*, Bagian Legalisasi Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember sesuai dengan hasil olahan wawancara peneliti, yaitu:<sup>80</sup>

1. Persyaratan-persyaratan yang harus dilampirkan:

a) Untuk Pegawai (Karyawan Swasta/ PNS/ ABRI)

- 1) Mengisi form surat permohonan pembiayaan PPR BSM
- 2) Fotokopi KTP pemohon (suami & istri) yang berlaku, Kartu Keluarga (KK)
- 3) Fotokopi surat akta nikah atau surat akta cerai dan surat keterangan kelurahan status terakhir
- 4) Fotokopi NPWP pribadi
- 5) Fotokopi rekening tabungan/ giro 3-6 bulan terakhir
- 6) Fotokopi bukti laporan SPT dan SPPT pajak tahunan
- 7) Asli surat keputusan pegawai tetap dan slip gaji 3 bulan terakhir
- 8) Fotokopi sertifikat berupa SHGB/SHM, Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)
- 9) Fotokopi Pajak Bumi Bangunan (PBB) tahun terakhir

b) Untuk Profesional seperti Dokter, Pengacara dan lain-lain:

- 1) Mengisi form surat permohonan pembiayaan PPR BSM

<sup>80</sup> Indra, *Wawancara*, Jember, 22 Februari 2018.

- 2) Fotokopi KTP pemohon (suami & istri) yang berlaku, Kartu Keluarga (KK)
- 3) Fotokopi surat akta nikah atau surat akta cerai dan surat keterangan kelurahan status terakhir
- 4) Fotokopi NPWP pribadi
- 5) Fotokopi rekening tabungan/giro 3-6 bulan terakhir
- 6) Fotokopi laporan SPT dan SPPT pajak tahunan
- 7) Fotokopi surat izin usaha/ praktek yang masih berlaku
- 8) Fotokopi laporan keuangan neraca dan laba rugi periode 2 tahun terakhir
- 9) Fotokopi sertifikat SHGB/SHM, Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)
- 10) Fotokopi Pajak Bumi Bangunan (PBB) tahun terakhir

2. Setelah nasabah melengkapi dokumen-dokumen di atas, *marketing* akan mengumpulkan dokumen-dokumen tersebut, kemudian dari pihak *marketing* akan mendatangi rumah nasabah atau biasa disebut OTS (*On The Spot*) dan menanyakan kebenaran syarat-syarat yang sudah diberikan kepada *marketing*.

3. Sesudah *marketing* melaksanakan apa yang menjadi kewajibannya, selanjutnya akan diberikan kepada bidang *processing*. Yang dilakukan bidang *processing* adalah memverifikasi data-data dan jaminan yang diajukan nasabah apakah sudah memenuhi syarat yang ada di BSM Kantor Area Jember.



4. Proses selanjutnya setelah sampai *processing*, maka dokumen-dokumen itu belum selesai dan masih harus disampaikan ke pemimpin cabang, setelah pemimpin cabang telah memutuskan persyaratannya sudah memenuhi syarat maka pimpinan cabang menyetujui pengajuan untuk pembelian rumah tersebut dengan mengeluarkan Surat Persetujuan Pencairan Pembiayaan (SP3), jika calon debitur ditolak maka akan diberi surat penolakan.
5. Setelah pemimpin cabang memutuskan persetujuan itu, *Consumer Marketing* Pembiayaan akan menindaklanjuti dokumen-dokumen tersebut dan akan melakukan pencairan.

**c) Tingkat Risiko Pembiayaan Bermasalah/NPF dan Risiko Strategik Sejak Diberlakukannya Pelonggaran Kebijakan FTV Tahun 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM.**

Dalam melaksanakan kebijakan FTV tahun 2016 tingkat persentase pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) Bank Syariah Mandiri mengalami penurunan. Seperti halnya yang telah dipaparkan dan dijelaskan oleh Bapak Yanto, *Business Banking Rit. Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, sebagai berikut:<sup>81</sup>

“Sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) tahun 2016, pembiayaan bermasalah khususnya terkait produk pembiayaan griya BSM mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yang mana persentase pembiayaan bermasalahnya berada dikisaran 5-6%, pada tahun 2016 turun menjadi 1,5% dan total NPF dari seluruh

<sup>81</sup> Indro Nopiyanto, *Wawancara*, Jember, 22 Februari 2018.

Bank Syariah Mandiri yang berada di karesidenan besuki atau artaku (area tapal kuda) yaitu 0,88%”

Dari wawancara tersebut mengungkapkan bahwa dengan diterapkannya pelonggaran kebijakan FTV tahun 2016 telah berhasil menurunkan tingkat NPF khususnya di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember daripada NPF tahun sebelumnya yang melampaui maksimum persentase yang ditetapkan oleh Bank Indonesia yaitu 5%.

**Tabel 4.5**  
**Pembiayaan bermasalah BSM Kantor Area Jember**

No	Tahun	Tingkat NPF
1	2015	5,9%
2	2016	1,5%

Sumber : Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, 2018.

Peningkatan persentase pembiayaan bermasalah pada tahun 2015 disebabkan oleh melambatnya pertumbuhan ekonomi nasional, yang kemudian Bank Indonesia mengeluarkan pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) tahun 2016 bertujuan untuk mendorong pertumbuhan kredit atau pembiayaan di sektor properti, mengingat sektor tersebut memiliki efek *multiplier* yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember untuk menurunkan tingkat persentase NPF yaitu dengan memberikan peringatan secara kekeluargaan, apabila nasabah tetap saja mengalami kesulitan untuk menyelesaikan kewajibannya, maka dengan persetujuan dari pihak nasabah dapat dilakukan upaya restrukturisasi pembiayaan.

Adapun strategi dalam meningkatkan pembiayaan griya BSM yakni sebagai berikut:

1. Menjalin kerjasama dengan *developer*.
2. Penyebaran brosur kepada nasabah, masyarakat, maupun melalui *developer*.
3. Promosi lewat radio.
4. Kunjungan ke *developer* serta ke dinas-dinas.

