

BAB IV

DATA TENTANG MEKANISME PEMBIAYAAN *WALIMATUL 'URSY* DENGAN AKAD IJARAH MULTIJASA DAN ANALISISNYA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu, adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin (BNI Syariah, 2019).

Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu (KCP). Salah satu Kantor Cabang BNI Syariah adalah PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perbankan syariah. Pada awal berdirinya tahun 2000 menempati ruko di Jl. Veteran di Kelurahan Kuripan Kecamatan Banjarmasin Timur.

Semenjak tahun 2007 sampai sekarang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani KM 4,5 No. 385 Banjarmasin Timur. Terdiri dari tiga lantai, di mana lantai dasar untuk ruangan tempat bekerja karyawan bagian pemasaran pembiayaan,

mushola, ruang server, dan dapur umum. Lantai dua terdiri dari *banking hall* (unit pelayanan), *teller*, *customer service*, unit operasional dan ruangan pemimpin. Lantai tiga terdiri dari ruangan bagian umum, pemasaran dana dan *collection*. Selain itu, terdapat satu buah ATM dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan bangunan, sedangkan toilet disediakan pada setiap lantai. Sekarang BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki tiga Kantor Cabang Pembantu, yaitu di Banjarbaru, Sungai Danau, dan Batulicin.

a. Visi dan Misi

1) Visi

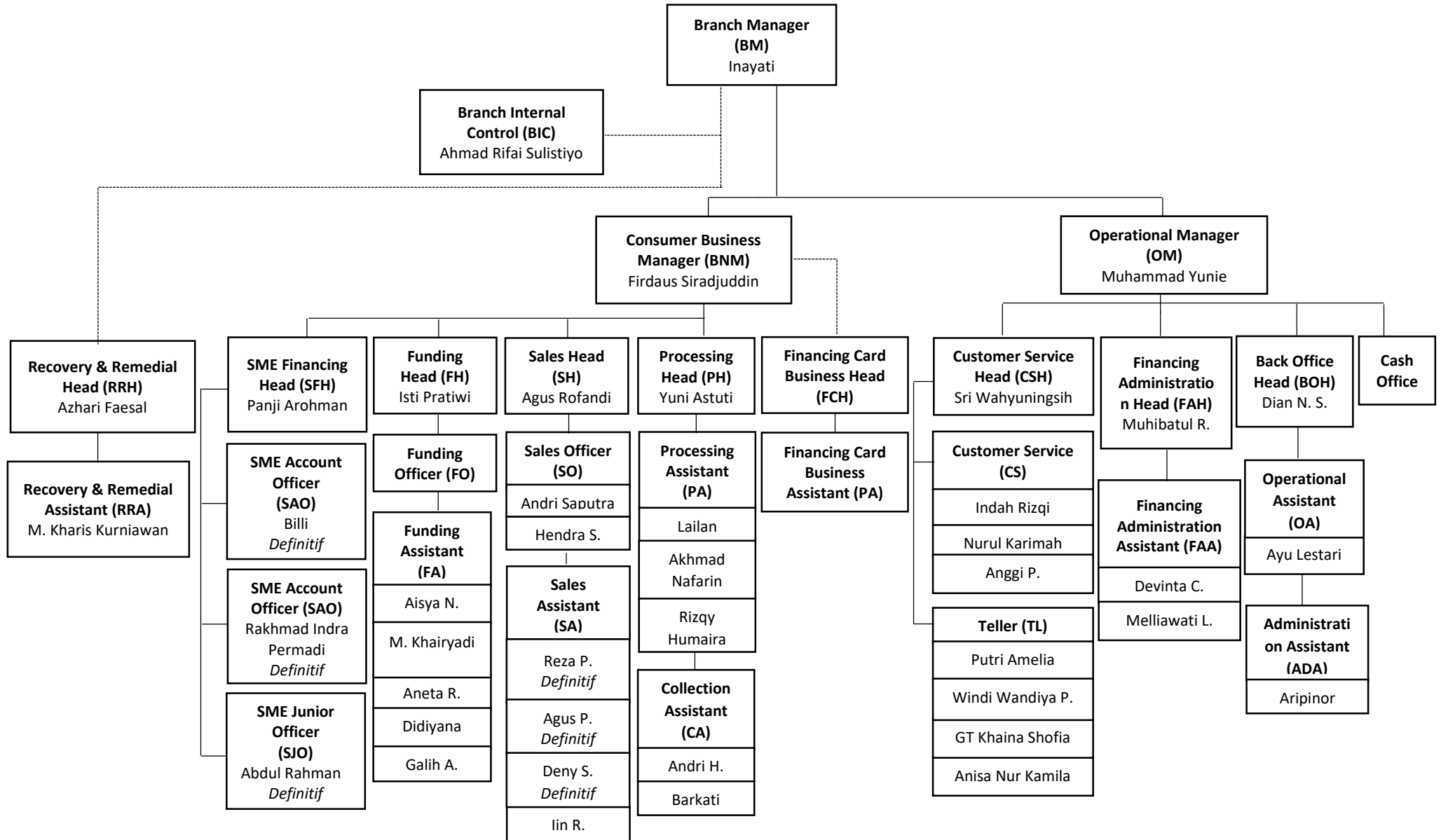
Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

2) Misi

- a) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan;
- b) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah;
- c) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor;
- d) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah;
- e) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah. (BNI Syariah, 2015, hlm. 50)

b. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin



c. *Job Description*

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

1) Branch Manager (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *leabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.
- b) 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.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara kesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- d) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional di bawah kelolaannya;

- e) 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.

