

BAB III

PROFIL BANK BTN SYARIAH KC SURABAYA

A. Gambaran Umum Mengenai Sejarah, Profil Singkat BTN Syariah.

a. Sejarah

Berawal dari adanya perubahan peraturan perundang-undangan perbankan oleh pemerintah dari UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi Perbankan No. 10 Tahun 1998, dunia perbankan nasional menjadi marak dengan boomingnya bank syariah. Persaingan dalam pasar perbankan pun kian ketat. Belum lagi dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional, jumlah bank syariah pun bertambah dengan banyaknya UUS (Unit Usaha Syariah). Maka manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero), melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing di pasar perbankan syariah.

Untuk mengantisipasi kecenderungan tersebut, maka PT Bank Tabungan Negara (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan perubahan Anggaran Dasar dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistyowati, SH Notaris di Jakarta yang ditandai dengan terbentuknya divisi syariah berdasarkan Ketetapan

Direksi No. 14/DIR/DSYA/2004. Pembentukan Unit Usaha Syariah ini juga untuk memperkuat tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan kerja sebagai bagian dari ibadah yang tidak terpisah dengan ibadah-ibadah lainnya. Selanjutnya Bank BTN Unit Usaha Syariah disebut “BTN Syariah” dengan motto “*Maju dan Sejahtera Bersama*”.

Dalam pelaksanaan kegiatannya, Unit Usaha Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Devisi Syariah, dan Pimpinan Kantor Cabang Syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah. Pada bulan November 2004 dibentuklah struktur organisasi kantor cabang syariah PT. BTN. Dimana setiap kantor cabang syariah dipimpin oleh satu orang kepala cabang yang bertanggung jawab kepada kepala devisi syariah. Yang pada saat bersamaan Dirut Bank BTN meminta rekomendasi penunjukan DPS dan pada tanggal 3 Desember 2004, Dirut Bank BTN menerima surat rekomendasi DSN/MUI tentang penunjukan DPS bagi BTN Syariah. Yang pada tanggal 18 Maret 2005 resmi ditunjuk oleh DSN/MUI sebagai DPS bagi BTN Syariah, yaitu Drs. H. Ahmad Nazri Adlani, Drs. H Mohammad Hidayat, MBA, MBL, dan Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAIJ, FIIS, CPLHI, ACS.

Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerima surat persetujuan dari BI, Surat No. 6/1350/DPbs perihal persetujuan BI mengenai prinsip KCS (Kantor Cabang Syariah) Bank BTN. Maka tanggal inilah yang diperingati secara resmi sebagai hari lahirnya BTN Syariah.

Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo.

Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syariah dan 40 Kantor Layanan Syariah (*Office Chanelling*) pada kantor-kantor cabang dan cabang pembantu Konvensional kantor cabang Syariah tersebar dilokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tangerang, Bogor, dan Bekasi. Seluruh kantor cabang syariah ini dapat beroperasi secara *ontime-realttime* berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai.

b. Profil BTN Syariah

1. Latar Belakang

BTN Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit (SBU)* dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta.

Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan

keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

2. Tujuan Pendirian

- a) Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- c) Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

3. Perkembangan Jaringan

Jaringan UUS Bank BTN telah memiliki jaringan yang tersebar di seluruh Indonesia dengan rincian sebagai berikut :

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| a) Kantor Cabang Syariah | = 22 KCS |
| b) Kantor Cabang Pembantu Syariah | = 21 KCPS |
| c) Kantor Layanan Syariah | = 240 KLS |

c. Visi dan Misi

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

a. Visi Bank BTN Syariah

"Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama."

b. Misi Bank BTN Syariah

1. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
3. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

d. Nilai Dasar Bank BTN Syariah

- a. Taat melaksanakan dan mengamalkan ajaran islam secara khusuk.

