

## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### A. Gambaran tentang Sistem Produk Pembiayaan pada Griya iB Hasanah di BNI Syariah Belakang Olo Padang.

Griya iB Hasanah atau KPR syariah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya). Dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.<sup>1</sup>

##### **Keunggulan :**

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp. 100 juta dan maksimum Rp. 5 milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian tanah kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- 4) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- 5) Angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor cabang BNI syariah maupun BNI konvensional.

---

<sup>1</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/produk> pembiayaan konsumtif/bni-syariah-kpr-syariah

**Akad :**

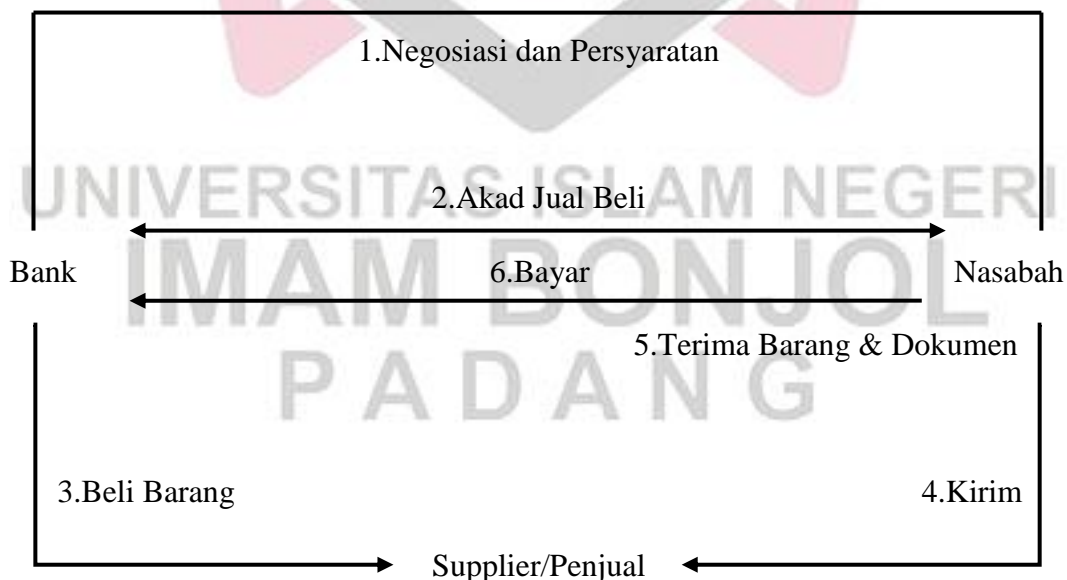
Murabahah

**Persyaratan :<sup>2</sup>**

- 1) WNI (warga Negara Indonesia).
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

**Ketentuan Biaya :**

- 1) Asuransi : jiwa dan kerugian
- 2) Notaris, materai, dan lain-lain : sesuai ketentuan yang berlaku.

**Skema Pembiayaan Murabahah**

<sup>2</sup> Brosur Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah PT. Bank BNI Syariah Cabang padang

Berdasarkan skema pembiayaan *murabahah* diatas dapat diperoleh keterangan sebagai berikut :

1. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk membeli rumah kepada bank dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan. Kemudian bank melakukan proses analisa pembiayaan.
2. Bank telah menyetujui permohonan pembiayaan pembelian rumah untuk nasabah, kemudian bank melakukan pembelian barang yang dipesan oleh nasabah kepada developer.
3. Bank melakukan akad pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah*.
4. Nasabah sudah bisa menempati rumah.
5. Nasabah melakukan pembayaran kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

**B. Kendala-Kendala yang ada pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah pada bank BNI Syariah Belakang Olo Padang.**

Diantara kendala-kendala pada produk Griya iB Hasanah seperti berikut :

1. Persaingan antar bank

Di daerah Padang dan sekitarnya banyak bank-bank syariah yang memberikan pelayanan yang sama seperti bank BNI Syariah Belakang Olo. Dimana bank-bank syariah tersebut memiliki KPR Syariah dengan nama produknya masing-masing seperti :

- a. Bank BNI Syariah dengan produknya yaitu Griya iB Hasanah
- b. Bank Syariah Mandiri memiliki dua jenis produk KPR, yaitu Griya BSM dan Griya BSM Bersubsidi.

- c. Bank BRI Syariah dengan produknya yaitu KPR BRI Syariah iB
- d. Bank BCA Syariah dengan produknya KPR Syariah yaitu KPR iB BCA Syariah
- e. Bank BTN Syariah dengan produknya yaitu KPR BTN Platinum iB
- f. Bank Muamalat dengan produknya yaitu KPR Muamalat iB

