

BAB II KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Minat

a. Pengertian Minat

Menurut *Percy dan Rosister* 1992 menjelaskan bahwa minat membeli adalah sebuah ajaran dalam diri nasabah guna melakukan pembelian pada suatu produk, merencanakan, merekomendasikan, memilih, serta melakukan keputusan untuk membeli produk.¹ Dalam ruang lingkup bisnis minat dikenal dengan suatu keputusan untuk pembelian produk atau jasa. *Shaleh dan wahab* 2004 Minat tidak hanya mencerminkan perilaku seseorang ketika melakukan suatu aktivitas untuk kesenangan, tetapi juga penerimaan terhadap objek dan lingkungan yang diminati serta sikap positif terhadapnya.² Minat dalam kejiwaan tidak hanya membuat perilaku seseorang agar menimbulkan orang lain tertarik terhadap sesuatu.³

Menurut *Kanuk* 2008, minat nasabah adalah faktor luar dan pemahaman akan kebutuhan, pemasaran produk dan jasa yang membangkitkan minat konsumen dan mempengaruhi upaya pemasaran dan sosial budaya. Sehingga, minat nasabah merupakan seseorang yang memiliki minat terhadap suatu kegiatan atau pembelian pada produk dan jasa yang dilakukan dengan rasa senang dan menjadi motivasi bagi untuk mencapai tujuan yang diinginkan.⁴

¹Roni Andespa, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah,” *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan* 2, no. 1 (2017): 43–57.

²Abdul Haris Romdhoni, Dita Ratnasari, “Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah”, *Jurnal ilmiah ekonomi islam*, 04, no 02 (2018)

³Intan Wulan Dari Bancin and Nurul Jannah, “Analisis Minat Nasabah Pada Penggunaan Aplikasi BSI Mobile Dalam Pembayaran E-Commerce: Studi Kasus Pada Mahasiswa Uinsu,” *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (Jikem)* 2, no. 2 (2022): 1487–99.

⁴alifatul Laily Romadloniyah And Dwi Hari Prayitno, “Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Daya Guna, Persepsi Kepercayaan, Dan Persepsi Manfaat Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan E-Money Pada Bank Bri Lamongan,” *Jurnal Akuntansi* 3, no. 3 (2018): 699, <https://doi.org/10.30736/jpens.v3i3.163>.

b. Aspek – Aspek Yang Mempengaruhi Minat

Berberapa aspek yang mempengaruhi minat adalah sebagai berikut :

- 1) Kebutuhan dari dalam individu. Faktor tersebut berkaitan dengan kebutuhan psikologis dan fisik.
- 2) Faktor sosial. Faktor tersebut adalah munculnya kepentingan- kepentingan seseorang yang didukung oleh motif – motif sosial, misalnya: keluarga, di dalam keluarga dapat mempengaruhi suatu keberhasilan individu. Kedua, Masyarakat, lingkungan di dalam masyarakat dapat mempengaruhi pola pikir pada anak yang memicu dalam pendidikan dan karir anak.
- 3) Emosi atau faktor emosional. Faktor tersebut merupakan ukuran seberapa serius seseorang memperhatikan aktivitas pada suatu kegiatan yang dilakukan.⁵

c. Macam-Macam Minat

- 1) Minat berdasarkan timbulnya

Ada 2 jenis minat yang berdasarkan timbulnya, yaitu : minat primitive dan minat cultural. Minat primitive merupakan minat yang terjadi karena adanya suatu kebutuhan pada jaringan jaringan tubuh atau biologis, contohnya kebutuhan sandang dan pangan. Minat cultural merupakan minat yang terjadi karena suatu proses kebutuhan belajar.

- 2) Minat berdasarkan arahnya

Ada 2 jenis minat berdasarkan arahnya, yaitu : minat ekstrinsit dan intrinsic. Minat ekstrinsit merupakan minat yang memiliki hubungan dengan tujuan akhir kegiatan tersebut. Minat intrinsic merupakan minat yang didasarkan pada minat asli.

