

**ANALISIS APPROVEMENT NASABAH *NON FIXED INCOME* PADA PEMBIAYAAN
KEPEMILIKAN RUMAH GRIYA (STUDI KASUS BSI KCP BOGOR AHMAD YANI)**

***ANALYSIS OF NON FIXED INCOME CUSTOMER APPROVEMENT ON HOME OWNERSHIP
FINANCING CASE STUDY OF INDONESIAN SHARIA BANK KCP BOGOR AHMAD YANI***

Ade Muliya Putri^{1a}, Imam Abdul Aziz², Adi Rahmannur Ibnu³

^{1a}Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Dan Pendidikan Guru Universitas
Djuanda, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Bogor 16720,

² Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Dan Pendidikan Guru Universitas
Djuanda, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Bogor 16720

³Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Dan Pendidikan Guru Universitas
Djuanda, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Bogor 16720.
Korespondensi E-mail: ademuliyap02 @gmail.com

ABSTRAK

Permasalahan ketersediaan perumahan mengakibatkan harga jual properti semakin meningkat sehingga pemenuhan atas kebutuhan rumah sangatlah sulit didapatkan oleh kalangan masyarakat yang penghasilannya tidak besar dan terdapat batasan serta pertimbangan yang ditetapkan oleh pihak bank untuk memberikan pembiayaan rumah tersebut kepada nasabah *non fixed income*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui analisis *approvalment* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia terhadap nasabah *non fixed income* yang ingin mengajukan pembiayaan dengan produk Griya. Jenis penelitian yang digunakan studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses *approvalment* bagi nasabah *non fixed income* di bank syariah dilihat dari segi penghasilan, jenis usaha, dan tanggungan hidup. Status pekerjaan dan penghasilan menjadi tolak ukur bank dalam memberikan pembiayaan. Dalam memberikan pembiayaan pihak bank melakukan analisis sesuai dengan prinsip 5C. Aspek *character* melalui riwayat hidup, mencari informasi nasabah di lingkungan sekitar tempat tinggal, melakukan *bank to bank information*. *Capacity* melalui slip/daftar rincian pendapatan, bidang usaha lain yang dimiliki, tabungan/rekening koran yang berkaitan dengan usaha yang dijalani. *Capital* dari status kepemilikan rumah yang ditinggali nasabah sebelumnya, jenis transportasi yang dimiliki nasabah. *Collateral* dilihat dari agunan berupa rumah yang akan dibeli oleh nasabah dengan pinjaman dari bank. *Condition of Economy* melalui kondisi ekonomi nasabah dari usaha yang dijalankannya dan berapa lama usaha yang sudah berjalan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dari kelima prinsip tersebut yang dominan dijadikan pertimbangan adalah aspek *character* dan *collateral*.

Kata kunci: Approvalment, Non Fixed Income, Pembiayaan Kepemilikan Rumah

ABSTRACT

The problem of housing availability has resulted in property selling prices increasing so that fulfilling housing needs is very difficult for people whose income is not large and there are limits and considerations set by banks for providing housing financing to non-fixed income customers. The purpose of this research is to determine the approval analysis carried out by Bank Syariah Indonesia for non-fixed income customers who wish to apply for financing with Griya products.

The type of research used is a case study with a qualitative approach. Data collection techniques include interviews, observation and documentation. The data analysis technique uses the Miles and Huberman model, namely data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The research results show that the approval process for non-fixed income customers in Islamic banks is seen in terms of income, type of business and dependents. Employment status and income are benchmarks for banks in providing financing. In providing financing, the bank carries out analysis in accordance with the 5C principles. Character aspects through life history, looking for customer information in the neighborhood where they live, conducting bank to bank information. Capacity through a slip/list of details of income, other business fields owned, savings/bank statements related to the business being run. Capital from the ownership status of the house the customer previously lived in, the type of transportation the customer has. Collateral is seen as collateral in the form of a house that the customer will buy with a loan from the bank. Condition of Economy through the customer's economic condition of the business they run and how long the business has been running.

Key words: Approvement, Non Fixed Income, Household Finance

Putri, A, M., Aziz, I, A., & Ibnu, A, R. 2023. Analisis Approvement Nasabah Non Fixed Income Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Griya (Studi Kasus BSI KCP Bogor Ahmad Yani). NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah 9 (2): 78-91

PENDAHULUAN

Jumlah penduduk Indonesia terus meningkat setiap tahunnya akibat pertumbuhan penduduk Indonesia yang relatif cepat, yang memerlukan dukungan sarana dan prasarana hidup yang memadai. Masyarakat sebagai pelaku kegiatan ekonomi selalu menghadapi permasalahan yang berkaitan dengan kebutuhan hidupnya. Aspek sosial dan budaya yang ada juga mempengaruhi upaya masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup. setiap masyarakat di tingkat negara tidak selalu harmonis. Tingkat ekonomi seseorang dikatakan baik apabila seseorang dapat menutupi kebutuhan akan sandang, pangan, terutama papan (perumahan). Kebutuhan rumah di Indonesia telah diestimasi oleh (PUPR), permintaan rumah layak huni akan meningkat menjadi 11 juta unit pada 2021. Hanya turun tipis dari 2015 sebanyak 11,4 juta unit.

Tabel 1. Grafik Backlog Kepemilikan Rumah di Jabodetabek

Kabupaten/Kota	Backlog		
	2018	2019	2020
JAKARTA SELATAN	273.263	280.223	333.145
JAKARTA TIMUR	322.782	363.962	367.544
JAKARTA PUSAT	128.502	139.508	161.801
JAKARTA BARAT	326.304	311.983	374.970
JAKARTA UTARA	218.774	231.242	260.745
Total	1.269.625	1.326.918	1.498.205
KAB BOGOR	291.483	252.795	278.077
KAB BEKASI	205.088	184.514	261.126
KOTA BOGOR	73.319	89.357	93.885
KOTA BEKASI	216.873	259.125	252.336
KOTA DEPOK	166.614	204.962	204.709
Total	953.377	990.753	1.090.133
% Backlog terhadap Provinsi	35,64	37,41	38,71
KAB TANGERANG	151.453	124.571	130.331
KOTA TANGERANG	201.342	211.620	195.994
KOTA TANGERANG SELATAN	78.949	85.521	96.394
Total	431.744	421.712	422.719
% Backlog terhadap Provinsi	82,52	79,03	80,59