- b. Selalu untuk menimba ilmu guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya demi kemajuan Bank BTN Syariah.
 - c. Mengutamakan kerjasama dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan Bank BTN Syariah dengan kinerja yang terbaik.
 - d. Selalu memberikan yang terbaik secara ikhlas bagi Bank BTN Syariah dan semua *stakeholders*, sebagai perwujudan dari pengabdian kepada Allah SWT.
 - e. Selalu bekerja secara profesional yang kompeten dalam bidang tugasnya.
- e. Etika Bank BTN Syariah**
- 1. Patuh dan taat pada ketentuan syariah serta perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.
 - 2. Melakukan pencatatan segala transaksi yang bertalian dengan kegiatan Bank BTN secara benar sebagai wujud dari profesionalisme dan sikap amanah.
 - 3. Berlomba dalam kebaikan untuk memberikan yang terbaik kepada seluruh *stakeholder*.
 - 4. Tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kegiatan pribadi.
 - 5. Menghindarkan diri dari keterlibatan dalam pengambilan keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan.
 - 6. Menjaga kerahasiaan nasabah dan Bank BTN.

7. Memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan Bank BTN terhadap keadaan ekonomi, sosial, dan lingkungannya.
8. Tidak menerima hadiah atau imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarganya.
9. Tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya.

f. Struktur Organisasi (terlampir)

B. Produk-Produk Bank BTN Syari'ah.

1. Pendanaan (*Funding*)

a. Giro BTN iB

Giro Batara iB adalah produk penyimpanan dana dengan akad titipan (*Wadiah*), yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan atau lembaga, untuk menunjang kelancaran lalu lintas pembayaran dengan perantara cek dan bilyet giro maupun media perintah pembayaran lainnya.

b. Giro BTN Investa iB

Giro Investa Batara iB adalah Giro yang bersifat investasi atau berjangka dengan akad "*Mudharabah*" yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu melalui perantara cek dan bilyet giro untuk mendukung kemudahan transaksi.

c. Tabungan BTN Batara iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

d. Tabungan BTN Prima iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

e. Tabungan BTN Haji iB

Produk tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

f. Deposito BTN iB

Deposito Batara iB adalah produk penyimpanan dana dalam bentuk deposito dengan akad Mudharabah, untuk tujuan investasi dalam jangka waktu tertentu sesuai pilihan dan kebutuhan nasabah.

g. TabunganKu

TabunganKu iB adalah produk tabungan perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh

bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan KPR BTN iB

KPR BTN iB adalah produk pembiayaan BTN Syariah yang ditujukan bagi perorangan, untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Akad yang dipergunakan adalah akad Murabahah (Jual Beli), dimana nasabah bebas memilih obyek KPR, sesuai dengan kebutuhan dan pertimbangan nasabah sendiri dari aspek lokasi maupun harga.

b. Pembiayaan KPR Indent BTN iB

KPR BTN Indent iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad Ishtishna (pesanan), diperuntukkan bagi pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari Bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan dari nasabah.

c. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Pembiayaan kendaraan bermotor BTN iB adalah Produk pembiayaan dalam rangka pembelian kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor) bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad Jual Beli (*Murabahah*)

d. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Modal Kerja BTN iB adalah fasilitas pembiayaan dengan akad Mudharabah, berupa penyediaan dana oleh Bank BTN untuk

memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah, baik perorangan, perusahaan atau lembaga, maupun koperasi, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

e. Pembiayaan Swagriya BTN iB

Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang diperuntukkan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh Bank, untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lainnya diatas tanah yang sudah dimiliki oleh pemohon, baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.

f. Pembiayaan Investasi BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (capital expenditure) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah* (Jual Beli) dan/atau *Musyarakah* (Bagi Hasil), dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

g. Gadai BTN iB

Pembiayaan Gadai BTN iB adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan Prinsip Qardh yang diberikan oleh Bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan Surat Gadai sebagai penyerahan Marhun (Barang Jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada Bank.

h. Pembiayaan Yasa Griya BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja pengembang perumahan untuk membangun proyek perumahan dengan menggunakan prinsip akad *Musyarakah* (Bagi Hasil), dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

i. Pembiayaan Talangan Haji BTN iB

Pinjaman dana kepada Nasabah Tabungan BTN Haji iB dan Tabungan BTN Haji yang membutuhkan dana talangan untuk menunaikan Ibadah Haji sesuai prinsip Syariah.