Hal tersebut sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Yanto, *Business Banking Rit. Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember yaitu:<sup>82</sup>

“Strategi untuk meningkatkan pembiayaan Griya BSM yaitu dengan kerjasama dengan para *developer*, untuk saat ini Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember ini masih bekerjasama dengan 3 (tiga) *developer* yaitu PT Surya Jaya Land, PT Cipta Bumi Lestari, dan PT Green Pesona Patrang serta untuk promosi saat ini masih lewat radio prosalina yang sering kita ajak untuk bekerjasama dalam hal promosi produk-produk Bank Syariah Mandiri Jember khususnya produk pembiayaan griya BSM.”

Terkait dengan risiko strategik dalam penyaluran pembiayaan griya BSM masih belum terjadi, sesuai wawancara dengan Bapak Yudhistiro Bagian *Consumer Marketing*, sebagai berikut:<sup>83</sup>

“Dalam melaksanakan strategik peningkatan penyaluran pembiayaan Griya BSM masih lancar-lancar saja, dan belum pernah terjadi risiko terkait hal tersebut karena semuanya masih berjalan sesuai dengan strategik kami dalam penyaluran atau mempromosikan produk pembiayaan griya BSM”.

<sup>82</sup> Indro Nopiyanto, *Wawancara*, Jember, 22 Februari 2018.

<sup>83</sup> Yudhistiro Leksono, *Wawancara*, Jember, 22 Februari 2018

Dari wawancara tersebut dijelaskan bahwa strategi-strategi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah penyaluran pembiayaan Griya BSM berjalan dengan lancar dan aman sesuai tujuan perusahaan.

## 2. Analisis

Dari beberapa data yang disajikan dan kemudian dilakukan analisis, maka hasil tersebut perlu untuk diadakan pembahasan terhadap hasil temuan dalam bentuk interpretasi dan diskusi dengan teori-teori yang ada dan relevan dengan topik penelitian ini. Untuk itu pembahasan ini akan disesuaikan dengan sub yang menjadi pokok pembahasan, guna mempermudah dalam menjawab pertanyaan yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian. Pembahasan ini dapat memberikan pemahaman dan penjelasan mengenai hasil antara teori-teori yang ada, dengan hasil yang didapat oleh peneliti, diantaranya adalah:

### a) Cara Bank Syariah Mandiri Melaksanakan Kebijakan Pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 Pada Penyaluran Pembiayaan Griya BSM.

Rasio *Financing To Value* merupakan angka rasio antara nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian kredit (pembiayaan dalam perbankan syariah).<sup>84</sup> FTV maksimum pembiayaan properti dalam Surat

<sup>84</sup> Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor”. PBI tersebut sekaligus mencabut Surat Edaran No.

Edaran Pembiayaan Bank Syariah Mandiri yang tercantum dalam penyajian data menyatakan Rasio PP untuk pembiayaan *murabahah* dan *istishna'* untuk fasilitas pertama ditetapkan PP rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 85% (delapan puluh lima persen).

Untuk fasilitas kedua ditetapkan rumah tapak dengan luas bangunan diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 80% dan untuk fasilitas PP rumah tapak dengan luas diatas 70 m<sup>2</sup> (tujuh puluh meter persegi) paling tinggi sebesar 75%, dan seterusnya. FTV maksimum tersebut telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 Tentang Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.

Adapun rasio FTV maksimum yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember jika persentase NPF (*Non Performing Financing*) lebih dari 5% telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 terkait maksimum FTV yang wajib diberikan oleh bank umum syariah maupun konvensional di Indonesia jika persentase NPF/pembiayaan bermasalah berada diatas 5%.

---

17/25/DKMP/2015 Tentang "Rasio *Loan To Value* atau *Financing To Value* Untuk Kredit atau Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor."

Surat Edaran Pembiayaan Bank Syariah Mandiri terkait penilaian agunan masih dengan limit s.d Rp1.500.000.000 (satu miliar lima ratus juta rupiah) penaksiran dilakukan oleh penilai internal bank atau penilai independen, hal tersebut disebabkan Bank Syariah Mandiri masih dalam tahap perkembangan khususnya pada sektor pembiayaan *consumer*, namun jika diatas Rp1.500.000.000 maka penaksiran dilakukan oleh penilai independen atau Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP). Sedangkan dalam PBI No.18/16/PBI/2016 terkait penilaian agunan ditetapkan sebagai berikut:

- 1) Untuk KP atau PP yang diberikan dengan plafon sampai dengan Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai *intern* bank atau penilai independen; dan
- 2) Untuk KP atau PP yang diberikan dengan plafon diatas Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) maka nilai agunan didasarkan pada taksiran yang dilakukan oleh penilai independen.

Penilai Independen adalah Kantor Jasa Penilai Publik yang paling kurang memenuhi kriteria sebagai berikut:<sup>85</sup>

1. Memiliki izin usaha dari institusi yang berwenang
2. Tidak merupakan pihak terkait dengan bank;

---

<sup>85</sup> Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.”

3. Tidak merupakan pihak terafiliasi dengan debitur atau nasabah dan pengembang yang dinyatakan dalam surat pernyataan dari Kantor Jasa Penilai Publik (KJPP); dan
4. Tercatat sebagai anggota asosiasi penilai independen atau asosiasi penilai publik.

**b) Dampak Dari Pelonggaran Kebijakan FTV Dalam Penyaluran Pembiayaan Griya BSM.**

Kebijakan pelonggaran *Financing To Value* tahun 2016 telah mampu meningkatkan jumlah debitur pembiayaan griya BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember. Peningkatan pembiayaan Griya BSM tersebut sesuai dengan tujuan dari pelonggaran kebijakan *Financing To Value* (FTV) oleh Bank Indonesia pada tahun 2016 yaitu mendorong pertumbuhan kredit atau pembiayaan di sektor properti, mengingat sektor tersebut memiliki efek *multiplier* yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.<sup>86</sup>

Prosedur pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember serupa dengan apa yang telah dikemukakan oleh Kasmir sebagai berikut:<sup>87</sup>

1. Pengajuan proposal
2. Penyelidikan berkas pinjaman
3. Penilaian kelayakan kredit/pembiayaan

---

<sup>86</sup> Bank Indonesia, diunduh dari <http://www.bi.go.id/id/pencarian/Default.aspx?k=kebijakan%20LTV%20FTV> pada tanggal 1 November 2017

<sup>87</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Kainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 100.

Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit atau pembiayaan adalah:<sup>88</sup>

- a. Aspek hukum
  - b. Aspek pasar dan pemasaran
  - c. Aspek keuangan
  - d. Aspek teknis atau operasi
  - e. Aspek manajemen
  - f. Aspek ekonomi sosial
  - g. Aspek AMDAL
4. Wawancara pertama
  5. Peninjauan ke lokasi (*on the spot*)
  6. Wawancara kedua
  7. Keputusan kredit/pembiayaan
  8. Penandatanganan akad kredit/pembiayaan/perjanjian lainnya
  9. Realisasi kredit/pembiayaan

Prosedur pembiayaan Griya BSM yang menggunakan sistem murabahah sama dengan yang dikemukakan oleh Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno sebagai berikut:<sup>89</sup>

1. Permohonan dengan cara nasabah mengajukan permohonan Pembiayaan sesuai kebutuhan.

<sup>88</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Kainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 100.

<sup>89</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah* (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2011), 57.



2. Verifikasi Data yaitu dengan cara bank mempelajari kemampuan nasabah dan aset yang dijaminan, serta Memberikan persyaratan pendahuluan.
3. SP3 yaitu Bank membuat Surat Persetujuan Pencairan Pembiayaan yang kemudian dikirimkan kepada nasabah.
4. *Offering Letter* yaitu Pernyataan persetujuan pengambil-alihan aset dan pengaturan waktu akad serta Penerbitan *wakalah* dari bank kepada nasabah dan Tanda Terima Uang Nasabah (TTUN).
5. Penandatanganan akad didepan notaris.
6. Dana dicairkan ke rekening nasabah untuk pembayaran akad jual beli antara penjual dan nasabah.
7. Nasabah mulai mencicil pembayaran harga jual beli sesuai dengan kesepakatan jumlah dan waktu yang disepakati dengan bank.

**c) Tingkat Risiko Pembiayaan/NPF dan Risiko Strategik Sejak Diberlakukannya Pelonggaran Kebijakan FTV 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM.**

Menurunnya tingkat pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember tahun 2016 sesuai dengan dibentuknya pelonggaran kebijakan FTV tahun 2016. Adapun yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember dalam hal menurunkan tingkat persentase NPF yaitu dengan memberikan peringatan secara kekeluargaan, apabila nasabah tetap saja mengalami kesulitan untuk menyelesaikan kewajibannya, maka dengan persetujuan dari pihak nasabah dapat

dilakukan upaya restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui: penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*).<sup>90</sup>

Restrukturisasi pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember telah sesuai dengan prinsip perbankan syariah, sebagaimana Allah berfirman dalam surah Al-Baqarah ayat 280 sebagai berikut:<sup>91</sup>

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS. Al-Baqarah: 280)

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan dan Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk pembayaran.

Adapun mengenai strategi-strategi yang disusun dan dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember dalam meningkatkan pembiayaan Griya BSM sesuai dengan tujuan dan target perusahaan, dan

<sup>90</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

<sup>91</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surabaya: Al-Hidayah, 2017), 48.

belum pernah mengalami risiko strategik. Risiko Strategik adalah risiko akibat ketidaktepatan bank dalam mengambil keputusan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.<sup>92</sup> Namun besarnya tingkat keberhasilan/kegagalan bank sebagaimana dalam teori ikatan bankir Indonesia bahwa dalam mencapai tujuan dapat dinilai berdasarkan posisi bank dipasar dan keunggulan kompetitif yang dimiliki, baik terhadap *Peer Group* maupun industri perbankan secara keseluruhan. Penilaian antara lain berdasarkan pada:<sup>93</sup>

1. Pasar dimana bank melaksanakan kegiatan usaha
2. Pesaing dan keunggulan bersaing
3. Efisiensi dalam melaksanakan kegiatan usaha
4. Diversifikasi kegiatan usaha dan cakupan wilayah operasional
5. Kondisi makro ekonomi dan dampaknya pada kondisi bank

IAIN JEMBER

---

<sup>92</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 76.

<sup>93</sup> IBI dan BARa, *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*, 76.

**Tabel 4.6**  
**Temuan Penelitian**

No	Fokus	Temuan
1	Cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan kebijakan pelonggaran <i>Financing To Value</i> (FTV) 2016 pada penyaluran pembiayaan Griya BSM.	Surat Edaran Pembiayaan terkait <i>Financing To Value</i> (FTV) maksimum pembiayaan properti Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 tentang rasio <i>loan to value</i> untuk kredit properti, rasio <i>financing to value</i> untuk pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor.
2	Dampak dari pelonggaran kebijakan FTV dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM.	Pelonggaran kebijakan FTV 2016 tak hanya menahan penurunan pembiayaan Griya BSM namun juga mampu meningkatkan pembiayaan Griya BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember
3	Tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategik sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Risiko pembiayaan/NPF di Bank Syariah Mandiri mengalami penurunan pada tahun 2016 yaitu sebesar 1,5% dibanding tahun 2015 yaitu sebesar 5,9%.</li> <li>2. Strategi-strategi yang disusun oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember untuk perluasan penyaluran pembiayaan Griya BSM berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan serta target perusahaan.</li> </ol>

Sumber: Hasil Wawancara.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 pada penyaluran pembiayaan Griya BSM yaitu dengan menggunakan sistem *murabahah* serta ketetapan FTV maksimum pembiayaan property dalam Surat Edaran Bank Syariah Mandiri telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No.18/16/PBI/2016 Tentang Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.
2. Dampak dari pelonggaran kebijakan FTV dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM ialah adanya peningkatan jumlah debitur di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember dari tahun 2015 ke tahun 2016 sebesar 710 debitur atau 710% sejak diberlakukannya PBI No. 18/16/PBI/ 2016.
3. Tingkat risiko pembiayaan/NPF dan risiko strategic sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM yaitu Risiko pembiayaan/NPF di Bank Syariah Mandiri mengalami penurunan pada tahun 2016 yaitu sebesar 1,5% dibanding tahun 2015 yang sebesar 5,9%. Strategi-strategi yang disusun oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember untuk perluasan penyaluran pembiayaan Griya BSM berjalan dengan lancar

dan sesuai dengan tujuan serta target perusahaan, artinya Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember belum pernah mengalami adanya risiko strategik dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM.

