

BAB IV

LAPORAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Singkat BNI Syariah KC Banjarmasin

Perjalanan BNI Syariah bermula dan dibentuk Unit Usaha Syariah (UUS) oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk pada 29 April 2000 dengan berdasarkan pada Undang-Undang No. 10 tahun 1998. Berawal dari lima kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Corporate Plan UUS BNI Syariah tahun 2000 menetapkan bahwa status UUS hanya bersifat temporer dan oleh karena itu akan dilakukan *spin off* pada 2009. Rencana *spin off* terlaksana pada 19 Juni 2010 dengan didirikannya PT Bank BNI Syariah atau Bank sebagai Bank Umum Syariah (BUS) berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP GBI/2010. Realisasi ini tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Selain itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Nasabah BNI Syariah tentunya juga dapat memanfaatkan jaringan Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) yang tersebar di lebih dari

1.500 *outlet* di seluruh wilayah Indonesia. Selain itu, BNI Syariah senantiasa meningkatkan pelayanan pada jaringannya demi memberikan kemudahan pada nasabah. Sebagai salah satu bentuk juga senantiasa memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dan Dewan Pengawas Syariah dan memenuhi aturan syariah yang berlaku.¹

2. Visi dan Misi BNI Syariah Kc Banjarmasin

1) Visi

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

2) Misi

- Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- Memberikan *solusi* bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- Memberikan *nilai* investasi yang optimal bagi investor.
- Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.²

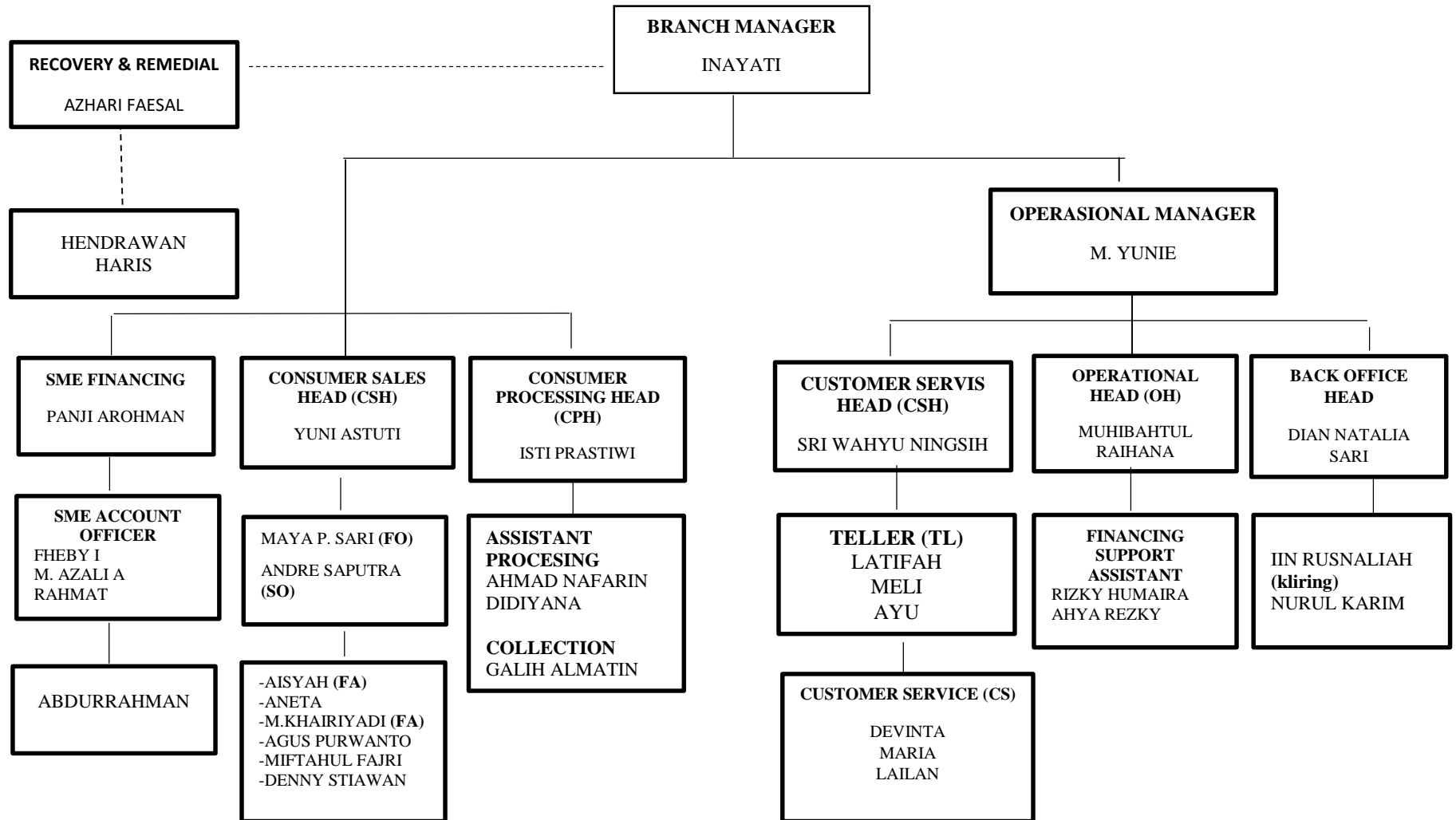
¹ Laporan Tahunan 2014 Annual Report, BNI Syariah Kc Banjarmasin, h 42