C. Prosedur dan Aplikasi *Istisna*' Produk Pembiayaan KPR Indent iB

a. Prosedur

KPR BTN Indent iB adalah fasilitas pembiayaan KPR berdasarkan akad *Istisna*' (pesanan), diperuntukkan bagi pemohon perorangan yang akan membeli rumah dari Bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai dengan pesanan dari nasabah.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan

1. Dengan akad berdasarkan prinsip *Istisna*' , maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (*fixed*) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir.
2. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan *grace period*/penundaan pembayaran).
3. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun

4. Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari *developer* dan 20% sisanya *share* uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.

Persyaratan

1. Warga negara Indonesia (WNI)
2. Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
3. Pada saat pembiayaan lunas usia tidak lebih dari 65 tahun
4. Minimum masa kerja/ usaha 1 tahun
5. Tidak memiliki kredit/ pembiayaan bermasalah (IDI BI Clear)
6. Menyampaikan NPWP pribadi atau SPT Psl 21 Form A1 untuk pemohon dengan jumlah pembiayaan diatas Rp. 50 juta.

Persyaratan Jaminan

1. Sertifikat SHM atau SHGB
2. IMB
3. PBB

b. Aplikasi akad *Istisna*>'

1. Mengisi formulir permohonan
2. Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Akta Nikah),
3. Menyerahkan copy slip/keterangan gaji atau keterangan penghasilan.
4. Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari Perusahaan.

5. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)

Dalam aplikasi pembiayaan KPR *Indent* di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surabaya bahwa *developer* datang ke bank dalam keadaan membawa berkas dan sudah dipilih oleh nasabah. ¹

Setelah nasabah sudah mengisi atau melengkapi ketentuan-ketentuan yang di berikan pihak bank BTN Syariah untuk mengajukan KPR *Indent*, maka nasabah akan di wawancara terlebih dahulu oleh pihak bank. Dalam hal ini pihak bank akan mendahulukan prinsip kehati-hatian dimana bank harus menyeleksi nasabah dalam menerima suatu pembiayaan. BI *Cheking* berfungsi untuk mengetahui atau melihat apakah nasabah mempunyai kredit bermasalah atau tidak, disinilah pihak bank akan menyeleksi nasabahnya dalam hal pembiayaan.²

Adapun surat yang diberikan bank pada *developer* adalah Surat List Kelengkapan Data Permohonan Kerjasama KPR BTN iB/ KPR *Indent* iB yang berisi:

A. Legalitas Permohonan dan Usaha

1. Surat permohonan dari direksi/ kuasa dari direksi
2. Akta pendirian perusahaan s/d Akta p[erubahan terakhir
3. Pengesahan dari Dept. Kehakiman (PT) atau Dep. Koperasi
4. Struktur organisasi

¹ Hesti Vinesha, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

² Armahadi Effendi, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

5. Perjanjian perusahaan

5.a SIUJK

5.b SIUP

5.c TD{P

5.d SITU/ Domisili Perusahaan

5.e REI atau Apersi

6. NPWP

B. Legalitas Proyek

1. Ijin peruntukan/ penggunaan lahan/ tanah untuk perumahan dari instansi yang berwenang sesuai ketentuan yang berlaku izin-izin dimaksud dapat tidak disyaratkan apabila debitur telah memperoleh IMB/ IPMB.
2. Site plan yang telahj disahkan pihak yang sah & berwenang.
3. IMB, IPMB atau bukti setor pelunasan pembayaran IMB pada daerah-daerah tertentu yang tidak menerbitkan IMB.
4. Bukti penguasaan tanah lokasi proyek (Sertifikat hak atas tanah) dan dapat dilakukan pembebanan hak tanggungan.
5. Surat keterangan bebas banjir (Peil Banjir) dari pihak yang sah dan berwenang.
6. Hasil tes kelayakan air tanah sebagai air bersih untuk dikonsumsi dan laboratorium yang berkompeten dan/ surat keterangan dari PDAM untuk mensuplai air bersih.

