

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Bank Negara Indonesia (BNI) adalah bank pertama yang didirikan dan dimiliki pemerintah Indonesia pada tahun 1946. Nama Bank Negara Indonesia 1946 telah resmi digunakan yang lebih dikenal dengan sebutan “BNI 46”.

Dengan berlandaskan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan kantor cabang yang tersebar di beberapa kota yaitu Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. 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.

Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Banjarmasin berawal berstatus sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) yang terletak di jalan S. Parman, kemudian berubah menjadi Bank Umum Syariah (BUS) pada tahun 2010 yang berlokasi di Jl. A. Yani KM 4,5 Nomor 385 Banjarmasin, Kalimantan Selatan sampai sekarang yang di kenal sebagai Bank BNI Syariah.

PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin merupakan perusahaan yang bergerak pada jasa perbankan syariah. Bangunan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdiri dalam 3 lantai, pada lantai dasar terdiri dari

ruangan *Consume sales*, ruangan untuk nasabah prima, mushola dan toilet. Selanjutnya lantai 2 terdiri dari ruangan *Branch Manager*, *SME Financing*, *Operasional Manager*, *Costumer Service* dan toilet. Sedangkan untuk lantai 3 terdiri dari ruangan Operasional, General Affair, Consumer Processing, Mushola, dapur, dan dua toilet. Selain itu terdapat pula dua buah mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) didepan gedung dan pos keamanan. Saat ini PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah memiliki 2 unit kantor cabang pembantu yang terletak di Sungai Danau dan Batu Licin.

2. Visi dan Misi

a. Visi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Visi Bank Negara Indonesia Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

b. Misi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Misi dari PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah :

1. Memberi kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Budaya Kerja PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

1) Amanah

Amanah dalam menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, professional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab , jujur, adil, dan dapat dipercaya serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

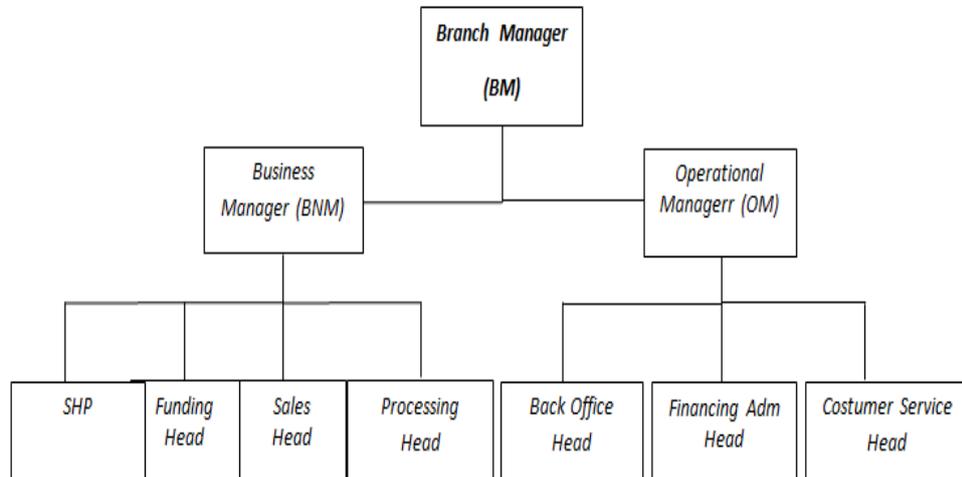
2) Jama'ah

Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dengan dalam kepemimpinan yang efektif.

4. Struktur Organisasi

Untuk memberi gambaran yang lebih jelas dan tegas mengenai hubungankerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka dibentuklah struktur organisasi untuk mengatur kinerja karyawan pada PT. Bank BNI Syraiah Kantor Cabang Banjarmasin.

Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin



4.1 Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Sumber : PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Selain unit diatas ada pula unit lain nya yang menunjang kinerja dari unit-unit tersebut yaitu:

1. SME Account Officer
2. Junior SME Account Officer
3. Funding Assistent
4. Sales Assistent
5. Processing Assistent
6. Collection Assistent
7. Administration Assistent
8. Operational Assistent
9. Financing Adm Assistent
10. Teller
11. Costumer Servises (CS)

5. Produk Mikro iB Hasanah PT. BNI Syariah

Pembiayaan Mikro pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki 2 produk utama yaitu Mikro 2 iB Hasanah dan Mikro 3 iB Hasanah. Setiap produk memiliki karakteristik tersendiri, sebagai berikut :

1. Mikro 2 iB Hasanah, yaitu pembiayaan mikro dengan plafon 5-50 juta. Tujuan pembiayaan ini yaitu untuk pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
2. Mikro 3 iB Hasanah, yaitu pembiayaan mikro dengan plafon 51-500 juta. Tujuan pembiayaan ini yaitu untuk pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

Pembiayaan mikro pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan 2 jenis akad yaitu akad Murabahah dan akad Musyarakah. Akad murabahah adalah akad jual beli dimana nasabah mengajukan permohonan pembiayaan mikro dengan plafon tidak lebih dari 500 juta dengan tujuan untuk digunakan sebagai modal kerja, kepentingan pribadi atau sebagai bahan investasi penunjang usaha. Sedangkan akad musyarakah adalah bentuk kerjasama antar bank dan nasabah, dimana nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank dan nasabah juga menanggung beban dari modal yang diperlukan, untuk ketentuan porsi modal yang berlaku sekarang yaitu adalah 70% dari bank dan 30% dari nasabah.

Pembiayaan ini ditujukan untuk wira usaha dan pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk pembiayaan mikro. Sebelum memproses pembiayaan terlebih dahulu pihak bank melakukan pengecekan BI Checking

untuk mengetahui karakter calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah yang berusia 21 tahun atau telah menikah untuk usia 18 tahun, dan maksimal pada usia 60 tahun sampai berakhir pembiayaan.

Keterangan	Mikro 2 iB Hasanah	Mikro 3 iB Hasanah
Plafond	Rp 5 – 50 juta	Rp 51-500 juta
Tenor	6 – 36 bulan	6 – 60 bulan
Jaminan / Agunan	Kendaraan, tanah kosong dan bangunan, deposito dll	Kendaraan, tanah kosong dan bangunan, deposito dll

4.1 Tabel Produk Mikro PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Sumber : PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Dokumen yang perlu di serahkan untuk pembiayaan mikro yaitu:

1. KTP calon nasabah dan pasangan (suami-istri)
2. Kartu keluarga dan akta nikah
3. Akta cerai atau surat kematian (duda/janda)
4. Surat izin usaha / Surat keterangan usaha (SKU asli)
5. Bukti Kepemilikan Jaminan

6. Strategi Penyaluran Pembiayaan Mikro 3 iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Strategi penyaluran pembiayaan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan menyalurkan pembiayaan yang ada di perbankan. Inovasi dan kreativitas menjadi salah satu kunci dalam strategi.

Dalam penyaluran pembiayaan mikro tentunya perlu dilakukan beberapa rencana melalui beberapa segmen, kemudian merancang hal yang akan ditargetkan sehingga penyaluran pembiayaan dapat dilaksanakan dengan baik.

Untuk mendapatkan hasil pemasaran yang sesuai dengan harapan, maka ada beberapa tahapan atau proses yang harus di jalankan sebagai berikut:

1. Pengenalan Pasar, untuk mengetahui potensi pembeli atau konsumen dan mengetahui kebutuhannya.
2. Strategi Pemasaran, menentukan strategi yang akan diterapkan agar produk dapat diterima masyarakat.
3. Bauran Pemasaran, merupakan alat yang digunakan dalam menjalankan strategi yang telah dipilih. Disini ditrtukan bagaimana unsur-unsur produk, harga, lokasi / sistem distribusi, dan promosi.
4. Evaluasi, melihat sejauh mana proses pemasaran dijalankan apakah ada perbaikan yang perlu di lakukan.(Andrianto dan M. Anang Firmansyah, h. 162)

