

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Bank BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun

2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.¹

Bank BNI berdiri sejak 15 Juli 1946, yang dulu dikenal dengan Bank Negara Indonesia, merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia, yakni ORI atau Oeang Republik Indonesia, pada menjelang malam menjelang tanggal tersebut diperingati sebagai hari Keuangan Nasional, sementara hari pendirinya jatuh pada tanggal 5 Juli ditetapkan sebagai hari Bank Nasional.² Sejarah berdirinya Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah selain adanya keinginan dari masyarakat terhadap perbankan syariah juga untuk mewujudkan keinginan BNI menjadi Universal Banking. BNI membuka layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah. Diawali dengan pembentukan tim Bank Syariah di Tahun 1999.

Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya Unit Usaha Syariah setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi

¹ Data di peroleh dan diambil penulis dari PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

² [http://www. BNI Syariah.co.id](http://www.BNISyariah.co.id), diakses pada hari rabu, 13 September 2018 jam: 09:25.

pengembangan jaringan cabang syariah. PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin merupakan Kantor Cabang Ke-5 yang didirikan pada tanggal 15 Agustus 2002. BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha keuangan/ jasa perbankan syariah. BNI Syariah Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani Km. 4,5 No. 385 Banjarmasin. Sekarang BNI Syariah Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di sungai Danau dan Batulicin.³

2. Visi dan Misi BNI Syariah

a. Visi

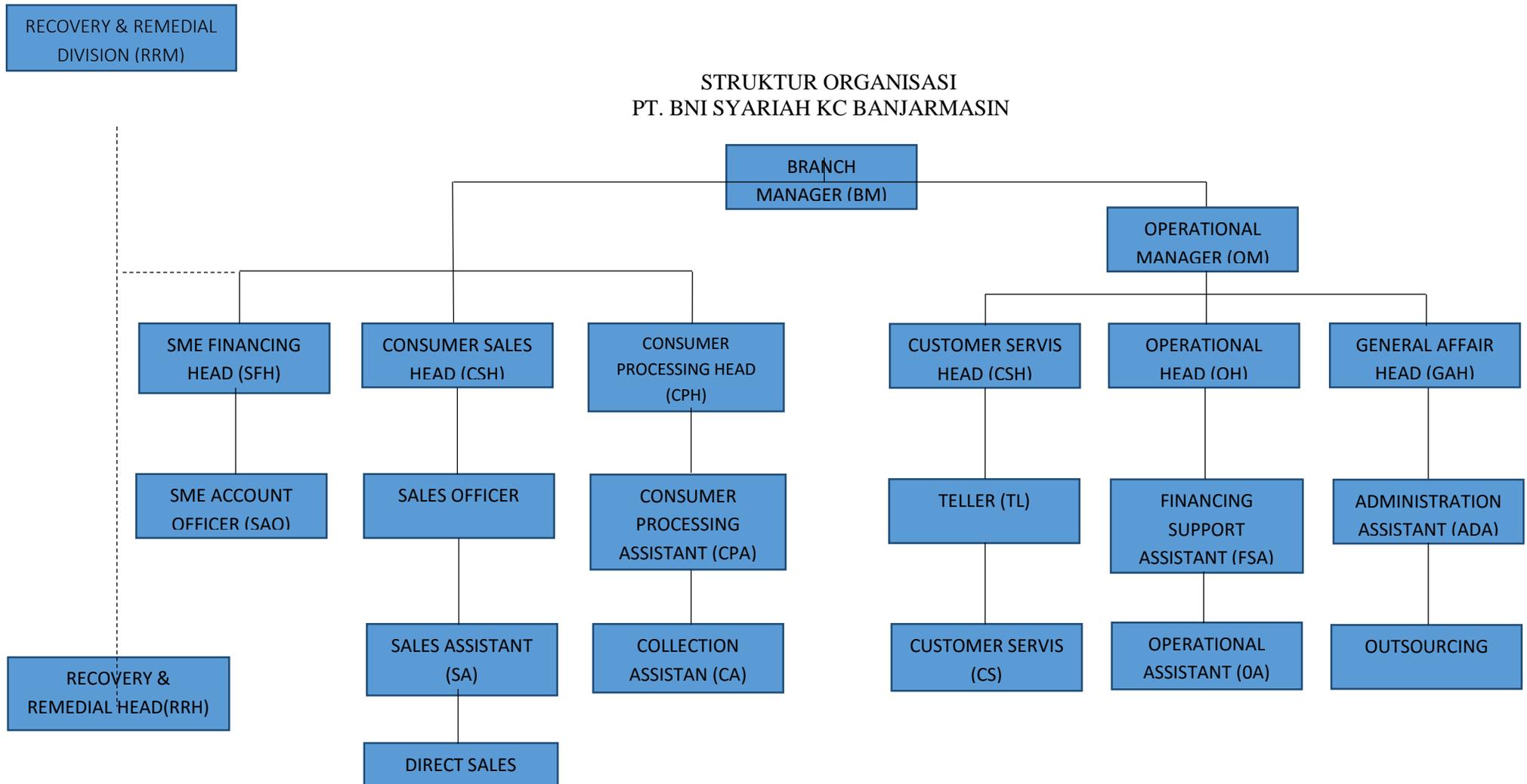
Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”