2) *Operational Manager (OM)*

- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas *teller* pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- b) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan atau penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.
- d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

3) *Customer Service Head (CSH)*

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

- b) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.
 - c) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.
 - d) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
 - e) Pembuatan laporan ke Bank Indonesia tentang giro wadiah, tabungan mudharabah, dan deposito berjangka.
- 4) *Operation Head (OH)*
- a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.
 - b) Memantau proses pemberian pembiayaan.
 - c) Melakukan percetakan surat keputusan pembiayaan (SKP).
 - d) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
 - e) Berperan aktif dalam melaksanakan program Anti Pencurian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT) di kantor cabang.
- 5) *General Affair Head (GAH)*
- a) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan kantor layanan.
 - b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
 - c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
 - d) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

- e) Mengelola laporan kantor cabang syariah.
 - f) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pemimpin cabang dan layanan.
 - g) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.
 - h) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan dan catatan absensi dan cuti pegawai.
 - i) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang.
- 6) *SME Financing Head (SFH)*
- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif kecuali rahn.
 - b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif.
 - c) Melakukan kegiatan cross selling untuk produk-produk BNI Syariah lainnya.
 - d) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.
- 7) *Consumer Sales Head (CSH)*
- a) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
 - b) Melakukan transaksi dan plotting jaminan.
 - c) Melakukan analisa pembiayaan (*BFM/Analyst Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

8) *Consumer Processing Head (CPH)*

- a) Menyusun rencana kerja/anggaran kegiatan pemasaran dana sesuai dengan pedoman berlaku.
- b) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
- c) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- d) Penyelenggaraan administrasi/file kegiatan pemasaran dana.

9) *Teller*

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran, kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- b) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar atau pihak ketiga lainnya.
- c) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh Komite Manajemen Kantor Cabang Utama dan Layanan.
- d) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit/SPI

10) *Administrasi Assistant (ADA)*

- a) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu.
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- d) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum kearsipan.

11) *Recovery & Remedial Divisional (RRM)*

- a) Pemantau proses penagihan dan memantau penyelesaian kewajiban pembiayaan.
- b) Pemeriksa laporan kunjungan setempat/Call Memo hasil penagihan pembayaran.
- c) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

12) *Recovery Remedial Head (RRH)*

- a) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enchancement*).
- b) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

2. Identitas Informan

- a. Nama : Muhammad Yunie
- Umur : 50 Tahun
- Pendidikan terakhir : S1 Agri Bisnis Sosial Ekonomi
- Jabatan : *Operational Manager*
- b. Nama : Agus Purwanto
- Umur : 29 Tahun
- Pendidikan terakhir : Div. Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
- Jabatan : *Consumer Sales*

3. Mekanisme Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad *Ijarah Multijasa* pada Produk *Multijasa iB Hasanah* di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Hasil penelitian dilakukan dengan menggunakan wawancara langsung yang dilakukan dengan *Operational Manager* dan *Consumer Sales* PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan langsung dengan mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan akad *ijarah multijasa* pada produk *Multijasa iB Hasanah*. Maka dapat diuraikan sebagai berikut:

Kegiatan penyaluran dana kepada nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan pada Bank BNI Syariah adalah akad *ijarah multijasa*. Pembiayaan yang menggunakan akad *ijarah multijasa* adalah upaya yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam rangka membantu nasabah untuk memperoleh manfaat atas suatu jasa.

Penerapan akad *ijarah* multijasa untuk penyaluran pembiayaan *walimatul 'ursy* ini karena keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan ini berbentuk imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*. Besarnya *ujrah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk presentase, secara teori berarti pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang tersebut, yaitu sewa barang atau jasa untuk pernikahan ke *Wedding Organizer*. Pembiayaan *sakinah/walimatul 'ursy* adalah pembiayaan yang diberikan oleh Bank BNI Syariah dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp 5 Juta dan maksimum Rp 500 Juta dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun.

Sebelum mengetahui mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan akad *ijarah* multijasa pada produk Multijasa iB Hasanah, maka akan dijelaskan terlebih dahulu syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan *walimatul 'ursy*:

a. Persyaratan umum

- 1) Warga Negara Indonesia;
- 2) Pegawai, Profesional, atau Pengusaha;
- 3) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas;
- 4) Masa kerja 2 tahun sebagai pegawai tetap atau 2 tahun bagi pengusaha atau profesional menjalankan usahanya;
- 5) Berpenghasilan tetap;
- 6) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

- 7) Mengisi Rencana Anggaran Biaya (RAB), yaitu nasabah bisa menuliskan apa saja yang akan diperlukan untuk biaya sewa barang dan jasa ke *Wedding Organizer*

b. Syarat Dokumen

- 1) KTP, KK, NPWP, Slip Gaji, Rekening koran tabungan 3 bulan terakhir;
- 2) Surat keterangan masa kerja atau surat izin usaha;
- 3) Jika profesional ada surat izin dari departemen terkait.

Mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan akad *ijarah* multijasa sebagai berikut:

a. Analisa Pembiayaan

Pertama-tama calon nasabah pembiayaan *walimatul 'ursy* datang ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan melampirkan data atau dokumen yg menjadi persyaratan, formulir itu sendiri berisi nama calon nasabah, no KTP calon nasabah, alamat sesuai KTP, tempat tanggal lahir, pendidikan terakhir, status perkawinan, nama ibu kandung, jumlah tanggungan, alamat dan no. telpon tempat usaha dilengkapi dengan keterangan mengenai kegiatan usaha, lama usaha dan lain-lain. Setelah mengisi formulir, persyaratan permohonan pembiayaan *walimatul 'ursy* diserahkan ke BNI Syariah, BNI Syariah lalu melakukan analisa menggunakan sistem EFO (*Electronic Financing Organisation*) yaitu sistem

berbasis *workflow* untuk melakukan proses persetujuan terhadap permohonan pembiayaan. Tujuan dari pengembangan EFO ini adalah:

1. Sebagai standarisasi register penyimpanan dokumen pembiayaan;
2. Memonitor akurasi antara data pada aplikasi EFO dengan fisik dokumen pembiayaan;
3. Sebagai media monitoring kelengkapan dokumen *to be obtain* (TBO), keluar masuk dokumen (register peminjaman dan pengembalian), dan jatuh tempo dokumen pembiayaan.
4. Memberikan informasi yang mudah atas letak dan tempat penyimpanan dokumen dengan penomoran yang standar
5. Sebagai alat kontrol pemenuhan dokumen pembiayaan setelah dilakukan pencairan pembiayaan. (Muhammad Yunie, 2019).

b. Melakukan Analisis 5C

BNI Syariah melakukan kunjungan kepada calon nasabah (*On The Spot*) BNI Syariah melakukan penelitian terhadap sistem informasi debitur hasil OTS dituangkan dalam laporan hasil kunjungan yang berisi:

1) *Character*

Analisis penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui *itikad* baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang *positif* dan *kooperatif*. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai *itikad* baik tentu

akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah;
- b) Verifikasi atas kebenaran data dengan melakukan interview;
- c) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya;
- d) Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank;
- e) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.

2) *Capacity*

Kemampuan nasabah untuk menjalankan dan mengembalikan pinjaman. Untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Semakin banyak pendapatannya maka semakin besar kemampuannya dalam mengembalikan pinjamannya. Menilai *capacity* dari calon nasabah, dengan cara:

- a) Menilai kekayaan nasabah, dengan cara melihat seberapa besar aset yang dimiliki nasabah. (BNI Syariah akan menelpon bendahara tempat pemohon bekerja);
- b) Melihat laporan keuangan dari usaha yang dilakukan nasabah atau mitra;

3) *Capital*

Kemampuan nasabah untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon nasabah secara umum. Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkatan keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri. Jika nasabah sendiri tidak yakin akan usahanya, maka orang lain akan lebih tidak yakin. Untuk mengetahui hal ini, maka BNI Syariah harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a) Melakukan analisa neraca sedikitnya 2 tahun terakhir;
- b) Melakukan analisa ratio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas dari perusahaan dimaksud.

4) *Condition*

Kondisi sosial ekonomi, politik, dan budaya yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran, keuangan) nasabah. Sehingga dibutuhkan kondisi yang stabil dalam pengucuran dana pembiayaan. Dan apabila dalam kondisi yang tidak stabil pembiayaan tetap diberikan maka perlu dilihat prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang. Kondisi yang harus diperhatikan bank antara lain:

- a) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah;
- b) Kondisi usaha calon nasabah, perbandingannya dengan usaha sejenis, dan lokasi lingkungan wilayah usahanya;

- c) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah;
- d) Prospek usaha dimasa yang akan datang;
- e) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait didalamnya.

5) *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar agunannya, maka PT. Bank BNI Syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut.

- a) Segi Ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan digunakan;
- b) Segi Yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan (Agus Purwanto, 2019).

c. **Persetujuan Pembiayaan**

Setelah permohonan diverifikasi dan dianalisa dan dinyatakan dapat dibiayai bank mengeluarkan surat keputusan pembiayaan yg disampaikan kepada pemohon rangkap dua, pemohon mengembalikan copy surat persetujuan yang telah ditandatangani sebagai tanda persetujuan yang bersangkutan. Apabila pemohon menolak maka copy surat tidak perlu ditandatangani, artinya calon nasabah tidak sepakat dengan persyaratan dari

pembiayaan *walimatul 'ursy* tersebut dan apabila permohonan nasabah ditolak, bank akan memberikan surat dengan mengemukakan alasan-alasan penolakan tersebut (Muhammad Yunie, 2018).

d. Disposisi Pembiayaan

Setelah nasabah menerima SKP (surat keputusan pembiayaan), pihak bank dalam hal ini *Unit Operasional* akan memberitahukan kapan pelaksanaan akad, setelah mendapat persetujuan dari pemohon mengenai kapan pelaksanaan akad, maka bank meminta kepada pemohon pembiayaan *walimatul 'ursy* agar menyerahkan atau menyetorkan biaya-biaya yg telah disarankan meliputi, biaya pengikatan agunan, pemeliharaan saldo, blokir satu kali angsuran dan biaya pengelolaan rekening serta telah menyerahkan uang muka dan biaya penutupan asuransi, kemudian pada saat pelaksanaan akad pihak bank membacakan ketentuan-ketentuan yg termaktub didalam SKP serta penjelasan mengenai penerapan akad *ijarah* multijasa yang berpedoman pada Fatwa DSN No. 44/DSN-MUI/VII/2004 tentang pembiayaan multijasa kepada nasabah, setelah melaksanakan *ijab kabul* dengan nasabah setiap lembar dari surat akad, pemohon memparaf akad sebagai tanda persetujuan (Muhammad Yunie, 2018).