Sumber: Diolah Susenas dari HRIS

Rumah merupakan kebutuhan dasar masyarakat yang dijelaskan dalam UU Perumahan dan Permukiman No. 11 Tahun 2011, Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai ruang hidup, pusat untuk membangun keluarga, dan properti pemilik. Undang-undang tersebut juga mengklarifikasi bahwa perumahan dan penyediaan perumahan meliputi perencanaan, pengembangan,

kelembagaan, pendanaan dan sistem keuangan, serta peran masyarakat dan koordinasi terintegrasi (PUPR, 2018). Dengan kondisi tersebut, pemerintah dan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) berupaya memberikan kondisi kehidupan yang baik bagi masyarakat dengan menjalin kerjasama dengan industri perbankan syariah. Ini dirancang untuk memungkinkan orang mengakses kepemilikan rumah dengan mudah melalui agen terpilih. Peluang ini dimanfaatkan oleh perbankan sebagai lembaga keuangan yang berperan penting dalam mendorong proses pembangunan dan diharapkan dapat menyediakan perumahan atau membantu masyarakat yang membutuhkan perumahan. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan konsumsinya dengan menyediakan produk pembiayaan perumahan atau KPR.

Salah satu Bank syariah menawarkan produk keuangan kepemilikan rumah (KPR) BSI KCP Bogor Ahmad Yani. Salah satu produknya adalah Griya. Griya adalah pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah untuk pembelian, pembangunan dan renovasi apartemen, termasuk perolehan pembiayaan real estate dari bank lain dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan keuangan dan solvabilitas masing-masing calon nasabah. Produk keuangan ini tidak terbatas pada perumahan tetapi juga mencakup aset lain seperti bangunan komersial, kondominium, dan lainnya. Sumber pendapatan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pendapatan tetap dan pendapatan variabel. Berdasarkan kriteria sumber pendapatan, aktivitas pelanggan juga dibagi menjadi 2 kelompok: kelompok pendapatan tetap seperti PNS, pekerja swasta dengan pendapatan tetap per bulan. Di sisi lain, pelanggan dengan pendapatan tetap seperti pengusaha, petani, dan profesional tidak dapat menentukan pendapatan bulanan sebagai

kuantitas. Perbedaan pendapatan ini, tentu saja, tercermin dalam risiko peminjam.

Masalah ketersediaan lahan perumahan telah menyebabkan kenaikan harga jual real estate. Menjadi beban bagi mereka yang ingin memiliki rumah, namun penghasilannya tidak tinggi. Bagi nasabah yang akan dipertimbangkan untuk pembiayaan KPR dalam proses *approval*/persetujuan bank, apabila menerima resiko kerugian yang biasa timbul di bank, maka ada resiko nasabah tidak dapat membayar kembali tagihan bank. atau ditutup/tidak membayar (Aziz, I.A. et al: 2021) untuk jangka waktu tertentu, yang dapat mempengaruhi profitabilitas bank.

MATERI DAN METODE

A. Landasan Teori

1. Keuangan di Bank Syariah

Istilah finansial pada intinya berarti saya percaya, saya percaya “saya percaya atau saya menaruh kepercayaan saya”. Kata pendanaan berarti Amanah berarti investor sebagai shahibul maal percaya bahwa seseorang akan memenuhi tugas yang diberikan dalam investasi. Uang harus digunakan secara bijaksana, adil, dan harus disertai dengan kejelasan dan saling menguntungkan. Jenis pembiayaan di bank syariah terbagi menjadi beberapa kategori (Ilyas, 2015):

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
 - a. Mudharabah, yaitu perjanjian kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama shahibul maal menyediakan seluruh (100%) modal, dan pihak kedua menjadi pengelola.
 - b. Musyarakah, akad kerjasama kedua belah pihak atau lebih untuk usaha tertentu masing-masing pihak memberikan kontribusi dana/amal dengan kesepakatan keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai kesepakatan.
 - c. Muzara'ah, kerjasama antar pemilik tanah atau kesepakatan untuk mencampur pengolahan pertanian

dan petani dengan sistem imbalan yang menguntungkan berdasarkan kinerja.

- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli
 - a. *Murabahah*, pembiayaan jual beli dimana penyerahan barang dilakukan diawal.
 - b. *Muqayyadah*, pertukaran terjadi antara barang dengan barang
 - c. *Mutlaqah*, pertukaran antara barang/jasa dengan uang.
 - d. *Salam*, di mana pembeli membayar uang atas barang yang telah disebutkan spesifikasinya, sedangkan barang itu akan diserahkan pada tanggal yang disepakati.
 - e. *Istishna*, kontrak jual beli harga atas barang dibayar lebih dulu, tetapi dapat diangsur sesuai kesepakatan.
- 3) Pembiayaan Prinsip Sewa-menyewa
 - a. Akad *ijarah*, akad yang menyangkut hak untuk menggunakan dan memperoleh manfaat dari barang/ layanan terhadap pembayaran sewa tanpa mengubah kepemilikan properti sebelumnya.
 - b. Akad *Ijarah Muntahiya bi at-Tamlik*, adalah jenis akad yang memadukan antara akad jual beli dengan sewa, atau lebih tepatnya sewa yang diakhiri dengan pemilikan barang di tangan pembeli.