b. Misi

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.

³*Ibid.*

Skema 1 . Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin



Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka dapat diketahui *job description*nya sebagai berikut:

Job description adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan. Adapun *job description* dari pihak yang ada di BNI Syariah Banjarmasin sebagai berikut :

1. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)
 - a. Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*,
 - b. Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
2. Pemimpin Bidang Operasional (*Operational Manager*)
 - a. Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
 - b. Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional *front officer* dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan.
3. Penyelia Pembiayaan Produktif (*Small Medium Enterprise*)
 - a. Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel

- b. Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
4. Penyelia Pemasaran (*Consumer Sales*)
 - a. Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
 - b. Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.
 5. Penyelia Administrasi Keuangan (*Financing Administration*)
 - a. Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
 - b. Melaksanakan dan berperan aktif mengelola portopel pembiayaan.
 6. Penyelia Keuangan dan Umum (*Back Office*)
 - a. Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.
 - b. Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring (termasuk KU/Inkaso-DN).
 7. Penyelia Proses (*Consumer Processing*)
 - a. Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen.
 - b. Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen *non-fixed income* pembiayaan konsumen.

- c. Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu.

8. Penyelia Layanan Nasabah (*Customer Service*)

- a. Pelayanan semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- b. Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana, antara lain aktivitas pelayanan *Payment Point* dalam sistem penerimaan pajak, PLN, Telkom, SPP, dari nasabah pemegang/bukan pemegang rekening, serta menyelesaikan pembukuannya.

9. *Recovery & Remedial*

- a. Pemantauan proses penagihan (*call* atau *visit*) dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan khususnya pembiayaan dengan kolektabilitas 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet).
- b. Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan consumer.

3. Produk dan Jasa BNI Syariah

Berdasarkan pada bidangnya yaitu yang bergerak pada bidang usaha keuangan, maka produk-produk yang ditawarkan BNI Syariah Cabang Banjarmasin, produk penghimpunan dana yaitu: Tabungan iB Hasanah, Tabungan

iB Prima Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tapenas Hasanah, Tabungan iB THI Hasanah, TabunganKu iB, Tabungan Tunas Hasanah, Giro iB Hasanah, Deposito iB Hasanah. Produk penyaluran dana BNI Syariah Cabang Banjarmasin, yaitu: Pembiayaan Emas iB Hasanah, Griya iB Hasanah, Multiguna iB Hasanah, *Flexi* iB Hasanah, Talangan Haji iB Hasanah, iB Hasanah *Card*, Oto iB Hasanah, Gadai Emas iB Hasanah, dan CCF iB Hasanah. Produk jasa dan layanan BNI Syariah Cabang Banjarmasin, yaitu: Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKN-BI), Ban Indonesia *Real Time Gross Settlement* (RTGS), *Outomatic Teller Machine* (ATM), *payroll* Gaji dan BNI Syariah *Corporate i-Banking* yaitu pemberian fasilitas terhadap nasabah melalui *Internet Banking*.

B. Penyajian Data

1. Data Informan

a. Nama : Panji Arohman

Alamat : Bunyamin 1

Usia : 32 Tahun

Jabatan : *SME Financing Head*

b. Nama : Abdul Rahman

Alamat : Jl. Tatah Layap Kec. Tatah Makmur Kab. Banjar

Usia : 30 Tahun

Jabatan : *Account Officer*

c. Nama : Muhammad Yunie, SP

Jabatan : *Operasional Manajer*

2. Deskripsi Data

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh peneliti dengan cara wawancara langsung peneliti mendapatkan data-data yang berhubungan dengan produk pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) dari 3 (tiga) orang informan yaitu pimpinan, staf/karyawan di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

a. Produk Pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Cash Collateral Finance adalah pembiayaan dengan jaminan dana nasabahnya sendiri yang ada di Bank BNI Syariah dalam bentuk agunan Tabungan, Giro, dan Deposito. Dimana nasabah melakukan pembiayaan ini untuk membeli keperluan sendiri maupun dalam usahanya.⁴ Pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) adalah pembiayaan dengan jaminan *cash*/tabungan/deposito.⁵

