

## ANALISIS MINAT KARYAWAN TERHADAP PRODUK KPR PADA BANK SYARIAH

Aldy Rinaldy<sup>1</sup>, Inti Ulfi Sholichah<sup>2</sup>, Aif Hafifi<sup>3</sup>

Sekolah Tinggi Agama Islam Binamadani<sup>1,2,3</sup>

Aldyrinaldy977@gmail.com<sup>1</sup>, intiulfisholichah@stai-binamadani.ac.id<sup>2</sup>,

aifhafifi@stai-binamadani.ac.id<sup>3</sup>

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar minat karyawan PT. Tiki-Jne Jakarta Barat terhadap produk KPR di perbankan syariah. Karena rumah merupakan kebutuhan primer dalam kehidupan. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan jenis penelitian kualitatif lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi langsung ke lokasi penelitian, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data dengan menggunakan deskriptif kualitatif. Temuan hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa minat karyawan PT. Tiki-Jne Jakarta Barat terhadap produk KPR Syariah lebih sedikit dikarenakan kurangnya pengetahuan dan belum bekerjasamanya perusahaan dengan bank syariah sehingga belum adanya promosi-promosi produk yang ada di bank syariah. Terdapat sebagian karyawan yang minat dengan produk KPR Syariah dikarenakan memang sudah mengetahui dan memahami tentang produk KPR Syariah dan sesuai dengan ajaran Agama Islam yang berlandaskan dengan hukum Al-Qur'an dan Sunah. dikarenakan perusahaan belum bekerjasama dengan bank syariah maka tidak adanya promosi-promosi yang ditawarkan dari bank syariah di PT. Tiki-Jne Jakarta Barat Untuk KPR Syariah sehingga karyawan banyak yang belum memahami dan mengetahui tentang produk KPR Syariah, sehingga masih diperlukan kedepannya bagi perbankan syariah memperluas jaringan mitra agar lebih banyak lagi untuk bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan supaya dapat meningkatkan penjualan produk-produk yang ada di perbankan Syariah dan meningkatkan perekonomian bangsa.

Kata Kunci: *Bank Syariah, Karyawan, KPR, Minat, Pembiayaan*

**Abstract:** This study aims to determine how much interest the employees of PT. Tiki-Jne West Jakarta for mortgage products in Islamic banking. Because home is a primary need in life. The type of research used in this study is using a type of field qualitative research. Data collection techniques were carried out by direct observation to research locations, interviews, and documentation. Methods of data analysis using descriptive qualitative. The findings from this study explain that the interest of PT. Tiki-Jne West Jakarta has fewer Sharia mortgage products due to a lack of knowledge and the company has not collaborated with Islamic banks so that there are no product promotions in Islamic banks. There are some employees who are interested in Sharia Mortgage products because they already know and understand Sharia Mortgage products and are in accordance with Islamic teachings which are based on the laws of the Qur'an and Sunnah. because the company has not collaborated with Islamic banks, there are no promotions offered from Islamic banks at PT. Tiki-Jne West Jakarta For Sharia KPR so that many employees do not understand and know about Sharia KPR products, so that it is still necessary in the future for Islamic banking to expand its partner network so that there are more to work with companies in order to increase sales of existing products in Islamic banking and improve the nation's economy.

Keywords: *Islamic Banks, Employees, KPR, Interests, Financing.*

### PENDAHULUAN

Kebutuhan manusia saat ini sangatlah beragam dan bertingkat-tingkat. Pada tingkat pertama *primary needs* atau kebutuhan primer seseorang membutuhkan sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman), dan papan (tempat tinggal). Apabila kebutuhan primer ini sudah terpenuhi, maka muncullah didalam pikiran manusia untuk memenuhi *secondary needs* atau kebutuhan tingkat keduanya, antara lain berisi

kebutuhan akan sepatu, sepeda, pendidikan, dan sebagainya. Begitu juga setelahnya sehingga terdapat kebutuhan tingkat ketiga (*tertiary needs*), kebutuhan tingkat keempat (*quartary needs*), dan seterusnya. Seseorang akan sampai pada suatu tingkat kebutuhan tertentu hanya sesudah kebutuhan sebelumnya atau kebutuhan yang paling pokok terpenuhi.<sup>1</sup>

Salah satunya adalah promosi merupakan suatu komunikasi informasi penjual dan pembeli yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang sebelumnya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut.<sup>2</sup> Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif belaka, akan tapi tidak demikian bila perjanjian tersebut memiliki pertanggungjawaban *yaumul qiyamah* nanti.<sup>3</sup> Salah satu kebutuhan primer manusia adalah papan atau tempat tinggal yaitu rumah. Dalam mendapatkan sebuah rumah, untuk memiliki sebuah rumah membutuhkan modal yang cukup besar, tidak semua orang mampu membeli rumah dengan cash. Oleh sebab itu, bank memberikan solusi untuk memiliki rumah dengan cara KPR.

Pada prinsipnya KPR bank dalam menjalankan suatu programnya menggunakan sistem kredit berbunga dimana para nasabah diwajibkan membayar sejumlah uang beserta bunga sesuai dengan kesepakatan transaksi dan bunga merupakan hal yg haram. Inilah yang akhirnya mendorong masyarakat muslim di Indonesia untuk membuat program KPR dengan sistem transaksi akad syariah seiring dengan berkembangnya ekonomi syariah di Indonesia. Konsep yang digunakan oleh perbankan syariah pada program KPR syariah ini biasa disebut konsep bagi hasil dan jual beli. Kedua produk KPR ini masing- masing memiliki ciri karakteristik berbeda pada kegunaannya.<sup>4</sup>

Bank konvensional hanya dapat menggunakan satu transaksi yang biasa disebut kredit berbunga, sedangkan dalam perbankan syariah menggunakan beberapa akad transaksi yang diberikan oleh perbankan syariah kepada nasabah seperti akad *murabahah, ijarah, wadiah, salam, Istisna*, dan lain-lain. Seiring dengan berjalannya waktu kadang perusahaan-perusahaan yang menyediakan program KPR syariah tanpa melalui lembaga keuangan atau perbankan, karena tidak semua dari kalangan masyarakat yang ingin memiliki rumah tanpa ada ikatan dengan bank. Kemudian munculah program KPR syariah dengan beberapa fasilitas yang ada yang membuat para konsumen merasa lebih nyaman karena agar dapat terhindar dari ketentuan-ketentuan bank. Dalam menjalankan program ini biasanya perusahaan penyedia program KPR syariah menggunakan satu akad saja yaitu akad jual beli *Istisna*.