2. Pembiayaan Kepemilikan Rumah

Menurut Hardjono, KPR merupakan salah satu jenis layanan kredit yang ditawarkan bank kepada nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk membangun atau memperbaiki rumah. Credit Diary (KPR) dikenal sebagai Jurnal Keuangan (PPR) atau PPR Syariah sesuai dengan konsep kemitraan pembelian dan bagi hasil (Hudiyanto, 2017:50). bahwa terdapat 3 pemangku kepentingan pembiayaan perumahan yaitu pelanggan, bank dan pengembang. Dalam proses ini, bank

membeli aset dari developer kemudian menjualnya kembali ke nasabah dengan margin tertentu dicicil. Ada beberapa variabel yang dipertimbangkan bank syariah saat menghitung margin dan bagi hasil. Variabel tersebut meliputi biaya tenaga kerja dan operasi, biaya manfaat untuk menyelamatkan pelanggan, dividen dan lain-lain. perjanjian keuangan kepemilikan rumah terdiri dari:

- a. Jual Beli (*Murabahah*), Menurut Hudiyanto (2017:51) *Murabahah* dalam sistem syariah berarti akad jual beli antara bank dengan nasabah.
- b. Kerjasama (*Musarakah Mutanaqisah*), kerjasama antara beberapa pihak (minimal dua pihak) untuk membeli real estate, berbagi keuntungan dan kerugian sesuai dengan bagian awal dari investasi.
- c. Akad sewa (*Ijarah Muntahia Bi-Tamlik-IMBT*), akad sewa beli atau sewa dengan pemindahan hak milik. Perjanjian pembiayaan adalah kontrak sewa untuk barang / jasa antara pemilik properti sewa, termasuk hak untuk menggunakan properti sewa dan hak untuk mendapatkan keuntungan darinya, dan penyewa untuk menerima kompensasi dari properti sewa.
- d. Jual Beli berdasarkan pesanan (*Istishna*), jual beli dengan cara memesan barangbarang yang diinginkan sesuai kriteria yang dilakukan melalui konsumen atau disepakati dari konsumen penjual.

3. Approvement Kredit/Pembiayaan

Menerima atau menerima berarti menerima atau mengembalikan uang. Menurut UU Perbankan No. 10 Tahun 1998, kredit berarti penyediaan uang atau surat wesel berdasarkan perjanjian kontrak pinjaman antara bank dengan pihak lain, memaksa peminjam untuk membayar kembali pinjaman dengan bunga setelah jangka waktu tertentu

tersebut. Ada beberapa langkah yang harus dilakukan untuk mendapatkan persetujuan pinjaman / pembiayaan rumah, termasuk:

1. Mengisi formulir aplikasi KPR dengan benar dan akurat sehingga bank dapat memahami alasan pinjaman dan menawarkan pilihan terbaik untuk disetujui. Jika transfer berjalan lancar, nasabah akan menerima konfirmasi atau jawaban dari pihak bank untuk menyetujui KPR dalam waktu satu atau dua minggu.
2. Pada saat wawancara, pihak bank melakukan pengecekan lebih detail dan menyetujui berkas yang dikirimkan sebelumnya. Mulai dari verifikasi laporan gaji, utang pembelian, pekerjaan dan status perkawinan, kewajiban pembayaran hingga detail rumah yang akan diambil.
3. Survey, Bank menyediakan jasa pihak ketiga, yaitu lembaga yang melakukan survei valuasi rumah yang dijadikan agunan KPR.
4. Proses tindak lanjut dimana bank meminta nasabah untuk menyelesaikan transaksi bersama penjual. Bank mengirimkan surat kuasa kredit (SP3K) dan menetapkan tanggal penandatanganan kontrak dan akta jual beli.

Mendapatkan persetujuan pinjaman adalah langkah terpenting dalam proses pembelian rumah. Calon nasabah tentunya bisa mendapatkan persetujuan dari pihak bank jika ia mengisi dan melengkapi data-data tertentu dari calon pemberi pinjaman tentang apartemen yang akan dibeli, serta pemasukan, uang muka dan dokumendokumen lain yang diperlukan.

4. Nasabah Pendapatan Tidak Tetap

Nasabah pendapatan tidak tetap adalah debitur yang bekerja dan pendapatan yang diterimanya tidak tetap untuk jangka

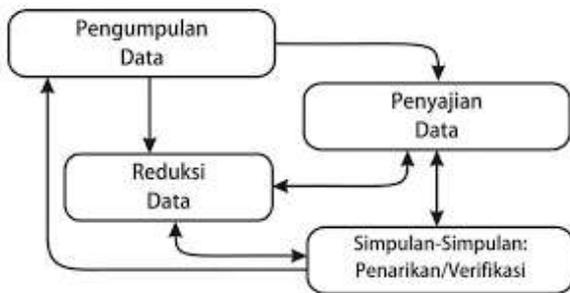
waktu tertentu, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Nasabah pendapatan tetap adalah calon debitur yang memiliki sumber iuran tenaga kerja dan pendapatannya tidak tetap untuk jangka waktu tertentu, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Untuk mengetahui kelengkapan dokumen identitas yang diajukan saat mengajukan pinjaman, kategori calon debitur dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok berdasarkan pendapatan tidak tetap. Penggolongan profesi berdasarkan kompensasi sumber penghasilan tetap sebagai berikut:

- a. Wiraswasta atau enterpreneur adalah orang yang menjalankan usaha, melakukan usaha dalam bidang tertentu. Bisnis melibatkan risiko ketidakpastian, sehingga perbedaan pendapatan mungkin terjadi setiap hari (Bhawa dan Dewi S., 2015). Oleh karena itu, pengusaha harus mampu mengendalikan fluktuasi pendapatan yang diterima untuk dapat membayar cicilan yang besarnya sama setiap bulan.
- b. Profesional, Profesi yaitu industri yang penerapan dan penerapannya didasarkan pada pendidikan dan kompetensi yang tepat sasaran dan selaras dengan bidang pekerjaan yang dilakukan (Fitriani et al., 2017). Selain itu, kegiatan intelektual seperti pendidikan formal atau informal dipelajari sesuai dengan jurusannya. Sertifikat Kompetensi atau Keahlian Profesi adalah sertifikat yang dikeluarkan oleh suatu kelompok atau badan yang bertanggung jawab di bidang ilmu pengetahuan, yang tujuannya adalah untuk melindungi masyarakat dari kesalahan dalam menggunakan jasa tersebut. Profesi misalnya dokter, bidan, dll.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. menurut (Creswell, 2017:4) metode penelitian dilakukan untuk menemukan dan memahami suatu makna

yang dianggap muncul dari permasalahan sosial umat manusia dengan beberapa proses penelitian. Pokok bahasan penelitian ini melibatkan nasabah non fixed income dalam pembiayaan pemilikan rumah. Bekerja di BSI Bogor Ahmad Yani yang beralamat di Jl. A. Yani No.19 Tanah Sareal, Kec. Tanah Sareal, Kota Bogor. teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut: wawancara dengan salah satu karyawan bagian Consumer Business, observasi langsung di BSI KCP Bogor Ahmad Yani, dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan adalah Case Study. Menurut Creswell (2012) Menurut Sugiyono (2017:6), studi kasus adalah jenis penelitian kualitatif di mana peneliti menggali program, peristiwa, proses, dan kegiatan dari satu orang atau lebih dan peneliti mengumpulkan data rinci dengan metode pengumpulan data. terus menerus dari waktu ke waktu. Menganalisis data yang digunakan adalah analisis model Sugiyono dari Miles dan Huberman (1984). "aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display* dan *conclusion/verification*."