- 3) Minat berdasarkan cara mengungkapkan

Ada 4 jenis minat yang berdasarkan cara mengungkapkan, yaitu: *expressed interest, manifest interest, inventoried interest, dan tested interest.*

Dari beberapa macam minat diatas, diketahui bahwa minat merupakan sebuah ketertarikan individu atau seseorang terhadap sesuatu yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun jenis model minat, yaitu model AIDACS

⁵Bancin and Jannah, “Analisis Minat Nasabah Pada Penggunaan Aplikasi BSI Mobile Dalam Pembayaran E-Commerce: Studi Kasus Pada Mahasiswa Uinsu.”

yang sekarang turun menjadi model CAB (*Cognitive, Affect, Behavior*).⁶

1) Model CAB

Donni Juni Priansa mengatakan bahwa dalam modifikasi yang signifikan ialah penurunan pada model AIDACS yang terbagi menjadi 3 yaitu *Cognitive, Affect, Behavior*. *Cognitive* adalah suatu kepercayaan pada nasabah dalam suatu produk. *Affect* adalah sebuah pertanyaan dari nasabah terhadap produk. *Behavior* adalah keinginan pada diri nasabah untuk melakukan sesuatu yang memiliki kaitan terhadap produk.

Pada model CAB disimpulkan bahwa lembaga keuangan syariah atau bank syariah kepercayaan calon nasabah sangatlah penting, kepercayaan untuk nasabah terhadap produk sangat berpengaruh terhadap minat calon nasabah untuk mengambil produk yang ditawarkan, meyakinkan calon nasabah dengan cara memberi arahan mana produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah sehingga tujuan calon nasabah tercapai dan menimbulkan rasa kepuasan pada diri nasabah.

d. Jenis-Jenis Minat

Minat memiliki 2 jenis yaitu, minat individual (personal) dan minat situational, dengan penjelasan sebagai berikut :

1) Individual (Personal *Interest*)

Individual interest merupakan jenis minat yang lebih tahan lama, pada diri seseorang. Individual interest memiliki peran penting dalam mengambil keputusan, lebih khusus jika terjadi keterlibatan yang tinggi dan munculnya resiko atas produk atau jasa. Peranan penting yang pertama adalah persepsi, merupakan proses pengolahan untuk mendapatkan atau mengolah informasi. Menurut Mowen dalam Etta Mamang, persepsi ditunjukkan sebagai tahapan untuk pemaparan, perhatian, dan dan pemahaman.⁷ Kedua, Keluarga merupakan, lingkungan yang terdekat dengan konsumen, dan merupakan paling tinggi berinteraksi dengan anggota keluarga lainnya. Ketiga, motivasi merupakan sebuah

⁶donni juni Priansa, "Manajemen Pelayanan Prima," in *Alfabeta* (bandung, 2017), 164.

⁷Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, "Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis," (Yogyakarta: CV. Andi Offset Y, 2013), 41.

kesediaan yang tinggi untuk meningkatkan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan individual.

2) *Situational Interest*

Situational Interest merupakan jenis minat yang berjangka pendekculnya hal bu. Minat situasional dipengaruhi pada lingkungan sekitar, seperti munrnculnya hal baru, hal yang berbeda, dan hal yang tak terduga. Pada dasarnya minat memiliki sifat dan karakter khusus, yaitu dijelaskan sebagai berikut :

- a) Minat bersifat individual memiliki perbedaan antara minat diri sendiri dan orang lain.
- b) Minat memberikan efek deskriminatif
- c) Memiliki hubungan erat dengan motivasi, dipengaruhi, dan mempengaruhi.
- d) Minat adalah sesuatu yang harus kita pelajari.

e. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Ada Berberapa faktor yang mempenhgaruhi minat adalah sebagai berikut :

- 1) Kebutuhan dari dalam individu. Faktor tersebut berkaitan dengan kebutuhan psikologis dan fisik.
- 2) Faktor sosial. Faktor tersebut adalah munculnya kepentingan- kepentingan seseorang yang didukung oleh motif – motif sosial, misalnya untuk mendapatkan rasa hormat dan persetujuan dari lingkungan.
- 3) Emosi atau faktor emosional. Faktor tersebut merupakan ukuran seberapa serius seseorang memperhatikan aktivitas pada suatu kegiatan yang dilakukan.⁸

f. Indikator Minat

Ada beberapa indikator minat, antara lain :

1) Ketertarikan

Dalam hal ketertarikan, menimbulkan adanya ketertarikan yang menjadi pusat perhatian serta perasaan senang dalam pengalaman efektif yang dirasakan dalam kegiatan tersebut.