7. Surat keterangan dari PLN kesediaan mensuplai daya listrik.

C. Data Keuangan

1. Telah mempunyai rekening Giro Batara iB di Bank BTN Syariah.
2. Data calon konsumen, sales contract dari instansi/perusahaan (jika ada).

D. Data Lainnya

1. RAB tanah dan bangunan.
2. Harga jual rumah dan brosur.
3. Spesifikasi teknis bangunan.

Adapun ketentuan *developer* yakni:

1. Memiliki badan hukum, apakah itu berupa CV atau PT, agar lebih mudah dalam pengurusan izin dan pencarian modal, baik melalui hutang kepada Bank atau perusahaan pemodal lain.
2. Mengurus dan harus memiliki kelengkapan dokumen seperti Akta Pendirian Badan Usaha, Izin Domisili, NPWP, TDP, SIUP dan pengesahan dari Departemen Hukum dan HAM.
3. Lebih baik bisa bergabung dan memiliki sertifikat dari REI, sebagai wadah perkumpulan dari pengusaha *property* di Indonesia. Disini para pengusaha *property* dapat saling bertukar pikiran dan dapat saling membantu dalam menjalankan bisnis *property*. Disini juga

ada aturan-aturan yang harus diikuti oleh para pengusaha *property* serta juga ada hak-hak yang dapat diperoleh serta dukungan dari REI terhadap para *developer property*.

4. Harus memiliki Izin Lokasi, agar *developer* dapat memiliki hak-hak untuk melaksanakan pembelian tanah, pembebasan tanah, pembangunan bangunan *property*, pengalihan serta penjualan bangunan *property*.
5. Harus memiliki Ijin Peruntukan Tanah seperti ijin lokasi, aspek penata-gunaan lahan (*Site Plan*) yang disetujui oleh pejabat terkait seperti Dinas Tata Ruang dan Pemukiman, Pimpinan Daerah setempat, dimana dalam site plan ini tergambar posisi rumah, baik itu jumlah unit dan tipe-tipenya, serta tercantum dimana diletakkan Fasilitas Umum (FASUM) dan Fasilitas Sosial (FASOS) serta prasarana serta infrastruktur di perumahan atau *property* tersebut.
6. Harus disesuaikan dengan RUTR (Rencana Umum Tata Ruang) dan KRK (Keterangan Rencana Kota), agar tidak terjadi kesalahan dalam peruntukannya. Seperti daerah resapan air tidak dapat disetujui untuk pembangunan *property* di wilayah tersebut, hal ini dapat tergambar di RUTR dan KRK tersebut.
7. Perizinan AMDAL (Analisa Mengenai Dampak Lingkungan) untuk menghindari efek-efek yang tidak baik, akibat pembangunan *property* terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar.

8. Harus ada *Advice Planning/ Block Plan* untuk mengetahui Garis Sempadan Jalan, Garis Sempadan Bangunan, Koefisien Dasar Bangunan serta Koefisien Lantai Bangunan.³

Setelah nasabah sudah memutuskan *developer* yang dipilih, maka bank akan memberikan waktu pada nasabah dan *developer* untuk bertemu dan berdiskusi mengenai rumah yang akan dibangun. Setelah selesai maka bank akan mengundang nasabah dan *developer* untuk melakukan wawancara kembali mengenai pembiayaan KPR, kesanggupan untuk membayar dan keinginan atau pesanan nasabah.⁴