² *Ibid*, h 44

3. Struktur Organisasi

Setiap organisasi selalu mempunyai suatu sistem organisasi agar tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai dengan baik. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas, maka akan dapat ditentukan pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing anggota dalam organisasi tersebut.

STRUKTUR ORGANISASI BNI SYARIAH KC BANJARMASIN



4. Job Description

a. Branch Manager (BM)

- (1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas assets dan liabilities, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI Syariah Kc Banjarmasin.
- (2) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- (3) 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.
- (4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi Office Channeling produk BNI Cabang Syariah Banjarmasin pada KC Konvensional di bawah kelolaannya.
- (5) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau Know Your Customer (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

b. Operational Manager (OM)

- (1) Menyelia seluruh aktivitas pelayanan nasabah di front office dan mengupayakan pelayanan yang optimal.
- (2) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di back office dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
- (3) Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahnya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan oleh audit internal/eksternal telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan auditor.
- (4) Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional front office dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan.
- (5) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahnya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- (6) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan.

- (7) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumber daya (manusia, fasilitas) dan aktivitas pegawai.

c. Recovery and Remedial (RRM)

- (1) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan.
- (2) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/*call memo* hasil penagihan pembiayaan.
- (3) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

d. Recovery Remedial Head (RRH)

- (1) Berperan aktif dalam mendukung/support berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture anhancement*).
- (2) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

e. SME Financing Head (SFH)

- (1) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
- (2) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.
- (3) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI Cabang Syariah Banjarmasin lainnya.

- (4) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

f. Consumer Sales Head (CSH)

- (1) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
- (2) Melakukan transaksi dan floating jaminan.
- (3) Melakukan analisa penyelesaian temuan dalam penyelesaian audit internal dan eksternal BNI Cabang Syariah Banjarmasin.

g. Sales Assistant (SA)

- (1) Berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan memasarkan dan mengelola pembiayaan standar (konsumtif dan BNI instan).
- (2) Membantu Pengelola Pemasaran Bisnis dalam memasarkan produk jasa perbankan, penelitian ekonomi daerah dan penyusunan peta bisnis. Membina hubungan dan memantau aktivitas nasabah.

h. Consumer Processing Assistant (CSA)

- (1) Menyusun rencana kerja/anggaran kegiatan pemasaran dana sesuai dengan pedoman berlaku.
- (2) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
- (3) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- (4) Penyelenggaraan administrasi kegiatan pemasaran dana.

i. Customer Service Head (CSH)

- (1) Pemberian informasi mengenai dana BNI Syariah, syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.