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember untuk tetap menjaga kualitas dalam memberikan pembiayaan Griya BSM walaupun kuantitas terhadap peningkatan Griya BSM sudah memenuhi target perusahaan, dan supaya tetap berhati-hati terhadap setiap perubahan kebijakan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia khususnya terkait pembiayaan Griya BSM.
2. Dan bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu membahas lebih tentang perubahan-perubahan kebijakan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dalam penyaluran pembiayaan *consumer* bagi lembaga perbankan maupun non perbankan.

IAIN JEMBER

## DAFTAR PUSTAKA

- Anthonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Bank Indonesia. 2012. *Kajian Stabilitas Keuangan*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Denim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Faustina, Almira. 2016. *Penerapan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Sebelum dan Sesudah Adanya Kebijakan Financing To Value (PT Bank BTN Unit Usaha Syariah)*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Fauziyyah, Neneng Ela. 2016. *Analisis Dampak Kebijakan Pelonggaran Financing To Value (FTV) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Properti di Perbankan Syariah Dalam Kerangka Kebijakan Makroprudensial*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Frequently Asked Question* Peraturan Bank Indonesia No. 18/16/PBI/2016 Tentang "Rasio Loan To Value Untuk Kredit Properti, Rasio Financing To Value Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor."
- Hasbiyannor. 2016. *Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya BSM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Martapura)*. Banjarmasin: IAIN Antasari.
- IBI dan BARa. 2016. *Manajemen Kesehatan Bank Berbasis Risiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ika Kurnia Ramadani. 2017. *Analisis Pelaksanaan Rescheduling Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember*. Jember: FEBI IAIN Jember.
- Ismail. 2014. *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*. Jakarta: Kencana Prenada media Group.
- Kasmir. 2001. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. 2017. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surabaya: Al-Hidayah.

- Kementerian Agama Republik Indonesia. 2017. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Jabal Raudhatul Jannah.
- Laporan Tahunan Bank Syariah Mandiri Tahun 2016.
- LSPP dan IBI. 2012. *Memahami Bisnis Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Miles dan Hubberman.1992. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI Press.
- Moleong, J.Lexi. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Peraturan Bank Indonesia PBI No. 18/16/PBI/2016 Tentang “Rasio *Loan To Value* Untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* Untuk Pembiayaan Properti dan Uang Muka Untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor”.
- Purnamasari, Irma Devita dan Suswinarno. 2011. *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Putri Siswanto, Yuniardini. 2015. *Pengaruh Surat Edaran Bank Indonesia No.14/10/DPNP Terhadap Risiko Kredit Perbankan Serta Pengaruh Pada Sektor Properti dan Otomotif*. Surabaya: Universitas Negeri Surabaya.
- Rahardjo, Mugi. 2009. *Pemasaran Lembaga Keuangan/Perbankan*. Surakarta: LPP UNS dan UNS Press.
- Rivai, H. Veitzal. 2008. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, Dan Mahasiswa*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Satori ,Djama'an & Komariah. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sekretariat Negara RI, Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif. Ed. Rev. Cet. 28*. Bandung: Alfabeta.



Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sulistiyoningsih, Erna. 2016. *Analisis Pembiayaan Murabahah Griya BSM Di Bank Syariah Mandiri Cabang Temanggung*. Salatiga: IAIN Salatiga.

Surat Edaran Bank Indonesia No.15/40/DKMP Perihal Penerapan Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Pemberian Kredit atau Pembiayaan Pemilikan Properti, Kredit atau Pembiayaan Konsumsi Beragun Properti, dan Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor.

Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.

W. Creswell, John. 2015. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Bank Indonesia,

<http://www.bi.go.id/id/pencarian/Default.aspx?k=kebijakan%20LTV%20FTV>.

Bank Syariah Mandiri,

<https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-griya-bsm>.

Laurensius Marshall SS,

<https://keuangan.kontan.co.id/news/bsm-perbesar-pembiayaan-rumah-di-atas-70-m2>.

IAIN JEMBER

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Pokok Masalah
Dampak Pelonggaran kebijakan <i>Financing To Value</i> (FTV) 2016 Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi di Bank Syariah Mandiri Cabang Jember)	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tata Cara <i>Financing To Value</i> (FTV)</li> <li>Produk Pembiayaan Konsumer Bank Syariah Mandiri</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pelonggaran Kebijakan <i>Financing To Value</i> 2016</li> <li>Pembiayaan Griya BSM</li> <li>Risiko-risiko</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Rasio pembiayaan berdasarkan akad murabahah</li> <li>Penilaian agunan</li> <li>Pembiayaan sistem <i>murabahah</i></li> <li>Prosedur pembiayaan</li> <li>Risiko pembiayaan</li> <li>Risiko strategik</li> </ol>	<p>Data sekunder:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Laporan keuangan Bank Syariah Mandiri</li> <li>Website Bank Syariah Mandiri</li> </ol> <p>Data primer:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Hasil wawancara dengan Area <i>Manager, Consumer Marketing, Consumer Financing Manager, dan Business Banking Rit. Manager.</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>jenis penelitian: <i>field research</i></li> <li>pendekatan penelitian: kualitatif</li> <li>metode pengumpulan data: <ul style="list-style-type: none"> <li>- observasi</li> <li>- dokumentasi</li> <li>- wawancara</li> <li>- kepustakaan</li> </ul> </li> <li>tehnik analisis: deskriptif kualitatif</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Bagaimana cara Bank Syariah Mandiri melaksanakan kebijakan pelonggaran <i>financing to value</i> (FTV) 2016 pada penyaluran pembiayaan Griya BSM?</li> <li>Bagaimana dampak dari pelonggaran kebijakan <i>financing to value</i> (FTV) dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM ?</li> <li>Bagaimana tingkat risiko pembiayaan/ NPF dan risiko strategik, sejak diberlakukannya pelonggaran kebijakan FTV 2016 terhadap pembiayaan Griya BSM?</li> </ol>

Nomor : B-1000/In.20/7.a/PP.00.9/12/2017  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang Jember

di-

TEMPAT

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Siti Muthmainnah  
NIM : 083 143 125  
Semester : VII  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
No Telpon : 0895350235966  
Dosen Pembimbing : Agung Parmono, SE, M.Si  
NIP : 19751216 200912 1 002  
Judul Penelitian : Dampak Pelonggaran *Financing To Value* (FTV) Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Cabang Jember)