⁸Abdul Haris Romdhoni and Dita Ratna Sari, “Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2018): 136, <https://doi.org/10.29040/jiei.v4i02.307>.

2) Motivasi

Pada hal Motivasi, seseorang yang mendapat dukungan untuk melakukan proses dalam mencapai tujuannya atau keinginannya.

3) Kebutuhan

Dalam hal kebutuhan, seseorang mempunyai keinginan yang tinggi dalam diri sendiri dalam memenuhi akan kebutuhannya.

2. Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Nasabah merupakan seseorang yang memiliki rekening Bank dalam bentuk simpanan ataupun pinjaman pada pihak Bank. Sehingga nasabah dapat disebut konsumen Bank.⁹ Dalam istilah konsumen, lebih sering digunakan pada jasa non keuangan, dan istilah nasabah sering digunakan pada perusahaan keuangan bank. Tetapi pada proses pelayanan tetap sama hanya saja perbedaan sedikit dalam hal pelayanan saja.¹⁰

b. Macam-Macam Nasabah

1) Nasabah deposan, merupakan nasabah yang menyimpan dana berupa deposito atau tabungan .

2) Nasabah dalam memanfaatkan fasilitas kredit perbankan, seperti kredit pemilikan rumah, kredit usaha, dan lainnya

3) Nasabah bertransaksi dengan pihak lain melalui bank, seperti transaksi antara importir sebagai pembeli dan eksportir luar negeri. Importir membuka *Letter Of Credit* sebagai kelancaran dan keamanan dalam pembayaran pada suatu bank¹¹.

c. Kepuasan Nasabah

Kepuasan nasabah merupakan perasaan pada seseorang yang sudah membandingkan antara hasil yang dirasakan dengan harapannya. Secara umum, harapan pada nasabah merupakan suatu keyakinan tentang apa yang nanti diterimanya saat membeli suatu produk. Kepuasan Nasabah dapat diukur melalui 4 sarana, yaitu¹² :

1) Sistem Keluhan dan Saran

Sistem keluhan dan saran merupakan sebuah complain yang dilakukan nasabah dalam sewaktu waktu tertentu.

⁹M. Nur Rianto Al Arif, “Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah,” in *Alfabeta* (Bandung, 2010), 189.

¹⁰Kasmir, “Kewirausahaan,” in *Rajawali Pers* (Jakarta, 2013), 334.

¹¹Algaoud, “Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, Dan Konsep.”

¹²Fandi Tjiptono, “Manajemen Jasa,” in *Andi Offset* (Yogyakarta, 2004), 147.

Semakin banyak complain maka akan semakin kurang baik dan sebaliknya.

2) Konsumen sasaran

Konsumen sasaran seperti bank akan mengirimkan karyawan melalui orang lain untuk menjadi nasabah guna melihat pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank sehingga dapat terlihat jelas bagaimana karyawan melayani nasabah yang sesungguhnya.

3) Survey kepuasan nasabah

Pada hal ini bank memerlukan survey tentang segala sesuatu yang memiliki hubungan dengan bank pada tempat nasabah transaksi selama ini.

4) Menganalisis mantan nasabah

Dengan menganalisis mantan nasabah, guna mengetahui alasan atau sebab nasabah tersebut tidak lagi menjadi nasabah bank tersebut.

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah merupakan sebuah istilah yang dikenal dengan Kredit, akan tetapi kredit dalam bank syariah memiliki prosedur yang berbeda.¹³ Pada bank konvensional menyalurkan dananya untuk pihak yang membutuhkan, sedangkan pada bank syariah menyalurkan dana untuk nasabah dalam bentuk pembiayaan. Dalam UU Perbankan no 10 tahun 1998 pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang disamakan berdasarkan kesepakatan antar bank dengan pihak lain, dan pihak lain wajib mengembalikan tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.¹⁴

b. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan dibagi menjadi 2 kelompok, secara umum, yaitu pembiayaan tingkat makro, dan tujuan pembiayaan tingkat mikro. Pembiayaan secara mikro dan makro bertujuan antara lain :

¹³Nabila Fatmasari, "Analisis Sistem Pembiayaan KPR Bank Konvensional Dan Pembiayaan KPRS Bank Syariah (Studi Kasus Bank BTN Dengan Bank Muamalat)," *Jurnal Akuntansi AKUNESA* 1, no. 3 (2013): 1–25.