e. Kerjasama dengan pihak *Wedding Organizer*

Sebelum melakukan realisasi pembiayaan, pihak bank meminta kepada calon nasabah untuk membuat RAB (Rencana Anggaran Biaya) untuk keperluan sewa barang dan jasa pada pihak *Wedding Organizer* yang sebelumnya sudah melakukan kesepakatan dengan calon nasabah, seperti

sewa gedung, dekorasi, jasa MUA (*Make Up Artist*), jasa *photografer* (Agus Purwanto, 2019).

f. Realisasi Pembiayaan

Realisasi pembiayaan atau pencairan dana. Sebelum melakukan pencairan semua dokumen akan dicek kembali, hal ini dilakukan agar tidak ada kekurangan data-data atau syarat-syarat yang belum lengkap. Setelah semua proses sudah diselesaikan maka akan dilakukan pencairan dana yang akan langsung ditransfer ke rekening pihak *Wedding Organizer* yang sebelumnya telah membuka rekening di BNI Syariah atau pihak *Wedding Organizer* bisa langsung datang ke PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk penyerahan dana. Langkah ini dilakukan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin agar tidak terjadi penyimpangan peruntukan pembiayaan tersebut dengan penggunaan dana diluar RAB apabila pencairan dana diserahkan semuanya kepada calon nasabah. (Agus Purwanto, 2019).

4. Analisis SWOT Pembiayaan *Walimatul ‘Ursy* dengan Akad *Ijarah Multijasa* pada Produk *Multijasa iB Hasanah* di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Bagian kekuatan dan kelemahan dari SWOT mengacu pada kondisi internal, dimana perusahaan unggul (kekuatan) dan disisi lain mungkin kurang relatif terhadap pesaing yang sama (kelemahan). Peluang dan ancaman mengacu pada kondisi eksternal, seperti memperbaiki kondisi ekonomi yang menyebabkan biaya pinjaman lebih rendah, atau menguntungkan beberapa

perusahaan dan merugikan lainnya. Adapun analisis SWOT pembiayaan *walimatul 'ursy* pada produk Multijasa iB Hasanah ialah:

1) Kekuatan (*Strength*)

- a) Persyaratan mudah
- b) *Service Level Agreement* maksimal 10 hari.
- c) Margin dan bagi hasil bersaing.
- d) Halal, karena akad sesuai syariah dan Fatwa DSN.
- e) Citra baik Bank BNI syariah
- f) Fleksibel
- g) BNI Syariah dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee* yang besarnya telah disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan presentase.
- h) Biaya sewa dapat direview dan nasabah dapat mengajukan keringanan kepada bank hal ini berbeda dengan skim murabahah.

2) Kelemahan (*Weakness*)

- a) Tidak banyak *Wedding Organizer* yang memenuhi persyaratan untuk bekerjasama dengan BNI Syariah.
- b) Perputaran pegawai yang cepat, mengakibatkan pegawai kurang mengetahui SOP (*Standar Operational Prosedur*) produk Multijasa iB Hasanah.
- c) Kurangnya sosialisasi dari BNI Syariah mengenai pembiayaan *walimatul 'ury*, karena lebih mengejar primadona dari produk Multiguna iB Hasanah yaitu seperti Griya iB Hasanah.

- d) Bagi nasabah angsuran sewa yang dapat di *review* oleh bank untuk periode waktu tertentu berpotensi merugikan apabila nilai sewa lebih besar dipastikan nasabah keberatan.

3) Peluang (*Opportunity*)

- a) Masyarakat yang mayoritas beragama islam, produk multijasa iB Hasanah sangat cocok untuk masyarakat muslim yang ingin memenuhi kebutuhan konsumtifnya yang beragam. Namun tidak menutup kemungkinan masyarakat nonmuslim pun juga dapat menggunakan produk Multijasa iB Hasanah ini, karena produk pembiayaan ini juga bisa untuk masyarakat umum.
- b) Minat masyarakat cukup banyak terhadap produk Multijasa iB Hasanah ini, untuk pembiayaan *walimatul 'ursy* lebih diminati oleh para karyawan suatu perusahaan.

4) Ancaman (*Threat*)

- a) Pembiayaan *walimatul 'ursy* sejenis dari perbankan syariah, konvensional maupun lembaga keuangan lain, seperti pinjaman pernikahan X-Tra Dana Cimb Niaga, pinjaman pernikahan dari KTA *Standard Chatered, Danika, Wedlite*, dan lain sebagainya. Sehingga nasabah memiliki banyak pilihan untuk menentukan menggunakan pembiayaan *walimatul' ursy* pada bank lainnya.
- b) Masih adanya anggapan, bahwa berhutang untuk biaya pernikahan merupakan hal yang tabu, karena masyarakat menganggap apabila belum mampu maka bersabar dan menabung.