Ketentuan ini juga didasari oleh fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 06/DSN-MUI/IV/2000 yang berkaitan tentang akad *Istisna*.<sup>5</sup> Dalam fatwa ini dinyatakan bahwa masyarakat saat ini membutuhkan fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli *Istisna*, yaitu jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan

---

<sup>1</sup> Suherman Rosyidi, Pengantar Teori Ekonomi: *Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003. h. 51

<sup>2</sup> Djaslim Saladin, *Unsur-unsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran*, Bandung: Mandar Maju, 1991. h.66.

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. h.29.

<sup>4</sup> Abdullah Al-Muslih, Shalah Ash-Shswi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam (edisi indonesia)*. Jakarta: Darul Haq, 2004. h. 11.

<sup>5</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 06/DSN-MUI/IV/2000 *berkaitan tentang akad Istisna*.

kriteria, persyaratan dan harga tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, mustasni) dan penjual (pembuat, sani).<sup>6</sup>

Program KPR menjadi salah satu alternatif untuk menanggulangi permintaan kepemilikan rumah yang juga bisa dinikmati oleh semua kalangan. Karena tidak semua dari masyarakat ingin melakukan program KPR di bank konvensional terlebih sistem yang digunakan adalah sistem kredit bunga, akhirnya munculah program KPR syariah yang diberikan oleh bank syariah. Disinilah bank membantu menjembatani kepentingan pembeli dan penjual rumah dengan menawarkan fasilitas kredit kepemilikan rumah.<sup>7</sup> Timbulnya produk kredit pemilikan rumah syariah telah memberikan alternatif pembiayaan perumahan yang bebas dari riba (bunga). KPR syariah adalah suatu pembiayaan pemilikan rumah secara syariah. Ada beberapa akad dalam KPR syariah, yakni jual beli tegaskan untung (*murabahah*),<sup>8</sup> jual beli dengan termin dan konstruksi (*istishna*),<sup>9</sup> sewa berakhir lanjut milik (*ijarah muntahiya bit tamlik*),<sup>10</sup> kongsi berkurang bersama sewa (*musyarakah mutanaqishah*).<sup>11</sup>

Keuntungan yang akan didapat oleh masyarakat dengan mengajukan pembiayaan pemilikan rumah (KPR) di bank syariah diantaranya yaitu KPR di bank syariah KPR yang terdapat di bank syariah tidak akan mengalami perubahan pada angsurannya atau sifatnya *fixed* (tetap atau tidak terpengaruh oleh naik turunnya suku bunga ) karena pada bank syariah transaksinya menggunakan akad transaksi jual beli , bank syariah membeli lunas rumah tersebut kemudian nasabah membeli dan membayarnya secara angsur. Keuntungan yang akan didapat lainnya adalah ketika nasabah melakukan transaksi akad jual beli rumah dengan bank syariah maka bisa dipastikan dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap karena sebelum terjadi jual beli rumah dokumen terkait harus sudah dikuasai pihak bank sehingga nasabah yang menggunakan KPR pada bank syariah dapat langsung menempati rumah tersebut tanpa mengawatirkan lagi penyelesaian dokumen KPR pada developernya.<sup>12</sup>

Mengenai Program KPR Syariah banyak pihak bank yang bekerja sama terhadap perusahaan-perusahaan untuk menarik minat para karyawan untuk menggunakan produk KPR syariah tersebut dan ada juga pihak bank yang belum bekerja sama terhadap perusahaan-perusahaan sehingga banyak yang belum mengetahui tentang produk KPR syariah tersebut seperti banyak para karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat yang belum menggunakan produk bank syariah seperti KPR syariah dikarenakan pihak perusahaan

---

<sup>6</sup> Ichwan Sam (Penyunting), *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga, 2014. h. 73.

<sup>7</sup> Ahmad Ifham, *Tentang KPR Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017. h. 33.

<sup>8</sup> *Murabahah* merupakan suatu akad yang dijalankan menggunakan instrumen jual beli dengan mengambil keuntungan.

<sup>9</sup> *Istishna* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

<sup>10</sup> *Ijarah muntahiya bit tamlik* merupakan perjanjian sewa-menyewa yang diakhiri pemindahan hak milik dengan cara jual bila atau hibah di akhir masa sewa.

<sup>11</sup> *Musyarakah mutanaqishah* adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau asset.