## 2. Pembiayaan macet

Dimana pembiayaan yang sudah diberikan kepada nasabah tidak dilaksanakan atau tidak dibayar yang sebagaimana menjadi tanggung jawab nasabah sehingga itu membuat kendala yang ada di bank BNI Syariah Belakang Olo Padang. Tingkat kemacetan yang ditentukan oleh bank adalah 6 bulan, apabila dalam 6 bulan mengalami kemacetan maka akan diberikan surat peringatan pertama, surat peringatan kedua diberikan kepada nasabah apabila dalam surat peringatan pertama dalam waktu 6 bulan kemacetan masih belum ada pelunasan sampai bulan ke 7, apabila dalam bulan ketujuh belum juga melunasi angsurannya sampai bulan ke 8, maka akan diberikan surat peringatan ketiga, dari surat peringatan pertama sampai surat peringatan ketiga nasabah belum juga mampu dalam pelunasan, maka cara lain yang ditempuh pihak bank adalah dengan cara lelang jaminan.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Resty Oktarina, Unit Processing, karyawan BNI Syariah Kantor Cabang Padang, wawancara, 03 Februari 2017

### 3. Gaji *mark up*

Pada saat pengajuan pembiayaan, gaji yang sebenarnya tidak dilampirkan melainkan data gaji yang dibuat atau di *mark up* untuk mengelabui marketing agar pembiayaan bisa cair. Melakukan *trade checking* memastikan kebenaran kebendaharaan, mutasi rekening melihat pengasilan nasabah dari tiap bulan kebulannya. Salah satu hal yang terjadi pada pembiayaan Griya iB Hasanah di bank BNI Syariah Belakang Olo Padang.<sup>4</sup>

### 4. Target tidak terpenuhi

Pada bank BNI Syariah Belakang Olo Padang memiliki target Pembiayaan griya IB hasanah pada tahun 2016 sebesar 36 Milyar dan pada tahun 2017 sebesar 21 Milyar, dengan rata-rata per sales memiliki target 1 Milyar, dengan besarnya jumlah target ini maka untuk target yang belum bisa terpenuhi dan mengalami sedikit kesulitan karena target pembiayaan yang bisa dikatakan besar. Maka harus dipertimbangkan antara lain kondisi ekonomi calon nasabah, dan penentuan target yang benar. Maka dengan ini diharapkan akan membuat tugas *marketing* mengejar target akan semakin mudah dan maksimal. Besarnya target pembiayaan Griya ib Hasanah yang terpenuhi pada tahun 2016 sebesar 40 % sedangkan pada tahun 2017 sebesar 60% dikatan tidak terpenuhi.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Randy, Unit Processing, karyawan BNI Syariah Kantor Cabang Padang, wawancara, 06 Februari 2017

<sup>5</sup> Andrian Januarta, Marketing Pembiayaan, karyawan BNI Syariah Kantor Cabang Padang, wawancara, 13 Februari 2017

### C. Cara Mengatasi Kendala-Kendala yang ada pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah Belakang Olo Padang.

Adapun usaha-usaha yang akan dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang ada di pembiayaan griya iB Hasanah pada bank BNI Syariah Belakang Olo Padang yaitu :

1. Memberikan pelayanan yang lebih baik serta fasilitas terbaik kepada para nasabah dengan mengoptimalkan dan mengembangkan produk yang ada secara inovatif agar lebih unggul dan mempunyai ciri khas yang membuatnya berbeda. Agar mampu bersaing dengan bank syariah lainnya terutama yang berada di wilayah Padang dan sekitarnya.
2. Pada saat awal pengajuan pembiayaan harus lebih teliti dan dilengkapi lagi untuk persyaratan-persyaratannya sehingga untuk pengajuan selanjutnya tidak ada pembiayaan yang macet, juga lebih persuasive kunjungan silaturahmi dari pihak ke rumah nasabah guna membahas hal yang mengakibatkan kemacetan dan mencari solusi terbaik untuk meringankan nasabah.<sup>6</sup>
3. Agar tidak terjadi *mark up* pada gaji nasabah yang dilakukan oleh *marketing* BNI Syariah Belakang Olo Padang adalah memverifikasi kepada perusahaan tempat nasabah bekerja melalui telepon, melalui browsing atau searching dan apabila *marketing* belum puas dengan tiga cara tersebut, *marketing* akan menandatangani perusahaan yang

---

<sup>6</sup> Maulya Sri Rezki, Unit Processing, karyawan BNI Syariah Kantor cabang padang, wawancara, 08 Februari 2017

bersangkutan dan menanyakan kepada pimpinan cabang perusahaan apakah benar dan tidaknya gaji nasabah yang bersangkutan.<sup>7</sup>

4. Untuk kendala mengapa bank BNI Syariah Belakang Olo Padang tidak bisa memenuhi target adalah untuk pembiayaan yang masuk di bank BNI Syariah Belakang Olo Padang sebagian besar tidak memenuhi persyaratan, sehingga itu pihak bank syariah tidak mau mengambil resiko untuk memberikan pembiayaan. melakukan pelatihan, review kinerja, komitmen dan focus pada program kinerja (action plan), inovatif dan kreatif.<sup>8</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
IMAM BONJOL  
PADANG

---

<sup>7</sup> Andrian Januarta, Marketing pembiayaan, karyawan BNI Syariah Kantor cabang padang, wawancara, 13 Februari 2017

<sup>8</sup> Andrian Januarta, Marketing Pembiayaan, karyawan BNI Syariah Kantor Cabang Padang, wawancara, 13 Februari 2017