¹⁴Muhammad Rizal Satria, "Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (Kpr) Pada Bank Syariah," *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 2, no. 1 (2018): 105–18, <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.2880>.

- 1) Meningkatkan ekonomi umat
Meningkatkan ekonomi umat berarti masyarakat mendapatkan akses ekonomi melalui pembiayaan dengan tidak adanya pembiayaan masyarakat tidak dapat akses secara ekonomi.
- 2) Tersedianya dana untuk meningkatkan usaha
Yaitu dalam mengembangkan usaha perlu dana tambahan. Dana tersebut dapat diperoleh melalui pembiayaan.
- 3) Meningkatnya produktivitas
Dengan adanya pembiayaan menjadi peluang bagi masyarakat untuk dapat meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru
Masyarakat yang melakukan pembiayaan untuk membuka sektor usaha baru, dengan adanya sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Meningkatnya pendapatan
Masyarakat melakukan usaha produktif, melakukan aktivitas kerja, sehingga menghasilkan pendapatan dari hasil usahanya.¹⁵
- 6) Memaksimalkan laba
Sebuah usaha ingin mendapatkan laba usaha. Untuk mendapatkan laba usaha yang cukup memerlukan pendukung dana yang cukup.
- 7) Sumber ekonomi
Untuk mengembangkan sumber daya alam dengan sumber daya manusia perlu adanya modal, maka memerlukan penambahan dana modal dengan cara pembiayaan.¹⁶

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Bank memberikan kegiatan melalui perkreditan dan jasa, dengan melayani kebutuhan pada pembiayaan serta member kelancaran sistem pembayaran bagi semua sektor ekonomi¹⁷. Pembiayaan memiliki beberapa jenis dapat dikelompokkan sesuai aspek, antara lain :

¹⁵Binti Nur Aisiyah, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah," in *Kalimedia* (Yogyakarta, 2015).

¹⁶Sumar'in, "Konsep Kelembagaan Bank Syariah," in *Graha Ilmu* (Yogyakarta, 2012), 115–16.

¹⁷Abdul Ghofur Anshori, "Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi Dan Konversi: Pendekatan Hukum Positif Dan Hukum Islam."

- 1) Pembiayaan menurut Tujuan yaitu pertama, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi .
- 2) Pembiayaan menurut jangka waktu yaitu, pertama pembiayaan jangka waktu pendek berkisar 1 bulan – 1 tahun, kedua pembiayaan jangka waktu menengah, 1 berkisar 1 bulan- 5 tahun, ketiga pembiayaan jangka waktu panjang berkisar lebih dari 5 tahun
- 3) Pembiayaan menurut tujuan penggunaannya yaitu, pertama pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah, musyarakah), kedua pembiayaan jual beli (murabahah, salam, dan istishna), ketiga pembiayaan prinsip sewa (ijarah dan ijarah muntahiyah bit tamlik), keempat pembiayaan atas dasar Qardh.¹⁸

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dengan adanya pengambilan keputusan terkait dengan permohonan pembiayaan nasabah, disamping factor yang mempengaruhi juga dapat diimbangi dengan prinsip 5C pada calon nasabah. Melalui penekanan prinsip 5C perbankan bisa mempertimbangkan dengan analisis yang maksimal guna mengetahui debitur dapat membayar dalam waktu yang sudah ditentukan.¹⁹ Prinsip 5C dan 3R yaitu :

1) *Character*

Karakter calon nasabah merupakan bagian penting untuk bank syariah sebelum memberikan pembiayaan. Prinsip ini pada nasabah dilihat dengan kepribadian dan wataknya. Bank syariah harus melaksanakan analisis mengenai karakter dari nasabah secara mendalam dan maksimal sebelum memberikan persetujuan pemberian pembiayaan.²⁰

2) *Capacity*

Kapasitas berkaitan dengan kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan kepada pihak bank syariah. Kemampuan nasabah dianalisis oleh bank syariah dengan melihat sumber utama pendapatan calon nasabah. Untuk dapat mengetahui kemampuan nasabah

¹⁸Rahmat Ilyas, “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari’Ah,” *Jurnal Penelitian* 9, no. 1 (2015): 183–204, <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>.