<sup>12</sup> Lihat: <https://m-republika.co.id/berita-ekonomi-syariah-dibandingkan-konvensional-inikeuntungan-mengambil-kpr-syariah> diakses pada 11 Februari 2021.

tidak bekerja sama terhadap bank syariah sehingga banyak karyawan yang belum mengetahui tentang produk KPR syariah dan promo-promo yang ada di bank syariah.<sup>13</sup>

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara kerja untuk dapat mengetahui suatu obyek yang menjadi sasaran atau tujuan penelitian. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini bersifat dekskriptif kualitatif dengan memberi gambaran terhadap objek yang diteliti dengan adanya data dan sample yang telah terkumpul. Adapaun sumber data diperoleh langsung dari narasumber yang didapat melalui kegiatan interview selanjutnya di olah dan dianalisis sesuai data yang diperoleh sehingga dapat disusun sedemikian rupa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Mekanisme Pembiayaan KPR Pada Bank Syariah

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Terdapat perbedaan antara perbankan syariah dan konvensional. Bank syariah dibentuk sebagai pengganti sistem perbankan berbasis riba. Dengan demikian, bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabahnya tersebut.<sup>14</sup>

Bank syariah adalah *Islamic Financial Institution* dan lebih dari sekedar bank (*beyond banking*) yang berlandaskan Al- Qur'an dan hadits (tuntunan Rasulullah Muhammad SAW) yang mengacu pada prinsip *muamalah*, bahwa segala sesuatu itu boleh dilakukan, kecuali jika ada larangannya dalam Al- Qur'an dan hadits yang mengatur hubungan antar manusia terkait ekonomi, sosial dan politik. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah dinyatakan bahwa bank syariah menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan mengacu pada fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga berwenang, dalam hal ini Dewan Syariah Nasional (DSN) di bawah Majelis Ulama Indonesia (MUI). Bank syariah menjalankan fungsi penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.<sup>15</sup>

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*), yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana dimaksudnya dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan oleh dua lembaga sebelumnya (swasta dan negara). Dalam program pembiayaan bank Islam akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode, yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktivitas, seperti kontrak *mudharabah*, *musyarakah*, dan yang lainnya.

---

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. h. 29.

<sup>14</sup> Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah Memahami Bank Syariah dengan Mudah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015. h.11.

<sup>15</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016. h. 7.

Disamping itu, Bank Syariah juga terlibat dalam kontrak *murabahah*. Dalam pelaksanaan pembiayaan, Bank Syariah harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi.

Aspek syariah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, Bank Islam harus tetap mengikuti pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur maisir, gharar, dan riba serta bidang usahanya harus halal). Aspek ekonomi, berarti di samping harus mempertimbangkan hal-hal syariah, Bank Islam tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah Bank Islam.<sup>16</sup> Dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang dalam kegiatan tidak hanya terikat oleh peraturan perundang-undangan melainkan terikat pula dengan aspek keagamaan (*Al- Qur'an dan Hadist*), sehingga dalam menjalankan kegiatannya harus sesuai dengan aspek hukum perundang- undangan dan hukum agama.

### Pembiayaan KPR Pada Bank Syariah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah suatu program kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah. KPR Syariah adalah pembiayaan pemilikan rumah secara syariah, akad yang digunakan dalam KPR syariah yakni :

a) Jual beli tegaskan untung (*murabahah*)

Pembiayaan yang diberikan bank syaria'h kepada nasabahnya tidak hanya diselesaikan dengan cara *mudharabah* dan *musyarakah* (bagi hasil). Namun bank syaria'h dapat juga menjalankan pembiayaan dengan akad jual beli dan sewa. Pada akad jual beli dan sewa, bank syariah akan memperoleh pendapatan secara pasti. Hal ini sesuai dengan konsep dasar teori pertukaran. Teori pertukaran sering disebut sebagai *Natural Certainty Contracts*, adalah kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu. Dalam bentuk ini: Cash-flow-nya pasti atau sudah disepakati di awal kontrak. Obyek pertukarannya juga pasti secara jumlah, mutu, waktu maupun harganya.<sup>17</sup>

b) Jual beli dengan termin dan konstruksi (*istishna'*)

*istishna'* adalah suatu akad yang dilakukan seorang produsen dengan seorang pemesan untuk mengerjakan sesuatu yang dinyatakan dalam perjanjian, yakni pemesan membeli sesuatu yang dibuat oleh seorang produsen dan barang serta pekerjaan dari pihak produsen.<sup>18</sup>

c) Sewa berakhir lanjut milik (*ijarah muntahia bit tamlik*)

*Ijarah Muntahia Bit-Tamlik* diartikan suatu transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.<sup>19</sup> *Ijarah Muntahia Bit-Tamlik* adalah transaksi sejenis perpaduan kontrak jual-beli dan atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri

---

<sup>16</sup> Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara 2010. h. 679- 680.

<sup>17</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syaria'h*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2005. h.119

<sup>18</sup> Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, Suyud Arif, "Analisis Implementasi Pembiayaan Rumah", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.9, No.1, Mei (2018), h. 4.

<sup>19</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Pesada. 2008. h.103

dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa.<sup>20</sup> Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia *Ijarah Muntahia Bit-Tamlik* adalah perjanjian sewa menyewa yang disertai dengan opsi pemindahan hak milik atas benda yang disewakan kepada penyewa, setelah selesai masa sewa.<sup>21</sup> Dan dalam Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Ijarah Muntahia Bit-Tamlik* didefinisikan sebagai transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi pemindahan milik objek sewa.<sup>22</sup>

d) Kongsu berkurang bersama sewa (*musyarakah muntanaqishah*)

*Musyarakah mutanaqishah* adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau aset. Dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak lain. Lihat fatwa DSN-MUI No.73/DSN- MUI/XI/2008 tentang *Musyarakah Mutanaqishah* terdapat didalam fatwa DSN No: 73/DSN- MUI/XI/2008 yang dimaksud *Musyarakah Mutanaqishah* adalah *Musyarakah atau Syirkah* yang kepemilikan aset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*).<sup>23</sup> berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

Menurut Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, pembiayaan pemilikan rumah sejahtera syariah tapak adalah pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dengan dukungan FLPP (fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan) yang diterbitkan oleh bank pelaksana yang beroperasi secara syariah kepada masyarakat berpenghasilan rendah dalam rangka pemilikan rumah sejahtera tapak yang dibeli oleh perorangan atau badan hukum.<sup>24</sup>