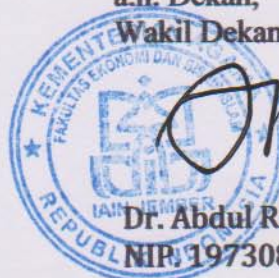
Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Jember, 26 Desember 2017

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik



*Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I*  
NIP. 19730830 199903 1 002

Tembusan:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. LP2M IAIN Jember

## SURAT KETERANGAN

No. 20/307-3/081

PT BANK SYARIAH MANDIRI yang berkedudukan di Jalan PB. Sudirman No 41-43 Jember.  
dengan ini menerangkan bahwa :


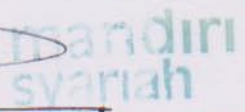
Nama : Siti Muthmainnah  
NIM : 083 143 125  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas : IAIN Jember

Telah melaksanakan penelitian/riset di PT Bank Syariah Mandiri – Kantor Area Jember  
dengan judul skripsi “Dampak Pelonggaran Kebijakan Financing To Value (FTV) 2016  
Terhadap Pembiayaan Griya BSM (Studi kasus Di Bank Syariah Mandiri Kantor Area  
Jember)”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 28 Maret 2018

PT BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR AREA JEMBER

  
  
KANTOR AREA JEMBER

Jumartono  
Area Operation and Service Manager



Hendry Sonny Aprianto  
Clearing Opr And Service Mgr

\*) TTD 2 Pejabat Struktural

## PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana cara Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember melaksanakan kebijakan pelonggaran *Financing To Value* (FTV) 2016 dalam penyaluran pembiayaan Griya BSM?
2. *Pricing competitive* dengan angsuran *fix* 20 tahun dalam pembiayaan perumahan non subsidi, apakah *fix* semua nasabah 20 tahun atau disesuaikan dengan penilaian tingkat kemampuan mengangsur calon debitur?
3. Apakah dengan adanya pelonggaran kebijakan FTV 2016 sudah mampu meningkatkan jumlah debitur di Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember?
4. Dalam melaksanakan kebijakan FTV 2016, berapa persentase NPF pada produk pembiayaan Griya BSM?
5. Apakah mengalami peningkatan atau penurunan NPF dengan adanya pelonggaran FTV 2016 dengan sebelumnya tahun 2015?
6. Strategi apa saja yang disusun dan dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember dengan adanya perubahan kebijakan FTV 2016?

### Pedoman Observasi









1. Lokasi Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember
2. Situasi dan kondisi Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember

### Pedoman Dokumentasi

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Jember
2. Visi dan misi Bank Syariah Mandiri Jember
3. Struktur organisasi

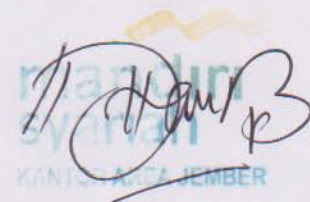
## JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi : Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Area Jember

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	26 Desember 2017	Observasi awal dan menyerahkan surat penelitian ke BSM Kantor Area Jember	
2	23 Januari 2018	Menembusi surat penelitian dan mengatur jadwal wawancara dengan narasumber di BSM Kantor Area Jember	
3	06 Februari 2018	Wawancara pertama dengan bagian <i>Consumer Marketing</i> Pembiayaan Griya BSM, sekaligus dengan bagian HRD Umum.	
4	09 Februari 2018	wawancara kedua dengan bagian <i>Business Banking Rit. Manager</i> BSM Kantor Area Jember	
5	13 Februari 2018	Melengkapi data-data seperti struktur organisasi	
6	22 Februari 2018	Wawancara ketiga dengan bagian <i>Consumer Marketing</i> Pembiayaan Griya BSM	
7	26 Februari 2018	Melengkapi data-data yang kurang di BSM Kantor Area Jember	
8	20 Maret 2018	Melengkapi data-data yang kurang di BSM sekaligus meminta surat keterangan selesai penelitian	

Jember, 20 Maret 2018

Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember

  
KANTOR AREA JEMBER

**mandiri**  
syariah

bsm griya

**cicilan tetap**

sampai lunas



**wujudkan rumah impian keluarga Anda**

- Angsuran tetap & ringan
- Jangka waktu hingga 20 tahun
- DP mulai 10 %\*
- Berkah sesuai syariah




\*Syarat & ketentuan berlaku

bsm call 14040

#bsm mengalirkanberkah

Pembiayaan BSM Griya adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan pemilikan rumah tinggal.

### Manfaat:

-  Angsuran ringan dan pasti.
-  Proses yang mudah dan cepat.
-  Untuk rumah baru, rumah bekas, renovasi rumah, *take over*, dan apartemen.

### Persyaratan

- WNI cakap hukum.
- Usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun, sedangkan untuk wiraswasta & profesional maksimal 60 tahun.

### Dokumen yang Diperlukan

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
Fotokopi Sertipikat HGB/HM	✓	✓
Fotokopi IMB	✓	✓
Fotokopi PBB (Tahun Terakhir)		✓

Dokumen Nasabah	Karyawan	Profesional	Wiraswasta
Fotokopi KTP Pemohon	✓	✓	✓
Fotokopi KTP Suami/Istri	✓	✓	✓
Fotokopi KK & Surat Nikah/Cerai **	✓	✓	✓
Fotokopi SIUP, TDP & Akta Pendirian Persh.		✓	
Fotokopi Laporan Keuangan		✓	✓
Fotokopi Ijin Praktek		✓	
Asli Slip Gaji dan fotokopi SK Pegawai Tetap	✓		
Fotokopi Rek. Koran/Tab. 3 Bln Terakhir	✓		
Fotokopi Rek. Koran/Tab. 6 Bln Terakhir		✓	✓
Fotokopi NPWP	✓	✓	✓

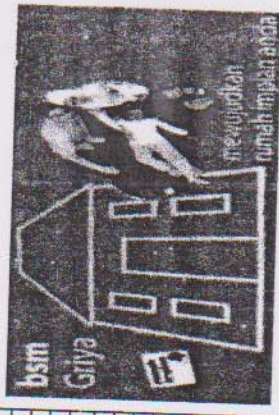
\*1) Bebas biaya appraisal sampai dengan Rp1,5 milyar.