¹⁹Hamonangan, “Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan,” *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 454–66.

²⁰Hamonangan.

dalam melakukan pemenuhan kewajibannya, bank syariah harus melakukan penilaian terhadap prinsip *character*.²¹

3) *Capital*

Capital dibutuhkan oleh pihak bank syariah guna mengetahui tolak ukur presentase dana calon nasabah yang terlibat pada pembiayaan yang diajukan. Dana yang terlibat tersebut memberikan pengaruh pada tingkat kepercayaan pihak bank syariah.²²

4) *Collateral*

Collateral atau agunan yang merupakan sebuah cara alternatif jika di suatu hari terjadi hal yang tidak diinginkan. Agunan dijadikan pilihan alternatif apabila dalam keadaan tidak melakukan pembayaran angsuran. Apabila hal tersebut terjadi, maka agunan digunakan untuk pembayaran pembiayaan yang sudah diberikan.²³

5) *Conditional*

Keadaan perekonomian juga memberikan pengaruh untuk pengajuan nasabah terkait pembiayaan yang diajukan. Pihak bank syariah harus melakukan analisis terkait perekonomian dari calon nasabah di masa yang akan datang. Analisis tersebut berkaitan dengan sektor usaha calon nasabah dengan mengkolaborasikan keadaan eksternal usaha calon nasabah.²⁴

6) *Return*

Return yang akan dihasilkan oleh nasabah hal ini ketika pembiayaan sudah dimanfaatkan dan dapat diantisipasi oleh nasabah, yang berarti perolehan tersebut sudah mencukupi untuk melunasi pembiayaan.²⁵

²¹Irwansyah, Muhammad Subhan, and Rabiyyatul Alawiyah, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Yang Mempengaruhi Profitabilitas," *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 2, no. 2 (2019): 40–57.

²²Lestari, *Analisis Implementasi 5C Dan 7P Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Bprs Mitra Amanah*.

²³Sukmaningrum, "Analisa Kelayakan Nasabah Menggunakan Metode Prinsip 5c Dalam Pembiayaan KPR Customer Feasibility Analysis Using Principle 5c Method in Mortgage Financing."

²⁴Sri Mulyani, "Analisis Manajemen Pembiayaan Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank Syaria'h Mandiri, Tbk)," *An-Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2020): 89–105.

²⁵Fitri Nur Anggraeni, Rully Trihantana, and Ria Kusumaningrum, "Analisis 3R Pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Bogor)," *Sahid Banking Journal* 1, no. 2 (2022), <https://doi.org/10.56406/sahidbankingjournal.v1i02.41>.

7) *Repayment*

Kemampuan membayar, apakah kemampuan bayar tersebut sesuai dengan jadwal jatuh tempo pelunasan yang diberikan.

8) *Risk Bearing Ability*

Dalam hal ini perlu diperhatikan sejauh mana kemampuan nasabah untuk menanggung resiko.²⁶

4. KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Subsidi

a. Pengertian KPR Subsidi

KPR memiliki arti yaitu sebuah fasilitas kredit yang diberikan kepada calon nasabah dari bank atau Lembaga keuangan guna mempunyai rumah atau mendirikan rumah pada sebidang lahan menggunakan agunan lahan tersebut serta sertifikat dari KPR itu sendiri. Kredit Pemilikan Rumah yakni kredit yang dipergunakan untuk pembiayaan. KPR atau Kredit Pemilikan Rumah Subsidi merupakan sebuah kredit atau pembiayaan yang ditujukan untuk Masyarakat yang berpenghasilan rendah atau sering disebut dengan MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah).²⁷ Pembiayaan KPR subsidi diluncurkan guna membantu pemenuhan kebutuhan Masyarakat dalam hal perumahan. KPR Subsidi ini merupakan sebuah program yang berkerjasama antara Kementerian Perumahan Rakyat dengan tingkat margin rendah serta angsuran yang ringan. KPR Subsidi terdiri dari KPR Sejahtera Tapak untuk pembelian rumah Tapak serta KPR Sejahtera Susun untuk pembelian Rumah Susun.²⁸

b. Akad dalam KPR Subsidi

Akad dalam KPR Subsidi menggunakan Akad Murabahah, dimana akad tersebut merupakan akad jual beli yaitu penjual sudah menyatakan biaya perolehan barang. Jual beli merupakan transaksi pertukaran barang dengan barang

²⁶Min Amri Mubin, "Implementasi Prinsip 7P, 3R Dan 5C Sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Mikro Amanah Makmur Sejahtera Kota Kediri," *OPTIMAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 3 (2022): 66–75.