Dalam wawancara apabila pihak sudah sepakat dan tidak ada yang keberatan, bank akan menganalisa terlebih dahulu pada nasabah dan bila sudah memenuhi syarat dan ketentuan yang diberikan bank kepada nasabah maka bank akan menyetujui atau *ACC*. Dalam 1 atau 2 minggu kemudian pihak bank akan melakukan akad, yakni akad yang dipakai adalah akad *Istisna*.⁵ Pembuatan akad atau perjanjian akan di hadiri oleh: nasabah, pihak bank, saksi, dan notaris, ini bertujuan untuk menghalangi segala sesuatu yang tidak diinginkan dikemudian hari.⁵

Dari terbentuknya akad ini, pembiayaan sudah bisa dilakukan atau dilaksanakan. Pihak bank akan menghubungi *developer* dan

³ Cipto Junaedy, "Syarat untuk Menjadi Pengembang yang Profesional", <http://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2012/11/02/syarat-untuk-menjadi-pengembang-yang-profesional-506176.html>, diakses pada 05 Juni 2014.

⁴ Hesti Vanesha, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

⁵ Armahadi Effendi, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

memberikan dana pembiayaan secara berkala pada pengembang. 6 (enam) bulan setelah akad *Istis}na>*' rumah pesanan yang sesuai kriteria nasabah sudah dibangun atau sudah siap huni dan akan diserahkan oleh *developer* ke nasabah.⁶

c. Tertundanya Serah Terima Rumah

Ialah tertundanya penyerahan dan penerimaan atau kepemilikan rumah yang telah dijanjikan *developer* kepada nasabah. Dalam hal ini akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah *Istis}na>*' *paralel* yang mana mempunyai konsekuensi, diantara sebagai berikut:

1. Bank sebagai pembuat pada kontrak pertama tetap merupakan satu-satunya pihak yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kewajibannya. *Istis}na>*' *paralel* atau sub kontrak untuk sementara harus dianggap tidak ada. Dengan demikian sebagai *shani*' pada kontrak pertama, bank tetap bertanggung jawab setiap kesalahan, kelalaian, atau pelanggaran kontrak yang berasal dari kontrak paralel.
2. Penerimaan sub kontrak pembuatan pada *Istis}na>*' *paralel* bertanggung jawab terhadap bank syariah sebagai pemesan. Dia tidak mempunyai hubungan hukum secara langsung dengan nasabah pada kontrak pertama akad. *Ba'i Istis}na>*' kedua merupakan kontrak paralel, tetapi bukan merupakan bagian atau

⁶ Ibid.

syarat untuk kontrak pertama. Dengan demikian, kedua kontrak tersebut tidak mempunyai kaitan hukum sama sekali.

3. Bank sebagai *shani'* atau pihak yang siap untuk membuat atau mengadakan barang, bertanggung jawab kepada nasabah atas kesalahan pelaksanaan subkontraktor dan jaminan yang timbul darinya. Kewajiban inilah yang, membenarkan keabsahan *Istis}na>' paralel* juga menjadi dasar bahwa bank boleh memungut keuntungan kalau ada.⁷

Dalam contoh Surat Pesanan Rumah (SPR), atas nama nasabah Andrie Sofyan, Samuel Wijaya Kusuma, dan Kurnia Nur Laily. Dalam surat tersebut dijelaskan bahwa:

1. Jika pengajuan kredit (KPR) diturunkan/dikurangi dari plafon oleh bank pendukung KPR dan/ atau pengajuan PUM jamsostek dikabulkan sebagian/ tolak, maka nasabah menambah uang muka.
2. Jika pengajuan kredit (KPR) ditolak bank pendukung KPR, maka uang muka yang disetorkan akan dikembalikan seluruhnya selama jangka waktu 100 hari.
3. Jika membatalkan diri sebab apapun, maka nasabah bersedia dikenakan denda sebagai berikut:
 - a. Denda 5% dari Uang Muka jika kondisi rumah belum terbangun dan dibayarkan dalam jangka waktu 100 hari.