B. Analisis Data

1. Mekanisme Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad *Ijarah Multijasa* pada Produk *Multijasa iB Hasanah* di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dimana penulis langsung melakukan wawancara dengan *Operational Manager* dan *Consumer Sales* mengenai mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* pada produk *Multijasa iB Hasanah*. Maka mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* yaitu pertama-tama BNI Syariah melakukan analisa pembiayaan yaitu calon nasabah mengisi formulir dengan melampiri data dan dokumen yang menjadi persyaratan seperti KTP, Kartu Keluarga, NPWP, Slip Gaji, Rekening koran tabungan 3 bulan terakhir dan sebagainya. Faktor yang mendukung realisasi pembiayaan *walimatul'ursy* diantaranya adalah berkas pembiayaan nasabah sudah lengkap, maka pihak bank dapat melanjutkan analisis data-data nasabah dan dapat mengetahui kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang diberikan.

Dalam hal ini jika semua persyaratan dan analisis semua data-data nasabah selesai dan disetujui, maka akan dilakukan penandatanganan akad pembiayaan oleh nasabah, dan pencairan dana yang langsung ditransfer ke rekening *Wedding Organizer* yang telah di buka di BNI Syariah.

Produk *Multijasa iB Hasanah* berdasarkan Fatwa DSN No. 44/DSN-MUI/VII/2004 tentang pembiayaan multijasa yang diperbolehkan adalah pembiayaan yang didasarkan pada akad *ijarah* atau akad *kafalah*. Penggunaan kedua akad tersebut harus mengikuti dalam fatwa *ijarah* dan fatwa *kafalah*.

Adapun pelayanannya bisa berbentuk barang maupun jasa berupa *ujrah* (imbalan).

Aplikasi dari penggunaan akad *ijarah* dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa dan keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan ini berbentuk imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*. Besarnya *ujrah* atau *fee* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk presentase, secara teori berarti pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang tersebut, yaitu sewa barang atau jasa untuk pernikahan ke *Wedding Organizer*. Sedangkan *kafalah* merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (Muhammad, 2002, hlm. 36).

Mekanisme pembiayaan *walimatul 'ursy* pada produk Multijasa iB Hasanah menggunakan akad *ijarah* multijasa dirasa kurang tepat, karena apabila dalam melakukan sewa-menyewa dalam *ijarah*, objek akad haruslah jelas dan milik BNI Syariah sendiri. Jika jasa yang ingin dibiayai adalah jasa *Wedding Organizer*, menunjukkan bahwa jasa *Wedding Organizer* menjadi objek akad. Objek dalam *walimatul 'ursy* pun bermacam-macam mulai dari fasilitas gedung, pelaminan, tenda, jasa MUA (*make up artist*) hiburan, dan lain sebagainya sehingga objek tersebut berbentuk abstrak atau kejelasannya mungkin diketahui tapi hanya sebatas luarnya.

Dalam akad *kafalah* juga kurang tepat, karena nasabah tidak berhutang kepada pihak *Wedding Organizer* tersebut melainkan berhutang kepada BNI Syariah sehingga jika disebut *kafalah* (penjaminan) yang harus dijaminan oleh bank tidaklah jelas.

Akan tetapi dalam aplikasinya pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak menyediakan barang atau jasa *Wedding Organizer* untuk disewakan kepada nasabah, melainkan nasabah harus mencari sendiri jasa *Wedding Organizer* yang sesuai dengan kebutuhannya. Ini bertentangan dengan Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Ijarah* yaitu kewajiban lembaga keuangan syariah ialah menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan. Dalam hal ini pihak BNI Syariah mempunyai alasan tersendiri. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Agus Purwanto pada tanggal 8 Juni 2019, hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal, yaitu:

- a. Tidak memiliki jaringan kerjasama dengan pihak *Wedding Organizer* , disebabkan oleh belum banyaknya *Wedding Organizer* yang memenuhi persyaratan untuk bekerjasama dengan BNI Syariah.
- b. Selain melakukan pencairan dana kepada pihak *Wedding Organizer* secara langsung, terkadang pihak BNI Syariah mewakilkan kepada nasabah sendiri untuk melakukan pembelian/sewa terhadap barang dan jasa, disebabkan oleh kebutuhan nasabah yang banyak akan barang dan jasa untuk *walimatul 'ursy*.

- c. kesibukan pihak bank sehingga mereka tidak bisa melakukan pembayaran-pembayaran kepada banyak pihak yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Jika BNI Syariah membiayai suatu biaya pernikahan dan menyerahkannya kepada nasabah, itu sama saja halnya dengan mengalihkan kewajiban yang diterima BNI Syariah berupa penyediaan jasa *Wedding Organizer* kepada nasabah. Untuk itu, akan lebih tepat jika pembiayaan *walimatul 'ursy* pada produk Multijasa iB Hasanah menggunakan akad *wakalah*. *Wakalah* adalah penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat (Antonio, 2001, hlm. 210).

Menurut Natalie Schoon, dalam bukunya Islamic Assets Management, "a wakala agreement is the agreement that governs the principal-agent relationship between two parties where one parties requesting another to act on its behalf" yang artinya, perjanjian *wakalah* adalah perjanjian yang mengatur hubungan prinsipal-agen antara dua pihak di mana satu pihak meminta pihak lain untuk bertindak atas namanya (Schoon, 2011, hlm. 26.)