- (2) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.
- (3) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.
- (4) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- (5) Pembuatan laporan ke BI giro wadiah, tabungan mudharabah dan deposito berjangka.

j. Teller

- (1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- (2) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar atau pihak ketiga lainnya.
- (3) Memastikan akurasi setiap transaksi.

k. Operational Head (OH)

- (1) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan .
- (2) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- (3) Melakukan percetakan surat keputusan pembiayaan (SKP) .
- (4) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
- (5) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan Terorisme) di kantor cabang.

l. Financing Support Assistant (FSA)

- (1) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
- (2) Melaksanakan dan berperan aktif mengelola portopel pembiayaan.
- (3) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- (4) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

m. Genaral Affair Head (GAH)

- (1) Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.
- (2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- (3) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi dan kelengkapan kantor.
- (4) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.
- (5) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh Komite Manajemen Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.
- (6) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.

n. Administration Asistant (ADA)

- (1) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian.
- (2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu.
- (3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu.

5. Produk-Produk BNI Syariah Kc Banjarmasin

a. Produk Simpanan

1. Tabungan IB THI Hasanah
2. Tabungan IB Hasanah
3. Tabungan IB Hasanah (Mahasiswa)
4. Tabungan IB Hasanah (Pegawai/Anggota)
5. Tabungan IB Hasanah (Classic)
6. Tabungan Tunas IB Hasanah
7. Tabungan IB Prima Hasanah
8. Tabungan IB Tapenas Hasanah
9. Tabungan IB Bisnis Hasanah
10. TabunganKu IB
11. Giro IB hasanah
12. Deposito IB Hasanah³

b. Produk Pembiayaan Konsumer

1. Pembiayaan Griya IB Hasanah.
2. Pembiayaan Griya Musyarakah Mutanaqisah (Griya-MMQ) IB Hasanah

³ *Ibid*, h 48-50

3. **Pembiayaan Oto IB Hasanah**
4. Pembiayaan Haji IB Hasanah
5. Pembiayaan Rahn Emas IB Hasanah
6. Pembiayaan Emas IB Hasanah
7. Pembiayaan Multijasa IB Hasanah
8. Pembiayaan Multiguna IB Hasanah
9. Pembiayaan Fleksi IB Hasanah
10. Pembiayaan CCF IB Hasanah
11. Mikro 2 IB Hasanah
12. Rahn Mikro
13. Mikro 3 IB Hasanah⁴
- c. Pembiayaan Komersial
 1. Pembiayaan Wirausaha IB hasanah
 2. Pembiayaan Tunas Usaha IB Hasanah
 3. Pembiayaan Linkage Program IB Hasanah
 4. Pembiayaan Kopkar/Kopeg IB Hasanah
 5. Pembiayaan Usaha Kecil IB Hasanah
 6. Pembiayaan Usaha Besar IB Hasanah
 7. Pembiayaan Sindikasi IB Hasanah
 8. Pembiayaan Multifinance IB Hasanah
 9. Pembiayaan Griya Konstruksi IB Hasanah
 10. Anjak Piutang IB Hasanah
 11. Penjamin IB Hasanah
 12. Pembiayaan Kepada Penyelenggara Haji Khusus IB Hasanah⁵
- d. Jasa
 1. Jasa Bisnis
 - Garansi Bank

⁴ *Ibid*, h 51-53

⁵ *Ibid*, h 54-55

- Kliring
 - Surat Keterangan Bank Dukungan Keuangan (SKB-DK)
 - Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)
 - Surat Keterangan Bank (SKB)
2. Jasa Keuangan
- Penerimaan setoran
 - Transaksi *online*
 - Transfer dan LLG
 - *Payment Center*
3. Jasa Kelembagaan
- SPP *Online*
 - *Cash Management* BNIS
 - Payroll Gaji
4. Jasa E-Banking
- ATM BNI/BNI Syariah
 - *Mobile Banking*
 - *Phone Banking*
 - *Internet Banking*
5. Jasa Bisnis Internasional
- *Letter of Credit* (L/C) Impor
 - *Letter of Credit* (L/C) Ekspor
6. Layanan Tresuri
- Transaksi *Forex Value Today* maupun *Spot*
 - Transaksi *Banknotes*⁶