Terdapat dua jenis KPR yaitu KPR subsidi dan KPR non subsidi. Untuk KPR subsidi ialah kredit kepemilikan rumah yang pendanaannya dibantu oleh pemerintah atau disubsidi oleh pemerintah, sedangkan KPR non subsidi ialah kredit kepemilikan rumah yang pendanaannya tidak dibantu atau tidak disubsidi oleh pemerintah. Kelompok sasaran penerima KPR Bersubsidi harus memenuhi persyaratan di antaranya memiliki KTP, tidak memiliki rumah, belum pernah menerima subsidi perolehan rumah berupa pemilikan rumah dari Pemerintah, memiliki nomor pokok wajib pajak (NPWP), memiliki SPT tahunan PPh orang pribadi, sesuai peraturan perundang-undangan dan memiliki penghasilan tidak melebihi batas penghasilan, berstatus suami istri, dipersyaratkan keduanya tidak memiliki rumah dan belum pernah menerima subsidi perolehan rumah berupa pemilikan rumah dari Pemerintah, Ketentuan sebagaimana dimaksud dikecualikan untuk PNS/TNI/POLRI yang pindah domisili karena kepentingan dinas dan berlaku hanya untuk satu kali.

Mekanisme dan prosedur KPR adalah jika KPR disetujui bank, maka nasabah akan melanjutkan beberapa tahapan mekanisme dan prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Beberapa tahapan mekanisme dan prosedur pengajuan KPR bank, di

<sup>20</sup> Isriani Hardini dan Giharto, *Kamus Perbankan Syariah*. Bandung: PT Kiblat Buku Utama. 2012. h.

<sup>21</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No.27/DSN-MUI/III/2002.

<sup>22</sup> Bank Indonesia, *Kodifikasi Perbankan Syariah...*, h.B-12

<sup>23</sup> *Syarik* adalah mitra, yakni pihak yang melakukan akad *syirkah* (*musyarakah*).

<sup>24</sup> Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Tahun 2014

antaranya: 1). Bank akan melakukan penjelasan mengenai beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Kemudian, pihak bank akan memberi formulir yang diisi (sebagai pemohon). 2). Proses wawancara dengan pihak bank perihal niatan memilih KPR. Pihak bank akan menilai kepribadian dan kapabilitas nasabahnya dalam melunasi utang KPR sesuai jangka waktu yang ditentukan, 3). Jika dinilai baik, maka nasabah akan mendatangi pihak notaris guna penandatanganan akta kredit dan mengurus sertifikat, 4). Setelah beberapa tahapan diatas dilalui, selanjutnya adalah proses penyerahan kunci dari pihak bank dan pemohon kredit. Kemudian, penyerahan sertifikat kepada bank yang suatu saat dikembalikan apabila cicilan KPR telah lunas.

Di samping itu, terdapat Karakteristik Nasabah Menurut Bank yaitu terdapat lima hal yang akan dilakukan bank untuk menilai kelayakan untuk mendapatkan bantuan kredit terhadap calon nasabahnya, di antaranya: 1) Karakter (*character*); penilaian karakter berpengaruh dengan komitmen nasabah sebagai pemohon KPR. pihak bank akan mencari informasi mengenai kepribadian, kejujuran, kebiasaan, gaya hidup, *track record*, sampai tentang konsistensi nasabah dalam pembayaran setiap transaksi, 2) Kondisi (*condition*); Penilaian terhadap kondisi harus memiliki izin usaha, kondisi industri sejenis (apakah memiliki resiko kecil, sedang atau tinggi), kemudian prospek usaha, kondisi persaingan (apakah menjadi *leader*, *follower*, *niche market* atau *single fighter*). Lalu, hal paling penting adalah poin penjualan atau nilai unik dari usaha yang sedang digeluti (apakah gampang ataukah sulit untuk ditiru serta berapa lama usaha tersebut bisa bertahan), 3) Modal (*capital*); Penilaian terhadap modal berkaitan dengan seberapa besar dana pribadi yang nasabah miliki.

Hal ini dikarenakan pihak bank tidak akan memberikan modal sebesar 100%. Maka itu, nasabah perlu menetapkan struktur modal (modal awal yang dibayarkan dan laba yang terkumpul menjadi modal). Setelah itu, penilaian juga meliputi susunan kepemilikan modal. Lalu, penilaian modal asset yang terdiri atas *tangible asset*, *intangible asset*. *Tangible asset* yaitu asset yang berkaitan dengan fisik atau berwujud. *Intangible asset* berkaitan dengan asset yang tak berwujud. 4) Kapasitas (*capacity*); Penilaian terhadap kapasitas meliputi tingkat hasil penjualan, struktur biaya, perbandingan biaya, dan penghasilan, utang dan piutang. Selain itu, penilaian juga termasuk aspek proyeksi arus kas, sumber daya manusia/pekerja, dan kapasitas produksi. 5) Jaminan (*collateral*); Penilaian terhadap jaminan bersangkutan dengan asset berharga yang bisa dijadikan jaminan/disita jika nasabah sebagai peminjam tidak dapat melaksanakan kewajiban untuk melunasi utang kredit. Bank akan menilai dan mencari tahu mengenai jaminan yang layak, baik yang berupa asset *tangible* maupun berupa asset *intangible*.