Gambar 1. Proses Analisis Data

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pembiayaan Produk Griya

Griya merupakan salah satu produk Bank Syariah Indonesia yang menawarkan pilihan pembiayaan yang terjangkau bagi konsumen Beli atau bangun rumah tergantung kebutuhan dan kemampuan finansial masing-masing pelanggan. Produk Griya BSI Bank Syariah Indonesia KC Bogor

Ahmad Yani memiliki 4 (empat) jenis antara lain:

- a. BSI Griya Simuda, layanan keuangan kepemilikan rumah untuk pemilik pembibitan idaman dengan limit pembiayaan lebih tinggi dan cicilan lebih ringan. Syarat dan ketentuannya adalah; a) WNI b) berusia antara 21 sampai 40 tahun, c) pekerjaan klien memiliki penghasilan tetap, d) limit pembiayaan lebih tinggi sesuai kebutuhan, e) tenor sampai 30 tahun, f) DP mulai dengan 0%, g) gratis biaya layanan, denda, dan pajak.
- b. Layanan beli rumah/ kantor/ apartemen baru/ lama, beli tanah untuk segera dikirim, beli/renovasi rumah, dapatkan KPR bank dan pembiayaan kembali sesuai kebutuhan nasabah. memiliki syarat seperti; a) WNI, b) Jenis pekerjaan: tetap, profesional, wiraswasta, c) berusia minimal 21 tahun atau menikah.
- c. BSI Griya Maburur, BSI Griya Maburur, Program keuangan perumahan dan perencanaan haji berhadiah 1 porsi daftar haji. Memiliki syarat dan ketentuan seperti; a) WNI, b) keuangan b) jenis pekerjaan: permanen, profesional, wiraswasta, c) usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, d) durasi sponsorship jangka waktu pembiayaan minimal 15 tahun, e) tujuan pembiayaan adalah take over, dan f) hadiah keikutsertaan haji Rp 25.000.000 bagi pelanggan yang menunggak keuangan yang tepat waktu 2 thn. Tabungan haji dapat dikreditkan setiap bulan pada rekening Griya Maburur saat mencapai bulan ke-25 untuk mendaftar haji.
- d. BSI Griya Take Over, merupakan program pembiayaan kepemilikan rumah dengan angsuran ringan dan tetap, margin spesial setara 3,3% selama 1 tahun, dengan Harga haji tanpa undian dan tanpa penawaran, denda dan biaya ahli. Syarat dan Ketentuan pembukaan kembali griya terdiri dari; a) WNI b) jangka waktu pembiayaan untuk pemasangan minimal 12 bulan dimuka dan c) rumah atas nama nasabah atau pasangan nasabah.

Limit pembiayaan yang diberikan BSI maksimal Rp. 1,5 miliar. Dengan jangka waktu pendanaan adalah 15 tahun untuk

nasabah dengan pendapatan tidak tetap dan 20 tahun untuk nasabah dengan pendapatan tetap. Kemudian terdapat ketentuan biaya lain seperti asuransi jiwa dan kebakaran, notaris, materai, biaya administrasi 1% dari plafond.

Syarat pembiayaan griya diantaranya :
 a. WNI b. Umur 21 sampai 60 tahun c. Dibandingkan dengan memiliki pekerjaan berpenghasilan tetap d. Telah bekerja minimal 1 tahun untuk karyawan/pegawai atau 2 tahun untuk wirausaha/professional.

B. Analisis Approvement Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Nasabah Non Fixed Income

Pemberian pembiayaan Griya kepada nasabah berbunga dan tidak berbunga di bank syariah sebagian besar sama, namun terdapat sedikit perbedaan dalam hal pendapatan, syarat dan dokumen, karena masing-masing nasabah memiliki karakter tersendiri dalam mengajukan pembiayaan. Pelanggan (bukan pendapatan tetap) adalah salah satu pelanggan terpenting kompleks, yaitu pendapatan atau pendapatan yang tidak tetap dalam kerangka daya beli yang terbatas, sehingga perlu mendapat dukungan pemerintah untuk memiliki rumah.

Dalam hal ini ada resiko pengajuan pembiayaan jika nama pemohon ada di *blacklist* BI terjadinya macet karena pendapatan yang diperoleh berbeda dari waktu ke waktu mengalami fluktuatif, usia pemohon melebihi batas maksimal di akhir tenor sehingga nasabah harus lebih cermat dalam melihat usia dan jangka waktu tenor, kemudian penghasilan nasabah tidak mencukupi untuk cicilan, apabila nasabah memiliki pembayaran selain di bank lebih 3040% dari gaji, kemungkinan besar pengajuan akan gagal. berbeda dengan nasabah pendapatan tetap dengan pendapatan tetap, namun tidak mensyaratkan kemungkinan nasabah pendapatan tetap tidak berisiko dalam pembiayaan perumahan. Oleh karena itu, Griya finance di BSI Bank Ahmad Yani

memiliki (SOP) untuk mengurangi kendala pemberian pembiayaan ke calon pelanggan karena pembiayaan tidak lancar / masalah lain.