\*\*1) Bila telah menikah.

Informasi lebih lanjut kunjungi [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id) atau hubungi bsm call 14040

 Bank Syariah Mandiri  @syariahmandiri





**I. Skema Angsuran Bertahap**

No Tahapan Angsuran	Bulan	Plafond PPR								INDEKS																																																																																																											
		100,000,000	150,000,000	200,000,000	300,000,000	400,000,000	500,000,000	600,000,000	700,000,000		750,000,000	800,000,000																																																																																																									
<b>II</b>																																																																																																																					
<b>3 Tingkat 10 Tahun</b>																																																																																																																					
Tahap I	24	1,239,857	1,859,785	2,479,714	3,719,571	4,959,428	6,199,284	7,439,141	8,678,998	9,918,855	11,158,711	12,398,568	13,638,425	14,878,282	16,118,139	17,357,996	18,597,853	19,837,710	21,077,567	22,317,424	23,557,281	24,797,138	26,036,995	27,276,852	28,516,709	29,756,566	31,000,000																																																																																										
Tahap II	36	1,386,348	2,082,521	2,778,695	4,165,043	5,551,391	6,941,738	8,330,086	9,718,434	11,106,781	12,495,129	13,883,477	15,271,825	16,660,173	18,048,521	19,436,869	20,825,217	22,213,565	23,601,913	24,990,261	26,378,609	27,766,957	29,155,305	30,543,653	31,932,001	33,320,349	34,708,697	36,097,045	37,485,393	38,873,741	40,262,089	41,650,437	43,038,785	44,427,133	45,815,481	47,203,829	48,592,177	49,980,525	51,368,873	52,757,221	54,145,569	55,533,917	56,922,265	58,310,613	59,698,961	61,087,309	62,475,657	63,864,005	65,252,353	66,640,701	68,029,049	69,417,397	70,805,745	72,194,093	73,582,441	74,970,789	76,359,137	77,747,485	79,135,833	80,524,181	81,912,529	83,300,877	84,689,225	86,077,573	87,465,921	88,854,269	90,242,617	91,630,965	93,019,313	94,407,661	95,796,009	97,184,357	98,572,705	100,000,000																																											
<b>3 Tingkat 16 Tahun</b>																																																																																																																					
Tahap I	24	984,740	1,477,109	1,969,479	2,954,219	3,938,958	4,923,698	5,908,437	6,893,177	7,877,916	8,862,655	9,847,394	10,832,133	11,816,872	12,801,611	13,786,350	14,771,089	15,755,828	16,740,567	17,725,306	18,710,045	19,694,784	20,679,523	21,664,262	22,649,001	23,633,740	24,618,479	25,603,218	26,587,957	27,572,696	28,557,435	29,542,174	30,526,913	31,511,652	32,496,391	33,481,130	34,465,869	35,450,608	36,435,347	37,420,086	38,404,825	39,389,564	40,374,303	41,359,042	42,343,781	43,328,520	44,313,259	45,297,998	46,282,737	47,267,476	48,252,215	49,236,954	50,221,693	51,206,432	52,191,171	53,175,910	54,160,649	55,145,388	56,130,127	57,114,866	58,100,000																																																								
Tahap II	36	1,106,572	1,659,858	2,213,144	3,319,716	4,426,288	5,532,860	6,639,432	7,746,004	8,852,576	9,959,148	11,065,720	12,172,292	13,278,864	14,385,436	15,492,008	16,598,580	17,705,152	18,811,724	19,918,296	21,024,868	22,131,440	23,238,012	24,344,584	25,451,156	26,557,728	27,664,300	28,770,872	29,877,444	30,984,016	32,090,588	33,197,160	34,303,732	35,410,304	36,516,876	37,623,448	38,730,020	39,836,592	40,943,164	42,049,736	43,156,308	44,262,880	45,369,452	46,476,024	47,582,596	48,689,168	49,795,740	50,902,312	52,008,884	53,115,456	54,222,028	55,328,600	56,435,172	57,541,744	58,648,316	59,754,888	60,861,460	61,968,032	63,074,604	64,181,176	65,287,748	66,394,320	67,500,892	68,607,464	69,714,036	70,820,608	71,927,180	73,033,752	74,140,324	75,246,896	76,353,468	77,460,040	78,566,612	79,673,184	80,779,756	81,886,328	82,992,900	84,099,472	85,206,044	86,312,616	87,419,188	88,525,760	89,632,332	90,738,904	91,845,476	92,952,048	94,058,620	95,165,192	96,271,764	97,378,336	98,484,908	99,591,480	100,000,000																								
<b>3 Tingkat 20 Tahun</b>																																																																																																																					
Tahap I	24	887,823	1,301,735	1,715,646	2,603,470	3,471,293	4,339,116	5,206,939	6,074,763	6,942,586	7,810,410	8,678,233	9,546,057	10,413,880	11,281,704	12,149,527	13,017,351	13,885,174	14,752,998	15,620,822	16,488,645	17,356,469	18,224,292	19,092,116	19,959,939	20,827,763	21,695,586	22,563,410	23,431,233	24,299,057	25,166,880	26,034,704	26,902,527	27,770,351	28,638,174	29,506,000	30,373,823	31,241,647	32,109,470	32,977,294	33,845,117	34,712,941	35,580,764	36,448,588	37,316,411	38,184,235	39,052,058	39,919,882	40,787,705	41,655,529	42,523,352	43,391,176	44,259,000	45,126,823	45,994,647	46,862,470	47,730,294	48,598,117	49,465,941	50,333,764	51,201,588	52,069,411	52,937,235	53,805,058	54,672,882	55,540,705	56,408,529	57,276,352	58,144,176	59,011,999	59,879,823	60,747,646	61,615,470	62,483,293	63,351,117	64,218,940	65,086,764	65,954,587	66,822,411	67,690,234	68,558,058	69,425,881	70,293,705	71,161,528	72,029,352	72,897,175	73,765,000	74,632,823	75,500,646	76,368,470	77,236,293	78,104,117	78,971,940	79,839,764	80,707,587	81,575,411	82,443,234	83,311,058	84,178,881	85,046,705	85,914,528	86,782,352	87,650,175	88,517,999	89,385,823	90,253,646	91,121,470	91,989,293	92,857,117	93,724,940	94,592,764	95,460,587	96,328,411	97,196,234	98,064,058	98,931,881	99,800,000