Akad *wakalah* pada hakikatnya adalah akad yang digunakan oleh seseorang apabila dia membutuhkan orang lain atau mengerjakan sesuatu yang tidak dapat dilakukannya sendiri dan meminta orang lain untuk melaksanakannya. Firman Allah QS Al-Maidah/05:02

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (Departemen Agama RI, 2002, hlm. 142).

Ayat tersebut menyimpulkan bahwa dalam hal muamalah dapat dilakukan perwakilan dalam bertransaksi, ada solusi yang bisa diambil manakala manusia mengalami kondisi tertentu yang mengakibatkan ketidakmampuan melakukan segala sesuatu secara mandiri, baik melalui perintah maupun kesadaran pribadi dalam rangka menolong, dengan demikian seseorang dapat mengakses atau melakukan transaksi dengan akad *wakalah*. Adapun rukun dan syarat *wakalah* (Antonio, 2008, hlm. 125) adalah sebagai berikut:

- a. Rukun wakalah
 - 1) Orang yang memberi kuasa (*al-Muwakkil*);
 - 2) Orang yang diberi kuasa (*al-Wakil*);
 - 3) Perkara/hal yang dikuasakan (*al-Taukil*);
 - 4) Pernyataan Kesepakatan (Ijab dan Qabul).
- b. Syarat-syarat *muwakkil* (yang mewakilkan)

Muwakkil merupakan orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau di bawah kekuasaannya orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau di bawah kekuasaannya. Syarat-syarat *muwakkil* adalah:

- 1) Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan;
- 2) Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

- c. Syarat-syarat *wakil* (yang mewakili) adalah sebagai berikut:
- 1) Cakap hukum, cakap bertindak hukum untuk dirinya dan orang lain, memiliki pengetahuan yang memadai tentang masalah yang diwakilkan kepadanya, serta amanah dan mampu mengerjakan pekerjaan yang dimandatkan kepadanya.
 - 2) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
 - 3) Wakil adalah orang yang diberi amanat
- d. Perkara yang diwakilkan/obyek *wakalah* yaitu sesuatu yang dapat dijadikan obyek akad atau suatu pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain, perkara-perkara yang mubah dan dibenarkan oleh syara', memiliki identitas yang jelas, dan milik sah dari *al-Muwakkil*, misalnya: jual-beli, sewa-menyewa, pemindahan hutang, tanggungan, kerjasama usaha, penukaran mata uang, pemberian gaji, akad bagi hasil, talak, nikah, perdamaian dan sebagainya.
- e. Pernyataan kesepakatan (*Ijab-Qabul*) yaitu kesepakatan kedua belah pihak baik lisan maupun tulisan dengan keikhlasan memberi dan menerima baik fisik maupun manfaat dari hal yang ditransaksikan (Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006, hlm. 67).

Praktek *wakalah* dalam produk Multijasa iB Hasanah berarti mewakilkan nasabah sebagai wakil dari BNI Syariah yang membayar, guna menggunakan fasilitas jasa dari *Wedding Organizer* yang sudah dibayar tersebut. Dengan demikian, penyediaan barang atau jasa dan pembayaran dilakukan oleh nasabah sendiri kepada *Wedding Organizer* dan dananya dari

BNI Syariah. Tetapi pihak BNI Syariah tidak lepas tangan begitu saja setelah mencairkan dana nasabah untuk melakukan pembayaran sendiri terhadap sewa barang-barang dan jasa, maka dari itu pihak bank meminta bukti-bukti biaya sewa kepada nasabah agar tidak ada penyalahgunaan dana yang diberikan dan tidak keluar dari koridor transaksi yang ada dalam syariat Islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk menyewa barang-barang yang termasuk barang haram atau barang dan jasa yang diluar dari perlengkapan *walimatul 'ursy*. Firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan atau berlaku suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Departemen Agama RI, 2002, hlm. 107).

Surat An-Nisa ayat 29 tersebut merupakan larangan tegas mengenai memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan bathil. Memakan harta sendiri dengan jalan batil adalah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat.

Adapun praktek pembiayaan *walimatul 'ursy* yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah* ialah manfaat barang atau jasa bersifat dibolehkan (tidak diharamkan) yaitu jasa *Wedding Organizer*, adanya kerelaan dua pihak yang melakukan akad, barang yang menjadi objek transaksi dapat dimanfaatkan kegunaannya menurut kriteria, *reaita* dan *syara* dan dana yang diberikan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor

Cabang Banjarmasin kepada nasabah tidak digunakan untuk membeli *material* atau perlengkapan *walimatul 'ursy*, akan tetapi digunakan untuk membayar tukang atau jasa *Wedding Organizer*.