⁶ *Ibid*, h 56

B. Penyajian Data

Berikut biodata Informan

Nama : Deny Stiawan

Umur : 26 Tahun

Jabatan : Sales Assistant

Pendidikan : S1

Alamat : Jln Guntung Harapan, Komplek Mahkota Trikora Blok B6
Banjarbaru

1. Pembiayaan Oto iB Hasanah KC Banjarmasin

Seperti yang kita ketahui masyarakat sangat konsumtif terhadap barang yang sifatnya otomotif, kemudian hp dan setiap ada perubahan misalnya dalam bentuk model bentuk masyarakat yang ingin mengetahui banyak untuk mengantisipasi itu. Kebutuhan masyarakat keingintahuan masyarakat itu kita (BNI Syariah) adakan pembiayaan ini maka masyarakat bisa mempunyai kendaraan bermotor dengan sistem *murābahah*.⁷

Oto iB hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembelian ini.⁸

⁷ Deny Stiawan, Sales Assistant, *Wawancara Pribadi*, 25 Mei 2018

⁸ Bahan Pelatihan Pembiayaan Oto iB Hasanah BNI Syariah KC Banjarmasin.

Pembiayaan berakad jual beli ini sudah dijalankan pada tahun 2010, karena banyaknya permintaan untuk pembelian kendaraan bermotor untuk keperluan pribadi maka BNI Syariah KC Banjarmasin mulai membuka produk pembiayaan *Oto iB Hasanah* pada awal Januari 2014. Pembiayaan ini akan mempermudah nasabah yang ingin melakukan pembelian pembiayaan konsumtif.⁹

Melihat peluang dari segi keperluan dan kebutuhan nasabah dan guna untuk memberikan kemudahan bagi nasabah yang kekurangan dana untuk bisa memiliki kendaraan bermotor dengan cara aman dan nyaman bebas dari riba. Maka dari itu gagasan didirikannya produk pembiayaan *Oto iB Hasanah* yaitu pembiayaan konsumtif untuk membeli kendaraan bermotor.

Maksimum pembiayaan *Oto iB Hasanah* dengan batasan minimal Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) dan maksimal Rp 1.000.000.000 (satu milyar rupiah).¹⁰

Tujuan Pembiayaan Oto iB Hasanah

- (1) Meningkatkan peranan BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil.
- (2) Meningkatkan pemasaran produk tabungan iB Hasanah.

⁹ Deny Stiawan, Sales Assistant, *Wawancara Pribadi*, 22 Mei 2018.

¹⁰ Bahan pelatihan pembiayaan Oto iB Hasanah

- (3) Meningkatkan pelayanan pemberian pembiayaan skala kecil dengan prosedur yang lebih sederhana tanpa menghilangkan prinsip kehati-hatian.
- (4) Meningkatkan pendapatan BNI Syariah.¹¹

Kebanyakan nasabah yang melakukan pembiayaan ini adalah PNS (Fix Incom). Karena pendapatan dari pegawai itu jelas. Nasabah yang melakukan Pembiayaan Oto iB Hasanah ini dari awal mulainya pembiayaan ini juga mengalami peningkatan.¹²

Untuk menentukan Uang Muka (*'urbūn*) itu adalah dari kantor pusat BNI Syariah untuk kendaraan roda 2 yaitu minimal 25% dan untuk kendaraan roda 4 yaitu minimal 30%, sedangkan maksimal nya 40% pada kendaraan roda 2 dan 4.

Untuk perhitungan Margin ditetapkan dari hasil kesepakatan antara pihak BNI Syariah dengan nasabah, dan jangka waktu pembayaran ditentukan oleh BNI Syariah Kc Banjarmasin.

Keunggulan pembiayaan Oto iB Hasanah ada dari segi angsuran pembiayaan ini lebih murah dibandingkan leasing.¹³

Perkembangan pembiayaan Oto iB Hasanah meningkat pada awal pembiayaan ini dimulai hingga sekarang, dan dari nasabah yang melakukan pembiayaan ini kebanyakan bekerja sebagai PNS (*fix incom*).