²⁷Arif Rochman, Dharu Triasih, and Agus Saiful Abib, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) Semarang," *Hukum Dan Masyarakat Madani* 7, no. 3 (2019): 167, <https://doi.org/10.26623/humani.v7i3.1425>.

²⁸Ira Juniarti, Dede Sumiati, and Dian Rosinawati, "Penerapan Asuransi Dan Akad Murabahah Pada Pembiayaan KPR Di BTN Syariah KC Bandung," *EKSISBANK: Ekonomi Syariah Dan Bisnis Perbankan* 7, no. 1 (2023): 136–46, <https://doi.org/10.37726/ee.v7i1.849>.

maupun barang dengan uang. Pada transaksi tersebut keuntungan pada penjual sudah di termasuk harga jual.²⁹ Adapun dasar hukum Jual beli (Murabahah) pada al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 283 :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ
 ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ
 أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ
 وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلِيمٌ

Artinya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Dari ayat diatas menjelaskan, jika pada transaksi jual beli tidak dilakukan secara tunai pada pembayarannya, maka catatlah dan pembeli dapat memberikan tanggungan seperti jaminan. Jadi, jual beli diperbolehkan jika pembayarannya tidak berupa uang tunai.³⁰

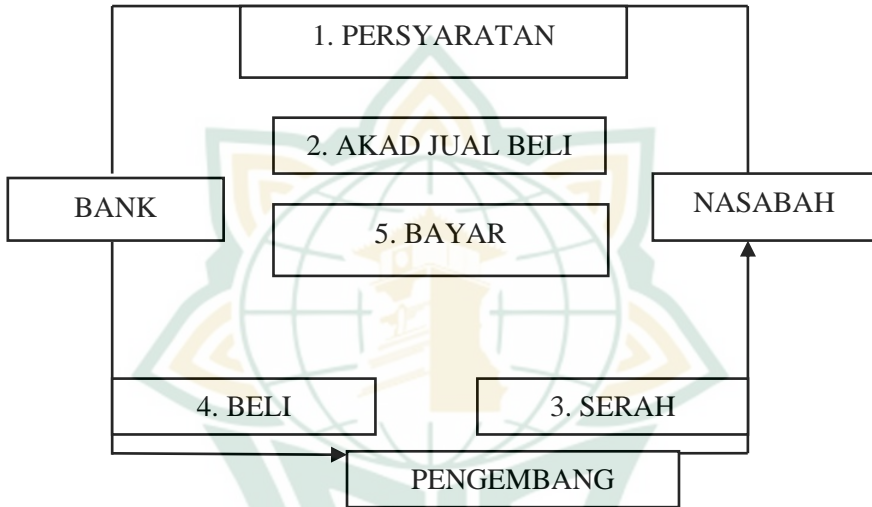
²⁹Mohammad Ridwan, Frida Eka Rahmatunnisa, and Salmah Salmah, “Analisis Transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dalam Tinjauan Hukum Islam Di Bank Tabungan Negara Syariah Cirebon,” *Ecopreneur : Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah* 2, no. 2 (2021): 152, <https://doi.org/10.47453/ecopreneur.v2i2.439>.

³⁰Dharma Yusuf and Hendratno, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi (Studi Kasus Pada Bank BTN Syariah Bandung),” *eProceedings ...* 8, no. 2 (2021): 1158–66, <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/management/article/download/14789/14566>.

c. Skema Akad KPR Subsidi

Konsep Akad KPR Subsidi, KPR Subsidi menggunakan akad Murabahah salah satunya yang menjadi langganan bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah yang memerlukan rumah atau hunian tempat tinggal yang layak. Adapun skema Proses Akad Murabahah pada proses Pembiayaan KPR Subsidi Syariah.³¹

Gambar 2.1 Skema Proses Akad Murabahah



d. Manfaat dan Tujuan KPR Subsidi Syariah

Manfaat KPR Subsidi meliputi sebagai berikut :

- 1) Pelunasan pembiayaan dapat dilakukan dengan jangka panjang, sesuai dengan kemampuan nasabah.
- 2) Nasabah tidak harus memiliki dana lebih dalam pembelian pembiayaan rumah, karena pelunasan dapat dilakukan dengan cara diangsur, jadi hanya menyiapkan dana awal untuk uang muka.
- 3) Harga rumah yang terus meningkat
- 4) Dokumen surat surat kepemilikan rumah seperti Surat Hak Milik, akta legalitas kepemilikan rumah, dll akan lebih terjamin.