Peneliti memperoleh dari hasil wawancara bersama salah satu pegawai area Bogor *Consumer Busines Manager*, secara umum bank syariah melaksanakan Proses persetujuan hibah Griya bagi nasabah pendapatan tidak tetap, mulai dari pengajuan awal dan pengajuan hingga pencairan, meliputi:

1. Pengajuan Pendanaan merupakan langkah awal dalam proses pendanaan griya. Di panggung ini nasabah datang ke BSI untuk mengajukan pembiayaan. Biasanya, pelanggan memiliki tujuan pembiayaan sebelum melamar. Pihak bank menanyakan kebutuhan finansial nasabah. Setelah itu pihak bank meminta nasabah untuk mengisi formulir Pembiayaan Griya Setelah mengisi formulir, formulir dikirim ke bank untuk di proses.
2. Pendataan selama Selama proses ini, klien wajib melampirkan dokumen yang diperlukan untuk kebutuhan keuangan Griya.

Tabel 2 Dokumen Nasabah Non Fixed Income

No	Dokumen	Pengusaha	Professional
1	FC KTP pemohon suami/istri	√	√
2	Pas Foto 4x6 pemohon suami/istri	√	√
3	FC Surat Nikah/Cerai	√	√
4	FC Kartu Keluarga	√	√
5	FC NPWP	√	√
6	FC Rekening Koran/ Tabungan 6 bulan terakhir	√	√
7	Neraca Laba Rugi/ informasi keuangan 2 tahun terakhir	√	√
8	Slip Gaji/ Surat keterangan Penghasilan	X	X
9	Surat Masa Kerja	√	√
10	NIB (Nomor Induk Berusaha)	√	X
10	Akta Perusahaan, SIUP TDP	√	√
11	FC Surat Izin Praktek Profesi	√	√
12	Dokumen kepemilikan Jaminan a. FC Sertifikat/IMB b. Surat Pesanan c. FC PBB Terakhir d. Rencana Anggaran Biaya (RAB)	√	√
13	Denah Lokasi Rumah Tinggal	√	√

Sumber: BSI, 2023

3. Verifikasi data, pada saat bank telah menerima permintaan nasabah dan

permintaan finansial kelengkapan dokumen nasabah, memeriksa atau memverifikasi data nasabah, terutama untuk memastikan peralatan dan keakuratan data pelanggan.

Tabel 3. Verifikasi Pembiayaan Griya pada Nasabah Non Fixed Income

No	Keterangan	Status	Jenis Verifikasi
1	Personal	Pengusaha dan Profesional	Identitas diri, kebenaran domisili dan status
2	Legalitas	a. Pengusaha	Surat Perizinan Usaha
		b. Profesi	Status Kepemilikan dan Perizinan Usaha
3	Keuangan	a. Pengusaha	1) Omset penjualan produksi/layanan (jasa) 2) Biaya produksi dan operasional 3) Laba Rugi perusahaan 4) Rasio keuangan perusahaan
		b. Profesi	1) Pemasukan biaya konsultasi dan layanan profesi 2) Biaya operasional 3) Laba rugi aktivitas profesi
4	Aktivitas	a. Pengusaha	1) Karakter dan reputasi 2) Bidang usaha (tetap/berkala) 3) Sifat usaha (tetap/berkala) 4) Tenaga kerja 5) Jumlah penjualan perbulan dan pertahun
		b. Profesi	1) Karakter dan reputasi profesi (tetap/berkala) 2) Fasilitas kantor 3) Pengelolaan administrasi usaha 4) Jumlah jasa profesi perbulan dan pertahun 5) Potensi jasa profesi
5	Kewajiban pada pihak ketiga	Pengusaha dan Profesional	Kelancaran pemenuhan kewajiban pihak ketiga
6	Agunan	Pengusaha dan Profesional	1) Status kepemilikan agunan 2) Kondisi lingkungan sekitar 3) Kondisi agunan 4) Harga pasaran dan perbandingan

Sumber: Diolah Peneliti, 2023

- Memasukkan data pelanggan, pada tahap ini, data pelanggan yang diterima oleh bisnis konsumen akan diverifikasi oleh sistem verifikasi BI, kemudian data tersebut akan dimasukkan ke dalam sistem WISE.
- Setelah memasukkan data, bank penilai Markas akan meninjau rumah yang akan dibeli
- Peretujuan Hibah, Persetujuan Keuangan, menentukan apakah hibah disetujui oleh pelanggan. Jika permintaan keuangan tidak disetujui oleh bank, bank akan menerbitkan surat penolakan atau surat penolakan permintaan tersebut. Dan pengampunan keuangan disetujui bank akan menerbitkan SP3 yang

ditandatangani dan distempel oleh pelanggan.

- Akad dan pencairan, Sampai disini proses akad telah selesai, yaitu akad yang digunakan adalah akad murabahah yang dilakukan dengan jaminan. Dalam proses pembuatan kontrak, pihak yang terlibat adalah nasabah, bank termasuk BM, Bisnis Konsumer dan kemudian notaris.
- Jika persyaratan terpenuhi dan kontrak selesai, uang dapat dibayarkan dan bank menyediakan sarana untuk membeli apartemen, maka klien menandatangani tanda terima yang menyatakan bahwa klien menerima uang dari bank. Bank membayar rekening penjual/pemasok untuk pembelian apartemen tersebut melalui rekening bank klien. Dan invoice/faktur, kuitansi/bukti pembayaran lainnya dari vendor/supplier akan dikirimkan ke bank pelanggan sebagai tanda terima pelanggan sebagai bukti pembelian apartemen. Pembayaran dilakukan dengan debit otomatis
- Setelah proses pencairan, Direksi mengawasi pendanaan.

C. Analisis Data

1. Data Nasabah

Data nasabah pada pembiayaan Griya yang mengajukan pembiayaan kepemilikan rumah bagi nasabah Fixed Income dan Non Fixed Income di Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Ahmad Yani Tahun 2021 yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 4 Data nasabah Fixed Income dan Non Fixed Income Produk Griya Tahun 2021

No	Cabang	Jumlah Nasabah	Jumlah Plafond
1	Bogor	20 (non fixed income)	Rp27.362.900.000
2	Bogor	300 (Fixed Income)	Rp86.581.390.153

Sumber: diolah peneliti dari BSI KCP Bogor Ahmad Yani,2023

Data yang diperoleh dari Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Ahmad Yani memperlihatkan bahwa jumlah nasabah pengguna produk Griya pada tahun 2021 adalah nasabah *non fixed income* sebanyak 20 orang dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 27.362.900.000 dan *fixed income* sebanyak 300 orang nasabah dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 86.581.390.153.