7. Proses Penyaluran Pembiayaan Mikro 3 iB Hasanah

Mikro 3 iB Hasanah yaitu pembiayaan mikro dengan *plafond* 51-500 juta. Tujuan pembiayaan ini yaitu untuk pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Yusman selaku *Junior Mikro Financing Risk (JMFR)* Divisi *Bisnis Risk (DBR)*, maka Prosedur pemberian Pembiayaan Mikro harus dilakukan secara bertahap sesuai dengan ketentuan yang telah di tetapkan, yaitu:

1. Tahap Pencarian Nasabah, tahap pencarian nasabah ini dilakukan oleh *Sales Officer (SO)* yang memberikan perkenalan tentang Produk

Pembiayaan Mikro yang ada di bank BNI Syariah seperti melakukan penawaran Harga, *Margin* dan *Plafond* Pembiayaan yang diberikan.

2. Tahap Permohonan Pembiayaan, tahap ini dilakukan setelah mendapatkan nasabah yang akan diberikan pembiayaan yang telah ditawarkan oleh *Sales Officer (SO)*.

Proses pengajuan permohonan pembiayaan dengan memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
2. Usia minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia 18 tahun.
3. Usaha minimal sudah berjalan 2 tahun
4. Tujuan pembiayaan ini yaitu untuk pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
5. Usahnya sesuai dengan prinsip syariah
6. Memiliki usaha tetap
7. Jaminan atas milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
8. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
9. Memenuhi persyaratan Dokumen berikut:
 - a. Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan
 - b. Kartu keluarga dan akta nikah
 - c. Akta cerai/surat kematian pasangan
 - d. Surat izin usaha/surat keterangan usaha
 - e. Jaminan

f. NPWP

Setelah melengkapi persyaratan maka dilakukan verifikasi data nasabah dengan cara :

1. *BI Checking*, dilakukan sebagai tahap pengecekan awal, untuk mengetahui karakter nasabah dan dapat mengecek informasi kredit yang pernah diperoleh debitur sebelumnya yang akan di berikan pembiayaan. *Credit checking* dapat dilakukan melalui internal dan eksternal. Internal melalui *BI Checking*, sedangkan eksternal melalui survei dan verifikasi ke lokasi tempat tinggal, tempat usaha maupun lokasi jaminan calon debitur. Jika hasil *BI Checking* menunjukkan Pembiayaan sebelumnya lancar (Kolektibilitas 1) atau Dalam Perhatian Khusus (Kolektibilitas 2) maka proses pembiayaan dapat dilanjutkan sedangkan jika di posisi kolektibilitas 3, 4, dan 5 maka proses pembiayaan akan dihentikan karena memiliki resiko yang tinggi.
2. *Interview*, dilakukan oleh *Sales Officer (SO)* yang melakukan survei pada nasabah. Pada saat survei SO dapat melakukan Verifikasi data secara *On The Spot* dan *Trade Checking*. *On The Spot* atau kunjungan langsung ke tempat usaha atau tempat tinggal nasabah untuk mengecek kebenaran data dengan melihat secara langsung usaha/lokasi agunan. Sedangkan *Trade Checking* dilakukan untuk menilai debitur dalam menjalankan usahanya dan bagaimana manajemen perusahaan dalam menjalankan usahanya.