³¹ Khoiril Anwar and Mustapa Khamal, “MPLEMENTASI AKAD MURABAHAH BIL WAKALAH DALAM PRODUK PEMBIAYAAN KPR BTN BERSUBSIDI IB DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA (SYARIAH) KANTOR CABANG SYARIAH MEDAN,” *Journal of Social Research* 1, no. 11 (2022): 128–37.

Sedangkan tujuan KPR yaitu untuk membantu masyarakat Indonesia dalam hal kepemilikan rumah terutama masyarakat yang berpenghasilan rendah, membantu meringankan masyarakat untuk memiliki tempat tinggal dengan cara diangsur.³²

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Qurrotu Aini, Mohamad Toha, dan Sundari	Analisis Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Faedah Ib (Studi Kasus BRI Syariah KCP Mojosari-Mojokerto)	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa : 1) nasabah mengetahui adanya produk faedah ib dari inisiatif diri sendiri datang ke kantor dan mengetahui adanya tabungan faedah ib, 2) nasabah menggunakan tabungan faedah atas dasar penyesuaian latar belkang individu, nasabah merasa dilayani dengan baik, 3) nasabah memilih produk tdengan biaya yang lebih	Perbedaan dalam penelitian oleh Qurrotu Aini, Mohamad Toha, dan Sundari dengan penelitian sekarang yaitu pada pembahasan tabungan faedah IB, peneliti sekarang membahas minat nasabah terhadap produk pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus

³²Nadia Safitri, Mawardi Mawardi, and Nina Ramadani W, “Analisis Implementasi Pembiayaan Kpr Syariah Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kc. Bandar Lampung Kedaton,”*Mu’amalatuna: Jurnal Ekonomi Syariah* 5, no. 1 (2022), <https://doi.org/10.36269/v5i1.1087>.

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
			rendah 4) nasabah memilih produk tabungan faedah untuk memenuhi kebutuhan bisnisnya. ³³	
2.	Riffani Anggraini, dan Nurul Inayah	Analisis Minat Nasabah Non Muslim Untuk Melakukan Pembiayaan pada PT BPRS Gebu Prima Medan	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor internal dan faktor eksternal yang menjadikan nasabah non muslim menjadi nasabah di PT.BPRS Gebu Prima Medan, pada faktor internal yaitu : pekerjaan dan motivasi, sedangkan pada faktor eksternal yaitu : promosi, pelayanan, lokasi, dan tingkat sosial. Dan faktor eksternal menjadi faktor yang dominan ³⁴	Perbedaan dalam penelitian oleh Riffani Anggraini, dan Nurul Inayah dengan peneliti sekarang yaitu pada bagian nasabah non Muslim, pada penelitian sekarang membahas minat nasabah milenial terhadap produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus

³³dan Sundari Qurrotu Aini, Mohamad Toha, “Analisis Minat Nasabah Terhadap Tabungan Faedah IB (Studi Kasus BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto),”*Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan Vol. 1, No. 1, 2023 DOI: 10.31537/jpeka.v1i1.952* 1, no. 1 (2023): 5–24, <https://doi.org/10.31537/jpeka.v1i1.952>.