Tahap II	36	1,005,002	1,507,503	2,010,004	3,015,005	4,020,007	5,025,009	6,030,010	7,035,012	8,040,014	9,045,016	10,050,018	11,055,020	12,060,022	13,065,024	14,070,026	15,075,028	16,080,030	17,085,032	18,090,034	19,095,036	20,100,038	21,105,040	22,110,042	23,115,044	24,120,046	25,125,048	26,130,050	27,135,052	28,140,054	29,145,056	30,150,058	31,155,060	32,160,062	33,165,064	34,170,066	35,175,068	36,180,070	37,185,072	38,190,074	39,195,076	40,200,078	41,205,080	42,210,082	43,215,084	44,220,086	45,225,088	46,230,090	47,235,092	48,240,094	49,245,096	50,250,098	51,255,100	52,260,102	53,265,104	54,270,106	55,275,108	56,280,110	57,285,112	58,290,114	59,295,116	60,300,118	61,305,120	62,310,122	63,315,124	64,320,126	65,325,128	66,330,130	67,335,132	68,340,134	69,345,136	70,350,138	71,355,140	72,360,142	73,365,144	74,370,146	75,375,148	76,380,150	77,385,152	78,390,154	79,395,156	80,400,158	81,405,160	82,410,162	83,415,164	84,420,166	85,425,168	86,430,170	87,435,172	88,440,174	89,445,176	90,450,178	91,455,180	92,460,182	93,465,184	94,470,186	95,475,188	96,480,190	97,485,192	98,490,194	99,495,196	100,000,000															
Tahap III	120	1,188,040	1,782,059	2,376,079	3,564,119	4,752,159	5,940,198	7,128,238	8,316,278	9,504,317	10,692,357	11,880,397	13,068,437	14,256,477	15,444,517	16,632,557	17,820,597	19,008,637	20,196,677	21,384,717	22,572,757	23,760,797	24,948,837	26,136,877	27,324,917	28,512,957	29,700,997	30,889,037	32,077,077	33,265,117	34,453,157	35,641,197	36,829,237	38,017,277	39,205,317	40,393,357	41,581,397	42,769,437	43,957,477	45,145,517	46,333,557	47,521,597	48,709,637	49,897,677	51,085,717	52,273,757	53,461,797	54,649,837	55,837,877	57,025,917	58,213,957	59,401,997	60,590,037	61,778,077	62,966,117	64,154,157	65,342,197	66,530,237	67,718,277	68,906,317	70,094,357	71,282,397	72,470,437	73,658,477	74,846,517	76,034,557	77,222,597	78,410,637	79,598,677	80,786,717	81,974,757	83,162,797	84,350,837	85,538,877	86,726,917	87,914,957	89,102,997	90,291,037	91,479,077	92,667,117	93,855,157	95,043,197	96,231,237	97,419,277	98,607,317	99,795,357	100,000,000																														
<b>IV</b>																																																																																																																					
<b>3 Tingkat 20 Tahun</b>																																																																																																																					
Tahap I	24	887,823	1,301,735	1,715,646	2,603,470	3,471,293	4,339,116	5,206,939	6,074,763	6,942,586	7,810,410	8,678,233	9,546,057	10,413,880	11,281,704	12,149,527	13,017,351	13,885,174	14,752,998	15,620,822	16,488,645	17,356,469	18,224,292	19,092,116	19,959,939	20,827,763	21,695,586	22,563,410	23,431,233	24,299,057	25,166,880	26,034,704	26,902,527	27,770,351	28,638,174	29,506,000	30,373,823	31,241,647	32,109,470	32,977,294	33,845,117	34,712,941	35,580,764	36,448,588	37,316,411	38,184,235	39,052,058	39,919,882	40,787,705	41,655,529	42,523,352	43,391,176	44,259,000	45,126,823	45,994,647	46,862,470	47,730,294	48,598,117	49,465,941	50,333,764	51,201,588	52,069,411	52,937,235	53,805,058	54,672,881	55,540,705	56,408,528	57,276,352	58,144,176	59,011,999	59,879,823	60,747,646	61,615,470	62,483,293	63,351,117	64,218,940	65,086,764	65,954,587	66,822,411	67,690,234	68,558,058	69,425,881	70,293,705	71,161,528	72,029,352	72,897,175	73,765,000	74,632,823	75,500,646	76,368,470	77,236,293	78,104,117	78,971,940	79,839,764	80,707,587	81,575,411	82,443,234	83,311,058	84,178,881	85,046,705	85,914,528	86,782,352	87,650,175	88,517,999	89,385,823	90,253,646	91,121,470	91,989,293	92,857,117	93,724,940	94,592,764	95,460,587	96,328,411	97,196,234	98,064,058	98,931,881	99,800,000
Tahap II	36	1,005,002	1,507,503	2,010,004	3,015,005	4,020,007	5,025,009	6,030,010	7,035,012	8,040,014	9,045,016	10,050,018	11,055,020	12,060,022	13,065,024	14,070,026	15,075,028	16,080,030	17,085,032	18,090,034	19,095,036	20,100,038	21,105,040	22,110,042	23,115,044	24,120,046	25,125,048	26,130,050	27,135,052	28,140,054	29,145,056	30,150,058	31,155,060	32,160,062	33,165,064	34,170,066	35,175,068	36,180,070	37,185,072	38,190,074	39,195,076	40,200,078	41,205,080	42,210,082	43,215,084	44,220,086	45,225,088	46,230,090	47,235,092	48,240,094																																																																			