Syarat pengajuan KPR pada seluruh bank hampir sama, baik dari sisi administrasi maupun dari sisi penentuan kreditnya. Syarat umum dalam pengajuan KPR di antaranya tidak masuk daftar kredit macet/daftar hitam (black list) Bank Indonesia, usia minimum 21 tahun atau sudah menikah (mengacu pada ketentuan KUHP), maksimum usia pemohon 55 tahun pada saat KPR jatuh tempo untuk calon debitur berpendapatan tetap/pegawai, maksimum berusia 60 tahun pada saat KPR jatuh tempo untuk guru/guru besar/professor/hakim/jaksa, menyerahkan surat permohonan yang dilampirkan fotocopy KTP suami/istri, fotocopy kartu keluarga (KK), fotocopy NPWP (pinjaman minimum Rp 100 juta), fotocopy rekening koran/tabungan/giro tiga bulan terakhir, pas foto suami dan istri sebanyak dua lembar (ukuran 4 x 6 cm), dan dilengkapi surat-surat penawaran sesuai jenis KPR yang dibeli melalui pihak-pihak berikut yaitu pengembang berupa surat

penawaran menjelaskan spesifikasi/harga rumah, pemborong berupa surat rencana pembangunan, dan penjual yang bukan pengembang berupa surat penawaran mengenai harga jual rumah.

Peraturan menteri pekerjaan umum dan perumahan rakyat tentang skema perbedaan angsuran kredit/pembiayaan pemilikan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan menggunakan pendapatan badan layanan umum pusat pengelolaan dana pembiayaan perumahan. Dalam Peraturan Menteri Bab I ketentuan umum pasal 1 dijelaskan bahwa; 1) Kredit/Angsuran Pemilikan Rumah Selisih Angsuran, yang selanjutnya disebut KPR Selisih Angsuran, adalah kredit/pembiayaan pemilikan rumah yang diterbitkan oleh bank pelaksana secara konvensional maupun dengan prinsip syariah yang mendapat biaya selisih angsuran. 2). Perbedaan Angsuran adalah pengurangan angsuran antara kredit/pembiayaan pemilikan rumah bunga/bermargin/sewa komersial dengan angsuran kredit/pembiayaan pemilikan rumah yang dibayar oleh debitur/nasabah. 3). Masyarakat Berpenghasilan Rendah, yang akan disingkat MBR, adalah masyarakat yang mempunyai keterbatasan daya beli sehingga perlu mendapat dukungan pemerintah untuk memperoleh rumah. 4) Badan Hukum adalah badan hukum yang didirikan oleh warga negara Indonesia yang berkegiatan di bidang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman. 5) Bank Pelaksana adalah bank umum, bank umum syariah, dan unit usaha syariah yang bekerjasama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam rangka pelaksanaan program bantuan pembiayaan perumahan melalui nota kesepahaman bersama dan perjanjian kerjasama operasional. 6) Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya melayani jasa dalam lalu lintas pembayaran. 7) Bank Umum Syariah, yang selanjutnya disingkat BUS, adalah bank syariah yang di dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. 8) Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disingkat UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit usaha syariah. 9) Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang mempunyai kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.<sup>25</sup>

Adapun syarat khusus dalam pengajuan KPR diantaranya: untuk pegawai/karyawan kontrak *outsourcing*, antara lain: tergabung atau anggota ABADI, memiliki penghasilan maksimal Rp 8 juta per bulan, harga rumah yang bisa dibeli maksimal Rp 168 juta. Dan syarat pengajuan KPR untuk karyawan Tetap, antara lain: Fotokopi surat keputusan pegawai tetap dan dilegalisasi oleh perusahaan, surat keterangan gaji perbulan. Surat keterangan atau rekomendasi dari perusahaan, tempat tinggal atau lokasi bekerja di satu kota dengan pemohon, membuka rekening tabungan di

---

<sup>25</sup> Biro Hukum PU, "Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Tentang Skema Selisih Angsuran Kredit/Pembiayaan Pemilikan Rumah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah Dengan Menggunakan Pendapatan Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan", (Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 48/PRT/M/2015).



bank, karena lebih mudah disetujui jika gaji dibayarkan melalui rekening di bank yang bersangkutan.

Persyaratan untuk pengusaha/wiraswasta/berpenghasilan tidak tetap diantaranya harus melampirkan izin usaha (SIUP, TDP dan NPWP), akta pendirian perusahaan, menyerahkan laporan keuangan dua tahun terakhir, mutasi rekening di bank minimum tiga bulan. Dan pengajuan KPR untuk Profesional seperti dokter, apoteker, bidan, pengacara, notaris, juga dapat mengajukan KPR dengan disertai kelengkapan lampiran fotokopi legalitas praktik/surat izin praktik yang masih berlaku, menyerahkan perincian pendapatan praktik perbulannya, mutasi rekening di bank, memiliki reputasi baik.<sup>26</sup>

### Faktor Minat Pada Jasa Produk KPR di Bank Syariah

Dalam menggunakan produk KPR di Bank Syariah terdapat beberapa faktor yang harus dipenuhi sebagai KPR Syariah khususnya di perbankan Syariah di antaranya adalah faktor promosi. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan program pemasaran. Perusahaan mungkin merancang produk yang berkualitas tinggi dan mampu memuaskan konsumen. Tapi, jika sebagian pelanggan potensial belum pernah mendengarnya dan belum sadar tentang kehadiran produk, apakah mereka akan membeli. Dalam hal ini, penulis melakukan wawancara terhadap beberapa karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, menurut Musa Afrizal belum ada promosi dari bank syariah mengenai produk KPR syariah sehingga belum mengetahui banyak tentang produk bank syariah, hal ini menjadi salah satu alasan Musa Afrizal masih menggunakan jasa bank konvensional.<sup>27</sup> Sedangkan menurut M.Zainudin promosi sangat dibutuhkan untuk mencari nasabah produk KPR Syariah tetapi sampai saat ini M.Zainudin belum melihat adanya promosi dari pihak bank syariah terkhusus untuk dirinya sendiri, faktor promosi ini termasuk salah satu alasan M. Zainudin masih memilih jasa dari produk bank Konvensional dibandingkan dengan bank syariah.<sup>28</sup>