Dalam hal pembiayaan, bank sangat selektif terhadap calon nasabah mengajukan pendanaan, hal ini bertujuan untuk menghindari munculnya masalah keuangan. Menurut penelitian sebelumnya (Azura, 2019), hasil penelitiannya menjelaskan bahwa ketika mengajukan pembiayaan perumahan, bank harus menganalisis permintaan nasabah dalam proses koordinasi pengajuan perumahan. Analisis yang dilakukan oleh BSI KCP Bogor Ahmad Yani telah memenuhi prinsip analisis 5Cs. (Karakteristik, Permodalan, Kapasitas, Jaminan dan Situasi Ekonomi)

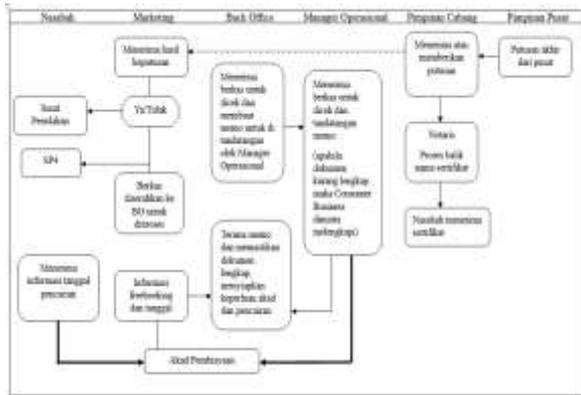
1. *Character* penilaian terhadap kepribadian calon pemohon. BSI Ahmad Yani menerapkan dari 2 sisi yang pertama melalui *BIChecking* dimana bank dapat melihat apakah nasabah sebelumnya telah menerima atau mengajukan pembiayaan dari bank lain, yang kedua dilihat dari pendapatan bulanan dari usaha.
2. *Capacity*, untuk menentukan pendapatan nasabah. Berdasarkan hasil wawancara praktis dapat diketahui bahwa analisis kapabilitas adalah tentang kemampuan mengelola perekonomian. Jika pengeluaran klien lebih besar dari pendapatannya,
3. *Capital*, dalam praktiknya, BSI Ahmad Yani menganalisis aset apa saja yang dimiliki klien. Seperti rumah, kendaraan dan lainnya. Kemudian Bank juga mempertimbangkan besarnya DP atau Prabayar yang nasabah bayarkan kepada bank, karena semakin tinggi DP atau Prabayar yang nasabah bayarkan,

maka kemampuan pembiayaan nasabah semakin terjamin.

4. *Collateral*, Jaminan yang digunakan antara bank dan pelanggan potensial. Nilai pembiayaan yang diberikan adalah 75% dari nilai tambahan apartemen yang diambil oleh calon klien. Jaminan yang diberikan oleh calon pelanggan harus memiliki kekuatan hukum dan status serta hak dapat dijual. Jika pembayaran tidak dilakukan dalam empat bln berturut-turut, rumah akan dilelang sesuai peraturan yang berlaku. Hasil penjualan akan menutup sisa keuangan.
5. *Condition of economy*, penerapan yang dilakukan pihak bank pertimbangan kondisi ekonomi yang terkait dengan prospek bisnis prospek, ketika bisnis dikelola oleh klien, misalnya pada saat pandemi, usaha rumah makan banyak usaha yang tumbang karena mengikuti peraturan pemerintah tidak boleh ada keramaian. Bank juga mempertimbangkan lokasi perusahaan nasabah, apakah lokasi tersebut berada di lokasi strategis dan ramai konsumen.

D. Model Approvement Pembiayaan Kepemilikan Rumah

Model koordinasi pembiayaan kepemilikan rumah Griya untuk pembelian apartemen oleh nasabah pendapatan tetap menggunakan prinsip akad Murabahah (jual-jual) dan akad Musyarakah Muttanaqisah. Oleh karena itu, dalam hal ini model keuangan memutuskan apakah permintaan calon pelanggan yang berminat diterima atau ditolak. Jika disetujui, akan dikembangkan prosedur administratif. Keputusan menerima pembiayaan meliputi: jumlah uang yang diterima calon nasabah, jangka waktu pembiayaan dan biaya yang harus dibayar nasabah. Keputusan keuangan biasanya merupakan keputusan bersama antara nasabah dan bank. Nasabah keuangan yang ditolak juga akan diberitahukan secara langsung, melalui telepon atau surat, beserta alasan penolakannya.



Gambar 2 Model Pembiayaan

Setelah proses wawancara dengan *consumer business* dari sumber-sumber yang berhubungan dengan peneliti sehingga peneliti dapat mengetahui gambaran dengan jelas model *approve* pembiayaan kepemilikan rumah di Bank Syariah Indonesia Cabang Bogor. Dengan demikian Bank Syariah Indonesia Cabang Bogor selaku pihak yang memberi pembiayaan kepemilikan rumah dan nasabah sebagai pemohon telah melakukan pembicaraan sebagaimana yang ditetapkan dan dianjurkan oleh syariat, yaitu memenuhi semua syarat dalam pembiayaan.

E. Hambatan dan Solusi Pelaksanaan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Nasabah Berpenghasilan Tidak Tetap

Proses kredit Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Ahmad Yani untuk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bagi nasabah non-fixed income relatif fluktuatif dan perlu ditinjau beberapa kali dalam setahun untuk menekan tingkat rasio utang buruk (NPL) pada angka yang kecil. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Direktur Hubungan Bisnis Konsumer (CBRM) Bank Syariah Indonesia KCP Bogor, Ahmad Yani mengatakan kendala yang dihadapi saat melakukan analisis nasabah dengan Potensi pendapatan variabel dalam proses pengajuan hibah Griya antara lain:

1. Pembukuan usaha nasabah, terkadang nasabah tidak memiliki catatan usahanya.

2. Terikat dengan BI Check, jika selama ini debitur telah atau masih memiliki pinjaman bank, terlihat apakah selama proses pinjaman debitur memiliki pembayaran cicilan yang lancar, berkualitas, macet atau kredit macet atau tidak. Oleh karena itu, klien harus memiliki riwayat yang baik dan tidak memiliki hutang yang besar.
3. Kelengkapan berkas persyaratan pengajuan yang kurang lengkap, bank akan melewati berkas dokumen tersebut dikarenakan semua dokumen didaftarkan pada sistem yang ada di bank BSI.
4. Sejarah kredit buruk Ini adalah salah satu penyebabnya bank mana yang selalu digunakan untuk menolak. Sejarah catat semua aktivitas pelanggan. Anda terlambat 1 hri, data masih disimpan untuk diperhitungkan oleh bank.
5. Masa kerja yang tidak memenuhi batasan minimum Ada batasan waktu kerja minimum yang harus dipenuhi oleh calon klien terlebih dahulu. Waktu kerja pelamar untuk karyawan, spesialis dan kontraktor minimal 2 tahun.