Bank berada di tengah-tengah antara nasabah Penabung dan nasabah Pembiayaan, ada nasabah yang aktivitas sederhananya nabung dan nasabah yang melakukan pembiayaan. Bank menyalurkan yang namanya pembiayaan ke nasabah pembiayaan. Bank itu adalah lembaga intermediasi, nasabah-nasabah yang menyimpan dananya di Bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito disimpan di BNI Syariah untuk kemudian nanti Bank BNI Syariah memberikan imbal bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati bersama.

⁴Panji Arohman, *SME Financing Head, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 04 Oktober 2018.

⁵Abdul Rohman, *Account Officer, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 10 Desember 2018.

Bagi hasil bersumber dari nasabah pembiayaan dan di BNI Syariah pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu konsumtif (konsumer) dan produktif. Setelah itu, nasabah setiap bulan menunaikan kewajiban dengan membayar angsuran dan Bank mendapat untung dari bagi hasil tersebut. Misalnya ada nasabah yang tidak mampu membayar/macet dan usahanya kurang berkembang maka akan berdampak pada keuntungan Bank sehingga pembiayaan yang diberikan ke nasabah akan turun, di Bank BNI Syariah ada dua produk pembiayaan yaitu konsumtif dan produktif.⁶

Hal terpenting dalam pembiayaan adalah kualitasnya. Contohnya dalam pembiayaan *Cash Collateral Finance*, nasabah mempunyai deposito di BNI Syariah Banjarmasin dengan nominal 1 milyar yang memiliki usaha kontraktor. Ia memiliki proyek yang harus dikerjakan dan memerlukan dana sebanyak 900 juta untuk mengerjakan proyek tersebut. Cara yang mudah untuk mendapatkan dana ialah menarik simpanan deposito di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk proyek dan disamping itu Bank akan kehilangan dana sebesar 900 juta. Manajemen memiliki target dana dan pembiayaan, oleh sebab itu ia akan kesulitan mencari nasabah yang ingin simpanan giro, tabungan maupun deposito untuk mengganti dana yang telah hilang. Penarikan deposito dilakukan melalui *costumer service*, kemudian *costumer service* lapor ke pimpinan cabang bahwa dana deposito ingin ditarik nasabah sedangkan dana tersebut sulit diperoleh. Berdasarkan pertimbangan tersebut Bank akan melakukan negosiasi dengan nasabah agar ia tidak menarik simpanannya dan jika ia tetap ingin menarik

⁶Panji Arohman, *Ibid.*

simpanannya maka akan tetap dicairkan. Akan tetapi dalam hal ini bank akan mengeluarkan produk *Cash Collateral Finance* untuk ditawarkan kepada nasabah dengan memberi fasilitas pembiayaan sebesar 900 juta dengan jaminan deposito 1 milyar yang dimiliki nasabah. Jika pembiayaannya bermasalah maka Bank akan menarik jaminan tersebut.

Pengertian *Cash Collateral Finance* ialah *cash* yaitu uang yang cepat dicairkan, *collateral* yaitu agunan dan *finance* adalah pembiayaan dengan jaminan yang basis agunannya adalah dana/uang. Pembiayaan ini bisa digunakan dalam jangka waktu lama. Di Bank Konvensional, produk *Cash Collateral Finance* (CCF) sama seperti di PT Bank BNI Syariah namun dengan nama yang berbeda yaitu *Cash Collateral* kredit (CCK).

Pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) dibagi dua yaitu untuk keperluan membeli rumah, mobil pribadi, naik haji, dan lain-lain yang akan ditangani oleh bagian *Cash Collateral Finance* (CCF) konsumtif (pribadi). Sedangkan untuk keperluan mengerjakan membeli alat berat, modal usaha, dan lain-lain yang akan ditangani oleh bagian *Cash Collateral Finance* (CCF) produktif.⁷

Misalnya ada nasabah yang ingin meminjam uang maka bank akan menjelaskan dari awal bahwa bank tidak hanya meminjamkan uang, begitu saja, tetapi dengan menggunakan akad. Jika pembelian alat dilakukan melalui *Cash Collateral Finance* Produktif maka akadnya ialah jual beli (murabahah) dengan jaminannya adalah dana yang dia punya. Contohnya ingin membeli rumah maka