Menurut Endam Rakutta yang kesehariannya sebagai security PT.Tiki-Jne Jakarta Barat mengatakan bahwa belum ada promosi dari pihak bank syariah kepada dirinya sehingga Endam Rakutta masih menggunakan jasa produk bank konvensional.<sup>29</sup> Sama halnya dengan apa yang dikatakan oleh Endam Rakutta, M.Fajri juga mengatakan bahwa belum mengetahui tentang produk bank syariah karena belum ada promosi dari pihak bank syariah secara mendalam sehingga M.Fajri masih lebih berminat untuk menggunakan produk di bank konvensional.<sup>30</sup>

Adri beralasan kenapa masih menggunakan jasa produk bank konvensional karena sudah mengetahui tentang produk dari bank konvensional sedangkan produk bank Syariah belum mengetahui secara mendalam karena belum adanya promosi dari pihak bank syariah kepada dirinya.<sup>31</sup> Demikian halnya menurut Ari Haryanto salah satu alasan masih menggunakan jasa produk bank konvensional karena belum adanya promosi dari

---

<sup>26</sup> Supriyadi Amir, *Punya Rumah Mewah Tanpa Modal*. Jakarta: Laskar Aksara. 2014. h. 41-59.

<sup>27</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Musa Afrizal, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>28</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, M.Zainudin, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>29</sup> Wawancara dengan petugas security PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Endam Rakutta, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>30</sup> Wawancara dengan petugas x-ray PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, M.Fajri, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>31</sup> Wawancara dengan petugas sortir kiriman barang PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Adri, Tanggal 13 Juli 2021.

pihak bank syariah kepada dirinya.<sup>32</sup> Sedangkan menurut Ayu Yulia yang kesehariannya bekerja sebagai sales *counter officer* di perusahaan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat ini mengatakan bahwa belum ada promosi dan sosialisasi dari pihak bank syariah diperusahaannya tempat bekerja sehingga Ayu Yulia belum mengetahui secara mendalam tentang produk KPR syariah.<sup>33</sup>

Sama halnya dengan A.Ghifari, mengatakan bahwa salah satu alasan belum menggunakan jasa produk bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam.<sup>34</sup> Sonin Jailani yang kesehariannya berprofesi sebagai sales *counter officer* ini mengatakan bahwa produk bank syariah itu adalah produk yang berdasarkan hukum Al-Quran tetapi bapak Sonin Jailani belum mengetahui secara pasti karena belum adanya promosi dari pihak bank Syariah untuk produk KPR Syariah tersebut.<sup>35</sup> Menurut Nanang Kurniawan masih sama dengan responden lainnya alasan belum menggunakan produk di bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam tentang bank syariah karena belum ada promo ataupun sosialisasi dari pihak bank serta belum bekerjasamanya perusahaan PT.Tiki-Jne tersebut dengan bank syariah.<sup>36</sup>

Menurut Reza promosi sangat menentukan untuk mencari nasabah produk KPR syariah tetapi di PT.Tiki-Jne Jakarta Barat ini belum ada promosi dari pihak bank syariah sehingga karyawan masih cenderung untuk menggunakan jasa produk bank konvensional.<sup>37</sup> Sedangkan menurut Poerwanto salah satu alasan belum berminat untuk menjadi nasabah produk KPR di bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam baik produk maupun system bagi hasil dari pihak bank syariah dikarenakan belum adanya promosi dari pihak bank syariah baik melalui sales maupun dari pihak bank syariah langsung.<sup>38</sup> Sama halnya dengan apa yang di katakan oleh Poerwanto, Mery salah seorang karyawan ini mengatakan belum ada sales atau pihak marketing yang menjelaskan tentang produk bank syariah akibatnya para karyawan/karyawati PT.Tiki-Jne Jakarta Barat belum mengetahui secara mendalam tentang produk bank syariah terkhusus untuk Mery sendiri.<sup>39</sup> Sedangkan menurut M.Ilyas salah satu alasan belum berminat untuk menjadi nasabah di produk KPR bank syariah karena belum adanya promosi yang berakibat pada rendahnya pengetahuan akan produk yang ada di bank syariah.<sup>40</sup>

Berdasarkan hasil wawancara terhadap sejumlah karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat karyawan pada produk KPR syariah, diantaranya adalah faktor produk dan pengetahuan. Pengetahuan mengenai suatu produk merupakan suatu hal yang paling penting serta sangat harus dikomunikasikan oleh seorang produsen dalam memberikan petunjuk atas produk yang

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Ari Haryanto Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>33</sup> Wawancara dengan petugas sales counter officer PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Ayu Yulia, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>34</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, A Ghifari, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>35</sup> Wawancara dengan petugas sales counter officer PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Sonin Jailani, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>36</sup> Wawancara dengan petugas General Affair PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Nanang Kurniawan, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>37</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Reza, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>38</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Poerwanto, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>39</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Mery, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>40</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, M.Ilyas, Tanggal 14 Juli 2021.

ditawarkannya kepada seorang konsumen. Segala upaya promosi yang dilakukan oleh seorang pemasar dimana bertujuan guna memberikan edukasi atau pengetahuan kepada seorang konsumen khususnya dalam hal keunggulan apa yang dimiliki produknya tersebut dan tentu tidak dimiliki oleh produk yang lainnya.