3. Tahap Analisa Pembiayaan, dilakukan untuk menentukan berapa jumlah pembiayaan yang dapat diberikan bank untuk nasabah melalui beberapa tahanan analisa, yaitu:
 - a. Analisa Kualitatif, yaitu penilaian dengan memperhatikan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*). Analisa yang dilakukan berupa Aspek Manajemen, Aspek Pemasaran serta Aspek Produksi. Analisa kualitatif 5C adalah tujuan utama pada pembiayaan mikro, namun *condition of economic* jarang sekali digunakan karena bank mencari usaha yang memiliki penghasilan harian sehingga tidak terlalu berpengaruh. Bank juga tidak jarang menghindari usaha-usaha yang telah terpengaruh pada *BI rate* agar dapat mengurangi resiko kredit macet.
 - b. Analisa Kuantitatif, bank melakukan analisa pada keuangan debitur, analisa yang dilakukan pada Laporan Laba/Rugi, Laporan Sumber dan Penggunaan Dana serta Neraca.
 - c. Analisa Jaminan, dilakukan bank untuk mengevaluasi jaminan yang diserahkan oleh nasabah. Analisa yang dipertimbangkan yaitu :
 - 1) Keyakinan bank atas nasabah bahwa dapat menyelesaikan kewajiban angsuran berdasarkan kelayakan usaha dan keuangan debitur.

- 2) Agunan yang sesuai dengan persyaratan dengan memperhatikan struktur kredit, kompetisi, jenis agunan, dan riwayat pembayaran.
- 3) Agunan yang diberikan nasabah harus dipertimbangkan agar dapat mencukupi pelunasan kewajiban jika debitur tidak mampu lagi memenuhi kewajiban.

Adapun kriteria Agunan untuk pembiayaan mikro :

- 1) Bernilai ekonomis, bisa berupa uang atau sesuatu yang dapat menghasilkan uang
 - 2) Kepemilikan dapat berpindah tang kepada siapa saja
 - 3) Dapat diikat berdasarkan ketentuan dan perundang-undangan.
4. Tahap Pemberian Putusan Pembiayaan, setelah analisa pembiayaan selesai maka selanjutnya akan dikeluarkan Surat Permohonan Pengajuan Pembiayaan (SP3) yang telah mencantumkan Jumlah pembiayaan dan syarat-syarat yang telah ditentukan, termasuk jumlah jaminan yang harus di penuhi oleh debitur. Tujuan dari SP3 ini yaitu untuk memastikan :
- 1) Syarat pembiayaang yang diajukan sudah sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan, termasuk persyaratan jaminan yang harus dipenuhi nasabah.
 - 2) Bersifat tidak mengikat secara ilegal, pemberian fasilitas tergantung dari dipenuhinya ketentuan dan dokumentasi yang

ditentukan serta harus sesuai dengan prosedur persetujuan pembiayaan.

- 3) Konfirmasi persetujuan nasabah di tahap selanjutnya akan menjadi dasar untuk menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan agunan serta pengikatan lainnya.
5. Tahap Pencairan Pembiayaan, pencairan Pembiayaan akan dilakukan jika pihak bank dan nasabah telah sepak dengan jumlah pembiayaan yang ditawarkan. Pada tahap ini terjadi akad dan pencairan pembiayaan. Akad yang digunakan adalah akad murabahah dan akad musyarakah dimana nasabah berhak memutuskan akan melanjutkan atau tidak pembiayaan dengan jumlah yang ditawarkan bank. Jika nasabah telah menyetujui untuk melanjutkan pembiayaan maka pihak bank akan melanjutkan pada tahap selanjutnya yaitu pencairan. Pengikatan akad pada pembiayaan mikro terdiri dari pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan. Pengikatan yang dilaksanakan yaitu pengikatan Notariel dimana proses penanda tanganan akad ini harus disaksikan oleh Notaris secara langsung. Dengan pengikatan notariel ini jika suatu saat terjadi penyangkalan maka nasabahlah yang harus membuktikannya. Jika telah dilakukan pengikatan pembiayaan maka selanjutnya akan dilaksanakan pengikatan terhadap jaminan yang diberikan nasabah. Jenis pengikatan terdiri dari beberapa, yaitu :

1. Hak Tanggungan, yaitu untuk jaminan berupa tanah, dengan dasar hukumnya UU No. 4 tahun 1996 tanggal 9 April 1996 tentang hak Tanggungan.
2. Gadai, yaitu untuk jaminan barang perniaga. Seperti surat berharga dan logam mulia yang sepenuhnya di kuasai oleh bank. Pengikatan gadai biasanya disertai dengan Surat Kuasa Mencairkan, dengan dasar hukum KUHP pasal 1152. 42
3. *Cessie* yaitu jaminan berupa piutang dengan dasar hukum pada KUHP Pasal 613. 43
4. *Borgh*t adalah jaminan dengan berupan jaminan pribadi.
5. Fidusia yaitu jaminan berupa barang bergerak dengan dasar hukum UU No. 42 tahun 1999 tentang jaminan Fidusia.