¹¹ Laporan Tahunan 2014, *Op.cit*, h 43.

¹² Deny Stiawan, Sales Assistant, *Wawancara Pribadi*, 22 Mei 2018.

¹³ *Ibid*

Pihak BNI Syariah KC Banjarmasin tidak memperlakukan adanya penunggakan pembayaran.

Jika ada nasabah yang belum bayar pembiayaan, maka *Deaning Call* (unit dibawah processing) tim kerja yang bertugas khusus untuk menelpon nasabah yang belum bayar akan menghubungi nasabah tersebut. Kemudian mengunjungi nasabah dengan melakukan pendekatan menanyakan secara langsung ke nasabah (*face to face*).¹⁴

Persyaratan Pemohon

- a. Warga Negara Indonesia dengan status sebagai :
 - 1) Pegawai aktif, terdiri dari :
 - Pegawai Negeri (termasuk pegawai Badan Hukum Milik Negara/BHMN)
 - Pegawai BUMN/BUMD
 - Pegawai Swasta Nasional
 - Anggota TNI/POLRI
 - Pegawai Perusahaan Multinasional
 - Pegawai Swasta asing/joint venture yang berstatus PMA/PMDN yang merupakan WNI.
 - 2) Kalangan Profesional (Dokter, Pengacara, Akuntan, Notaris/PPAT dll)
 - 3) Pengusaha/Wiraswasta
- b. Usia Pemohon

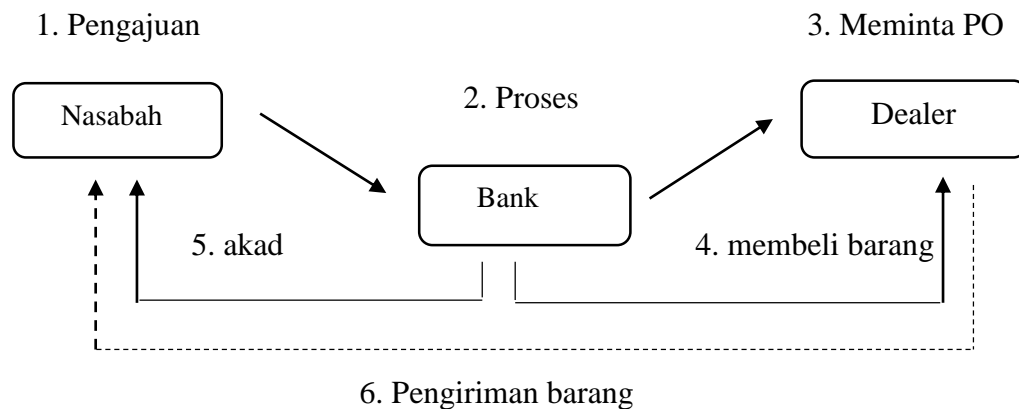
¹⁴ *Ibid*

- 1) Pegawai aktif : minimal 21 tahun (jangka waktu maksimal adalah sampai dengan saat pensiun yang bersangkutan pembiayaan harus lunas).
 - 2) Kalangan profesional : minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas).
 - 3) Pengusaha/Wiraswasta : minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas).
- c. Masa kerja minimal
- 1) Pegawai aktif : minimal 2 tahun sebagai pegawai tetap atau 1 tahun sebagai pegawai tetap ditempat berakhir namun telah menjadi pegawai tetap di instansi lain selama 2 tahun yang dibuktikan dengan Surat Keterangan pernah bekerja pada Instansi/Perusahaan dimaksud
 - 2) Pengusaha dan Profesional minimal 2 tahun telah menjalankan bisnis atau profesinya dan/atau hasil usaha yang sedang berjalan (bukan merupakan penghasilan dan pemanfaatan obyek pembiayaan) serta mampu mengangsur.
- d. Mempunyai sumber pembayaran pembiayaan tetap yang sepenuhnya berasal dari gaji dan/atau hasil usaha yang sedang berjalan (bukan merupakan penghasilan dan pemanfaatan obyek pembiayaan) serta mampu mengangsur.
- f. Bagi pemohon yang merupakan pegawai suatu instansi / perusahaan, tidak wajib menyerahkan SK Pengangkatan yang terakhir kepada BNI Syariah apabila bukti kepemilikan agunan telah dikuasai Bank.