Khalimi berpendapat bahwa belum mengetahui secara pasti tentang sistem atau produk dari bank syariah, hal ini adalah salah satu alasan kenapa Khalimi masih belum berminat untuk menjadi nasabah produk KPR di bank syariah.<sup>41</sup> Sedangkan menurut Edwin salah satu alasan belum berminat menjadi nasabah produk KPR bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam baik produk maupun tentang sistem bagi hasil dari bank syariah.<sup>42</sup> Rahmat Ibrahim berpendapat bahwa salah satu perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah pada produk atau sistem bagi hasil, akan tetapi Rahmat Ibrahim mengatakan belum tahu secara rinci tentang produk yang ada didalam bank syariah tersebut.<sup>43</sup> Sama halnya dengan Anggi Wibowo yang bekerja sebagai *sales counter officer* ini mengatakan bahwa salah satu alasan belum berminat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah adalah belum mengetahui secara mendalam dan rinci tentang produk dan sistem bagi hasil dari bank syariah.<sup>44</sup> Menurut Taufik produk yang ada didalam bank syariah harus lebih di sosialisasikan supaya masyarakat dan karyawan mengetahui, belum mengetahui tentang sistem bagi hasil inilah menjadi salah satu alasan belum menggunakan jasa dari produk bank syariah.<sup>45</sup>

Petugas X-ray di PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Imanudin mengatakan bahwa belum menggunakan jasa produk dari pihak bank syariah karena belum mengetahui secara rinci tentang produk dan sistem bagi hasil dari pihak bank syariah.<sup>46</sup> Sama halnya dengan apa yang dikatakan oleh Imanudin, Naswansyah mengatakan alasan belum menggunakan jasa produk bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam tentang produk yang ada di bank syariah.<sup>47</sup> Sedangkan menurut Eki Rista salah satu alasan belum berminat menggunakan jasa bank syariah karena belum tahu secara mendalam tentang produk maupun tentang sistem bagi hasil pada bank syariah.<sup>48</sup>

Faktor minat; pengertian minat ini merupakan perhatian yang mengandung unsur-unsur perasaan. Minat ini merupakan dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Contohnya seperti, minat terhadap produk perbankan syariah, produk konsumsi atau juga produk industri. Minat memiliki sifat pribadi (individual). Artinya, tiap-tiap orang memiliki minat yang dapat saja berbeda dengan minat orang lain. Minat tersebut berhubungan erat dengan motivasi seseorang, sesuatu yang dipelajari. dan juga dapat berubah-ubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, serta juga mode yang sedang trend, bukan bawaan sejak lahir. Faktor yang mempengaruhi munculnya minat seseorang tergantung pada kebutuhan fisik, sosial,

---

<sup>41</sup> Wawancara dengan petugas security PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Khalimi, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>42</sup> Wawancara dengan petugas x-ray PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Edwin, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>43</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Rahmat Ibrahim, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>44</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Anggi Wibowo, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>45</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Taufik, Tanggal 13 Juli 2021.

<sup>46</sup> Wawancara dengan petugas x-ray PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Imanudin, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>47</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Naswansyah, Tanggal 18 Juli 2021.

<sup>48</sup> Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Eki Rista, Tanggal 14 Juli 2021.

emosi, dan juga pengalaman. Minat diawali oleh perasaan senang dan juga sikap positif.<sup>49</sup>

Menurut Murtantio salah seorang responden yang bekerja dibagian X-Ray PT.Tiki-Jne Jakarta Barat mengatakan berminat untuk menggunakan produk KPR Syariah karena produk KPR Syariah tidak termasuk riba.<sup>50</sup> Sama halnya dengan Maya Ulfah sangat berminat untuk menggunakan produk KPR Syariah dikarenakan produk KPR Syariah tidak termasuk riba karena keuntungannya sudah dijelaskan diawal pas akad transaksi.<sup>51</sup> Sedangkan Menurut Toir Riyanto seorang PIC Sales Counter di PT.Tiki-Jne Jakarta Barat ini mengatakan Bank Syariah adalah bank yang berlandaskan hukum Al-Quran jadi dengan berlandaskanya hukum Al-Quran bapak Toir Riyanto sangat berminat untuk menggunakan produk KPR Syariah.<sup>52</sup> Sama halnya dengan bapak Irwan Dwiawan mengatakan bahwa Bank Syariah adalah bank yang berlandaskan hukum Al-Quran jadi tidak ada system bunga yang menyebabkan KPR Syariah itu riba jadi bapak Irwan Dwiawan setuju untuk menggunakan produk KPR Syariah.<sup>53</sup>

Faktor kendala yang mempengaruhi minat nasabah; berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor kendala yang mempengaruhi minat nasabah adalah karena kurangnya promosi dan pengetahuan produk perbankan Syariah karena belum adanya sosialisasi dari perbankan Syariah dan belum adanya bekerjasama perusahaan PT.Tiki-Jne dengan Bank Syariah.

### **Minat Karyawan Terhadap Produk KPR Syariah**

Pesatnya pertumbuhan bank syariah di Indonesia belum menjamin pemahaman dan pengetahuan Masyarakat khususnya karyawan tentang sistem operasional perbankan syariah. Masih banyak karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat belum mengenal dan memahami apa dan bagaimana bank syariah dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat sebanyak 26 responden yang terdiri dari berbagai macam divisi berbeda. Sebanyak 14 responden yang menyatakan bahwa alasan belum berminat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah dipengaruhi oleh faktor kurangnya promosi dari pihak bank Syariah dan tidak bekerjasamanya PT.Tiki-Jne Jakarta Barat dengan bank Syariah. Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi.

Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat. Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran. Kemudian

---

<sup>49</sup> Lihat: <https://pendidikan.co.id/pengertian-minat-karakteristik-dan-contohnya-menurut-para-ahli/> diakses pada 28 Agustus 2021.

<sup>50</sup>Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Murtantio, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>51</sup>Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Ibu Maya Ulfah, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>52</sup>Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Toir Riyanto, Tanggal 14 Juli 2021.

<sup>53</sup>Wawancara dengan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat, Irwan Dwiawan, Tanggal14 Juli 2021.

sebanyak 8 responden yang mengatakan bahwa faktor produk dan pengetahuan yang mempengaruhi karyawan kurang berminat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah yaitu Sistem bagi hasil dari pihak bank syariah yang masih banyak belum diketahui oleh karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat. Sebanyak 4 responden yang menyatakan bahwa alasan berminat untuk menggunakan produk KPR Syariah karena KPR Syariah yang berlandaskan hukum Al-Quran dan tidak termasuk riba sehingga para karyawan sangat berminat untuk menggunakan produk KPR Syariah tersebut dan harga yang relative terjangkau dan tidak ada bunga untuk produk KPR Syariah.