³⁴Rifani Anggraini, Nurul Inayah and Nurul Inayah, “Analisis Minat Nasabah Non- Muslim Untuk Melakukan Pembiayaan Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan,”*Jurnal*

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
3.	Nidia Riska Suardi, Nurul Huda, dan Nova Rini	Intensi Generasi Milenial Terhadap Produk KPR Syariah	hasil dari penelitian tersebut, tingkat pendidikan dan pendapatan tidak berpengaruh pada intensi, sedangkan dalam usia dan alasan berpengaruh pada intensi generasi milenial untuk memiliki KPR Syariah. ³⁵	Perbedaan dalam penelitian oleh Nidia R, Nurul H, dan Nova R dengan peneliti sekarang yaitu dalam pembahasan minat generasi milenial, sedangkan peneliti sekarang membahas minat nasabah milenial terhadap produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus.
4.	Aldy Rinaldy, Inti Ulfi Solichah, dan Afif Hafifi.	Analisis Minat Karyawan Terhadap Produk KPR pada Bank Syariah	Hasil penelitian ini yaitu bahwa minat pada karyawan PT.Tiki Jne Jakarta Barat terhadap produk KPR Syariah lebih sedikit dikarenakan	perbedaan dalam penelitian sekarang yaitu pada penelitian sekarang tidak membahas minat

Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah 4, no. 1 (2022): 74–90, <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i1.81.74-90>.

³⁵A H Waluya et al., “Intensi Generasi Milenial Kota Banda Aceh Terhadap Produk KPR Syariah,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 3 (2022): 2545–54, <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6419>.

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
			kurangnya pengetahuan dan belum bekerjasamanya perusahaan dengan bank syariah sehingga belum adanya promosi promosi produk yang ada di bank syariah. ³⁶	karyawan tetapi membahas minat nasabah milenial terhadap produk pembiayaan KPR Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus.
5.	Dewi Hilmiyatus Syamsiyah dan Hayatul Millah	Efektifitas Program Perumahan Bersubsidi pada Produk KPR Syariah di Bank BTN Syariah KCP Probolinggo.	Hasil penelitian ini yaitu menunjukkan sikap minat nasabah sehingga keefektifitasan program pada KPR Syariah Subsidi dapat dilihat dari presentase 85,9%, dan dinyatakan indikator efektifitas biaya KPR Syariah Subsidi sangat efektif dengan ketentuan 2 akad, akad wakalah dan	Perbedaan dalam penelitian oleh Syamsiyah dan Hayatul Millah dengan peneliti sekarang yaitu pada pembahasan indikator efektifitas pada KPR Subsidi sedangkan peneliti sekarang membahas minat nasabah

³⁶Aif Hafifi Aldy Rinaldy, Inti Ulfi Sholichah, “Analisis Minat Karyawan Terhadap Produk Kpr Pada Bank Syariah,”*Madani Syariah* 6, no. 2 (2023): 119–33, <https://stai-binamadani.e-journal.id/Madanisyariah/article/view/533/401>.

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
			akad murabahah. ³⁷	milenial terhadap produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus.

C. Kerangka berfikir

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yang berjudul “Analisis Minat Nasabah Milenial Terhadap Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Subsidi di BTN Syariah KCP Kudus”.

Perbankan syariah berkembang, dari masyarakat banyak yang menggunakan pembiayaan syariah untuk mendapatkan perumahannya, ada berbagai syarat saat akan Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), termasuk calon nasabah, harus mengetahui terlebih dahulu syarat-syarat kelengkapan berkas dokumen. Jika persyaratan ini terpenuhi, bank diberikan. Proses permohonan keuangan diakui disetujui sejak BTN Syariah Kudus menerima calon nasabah dengan mengirimkan berbagai persyaratan yang harus dipenuhi sampai dengan selesainya akad setelah dokumen disetujui, dalam hal ini nasabah dapat memenuhi kewajiban pembayarannya setiap bulan di awal kontrak dengan jumlah yang disepakati. Dengan bantuan pinjaman hipotek, banyak orang ingin mendapatkan rumah dengan pinjaman, dan sudah terjamin keamanannya, serta seseorang akan mendapatkan layanan yang baik dan mendapatkan keuntungan seperti biaya uang muka ringan, legalitas kepemilikan, dan sarana investasi. BTN Syariah memberikan pelayanan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan. Sehingga peneliti memberikan kerangka berfikir sebagai berikut :

³⁷Dewi Hilmiyatus Syamsiah and Hayatul Millah, “Efektifitas Program Perumahan Bersubsidi Pada Produk KPR Syariah Di Bank BTN KCP Syariah Probolinggo,” *Jurnal Kewarganegaraan* 6, no. 2 (2022): 4604–8.

Gambar 2.2 Kerangka Berfikir