⁷Panji Arohman, *Ibid.*

akadnya jual beli rumah dengan jaminan yaitu dana dalam simpanan. Ketika berjalannya waktu ternyata pembiayaannya bermasalah maka jaminannya akan diambil dari dana deposito. Jadi, ketika ada masalah maka tidak dikategorikan macet karena ada jaminan yang langsung bisa dicairkan dan pembiayaannya pun dapat diselesaikan.⁸

Berbeda dengan pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF), pembiayaan biasa dapat digunakan untuk membeli rumah, kendaraan, dan alat berat sendiri dan membutuhkan waktu yang lama jika terjadi macer karena harus dijual terlebih dahulu kemudian mencari pembelinya dengan dilelang. Maksudnya tidak dapat menyelesaikan masalah dalam waktu satu hari tetapi kalau *Cash Collateral Finance* itu mudah karena sudah ada jaminan di Bank dan tidak sampai bermasalah sudah selesai pembiayaannya. Jika ada cabang yang menggunakan *Cash Collateral Finance* maka memperoleh dua keuntungan. Pertama, dananya tidak kemana-mana, maksudnya target dana tercapai dan terjaga. Karena Bank mempunyai target menyalurkan dana ratusan milyar dalam setahun (misalnya). Kedua, pembiayaan ini aman karena Bank sudah tahu kalau nasabah memiliki usaha yang sudah lama berjalan, karena jika sudah lama artinya sudah berpengalaman.

Pembiayaan *Cash Collateral Finance* sudah ada pada tahun 2000 yaitu sejak berdirinya Bank BNI Syariah. nasabah yang melakukan pembiayaan *Cash Collateral Finance* banyak dari kalangan atas (pengusaha), sedangkan dari kalangan bawah itu sedikit karena bagi hasilnya rendah.

⁸Panji Arohman, *Ibid.*

Angsuran pembiayaan *Cash Collateral Finance* memang jauh lebih murah dibandingkan pembiayaan biasa secara tarif. Misalnya *Cash Collateral Finance* untuk membeli rumah seharga 900 juta dalam jangka waktu 5 tahun dengan angsuran perbulan 4 juta tetapi kalau pembiayaan biasa Ib Hasanah sama jangka waktu 5 tahun untuk membuat rumah seharga 900 juta dengan angsuran 8 juta perbulan. Angsurannya rendah karena jaminannya dana nasabah sendiri dari simpanan, seandainya bermasalahan maka langsung dicairkan.

Beberapa hal yang harus dipahami dalam pembiayaan adalah produk, akad, dan agunan. Contohnya produk *Cash Collateral Finance* (CCF), adalah produk sedangkan akad yang dipraktikkan di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin bagian produktif atau unit *SME* (*Small Medium Enterprise*) yaitu akad murabahah (jual beli). Masyarakat Banjarmasin banyak melakukan *Cash Collateral Finance* karena banyak perusahaan yang perlu banyak armada, tronton, alat berat apalagi perusahaan besar. Karena nasabah PT Bank BNI Syariah yang memiliki usaha setiap tahun membeli alat-alat yang baru dan alat-alat yang lama di jual. Alat-alat yang ingin dibeli harus jelas merknya dan harganya berapa, kemudian dijual kenasabah dengan harga lebih tinggi untuk diambil keuntungannya dengan catatan keuntungan tersebut harus diberitahu.

Perbedaan akad murabahah dengan mudarabah dan musyarakah adalah murabahah digunakan untuk jual beli yang mana Bank membelikan sesuatu yang dibutuhkan nasabah dan nasabah berkewajiban mengangsur pinjaman beserta keuntungannya. Sedangkan mudarabah akad dengan porsi modalnya 100% dari bank dan nasabah yang berusaha, kalau musyarakah ada porsi modal dari Bank

dan nasabah ada modal sendiri. Pembiayaan *Cash Collateral Finance* bisa menggunakan akad mudarabah, musyarakah atau murabahah tergantung nasabah perlunya untuk apa.⁹

Latar belakang adanya pembiayaan ini karena adanya kebutuhan nasabah untuk pembiayaan dengan jaminan *cash* dengan tarif yang murah. Yang mengatur pembiayaan ini terdapat pada DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 01-04-2000. Bagi nasabah yang kurang paham terhadap pelaksanaan *Cash Collateral Finance* misalnya untuk beli truck, bank beli truk ke dealer kemudian dijual ke nasabah dan jaminannya *cash*, bpkb tidak dijaminkan. Sedangkan dalam pelaksanaan pembiayaan ini nasabah datang ke bank misalnya untuk membeli truck, nasabah melengkapi persyaratan, menyerahkan jaminan, melakukan akad dan bank membeli truck ke dealer selanjutnya bank menjual truck ke nasabah.