⁷ Muhammad Syafi'i Antonoi, "*Islamic Banking...*", 115.

- b. Denda 20% Uang Muka jika kondisi rumah sudah terbangun dan dibayarkan dalam jangka waktu 100 hari.
 - c. Denda 20% dari Uang Muka jika KPR dari bank pendukung sudah disetujui dan dibayarkan dalam jangka waktu 100 hari.
4. Bersedia dibatalkan secara sepihak jika tidak membayar cicilan uang muka 2 kali berturut-turut dan dikenakan denda 5% dari harga jual.
 5. Bersedia dibatalkan sepihak jika tidak menghadiri realisasi/ akad kredit setelah mendapatkan undangan secara lisan maupun tertulis selama 2 kali dan dikenakan denda 5% dari harga jual.
 6. Harga diatas belum termasuk biaya notaris (AJB+BN), KPR, BPHTB, dan pajak lain yang diperlukan oleh pemerintah.

Nasabah diberikan masa *grace period* atau penundaan pembayaran oleh pihak bank yang artinya selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran selama 6 bulan dari akad, dan bulan berikutnya nasabah sudah diwajibkan untuk membayar angsuran atau cicilan rumah. Dalam waktu 6 bulan *developer* harus membangun rumah pesanan yang sesuai dengan kriteria nasabah, dan dalam jangka waktu itu tersebut rumah pesanan harus sudah jadi, maka wajiblah *developer* menyerahterimakan rumah tersebut kepada nasabah.⁸

⁸ Armahadi Effendi, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

Dalam pasal 6 tentang Pembayaran Kembali Pembiayaan butir 5 yang berbunyi:

“Apabila serah terima rumah oleh pengembang kepada nasabah melebihi/melewati dari jadwal yang sepakati pada butir u Pasal 1 Akad ini, maka pembayaran kembali pembiayaan tetap di bayar oleh nasabah sesuai dengan jadwal angsuran yang disepakati, namun pembukuan anggurannyadilakukan saat/ setelah Berita Acara serah terima rumah ditandatangani”.

Adapun informasi yang didapatkan penulis dari staff Bank Tabungan Negara Syariah KC Surabaya bahwasannya tertundanya serah terima rumah yang dilakukan *developer* pada nasabah yang disebabkan oleh:

a. Faktor Cuaca

Curah hujan dengan intensitas tinggi dan panas yang rendah akan mengakibatkan lambatnya pengeringan dalam pembentukan rumah.⁹

b. Faktor Finansial

Apabila *developer* dalam finansialnya kurang atau tidak memadai, maka pembangunanpun akan mundur atau tertunda karena bank tidak melakukan pendanaan tidak semuanya, jadi *developer* harus mempunyai cukup uang.¹⁰

c. Pemasok Listrik dan Air Telat

⁹ Galang Mandiri, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KC Surabaya, 11 Juni 2014.

¹⁰ Ibid.

Dalam pengadaan rumah atau proses pembangunan rumah banyak sekali ditemui pemasok listrik dan air telat. Faktor inilah yang sangat penting karena apabila listrik dan air telat maka nasabah akan enggan bertempat tinggal dan akhirnya bisa menimbulkan tertundanya serah terima.¹¹

Disamping itu adapun faktor yang melatar belakangi tertundanya serah terima rumah yang dilakukan *developer* pada nasabah yakni, pihak *developer* tidak bertanggung jawab atau “nakal”. Uang nasabah yang seharusnya untuk membuat rumah yang sesuai pesanan dan kriteria nasabah bahkan dibawah lari.¹² Adapun ciri-ciri *developer* yang tidak bertanggung jawab atau “nakal”:

1. Brosur yang menyesatkan

Pengembang yang nakal biasanya dengan sengaja memberikan informasi yang menyesatkan atau tidak sesuai pada brosurnya. Meski memang biasanya konsumen tidak terlalu mempermasalahkan brosur karena memang tidak dilampirkan ketika perjanjian jual beli berlangsung. Namun, pengembang tidak dibenarkan untuk memberikan informasi palsu atau salah dengan alasan apapun sebagai bentuk gimmick dan strategi marketing.