Tabel 4.1

Penerapan akad Ijarah Multijasa pada Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin Berpedoman pada Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Pembiayaan Multijasa

No.	Penerapan	Sesuai	Kurang sesuai
1	Pembiayaan Multijasa hukumnya boleh (<i>jaiiz</i>) dengan menggunakan akad <i>Ijarah</i> atau <i>Kafalah</i>		✓
2	Dalam kedua pembiayaan multijasa tersebut, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (<i>ujrah</i>) atau <i>fee</i>		✓
3	Dalam hal LKS menggunakan akad ijarah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam Fatwa ijarah		✓
4	Besar <i>ujrah</i> atau <i>fee</i> harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase	✓	
5	Objek <i>ijarah</i> adalah manfaat dari penggunaan barang atau jasa	✓	
6	Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak	✓	
7	Manfaat barang atau jasa harus yang bersifat dibolehkan (tidak diharamkan)	✓	
8	Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syariah		✓
9	Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas	✓	
10	Sewa atau upah adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar		✓

	nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat.		
11	Pembayaran sewa atau upah boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan objek kontrak	✓	
12	Kelenturan (<i>flexibility</i>) dalam menentukan sewa atau upah.	✓	
13	Kewajiban LKS menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan		✓
14	Kewajiban LKS menanggung biaya pemeliharaan barang;		✓
15	Kewajiban LKS menjamin bila terdapat cacat barang yang disewakan.		✓
16	Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan <i>jahalalah</i> (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa	✓	
17	Kewajiban nasabah membayar sewa dan upah dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai kontrak	✓	
18	Kewajiban nasabah menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan (tidak materiil)	✓	
19	Jika barang yang disewa rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga bukan karena kelalaian pihak penerima manfaat (nasabah) dalam menjaganya, ia tidak bertanggungjawab atas kerusakan tersebut.	✓	
20	Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah	✓	

2. Analisis SWOT Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad Ijarah Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Untuk mengetahui bagaimana gambaran pembiayaan *Walimatul 'Usy* dengan akad *ijarah* multijasa pada produk Multijasa iB Hasanah Di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin maka dapat dilakukan dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) yang berkaitan dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT Pembiayaan *Walimatul 'Usy* sebagai berikut:

a. Kekuatan (*strength*)

Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad Ijarah Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah memiliki beberapa kekuatan yang mendukung dalam memasarkan produk-produknya. Kekuatan tersebut sebagai berikut:

- 1) Persyaratan mudah: PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan kemudahan untuk para nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan persyaratan yang lebih mudah hanya dengan melengkapi beberapa dokumen yang diperlukan.
- 2) *Service Level Agreement* maksimal 10 hari.
- 3) Margin dan bagi hasil bersaing.
- 4) Halal, karena akad sesuai syariah dan Fatwa DSN.
- 5) Citra Bank BNI syariah: Bank BNI Syariah terkenal memiliki citra yang baik dimata masyarakat. Sehingga bank lebih mudah dalam memasarkan produk Multijasa iB Hasanah kepada masyarakat.

- 6) Fleksibel: Produk Multijasa iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah disesuaikan dengan keinginan dan tidak hanya diperuntukan untuk keperluan *walimatul 'ursy* saja tetapi untuk kebutuhan konsumtif masyarakat yang lainnya.
- 7) Akad Ijarah Multijasa: BNI Syariah dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee* yang besarnya telah disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan presentase.
- 8) Biaya sewa dapat direview dan nasabah dapat mengajukan keringanan kepada bank hal ini berbeda dengan skim murabahah.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad Ijarah Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah mempunyai beberapa kelemahan. Kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Tidak banyak *Wedding Organizer* yang memenuhi persyaratan untuk bekerjasama dengan BNI Syariah.
- 2) Perputaran pegawai yang cepat, mengakibatkan pegawai kurang mengetahui SOP (*Standar Operational Prosedur*) produk Multijasa iB Hasanah.
- 3) Kurangnya sosialisasi dari BNI Syariah mengenai pembiayaan *walimatul 'ury*, karena lebih mengejar primadona dari produk Multiguna iB Hasanah yaitu seperti Griya iB Hasanah.

- 4) Bagi nasabah angsuran sewa yang dapat di *review* oleh bank untuk periode waktu tertentu berpotensi merugikan apabila nilai sewa lebih besar dipastikan nasabah keberatan.

c. Peluang (*Opportunity*)

Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan akad *Ijarah* Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah mempunyai beberapa peluang yang berasal dari lingkungan eksternal bank. Peluang tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Masyarakat yang mayoritas beragama islam, produk multijasa iB Hasanah sangat cocok untuk masyarakat muslim yang ingin memenuhi kebutuhan konsumtifnya yang beragam. Namun tidak menutup kemungkinan masyarakat nonmuslim pun juga dapat menggunakan produk Multijasa iB Hasanah ini, karena produk pembiayaan ini juga bisa untuk masyarakat umum.
- 2) Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *ijarah* multijasa sehingga bebas dari unsur riba.
- 3) Minat masyarakat cukup banyak terhadap produk Multijasa iB Hasanah ini, untuk pembiayaan *walimatul 'ursy* lebih diminati oleh para karyawan suatu perusahaan.
- 4) Produk Multijasa iB Hasanah hanya dimiliki oleh BNI Syariah
- 5) Dengan prinsip syariah, maka pemasaran akan lebih luas dan lancar karena segmen pasar mayoritas beragama Islam.

d. Ancaman (Threat)

Ancaman disini meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang bisa menjadi ancaman adalah ketidakmampuan bank dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Sehingga yang terjadi kekuatan dan peluang tersebut bisa berubah menjadi ancaman besar bagi bank. Sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman dari Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad Ijarah Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah:

- 1) Pembiayaan *walimatul 'ursy* sejenis dari perbankan syariah, konvensional maupun lembaga keuangan lain: Adanya beberapa bank syariah, konvensional dan lembaga keuangan yang memasarkan pembiayaan *walimatul 'ursy* seperti pinjaman pernikahan X-Tra Dana Cimb Niaga, pinjaman pernikahan dari KTA *Standard Chatered, Danika, Wedlite*, dan lain sebagainya. Sehingga nasabah memiliki banyak pilihan untuk menentukan menggunakan pembiayaan *walimatul' ursy* pada bank lainnya.
- 2) Masih adanya anggapan, bahwa berhutang untuk biaya pernikahan merupakan hal yang tabu, karena masyarakat menganggap apabila belum mampu maka bersabar dan menabung.