Syarat-syarat pengajuan bagi perorangan copy ktp/ktp pasangan, kartu keluarga, buku nikah, NPWP, formulir permohonan, jaminan deposito atau tabungan. Sedangkan untuk perusahaan copy akta perusahaan, ktp pengurus, NPWP, legalitas usaha, formulir permohonan, jaminan deposito atau tabungan. Jenis pembiayaan yang diberikan dengan *Cash Collateral Finance* yaitu murabahah dan ijarah tetapi untuk *ijārāh* belum pernah dilakukan oleh nasabah. Murabahah bisa dilakukan untuk pembiayaan konsumtif dan produktif.¹⁰

⁹Panji Arohman, *Ibid.*

¹⁰Abdul Rohman, *Account Officer, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 10 Desember 2018.

Contoh untuk konsumtif misalnya untuk beli mobil pribadi sedangkan produktif untuk beli truck untuk usaha. Prosedur dalam pengajuan pembiayaan nasabah datang langsung ke bank dan melengkapi persyaratannya. Setelah itu dalam proses realisasi pembiayaan *Cash Collateral Finance* di bank, setelah dilakukan akad dan persyaratan terpenuhi, pembiayaan dicairkan ke rekening penjual atau diwakalahkan ke nasabah.

Akad yang digunakan adalah akad wakalah, karena wakalah diperlukan dan akad wakalah lebih dulu dari akad murabahah, karena bank mewakilkan ke nasabah untuk membelikan barang pesanan bank. Proses dan praktik akad-akad dalam pembiayaan *Cash Collateral Finance* dari akadnya misalnya beli traktor, bank memesan traktor ke perusahaan traktor sesuai dengan keinginan nasabah bank membeli traktornya setelah itu tanda tangan akad dengan nasabah dan bank menjual traktor ke nasabah, pencairan pembiayaan kerekening perusahaan traktor dan traktor diantar ke tempat nasabah. Proses dan praktek akad murabahah dalam pembiayaan *Cash Collateral Finance* di PT Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin, dapat dilihat pada gambar, sebagai berikut:¹¹

¹¹Abdul Rohman, *Ibid.*

Skema . 2
Proses dan Praktik Akad Murabahah pada Pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF)



Sumber: Data diperoleh dan diolah penulis dari BNI Syariah, 2018

Keterangan:

- a. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli barang.
- b. Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan, dan cara pembayaran.
- c. Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad murabahah.
- d. Bank membeli barang dari penjual/*supplier* sesuai spesifikasi yang diminta nasabah.
- e. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang dimaksud.
- f. *Supplier* mengantarkan barang kepada nasabah.
- g. Nasabah menerima barang dan dokumen.
- h. Nasabah melakukan pembayaran sebesar pokok dan margin kepada bank dengan mengangsur.

Perhitungan margin PT Bank BNI Syariah untuk pembiayaan *Cash Collateral Finance* contoh modal bank 100 juta, bank menjual ke nasabah 105.580.409 diangsur selama 1 tahun. Cara pembayaran angsuran pokok dan margin terhadap produk pembiayaan *Cash Collateral Finance* tidak ada pokok dan margin, semuanya adalah hutang nasabah. Yang bisa melakukan pembiayaan ini umum saja, dan semua bisa memenuhi syarat untuk melakukan pembiayaan ini.¹² Keuntungan yang didapat nasabah adalah proses cepat, mudah dan tarif murah.

Jumlah nasabah setiap tahunnya tidak menentu karena yang melakukan pembiayaan adalah *Cash Collateral Finance* (CCF) orang yang kelebihan dana saja dan nasabahnya tidak mencapai 20 orang karena sekarang orang banyak memilih pembiayaan lain seperti griya dan lain-lain. Pembiayaan *Cash Collateral Finance* kurang diminati. Misalnya nasabah punya dana 100 juta ingin membeli truck, dan bisa membeli langsung ke dealer dengan harga 100 juta, sedangkan jika melalui pembiayaan *Cash Collateral Finance* dana yang nasabah miliki dijaminkan di Bank dan tidak bisa dipakai. Nasabah membeli truck di Bank dengan harga 106 juta dan membayarnya dengan dicicil, jika sudah lunas dana nasabah 100 juta bisa diambil, karena itu *Cash Collateral Finance* (CCF) kurang peminatnya.

Pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) hampir tidak memiliki kendala jika semua persyaratan lengkap diawal dan jaminannya mencakup serta persyaratan lainnya terpenuhi. Jika terjadi masalah di tengah-tengah angsuran

¹²Abdul Rohman, *Ibid.*

maka akan dilunasi dengan jaminan tersebut yaitu berupa deposito dicairkan dan hutangnya di Bank akan ditutupi.

Alasan nasabah menggunakan *Cash Collateral Finance* adalah karena kelebihan dana dan nasabah ingin dana cepat dalam 1 hari langsung cair, rata-rata nasabah menggunakan pembiayaan ini untuk modal usaha. Pembiayaan *Cash Collateral Finance* dipasarkan tidak dalam bentuk brosur dan cara bank memasarkannya pun melalui sosialisasi ke masyarakat langsung disebabkan karena kurangnya minat nasabah terhadap pembiayaan ini.¹³ Jaminan dalam *Cash Collateral Finance* adalah tabungan, giro, dan deposito karena mudah dibawa kemana-mana dan bergerak, sedangkan untuk rumah tidak bisa dibawa kemana-mana dan tidak bergerak.

Dari sisi Bank *Cash Collateral Finance* lebih mudah karena bank tidak perlu repot-repot menganalisa laporan keuangan nasabah dan tidak perlu repot-repot menilai berapa pendapatan dan pengeluaran nasabah perbulannya, karena bank melihat jaminannya *cash* berupa deposito. Deposito ada bagi hasil dan dari sisi angsurannya pun lebih murah dan mudah. Bagi hasil yang diperoleh dari deposito akan menutupi pembiayaan yang harus dibayar oleh nasabah termasuk pokok dan marginnya. Jadi, nasabah tidak mengeluarkan modal/dana yang cukup besar untuk membayar angsuran karena sudah ditutupi oleh bagi hasil deposito. Misalnya nasabah A mempunyai deposito deposito 100 juta ingin meminjam 50 juta menggunakan *Cash Collateral Finance* bisa langsung diproses pembiayaannya karena sudah dilihat depositonya 100 juta sedangkan yang

¹³Abdul Rohman, *Ibid.*

dipinjam hanya 50 juta. Angsuran bagi hasil deposito misalnya 6/7% misalnya sekitar 1,5 juta, sedangkan pembiayaan nasabah A Cuma 1 juta dan nasabah dapat bagi hasil 500 ribu setelah diangsur untuk membayar pinjaman.¹⁴

Nasabah yang melakukan pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) lebih banyak dari masyarakat menengah ke atas, karena modalnya benar-benar terpakai.¹⁵

Bagian *Small Medium Enterprise (SME) Cash Collateral Finance* (CCF) produktif (modal usaha), contohnya untuk membeli truk sedangkan membeli alpard untuk mobil pribadi dijalankan oleh bagian konsumtif tetapi sama-sama saja yang penting lisensinya dapat. *Cash Collateral Finance* (CCF) paling nyaman dan mudah dari sisi Bank karena cepat menguntungkan, maksudnya bagi hasil/margin yang didapat lebih cepat karena sudah ada cadangan bagi hasil dari *Cash Collateral Finance* ketika selesai semua. Portopole pembiayaannya tinggi, karena *Cash Collateral Finance* tidak untuk pinjaman 10 juta atau 20 juta tetapi bisa 3 milyar, 500 juta dan semakin tinggi. Mencari dana sampai 3 milyar, 1 milyar, 500 juta itu susah dan untuk perorangan tidak sampai seperti itu peminjamannya tetapi paling tidak 100 juta. Tapi semakin tinggi portoplenya maka target cabang juga cepat tercapai.¹⁶

Dalam melakukan *Cash Collateral Finance* (CCF) ada jaminannya di Bank BNI Syariah dalam bentuk simpanan. Bank mengikat jaminan tersebut

¹⁴Muhammad Yunie, SP, *Operasional Manajer, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin 09 Septembet 2018.

¹⁵Muhammad Yunie, *Ibid.*

¹⁶Muhammad Yunie, *Ibid.*

artinya Bank yang menguasai dan di ikat dalam bentuk gadai. Maka nasabah tidak bisa mengambil sampai jangka waktu pembiayaannya, tetapi bisa jadi jika tabungannya ada 20 milyar dan nasabah hanya mengambil 5 milyar untuk pembiayaan, kemudian dananya tersisa 15 milyar. Oleh karena itu, 5 milyarnya diblokir dan sisanya bisa digunakan. Dalam hal ini nasabah tidak perlu khawatir terhadap pembiayaannya karena angsurang bayar sudah ditopang oleh bagi hasil dan simpanan.