- g. Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung.¹⁵

2. Mekanisme Pembiayaan Oto iB Hasanah BNI Syariah KC Banjarmasin

Adapun mekanisme pembiayaan *Oto iB Hasanah* pada BNI Syariah KC Banjarmasin dalam menetapkan calon nasabah dapat dilihat pada skema berikut ini.



Gambar 2. Bagan Proses Pembiayaan *Oto iB Hasanah*

Adapun penjelasan mengenai skema di atas diuraikan sebagai berikut:

1. Calon *nasabah* mengajukan permohonan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan produk pembiayaan *Oto iB Hasanah* kepada Unit *Sales Consumer* dengan mengisi persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak bank.
2. Setelah data tersebut sudah lengkap, unit *Sales Consumer* menanyakan kepada nasabah apakah nasabah ada model kendaraan

¹⁵ Bahan Pelatihan Pembiayaan Oto iB Hasanah, BNI Syariah KC Banjarmasin.

bermotor yang ingin dibeli atau di dealer. Usahakan dealer itu bekerjasama dengan BNI.

3. Setelah data tersebut sudah lengkap, Unit *Sales Consumer* akan menghubungi pihak dealer untuk meminta PO (*Purpose Order*) yaitu didalamnya sudah ditentukan merk, warna, nomor dan harga kendaraan bermotor.
4. Berdasarkan PO, dari data ini BNI Syariah memproses sesuai ketentuan apakah kendaraan bermotor itu layak diberikan atau tidak.
5. Setelah ditentukan kendaraan bermotor itu layak diberikan, maka bank akan membuat (SPP) Surat Persetujuan Pembiayaan yang diberikan kepada dealer. Dilakukan lah pembukuan, agar uangnya bisa direalisasi ke dealer.
6. Disini pihak bank membeli kendaraan bermotor terlebih dahulu kepada dealer.
7. Dilakukan akad *Murābahah* antara nasabah dan dengan pihak bank.
8. Kemudian pembukuan uang di realisasi dan masuk ke dealer dan setelah uang masuk, dealer akan menyerahkan kendaraan bermotor ke nasabah.
9. Nasabah kemudian mulai melakukan pembayaran angsuran sesuai kesepakatan tersebut.¹⁶

¹⁶ Bahan Pelatihan Pembiayaan Oto iB Hasanah BNI Syariah KC Banjarmasin

b. Faktor-faktor yang menjadi bahan pertimbangan BNI Syariah KC Banjarmasin terhadap Calon Debitur yang Mengajukan Pembiayaan *Oto iB Hasanah*

Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung, dengan melampirkan :

- Pas foto pemohon dan suami/isteri (4x6).
- Fotokopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemohon dan suami/isteri yang masih berlaku.
- Fotokopy Kartu Keluarga (KK).
- Fotokopy NPWP
- Fotokopy Surat Nikah (bagi yang telah menikah).
- Surat pernyataan persetujuan dari suami/istri (bagi yang sudah menikah)
- Fotokopi rekening koran/tabungan (3 bulan terakhir).
- Menyerahkan slip gaji terakhir pemohon dan atau bukti penghasilan lain pemohon dan suami/istri.
- Surat kuasa kepada bank untuk mendebet rekening tabungan yang bersangkutan di BNI Syariah guna pembayaran angsuran setiap bulannya.
- Surat keterangan masa kerja dari atasan (bagi pegawai aktif).