Selanjutnya yaitu pencairan fasilitas pembiayaan pada nasabah. Namun, sebelum pencairan dilakukan maka akan di lakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan data yang harus dipenuhi nasabah sesuai dengan disposisi Komite Pembiayaan pada proposal pengajuan pembiayaan, jika persyatan telah dipenuhi maka proses pencairan dapat di berikan.

6. Tahap Monitoring, apabila semua tahapan diatas telak dilakukan maka proses selanjutnya adalah monitoring atau tahap pemantauan. Pemantauan dapat dilakukan dengan melihat realisasi pencapaian target usaha yang telah dibuat terlebih dahulu. Jika target yang diinginkan tidak tercapai, maka *officer* bank harus melakukan

tindakan dengan turun langsung kelapangan menemui nasabah, untuk mengetahui masalah yang dialami nasabah. Kemudian *officer* bank memberikan solusi agar masalah yang dialami nasabah dapat diselesaikan. Tugas ini dilakukan oleh unit *Relationship Officer (RO)* yang tugas utamanya adalah *Maintenance* atau memelihara nasabah. Ada beberapa langkah yang harus dijalankan saat *monitoring*, antara lain :

1. Selalu memantau rekening koran nasabah
2. Memantau pelunasan angsuran
3. Melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk melihat langsung operasional dan perkembangan usaha yang dijalankan nasabah.
4. Melakukan pemantauan dari media massa atau media lain tentang perkembangan usaha yang dijalankan.

Sebelum memberikan pembiayaan bank harus yakin atas kemampuan dan kesanggupan nasabah dalam menyelesaikan kewajibannya yaitu melunasi pembiayaan yang telah disepakati sebelumnya. (Hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Yusman selaku *Junior Mikro Financing Risk (JMFR)* Divisi *Bisnis Risk (DBR)*, 2020)

8. Kendala Yang Terjadi Pada Produk Mikro PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Kendala yang dihadapi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada produk Mikro iB Hasabah banyak terjadi keterlambatan pembayaran angsuran serta kurangnya dokumen-dokumen resmi dari pemerintah. Selain itu banyak juga masyarakat yang belum mengetahui produk mikro secara detail, sehingga pihak bank harus lebih bekerja keras untuk memberikan pemahaman terhadap masyarakat luas.

B. Analisis

Berdasarkan hasil analisis yang dikemukakan oleh penulis diatas, maka analisis data yang menjadi masalah dalam penelitian ini. Proses penganalisaan data diatas, penulis menjelaskan berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat.

1. Strategi Penyaluran Pembiayaan Mikro 3 PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Strategi penyaluran pembiayaan mikro di PT. BNI Syariah tidak jauh berbeda dengan strategi yang dilakukan oleh pihak Unit Mikro Syariah (UMS). Namun, setiap bagian memiliki tugas yang berbeda dan memaksimalkan beban kerja yang di jalankan. Strategi yang di lakukan adalah sebagai berikut:

1. *Starndard Operatin Procedure (SOP)*, Bank memiliki *Standard Operatin Procedure (SOP)* yang harus dipatuhi oleh semua *staff* sesuai dengan beban pekerjaan masing-masing. Setiap *staff* memiliki tugas yang saling berkaitan untuk saling melengkapi satu sama lain. Berikut tugas *staff* unit Mikro :
 - a. *Sales Officer*, Peran Sales Officer di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu untuk menyampaikan

informasi tentang produk mikro, memberikan pelayanan pada nasabah, melakukan riset.