Risiko pada Bank tidak ada, karena Bank memblokir dana nasabah untuk dijadikan jaminan daripada deposito sehingga nasabahnya tidak bisa mengambil dana yang nasabah miliki di Bank. Setelah itu, ketika nasabah melunasi angsurannya dan diambil dari deposito karena sama saja seperti kembali modal. Jika ingin melakukan pembiayaan tidak harus ada jaminan di Bank yang penting menjadi nasabah terlebih dahulu. Adapun syarat utama melakukan pembiayaan *Cash Collateral Finance* ialah harus menjadi nasabah dana pada PT Bank BNI Syariah. Maksudnya yaitu memiliki rekening afiliasi untuk membayar angsuran dan oleh sebab itu, rekening Bank lain tidak bisa memasukkan pembiayaan daripada nasabah PT Bank BNI Syariah .

Pembiayaan *Cash Collateral Finance* bisa dilakukan oleh semua kalangan nasabah tetapi yang lebih dominan ialah nasabah kalangan menengah ke atas, dikarenakan dana pembiayaannya yang cukup tinggi sehingga nasabah kalangan menengah ke bawah kurang dikarenakan bagi hasilnya sedikit, jadi mereka lebih

banyak mengambil yang langsung konsumtifnya saja pada pembiayaan produktif.¹⁷

C. Analisis Data

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebagai lembaga keuangan syariah bertugas untuk menawarkan produk *funding* (menghimpun dana) dari masyarakat yang baik berupa tabungan maupun deposito dan produk *lending* (menyalurkan dana) kepada masyarakat yang berupa pembiayaan. Tentunya agar produk-produk yang ditawarkan tersebut dapat diterima dan diminati masyarakat Banjarmasin pada khususnya serta masyarakat pada umumnya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian pada PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin dimana penulis melakukan wawancara dengan karyawan pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) tentang produk pembiayaan *Cash Collateral Finance* (CCF) di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Untuk pembiayaan ini nasabah menemui bank, setelah itu nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dan memenuhi persyaratan dari bank, nasabah mempunyai jaminan dalam giro, tabungan, dan deposito di bank bni, setelah itu bernegosiasi dan bank menemui *supplier* kemudian bank dan nasabah melakukan akad murabahah lalu penyerahan dokumen-dokumen selanjutnya nasabah membayar angsuran kepada bank secara cicilan. Hal ini telah sesuai dengan teori Muhammad Syafi'i Antonio, yaitu bank membeli produk kepada *supplier*, setelah

¹⁷Muhammad Yunie, *Ibid.*

itu bank membelikan produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya bank menjual kepada nasabah disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, dan pembayaran dilakukan secara angsuran/cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.¹⁸

Akad yang digunakan Pembiayaan *Cash Collateral Finance* yang ada di BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah akad murabahah, mudarabah dan musyarakah. Murabahah yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli, proses pembayaran dilakukan dengan cara tangguh atau cicil. Mudarabah yaitu bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal. Sedangkan musyarakah yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan. Dalam pembiayaan murabahah, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah dengan penambahan keuntungan tetap, sementara itu nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara cicilan. Hal ini menyatakan bahwa akad murabahah yang digunakan pembiayaan *Cash Collateral Finance* telah sesuai dengan prinsip syariah sesuai bahwa bank

¹⁸M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani, 2001), hlm. 160.

menjelaskan harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati. Seperti halnya di dalam Q.S. Al-Maidah/5 : 1, sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

Artinya : “Hai orang-orang beriman, penuhilah akad-akad itu”¹⁹

Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan dapat memperoleh keyakinan bahwa proyek atau usaha yang akan dibiayai layak (*feasible*). Pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan.²⁰

Dalam pembiayaan *Cash Collateral Finance* ia telah melaksanakan akad-akad itu, yaitu akad murabahah yang telah ditetapkan oleh ketentuan prinsip syariah. Produk pembiayaan *Cash Collateral Finance* di PT Bank BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin yaitu antara lain, tahap pertama harus dilakukan oleh calon nasabah adalah mengisi surat permohonan pembiayaan dengan melampirkan dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan kepada BNI Syariah. Kemudian setelah itu pihak *Customer Service* (CS) BNI Syariah menerima surat permohonan beserta persyaratan, yaitu seperti: untuk perorangan persyaratan perorangan fotokopy KTP, fotokopy pasangan, kartu keluarga, buku nikah, NPWP, formulir permohonan, dan jaminan deposito atau tabungan. Sedangkan

¹⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Jakarta: Mahkota Surabaya, 2002), hlm.156.