Pembayaran pokok pelanggan yang gagal dan bagi hasil menyebabkan pemulihan keuangan. Menurut hasil wawancara karyawan (CBRM) solusi perbankan dalam analisis calon nasabah *non fixed income* sebagai berikut:

1. Monitoring dan surat peringatan, mengambil SP1 hingga SP3 melalui tahapan yang berbeda dan menyesuaikan dari kol 2 ke kol 5 dimana kol 2 mendapat perhatian khusus dengan keterlambatan 90 hari, kol 3 menurunkan kepatuhan dengan keterlambatan 120 hari, kol 4 diduga dengan keterlambatan 180 hari dan kol 5 diblokir dengan keterlambatan lebih dari 180 hari penyelesaian penilikan melalui SP3.
2. Penerapan metode Rescheduling, merubah jadwal pembayarannya. Reconditioning mengurangi jumlah angsuran yang biasa dibayar, sehingga

nasabah bisa membayar angsuran, dan restructuring perubahan persyaratan misalnya dengan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada Perusahaan nasabah atau dengan penambahan dana fasilitas pembiayaan perbankan,

3. Penyitaan jaminan, pihak bank akan melakukan penyitaan apabila SP1 sampai SP3 sudah disampaikan kepada nasabah tetapi nasabah tetap tidak membayar, sehingga bank melakukan lelang.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan penelitian terdapat beberapa analisa yang dilakukan pihak bank terkait dengan proses *approval* pengajuan pembiayaan perumahan. BSI KCP Bogor Ahmad Yani menerapkan prinsip 5C, Aspek *character* melalui riwayat hidup, mencari informasi nasabah di lingkungan sekitar tempat tinggal, melakukan *bank to bank information*.

Capacity dapat diketahui dari kemampuan dalam mengelola keuangannya. Apabila pengeluaran nasabah lebih banyak daripada pemasukannya maka pembiayaan tidak dapat diterima, nasabah wirausaha maka dapat dilihat dari struk-struk pembelian dan struk pembelanjaan barang. *Capital* dari melihat aset apa saja yang dimiliki oleh nasabah. Seperti rumah, kendaraan dan lainnya. *Collateral* sebesar 75% dari nilai jaminan rumah yang akan diambil calon nasabah dan agunan harus memiliki nilai serta status hukum dan kepemilikannya jelas dan *marketable*. *Condition of Economy* melalui kondisi ekonomi nasabah dari usaha yang dijalankannya dan berapa lama usaha yang sudah berjalan. Dan keputusan diterimanya pembiayaan mencakup: jumlah uang yang diterima oleh calon nasabah, jangka waktu pembiayaan, dan biaya yang harus dibayar oleh nasabah tersebut.

Kendala yang dialami diantaranya: pembukuan usaha nasabah, kelengkapan berkas persyaratan pengajuan pembiayaan nasabah yang kurang lengkap, terkendala BI-Checking, Nasabah melakukan wanprestasi, dan masa kerja tidak memenuhi syarat. Sehingga terdapat solusi untuk mengurangi pembiayaan bermasalah diantaranya *monitoring* dan surat peringatan, penerapan 3R (*Rescheduling, Reconditioning, dan Restructuring*), dan penyitaan jaminan

B. Saran

1. Bagi para peneliti berikutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan strategi pengembangan produk griya bagi *Nasabah Non Fixed Income*.
2. Peneliti selanjutnya juga dapat dilakukan uji beda antara pembiayaan nasabah *Fixed Income* dengan *Non Fixed Income* secara kuantitatif.
3. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan produk lain dalam meneliti pembiayaan bagi nasabah *Non Fixed Income*, misalnya produk mikro sehingga dapat mengetahui perbedaan dari beberapa produk yang ada di bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

- Andriani, Maya. (2015). Analisis Manajemen Risiko Dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah Pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus BRI Syariah Cabang Bogor. *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 6 No 2.
- Astuty, P. Nurjanah. N. (2018). Analisis Pengaruh Financing To Deposit Ratio (FDR), Non Performing Financing (NPF), Suku Bunga dan Bank Size Terhadap Pembiayaan KPR Syariah (Studi Kasus Bank Umum Syariah di Indonesia dan Malaysia Periode 2010-2016). *Jurnal Ekonomi*. Volume 20, No 3.