1. Melakukan prospek ke calon nasabah
 2. Melakukan verifikasi karakter dan analisa usaha terhadap calon nasabah
 3. Memberikan formulir permohonan pembiayaan yang diisi oleh calon nasabah dan ditandatangani serta menginformasikan dokumen yang perlu dilengkapi sebagai persyaratan pembiayaan.
 4. Menyampaikan persetujuan atau penolakan pembiayaan terhadap calon nasabah.
- b. *Unit Head*, tanggung jawab unit head mikro pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut :
1. Melakukan pengecekan terhadap calon nasabah dan usaha yang akan dibiayai
 2. Memberikan putusan pembiayaan sesuai wewenang
 3. Menandatangani perintah realisasi pembiayaan
 4. Menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan
- c. Unit *Financing Officer*, tanggung jawab unit *financing officer* pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut :

1. Memproses registrasi aplikasi pembiayaan, jumlah aplikasi disetujui dan aplikasi yang ditolak
 2. Mengajukan permohonan *BI Checking*
 3. Memastikan kelengkapan dokumen pembiayaan
 4. Melakukan verifikasi dan memastikan keaslian dokumen pembiayaan
 5. Melakukan cek karakter calon nasabah, menganalisa usaha dan nilai agunan yang menjadi agunan
 6. Memeberikan rekomendasi keputusan pembiayaan
 7. Menyerahkan seluruh dokumen pembiayaan dan jaminanan serta dokumen realisasi pembiayaan
- d. *Relationship Officer*, tanggung jawab *relationship officer* pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut :
1. Melakukan kunjungan rutin terhadap nasabah untuk memantau perkembangan operasional usaha, stabilitas usaha, dan kelancaran usaha
 2. Membantu nasabah untuk memaksimalkan pemanfaatan pembiayaan yang diberikan bank
 3. Mengingatkan nasabah atas kewajiban yang harus dipenuhi

Dalam konteks manajemen modern, proses pembiayaan dapat dikatakan baik jika proses dan administrasinya telah tercatang dengan rapi (Ikatan Bankir Indonesia, 2015). Proses pembiayaan

harus sesuai pada ketentuan internal dan eksternal yang berkaitan dengan pembiayaan, karena pembiayaan melibatkan dua pihak yaitu bank dan nasabah oleh sebab itu pembiayaan harus memberikan manfaat untuk semua pihak. Oleh sebab itu, pengelolaan pembiayaan harus dilakukan secara tanggung jawab. Dengan proses pembiayaan yang ketat dianggap dapat menghasilkan pembiayaan yang sehat, berkualitas, dan memberikan keuntungan untuk bank. Semua itu akan berjalan dengan baik apabila sumber daya manusia sebagai pengelola amanah yang diberikan perusahaan.

2. Melakukan Analisa pembiayaan, untuk pembiayaan mikro dilakukan dengan Analisa Kualitatif, Analisa Kuantitatif dan Analisa Jaminan. Berikut analisa yang dilakukan:
 1. Analisa kualitatif dilakukan untuk melihat karakter nasabah yang akan diberikan pembiayaan sebagai proses awal dengan cara terjun langsung ke lapangan atau *On The Spot*, selanjutnya akan dilakukan *BI Checking dan Trade Checking*. Analisa ini dilakukan untuk menentukan kelayakan nasabah untuk diberikan pembiayaan mikro.
 2. Analisa Kuantitatif digunakan untuk mengecek semua laporan keuangan pembiayaan mikro, analisa kuantitatif dilakukan dengan datang langsung ke lokasi usaha nasabah.

3. Analisa Jaminan dilakukan untuk mengurangi resiko kerusakan, kecelakaan, dan kejadian yang tak terduga lainnya terhadap jaminan.