²⁰Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Manajement* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 11.

untuk perusahaan fotokopy akta perusahaan, fotokopy KTP pengurus, NPWP, legalitas usaha, formulir permohonan, dan jaminan deposito atau tabungan. Hal ini dinyatakan bahwa persyaratan tersebut telah sesuai dengan landasan teori pada bab II tentang Pembiayaan *Cash Collateral Finance*, secara praktis wujudkan nasabah memberikan daftar isi tentang diri nasabah yang telah disediakan oleh bank, dan ini contoh praktis yang terjadi pada bank diseluruh Indonesia, terhadap para nasabahnya yang ingin melakukan pembiayaan *Cash Collateral Finance*.²¹

Selanjutnya dilakukan analisis dan verifikasi data oleh masing-masing bagian. *Sales officer* (SO) melakukan analisis 5C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi/ekonomi/faktor luar) dan *collateral* (jaminan). Dalam penerapan prinsip analisis 6C teori yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai dan Andria Permata tentang prinsip pemberian pembiayaan yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition*, dan *constraints*. Proses pelaksanaan produk *Cash Collateral Finance* tidak menggunakan *constraints*, hanya menggunakan metode konsep 3C yaitu *character*, *capacity* dan *collateral* menjadi aspek yang dominan sebagai pedoman atau tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan. Sedangkan *capital* dan *condition of economic* ini sudah mewakili dan termasuk dari penilaian itu semua. Adapun aspek lain yang perlu dianalisis selain 5C adalah kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang yang berlaku.²²

²¹Abdul Rohman, *Account Officer, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 10 Desember 2018.

²²Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 117.

Selanjutnya jaminan yang akan diberikan oleh nasabah untuk melakukan pembiayaan adalah dananya sendiri, dana yang di deposito/tabungan yang akan dicairkan dan permasalahan pun berakhir.

Tujuan dari penilaian jaminan atau agunan adalah untuk mengetahui harga wajar dari properti dijadikan sebagai jaminan untuk pembiayaan ini agar tidak terjadi macet dalam mengangsur, kalau terjadi masalah selama mengangsur maka dananya yang atau barang yang akan dijadikan agunan. Penilaian agunan di BNI Syariah Cabang Banjarmasin dilakukan dibagian *appraisal*. Untuk fungsi dari jaminan sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Seperti pernyataan yang dikemukakan oleh Muhammad, yaitu jaminan diperlukan untuk memperkecil risiko-risiko yang merugikan bank dan untuk kemampuan nasabah dalam menanggung pembayaran kembali atas utang yang diterima bank.

Menurut fatwa DSN NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jaminan, yaitu jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang ada di tabungan maupun di deposito. Hal ini telah dilakukan oleh Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Setelah proses analisis dilakukan selanjutnya persetujuan pembiayaan. Hal-hal yang menyebabkan tidak direalisasikannya permohonan pembiayaan *Cash Collateral Finance* kepada nasabah adalah apabila kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut rendah menurut pihak Bank, dan jaminannya tidak memenuhi kriteria yang ditetapkan. Karena hal tersebut dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah, siklus dan kondisi usaha saat

ini. Dalam melakukan pembiayaan ini jaminannya di Bank dalam bentuk deposito sedangkan tabungan bisa diambil.

Risiko pada Bank tidak ada, karena Bank memblokir dana nasabah untuk dijadikan jaminan daripada deposito sehingga nasabahnya tidak bisa mengambil dana yang nasabah miliki di Bank. Setelah itu, ketika nasabah melunasi angsurannya dan diambil dari deposito karena sama saja seperti kembali modal. Jika ingin melakukan pembiayaan tidak harus ada jaminan di Bank yang penting menjadi nasabah terlebih dahulu. Adapun syarat utama melakukan pembiayaan *Cash Collateral Finance* ialah harus menjadi nasabah dana pada PT Bank BNI Syariah. Maksudnya yaitu memiliki rekening afiliasi untuk membayar angsuran dan oleh sebab itu, rekening Bank lain tidak bisa memasukkan pembiayaan daripada nasabah PT Bank BNI Syariah .

Pembiayaan *Cash Collateral Finance* bisa dilakukan oleh semua kalangan nasabah tetapi yang lebih dominan ialah nasabah kalangan menengah ke atas, dikarenakan dana pembiayaannya yang cukup tinggi sehingga nasabah kalangan menengah ke bawah kurang dikarenakan bagi hasilnya sedikit, jadi mereka lebih banyak mengambil yang langsung konsumtifnya saja pada pembiayaan produktif.²³

²³Panji Arohman, *SME Financing Head, Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 04 Oktober 2018.