- Menyerahkan fotokopi SK pengangkatan pegawai awal atau terakhir bagi pemohon yang berstatus sebagai pegawai dari suatu instansi atau perusahaan.
- Surat Izin Usaha atau Surat Keterangan Usaha dari kelurahan atau pemerintah daerah setempat (bagi pengusaha atau wiraswasta).
- Data penghasilan pribadi, bukti pendukung laporan keuangan, minta lampiran nota-nota hasil penjualan (khusus untuk pengusaha).
- Khusus untuk profesional selain persyaratan tersebut diatas, diharuskan menyerahkan surat ijin dari Dapertemen Teknis dan Asosiasi terkait.
- Surat penawaran kendaraan dari Dealer (untuk kendaraan baru).
- Surat pernyataan dari dealer untuk menyerahkan asli BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) kendaraan.¹⁷

C. Analisis Data

1. Mekanisme Pembiayaan *Oto iB Hasanah* dengan akad *Murabahah* pada BNI Syariah KC Banjarmasin

Setelah diteliti melalui wawancara dan dokumenter maka diperoleh hasil-hasil temuan yang berhubungan dengan mekanisme pembiayaan *Oto iB Hasanah* dengan akad *murābahah* pada BNI Syariah KC Banjarmasin. Pembiayaan *Oto iB Hasanah* adalah salah satu pembiayaan kendaraan bermotor

¹⁷ Deny Stiawan, Sales Assistant, *Wawancara Pribadi*, 22 Mei 2018.

dari BNI Syariah KC Banjarmasin, produk pembiayaan kendaraan bermotor yang dijalankan dengan prinsip syariah dinamakan pembiayaan *Oto iB Hasanah*, berdasarkan ketentuan tersebut, maka pada tahun 2014 BNI Syariah KC Banjarmasin mengeluarkan pembiayaan *Oto iB Hasanah*. Pembiayaan ini di BNI Syariah KC Banjarmasin dikelola berdasarkan akad *murābahah*. Akad *murābahah* adalah akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan menyertakan harga pokok dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Akad *murābahah* merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Akad *murābahah* adalah cara yang diperbolehkan dalam Islam, karena tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah dan bebas dari unsur riba.

Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa BNI Syariah KC Banjarmasin melakukan mekanisme akad *murābahah* dengan menggunakan produk *Oto iB Hasanah* mulai dari calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan dengan mengisi persyaratan, kemudian bagian marketing memproses persetujuan calon nasabah, meminta persetujuan kepada *Operational Manager*, marketing datang ke supplier melihat kondisi barang apakah layak atau tidak, jika layak maka pihak bank akan membeli barang tersebut, kemudian dilakukan lah akad *murābahah* antara pihak bank dengan nasabah, setelah sepakat barang akan dikirim ke nasabah, lalu nasabah mulai membayar kewajibannya secara angsuran. Sesuai dengan mekanisme akad *murābahah* pada umumnya dengan kata lain tidak jauh dari pembahasan penulis pada bab II.

2. Faktor-faktor yang menjadi bahan pertimbangan BNI Syariah KC Banjarmasin terhadap Calon Debitur yang Mengajukan Pembiayaan Oto iB Hasanah

Setiap calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan harus melakukan verifikasi data terlebih dahulu dan menyediakan persyaratan yang lengkap, hal ini bertujuan agar pembiayaan *Oto iB Hasanah* bisa diproses atau disetujui. BNI Syariah KC Banjarmasin menganalisis calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *Oto iB Hasanah* dengan akad *murābahah* menggunakan 5C.

BNI Syariah memperhatikan *Character* yaitu mengetahui latar belakang pekerjaan dan tempat tinggal nasabah, bank memperhatikan *Capacity* yaitu melihat bagaimana nasabah menjalankan atau mengelola usaha, bank juga memperhatikan *Capital* untuk melihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi), *Condition* menilai bagaimana kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang mempengaruhi kelancaran usaha debitur di masa yang akan datang. Dan yang terakhir bank memperhatikan *Collateral* jaminan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan. Jaminan pembiayaan *Oto iB Hasanah* ini berupa BPKP kendaraan bermotor yang dibeli nasabah melalui pembiayaan ini..

Bagi bank syarat-syarat ini adalah sebagai bukti apakah nasabah benar-benar atau bersungguh-sungguh ingin mengajukan pembiayaan ini atau tidak.

Dengan demikian analisis faktor pertimbangan BNI Syariah KC Banjarmasin terhadap Calon debitur yang mengajukan pembiayaan tidak jauh berbeda dengan standar pemberian pembiayaan pada bab II melalui 5C.