2. Sertifikat belum selesai

¹¹ Tjitra Rini, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KC Surabaya, 04 Juni 2014.

¹² Armahadi Effendi, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KC Surabaya, 02 Juni 2014.

Meski tidak lepas dari tanggung jawab developer atau pengembang, selesainya atau terbitnya sertifikat juga terkait dengan proses pengurusan di BPN. Jadi, bila tidak selesainya sertifikat terkait dengan proses pengurusannya di BPN, maka pengembang tidak dapat dikategorikan sebagai pengembang nakal.

3. Membangun Tidak Sesuai Izin

Dalam beberapa kasus, pengembang salah satu perumahan di daerah Depok dan Bojong Gede membangun perumahan di sisi bantaran kali yang kondisi tanahnya labil. Dalam kondisi ini, tidak hanya pengembangnya saja yang harus dipertanyakan, namun juga pejabat Pemda yang terkait dan menyetujui serta mengeluarkan izin pembangunan di daerah tersebut. Tidak hanya pengembang nakal saja, namun Pemda terkait pun seharusnya dapat dimintai pertanggungjawaban.

4. Penundaan Serah Terima

Penundaan atau molornya serah terima bangunan properti masih menjadi keluhan pembeli. Ironisnya lagi, denda keterlambatan yang ada di perjanjian lebih merugikan konsumen. Denda keterlambatan yang harus dibayar oleh developer ke konsumen biasanya lebih kecil daripada denda keterlambatan yang harus dibayar konsumen ke pengembang.

5. Proses pemesanan, pembangunan, dan proses lain tidak berjalan sesuai jadwal yang diejaskan di awal.

6. Pengembang tidak memiliki tim khusus untuk layanan pelanggan yang dapat menjelaskan atau menangani keluhan pelanggan.
7. Spesifikasi bangunan tidak sesuai dengan yang dijanjikan di awal.¹³

Developer haruslah bertanggung jawab dalam pengadaan rumah yang mereka kerjakan. Apabila ada tertundanya serah terima maka yang dirugikan adalah nasabah dan nama baik bank yang menaungi pembiayaan tersebut. Meskipun dalam hal ini bank hanya sebatas pendanaan terhadap nasabah yang ingin melakukan pembiayaan KPR *Indent*, tetapi banyak dari nasabah akan mengeluhkan (*complain*) kepada pihak bank.

Bank akan menerima semua keluhan dari nasabah mengenai tertundanya serah terima rumah yang mereka alami dari *developer*. Bank akan menjadi sebagai pihak penengah antara nasabah dan pengembang, juga akan memberikan masukan-masukan pada nasabah ketika menghadapi masalah tersebut.¹⁴

Dalam pembiayaan KPR *Indent* bank menyediakan Surat Sanggup (Aksep/ Promes) dimana isinya menerangkan kesanggupan untuk membayar atau mengangsur. Surat sanggup ini bertujuan agar nasabah tidak lari dari tanggung jawabnya untuk mengangsur.¹⁵ Apabila

¹³ Ratih, "Hindari Developer Nakal Saat Beli Rumah", <http://www.carikredit.com/berita/detail/18/02/2014/2026/hindari-developer-nakal-saat-beli-rumah/>, diakses pada 05 Juni 2014.

¹⁴ Armahadi Effendi, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

¹⁵ Hesti Vinesha, *Wawancara*, tempat pembiayaan BTN Syariah KCS Surabaya, 02 Juni 2014.

nasabah sudah benar-benar tidak mau melanjutkan pembiayaan dan tidak mampu untuk membayar atau mengangsur maka pihak bank akan meminta rumah yang dijaminkan dan nasabah menyerahkan rumah tersebut dan bank akan mencari pembeli.¹⁶

¹⁶ Ibid.