Dengan melakukan analisa pembiayaan resiko penyalahgunaan pembiayaan oleh nasabah, resiko kredit macet pun akan berkurang (Hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Yusman selaku *Junior Mikro Financing Risk (JMFR)* Divisi *Bisnis Risk (DBR)*, 2020). Bank juga perlu mengasuransikan pembiayaan mikro yang disalurkan untuk mengurangi resiko setelah semua prosedur dilakukan. Asuransi akan berguna ketika nasabah mengalami kesulitan yang tidak terduga seperti kebakaran, kecelakaan, dan kematian.

3. Memilih Target Pemasaran produk mikro adalah para pengusaha di sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan target utama produk mikro di Bank, adapun langkah yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk memilih target yang tepat yaitu melakukan Analisa Pasar dengan 2 target utama sebagai berikut:

1. Target Market dilakukan melalui analisa pasar untuk menentukan target pasar sehingga analisa pasar yang dilakukan terfokus pada usaha yang telah dijalankan nasabah.
2. Target Jaminan adalah analisa pasar yang tidak hanya memperhatikan usaha yang sudah ada namun juga memperhatikan jaminan yang dimiliki nasabah.

Memilih Segmen Khusus untuk usaha yang akan diberikan pembiayaan adalah salah satu cara tepat untung mengurangi resiko pada pembiayaan mikro. Memilih target market yang tepat menjadi salah satu strategi PT. BNI Syariah, untuk lebih mudah menentukan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, jika target pasar sudah jelas maka ada beberapa strategi penetapan target pasar anatar lain :

1. Strategi Pemasaran yang tidak membeda-bedakan pasar (*undifferentiated marketing*) yaitu perusahaan menganggap pasar menjadi keseluruhan tanpa membedakan target pasar untuk menawarkan produk.
2. Strategi pemasaran dengan membeda-bedakan pasara (*differentiated marketing*) yaitu perusahaan hanya menawarkan beberapa varian produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.
3. Strategi pemasaran terkonsentrasi (*concentrated marketing*) yaitu perusahaan lebih fokus memasarkan produknya hanya kepada kelompok tertentu saja.

Dalam hal ini bank menjalankan Starategi *Differentiated Marketing* untuk memfokuskan segmen yang ingin dituju sesuai dengan kebutuhan konsumen. Bank memposisikan produk pembiayaan dalam pasar agar produk memiliki tempat yang jelas, berbeda dan mudah di pahami oleh debitur. Hal ini selaras dengan teori maketing yang dilakukan oleh bank yaitu *positioning*. Menurut Kotler dalam bukunya, *positioning* adalah tindakan yang dilakukan oleh marketer untuk membuat citra produk dan

hal-hal yang akan ditawarkan kepada pasarnya, berhasil memperoleh posisi yang jelas mengandung arti dan terbedakan (diantara pesaing) dalam benak sasaran konsumennya. (Ikatan Bankir Indonesia, 2015. 227)

Dalam posisi ini bank akan dituntut untuk memposisikan produknya diantara para pesaing agar bank dapat melakukan inovasi pada produk yang ditawarkan sehingga memiliki posisi yang kuat di pasaran. Bank juga perlu melakukan pengembangan dalam bauran pemasaran untuk mengurangi persepsi nasabah potensial terhadap jenis pembiayaan. Saat ini bank memiliki banyak pesaing sehingga unit marketing bank harus pandai dalam menentukan strategi dan cara komunikasi agar dapat menguasai pikiran dan hati nasabah.

3. Kendala dalam Penyaluran Pembiayaan Mikro 3 iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Dalam pembiayaan mikro hal yang paling sering di hadapi adalah kondisi usaha nasabah yang sering kali belum memiliki dokumen-dokumen resmi dari pemerintah. Kedua, masih banyak nasabah yang belum mengenal mekanisme bank syariah secara detail, yang ketiga tentang manajemen usaha belum tersusun secara rapi. Selanjutnya pada jaminan nasabah misalnya jaminan yang diajukan ternyata diluar dari ketentuan yang bisa diterima. (Hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Yusman selaku Junior Mikro Financing Risk (JMFR) Divisi Bisnis Risk (DBR), 2020).