- Aswer, Ahamed, A. Z, Jalil, Abdullaah, M. Aini, N. (2019). A proposal Of AMM (Adapted Mudarabah Model) For Shariah Compliant Home Financing In Malaysia. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*. Volume 16, No 1, 82-96.
- Fatmasari, Nabila. (2013). Analisis Sistem Pembiayaan KPR Bank Konvensional dan Pembiayaan KPRS Bank Syariah (Studi Kasus Bank BTN dengan Bank Muamalat). *Jurnal Akuntansi*. Volume 1, No 1.
- Husain, S M, Asmawati, A. (2017). Manajemen Risiko Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Griya iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah. *Jurnal Teknik Informatika*, Volume 1, No 2, Pp 72-78.
- Iftiani, Nurlaila. (2022). Analisis Pertumbuhan Pembiayaan KPR IB Syariah Tapak Pada Nasabah Non Fix Income Di PT Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso. *Jurnal Ilmiah Indonesia*. Volume 7 No 12. 19261-19269.
- Mahfudz. (2018). Mekanisme Pembiayaan KPR IB Berdasarkan Akad Murabahah Di perbankan Syariah. *Zawiyah: Jurnal Pemikiran Islam*. Volume 4, No 2.
- Maulida, Z, Ibnu, A. R. Khair, M. (2022) Analisis Perbandingan Ketahanan (Resilience) Keuangan Bank Umum Syariah antara Sebelum dan Selama Pandemi Covid-19. *Istithmar: Jurnal Studi Ekonomi Syariah*. Volume 6, No.
- Nurlaila, S. Ibnu, A. R. Khoir, M. (2022). Pengaruh Penerapan Nilai-Nilai Syariah, Kualitas Pelayanan Dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah. *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*. Volume 8, No 2.
- Nugroho, Lucky, Malik, Anas, (2020). Determinasi Kualitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Berdasarkan Perspektif Sumber Angsuran dan Rasio Fraud Account Officer. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Volume 7 No 2. 71-79.
- Ramadhan, Dony. (2014). Analisis sistem Informasi Pengambilan Keputusan Pemberian KPR dengan Menggunakan Model Herbert A. Simon (Studi pada PT. Bank Tabungan Negara (persero), Tbk Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Volume 8, No 2, 1-6.
- Ramadhani, T. R., Aziz, I. A., Brawijaya, A. (2021). Peran Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Perbankan Indonesia (LAPSPI) Dalam Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Di Bank Syariah. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*. Volume 4. No 1
- Sari, R. A, Zaki, I. (2019). Kesesuaian Akad Murabahah Dengan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bank Jatim Unit Usaha Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*. Volume 6, No 6.
- Satria, Rizal. M, setiani. T. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank BJB dengan Bank BJB Syariah). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Volume 2, No 1, 107-117.
- Sholeha., F. Z. P. (2021). Implementasi 5c Pada Proses Pembiayaan Rumah Bank Mega Syariah Depok Saat Covid-19. *Jurnal Nisbah*, Volume 7, No 2.
- Subowo, H. K. (2013). Aspek Hukum Pembangunan Perumahan Pasca Putusan Mahkamah Konstitusi (MK) Bagi Masyarakat Bepenghasilan Rendah (MBR). *Jurnal Hukum dan Dinamika Masyarakat*, Volume 10, No 2.
- Solikhah, M. (2020). analisis prinsip 5c terhadap kelayakan nasabah pembiayaan kpr bersubsidi pada bank BTN kcps madiun. IAIN Ponorogo.
- Takalamingan, H. F, Saerang, D.P.E, Kalalo, M. Y. B. (2018). Analisis Penerapan Sistem Dan Prosedur Pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Subsidi Pada Bank Tabungan Negara Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi*

Going Concern. Volume 13. No 4. 830-840.

Wiranti, Hodsay. Z, Kurniawan. C. (2019). Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dalam Pencegahan Kredit Macet Pada Bank PT. Bank SUMSEL Babel Pusat. *Jurnal Neraca*. Volume 3. No 1, 118-129.

Buku.

- Ahmad, I. 2017. *Ini Loh KPR Syariah!*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama
- Aisyah, binti Nur. 2015. *Managemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Andri, S. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Anwar, Sanusi. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat
- Antonio, Safi, M. 2001. *Bank Syariah Dan Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. 2015. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Rajawali Perss.
- Bungin, Burhan. 2015. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group
- Creswell, John W. 2017. *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1998. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Hardjono. 2008. *Mudah Memiliki Rumah Lewat KPR*. Jakarta: PT. Pustaka Grahatama.
- Hamidi. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif Pendekatan Praktis Penulisan Proposal dan Laporan Penelitian*. Malang: UMM Press.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Laksmiana, Yusak. 2009. *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Tesis atau Skripsi
- Aliah, W. 2010. *Preferensi Nasabah Terhadap Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah (Studi Pada Bank BTN Syariah Cabang Bogor)*, Skripsi: Jakarta.
- Azura., S. N. (2019). *Mekanisme Pembiayaan Kredit Perumahan Rakyat (Kpr) Syariah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah Pada PT Bank Brisyarlah KC Medan S.Parman*. *Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
- Azmi, Zulfikri, TR. (2018). *Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bagi Nasabah Fix Income pada PT Bank Muamalat KC Medan Balai Kota*. *Skripsi Minor. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, Medan*.
- Cahyo, Bayu Ilham. (2015). *Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang)*, Malang: *Skripsi Universitas Brawijaya*.
- Hawa, Sevilla. (2015). *Pengaruh Pendapatan Calon Nasabah Terhadap Jumlah Permintaan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Sejahtera di Bank BRI Syariah KCP Bandung*. *Skripsi Universitas Islam Bandung*.
- Karin, Agita. (2019). *Analisis Sistem Dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan*. *Skripsi Universitas Pembangunan Panca Budi*.
- Prayogo, Setia. D, (2016). *Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KCP Magelang*. *Tugas Akhir Skripsi IAIN Salatiga*.
- Sahvitri, A. (2018). *Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (studi pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung*

- Kedaton). *Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*.
- Wardani, D. K. (2020). Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Nasabah Non-fixed income. *Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
Website.
- Badan pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. 2019. Informasi Persentase Rumah Tangga Menurut Status Kepemilikan Bangunan Tempat Tinggal dan Kabupaten/Kota Tahun 2019. Diakses 21 Desember 2023 dari <https://jabar.bps.go.id/indicator/29/461/1/persentase-rumah-tangga-menurut-status-kepemilikan-bangunan-tempat-tinggal-dan-kabupaten-kota.html>
- Data Backlog diakses 10 Januari 2023 <https://ppdpp.id/data-backlog/>
- Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). www.ojk.go.id (Diperoleh 28 Februari 2023)
- Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR). (2018). Informasi Statistik Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat 2018. Jakarta. Diperoleh 24 Januari 2023 dari <http://eppid.pu.id>
- Sebaran Backlog dan EWS 2018-2020. (Diperoleh 10 Januari 2023)
- Statistik Industri Keuangan Nonbank (IKNB) Syariah. (2021). Data dan Informasi Kinerja Keuangan Industri Jasa Keuangan Nonbank Syariah. (diakses pada 10 Januari 2023)
- Web Sensus BPS. Data dan Informasi Kegiatan Sensus-diakses 2023