Tabel 4.2

Matriks Analisis SWOT Pembiayaan *Walimatul 'Ursy* dengan Akad Ijarah Multijasa pada Produk Multijasa iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

SW	<p align="center">STRENGTHS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Citra Bank • Persyaratan mudah • Fleksibel • Margin bersaing • Berdasarkan prinsip <i>ijarah</i> multijasa 	<p align="center">WEAKNESS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berpotensi merugikan apabila nilai sewa lebih besar dipastikan nasabah keberatan • <i>Wedding Organizer</i> yang tidak memenuhi standar untuk kerjasama dengan BNI Syariah • Kurangnya sosialisasi dari BNI Syariah 	
OT	<p align="center">Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mempertahankan citra baik BNI Syariah (S1, O1, O2) • Memperkenalkan keunggulan-keunggulan produk Multijasa iB Hasanah kepada seluruh lapisan masyarakat. (S1, S2, S3, O3) 	<p align="center">Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan sosialisasi ke masyarakat secara luas (W3, W2, O1, O2) • Memberikan kemudahan dalam bertransaksi (W1, O2, O3) 	
	<p align="center">THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anggapan masyarakat bahwa berhutang untuk biaya pernikahan merupakan hal yang tabu • Persaingan dengan instansi lain 	<p align="center">Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengoptimalkan pemahaman masyarakat dalam promosi (S1, S3, T1) • Menciptakan ciri khas tersendiri agar membedakan pembiayaan <i>walimatul 'ursy</i> dengan pembiayaan sejenisnya di instansi lain. (S2, S3, S5, T2) 	<p align="center">Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membangun kerjasama dengan <i>Wedding Organizer</i> (W2, T1) • Membangun pola pikir yang kuat di masyarakat tentang perbankan syariah (W3, O1)

Dari matriks SWOT diatas bisa dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh BNI Syariah dan faktor peluang juga lebih besar bila dibandingkan dengan faktor ancaman. Oleh sebab itu, dengan kondisi seperti itu BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mampu bersaing dengan lembaga-lembaga keuangan lain khususnya bank konvensional dan bank syariah lainnya yang selama ini menjadi pesaing utamanya. Berikut ini merupakan pengembangan strategi pemasaran dari hasil interpretasi analisis SWOT PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, yakni:

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya:

- 1) Mempertahankan citra baik BNI Syariah yang selama ini dikenal oleh masyarakat seperti memberikan pelayanan yang ramah kepada nasabah yang dibuktikan dengan beberapa piagam penghargaan yang didapat BNI Syariah.
- 2) Memperkenalkan keunggulan-keunggulan produk Multijasa iB Hasanah kepada seluruh lapisan masyarakat dengan fleksibelnya produk tersebut sehingga bisa digunakan dalam peruntukan kebutuhan konsumtif nasabah yang beragam.

b. Strategi ST

Strategi ini digunakan dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman:

- 1) Mengoptimalkan pemahaman masyarakat dalam promosi, kurangnya pemahaman masyarakat akan memberikan dampak buruk kepada bank jika terjadi kesalahpahaman oleh masyarakat, oleh karena itu BNI Syariah khususnya di bagian *Consumers Sales* lebih memberikan pemahaman yang mendalam kepada masyarakat saat melakukan promosi.
- 2) Menciptakan ciri khas tersendiri agar membedakan pembiayaan *walimatul 'ursy* dengan pembiayaan sejenisnya di instansi lain. misalnya dengan menggunakan akad *ijarah* multijasa serta kemudahan transaksi dengan menggunakan akad *ijarah* multijasa.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada:

- 1) Melakukan sosialisasi ke masyarakat secara luas, melakukan kunjungan ke desa-desa atau daerah tertentu untuk mengenalkan keunggulan pembiayaan *walimatul 'ursy* agar mereka mengetahui bahwa ada pembiayaan untuk pernikahan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.
- 2) Memberikan kemudahan dalam bertransaksi, yaitu selalu memberikan kemudahan persyaratan untuk pembiayaan *walimatul 'ursy*, seperti

memberikan keringanan angsuran yang diberikan oleh BNI Syariah kepada nasabah terhadap biaya sewa barang dan jasa pada pihak *Wedding Organizer* agar produknya tetap aktif dan tidak sepi nasabah.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

- 1) Membangun kerjasama dengan *Wedding Organizer* yang memenuhi syarat dari BNI Syariah, hal ini akan memudahkan nasabah untuk tidak perlu repot lagi mencari jasa *Wedding Organizer* sendiri.
- 2) Membangun pola pikir yang kuat di masyarakat tentang perbankan syariah dengan melakukan kegiatan yang berhubungan dengan perekonomian syariah yang bersifat menarik perhatian dan cenderung menyenangkan.