**BISMILLAHIRRAHMAANIRRAHIIM**  
**FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF**

Nomor :  
Tanggal :

(Harap diisi lengkap untuk kelancaran Proses)

PERMOHONAN PEMBIAYAAN				
Jumlah Pembiayaan Yang Diajukan : Rp.		Pengajuan <input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Perubahan <input type="checkbox"/> Take Over		
Jangka Waktu : Rp.				
Tujuan Penggunaan (Dijelaskan) : Rp.				
DATA PRIBADI PERMOHONAN				
Nama :		Jenis Kelamin <input type="checkbox"/> Laki <input type="checkbox"/> Perempuan		
Tempat/Tanggal Lahir :		Status <input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Janda/Duda		
Nomor KTP/Paspor :		Jumlah Tanggungan _____ Janda/Duda _____		
Nomor NPWP :		Pendidikan Terakhir _____		
Alamat Tinggal Sekarang :				
Telepon :	Wilayah :	Kode Pos :	Lama Tinggal Di Alamat ini :	
Status Tempat Tinggal : <input type="checkbox"/> Pribadi <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Dinas <input type="checkbox"/> Lainnya (Sebutkan) _____				
Untuk Keperluan Mendadak Hubungi (Yang Tidak Serumah)				
Nama :				
Hubungan :				
Alamat :				
Telepon :	Wilayah :	Kode Pos :	Lama Tinggal Di Alamat ini :	
Waktu Terbaik Untuk Menghubungi Anda : <input type="checkbox"/> Di rumah, Pukul : _____ <input type="checkbox"/> Di kantor, Pukul : _____				
Alamat :				
Wilayah :		Kode Pos :		
DATA PEKERJAAN		DATA SUAMI/ISTRI		
Nama Perusahaan :		Nama :		
Bidang Usaha :		Tempat/Tanggal Lahir :		
Jabatan Pangkat :		(Jika Bekerja) :		
Mulai bekerja sejak :		Nama Perusahaan :		
Alamat :		Bidang Usaha :		
Telepon : Wilayah : Kode Pos :		Pangkat/Jabatan :		
(Khusus Wiraswasta)		Mulai Bekerja Sejak :		
SIUP : NPWP :		Alamat Kantor :		
Tangga/Tahun Didirikan :		Telepon : Wilayah : Kode Pos :		
DATA PENGHASILAN		PINJAMAN LAIN		
Penghasilan Bersih / Bulan Pemohon :	Rp. _____	Nama Kreditor	Jenis Pinjaman / Kreditor	Jumlah Pinjaman
Penghasilan Bersih / Bulan Suami / Istri :	Rp. _____			Jatuh Tempo
Penghasilan Tambahan (Jika Ada) :	Rp. _____			
Biaya Hidup / Pengeluaran Per Bulan :	Rp. _____			
Angsuran Dari Pinjaman Lainnya / Bulan :	Rp. _____			
Sisa Penghasilan Bersih :	Rp. _____			
DATA KEKAYAAN		SIMPANAN REKENING DIBANK		
Jenis	Jumlah	Lokasi / Merk	Nilai Rp.	Nama Bank
<input type="checkbox"/> Rumah				Jenis Simpanan
<input type="checkbox"/> Mobil				Atas Nama
<input type="checkbox"/>				Nomor
DATA JAMINAN				
<input type="checkbox"/> TANAH <input type="checkbox"/> RUMAH TINGGAL <input type="checkbox"/> RUKO		<input type="checkbox"/> BPKB		
Alamat Jaminan :		Merk Kendaraan :		
Telepon :	Wilayah :	Kode pos :	Type :	<input type="checkbox"/> Sedan <input type="checkbox"/> Minibus <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Tahun Dibangun :	LT :	LB :	Tahun :	Warna :
Harga Taksiran :	No. IMB :	Harga Kendaraan :		
Status Tanah :	Uang Muka :			
Berlaku Hingga :	A/N :	Nama Dealer :		
Nama Pemilik Jaminan/Peminjam :	Alamat Dealer :			
Hubungan Keluarga :	Telepon Dealer :			
Alamat Pemilik Jaminan :				
Telepon :	Wilayah :	Kode pos :	<input type="checkbox"/> PERUSAHAAN <input type="checkbox"/> Pemerintah <input type="checkbox"/> BUMN <input type="checkbox"/> Swasta	
REFERENSI				
1. Nama :	2. Nama :			
Perusahaan :	Perusahaan :			
Posisi / Jabatan :	Posisi / Jabatan :			
Alamat / Telepon :	Alamat / Telepon :			
Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini Saya mengizinkan Bank Syariah Mandiri untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Bersama ini saya memberi kuasa kepada Bank untuk memotong dari rekening koran/tabungan/deposito Saya gunakan melunasi angsuran pembiayaan dan/atau kewajiban lainnya kepada Bank jika terjadi penundaan pembayaran. Dengan ini pula Saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank dan Saya mengetahui dan menyetujui bahwa Bank berhak menyetujui/menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya.				
Pemohon	(Suami / Istri)			Peminjam,

## DOKUMENTASI



Nampak depan kantor PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember



Wawancara dengan Bapak Indro Nopiyanto, *Business Banking Rit. Manager*, pada tanggal 09 Februari 2018



Wawancara dengan bagian *Consumer Marketing*, pada tanggal 13 Februari 2018



Wawancara dengan bagian *Legalisasi Consumer Marketing* Bapak Indra, pada tanggal 22 Februari 2018



Usai Wawancara Dengan Bagian *Consumer Marketing* Bank Syariah Mandiri Kantor Area Jember, pada tanggal 22 Februari 2018



Usai wawancara dengan Bapak Indra, *Consumer Marketing*, pada tanggal 26 Februari 2018

## BIODATA PENULIS

NAMA : Siti Mutma'innah  
NIM : 083 143 125  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Institut : IAIN Jember  
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 26 September 1996  
Alamat : Dsn. Krajan RT. 02 RW. 07 Kalibaru Kulon, Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi



### PENDIDIKAN

---

IAIN Jember Program Studi Perbankan Syariah	2014 – 2018
Madrasah Aliyah Asshiddiqi Putri (ASHRI) Jember Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)	2011 – 2012
MTsn Alkautsar <i>Islamic Education Modern College</i> Genteng	2008 – 2011
MI Nurul Islam	2002 – 2008

### PENGALAMAN KERJA DAN ORGANISASI

---

02 – 31 Januari 2018	Peserta Praktek Pengalaman Lapangan di BTN KC Jember
13 Juli – 28 Agustus 2017	Peserta Kuliah Kerja Nyata IAIN Jember Dusun Partelon, Silo
16 – 17 September 2017	Peserta bimbingan IALF Surabaya kelas IELTS <i>Preparation</i>
15 April 2017 – Sekarang	Peserta bimbingan Inspira <i>Solution</i>
14 September 2014 - Sekarang	Anggota Komunitas Seni (KOMSI) IAIN Jember