Harga merupakan salah satu elemen dari empat elemen yang ada pada bauran pemasaran, yaitu produk, harga, promosi dan saluran distribusi. Dari sudut pandang pemasaran harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya yang ditukarkan agar dapat memiliki hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan melalui penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu menetapkan harga produknya dengan baik dan tepat sehingga konsumen tertarik mau membeli produk yang ditawarkan.

Menurut Ibnu Taimiyah dalam Rivai dan Buchari harga adalah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain, dikembalikan kepada kondisi pasar, tempat bertemunya permintaan dan penawaran. Harga terbentuk dan kompetensi produk untuk memenuhi tujuan dua pihak, yaitu produsen dan konsumen. Produsen melihat harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat keuntungan di atas biaya produksinya (atau tujuan lain, misalnya keuntungan). Konsumen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat atas pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.<sup>54</sup>

Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan suatu intervensi dari pihak manapun tidak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya. Persaingan bebas dalam hal ini adalah bahwa umat Islam dapat menentukan sendiri tentang apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi serta dibebaskan untuk memilih sendiri apa-apa yang dibutuhkan dan bagaimana cara memenuhinya. Imam al-Ghazali berpendapat bahwa persaingan bebas ini sebagai ketentuan alami atau pola pasar normal.<sup>55</sup>

Mekanisme pasar pada intinya adalah mekanisme harga, turun dan naiknya harga sebagai akibat dari suatu dinamika permintaan (supply) dan penawaran (demand) dari pihak-pihak terkait. Suatu permintaan dan penawaran adalah dua kekuatan yang saling tarik-menarik sehingga membentuk suatu komunitas pasar.<sup>56</sup> Apabila suatu permintaan terjadi secara alami dan normal, maka suatu kegiatan pasar akan berjalan stabil dan kondusif, tetapi sebaliknya bila pasar berjalan tidak normal dan penuh rekayasa, maka pasar akan rusak. Teori permintaan menerangkan karakter dan sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang dan jasa. Sedangkan teori penawaran menjelaskan karakter penjual dalam menawarkan barang dan jasa yang akan diperjual-belikan. Kedua aktifitas permintaan dan penawaran dalam menentukan harga keseimbangan atau harga

---

<sup>54</sup> Achmad Syarief Hidayatullah, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah", *Jurnal Syarie*, Vol.1, No.1, 2014, h. 4

<sup>55</sup> Mustofa Edwin Nasution dkk., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana. 2007. h. 160

<sup>56</sup> Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2006, h. 9

pasar dan jumlah barang yang dijual, akan memunculkan suatu realitas apakah yang terjadi pasar bebas atau distorsi pasar.<sup>57</sup>

## KESIMPULAN

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat karyawan terhadap KPR Syariah terhadap produk pembiayaan KPR pada karyawan di perbankan syariah, dari 26 responden yang telah diwawancarai antara faktor penyebab karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat belum berminat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah adalah faktor promosi sebanyak 14 responden, faktor produk dan pengetahuan yang masih kurang sebanyak 8 responden,

Adapun faktor yang mempengaruhi minat karyawan karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat dari 26 responden yang telah diwawancarai yang berminat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah sebanyak 4 responden. Dengan melihat hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor Promosi menjadi faktor utama dalam mempengaruhi minat karyawan PT.Tiki-Jne Jakarta Barat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah, kemudian diikuti dengan faktor produk dan pengetahuan. Sedangkan faktor minat hanya sedikit yang mempengaruhi minat dan pengetahuan karyawan PT. Tiki-Jne Jakarta Barat untuk menggunakan produk KPR di bank syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amir, Supriyadi. 2014. *Punya Rumah Mewah Tanpa Modal*, Jakarta: Laskar Aksara.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Al-Muslih, Abdullah, Shalah Ash-Shawi. 2004. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam (edisi indonesia)*. Jakarta: Darul Haq.
- Ascarya. 2008. *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hardini, Isriani dan Giharto. 2012. *Kamus Perbankan Syariah*. Bandung: PT Kiblat Buku Utama.
- Ifham, Ahmad. 2017. *Tentang KPR Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- 2015. *Ini Lho Bank Syariah Memahami Bank Syariah dengan Mudah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hidayah, Muhammad Rizki, Kholil Nawawi, Suyud Arif. (2018). "Analisis Implementasi Pembiayaan Rumah", *Jurnal Ekonomi Islam* 9 (1); 4.
- Hidayatullah, Achmad Syarief. (2014). "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah", *Jurnal Syarie* 1 (1); 4.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka

---

<sup>57</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2008. h. 75

Utama.

Karim, Adiwarman. 2006. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: IIIT Indonesia.

Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Nasution. 2007. Mustofa Edwin dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana.

Rivai, Veithzal. 2010. Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

Rosyidi, Suherman. 2019. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro Dan Makro*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Saladin, Djaslim. 1991. *Unsur-unsur Inti Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran*. Bandung: Mandar Maju.

Sam, Ichwan (Penyunting). 2014. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga.

Sukirno, Sadono. 2008. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 48/PRT/M/2015 Tentang Skema Selisih Angsuran Kredit/Pembiayaan Pemilikan Rumah Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah dengan Menggunakan Pendapatan Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang *akad Istisna*.

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

<https://pendidikan.co.id/pengertian-minat-karakteristik-dan-contohnya-menurut-para-ahli/> diakses pada 28 Agustus 2021.