

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Data yang disajikan dalam penelitian ini adalah data tentang Mekanisme dan Resiko Pembiayaan CCF IB Hasanah pada pembiayaan rumah (studi kasus BNI Syariah Cabang Banjarmasin). Dapat diperoleh langsung di lapangan melalui wawancara dan dokumentasi. Pada bab ini akan membahas hasil wawancara atau dokumentasi yang telah dilakukan oleh peneliti selama di lapangan.

1. Sejarah singkat PT BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Hasil krisis moneter yang pernah terjadi pada tahun 1997 telah melahirkan 3 pilar Tangguh bagi perbankan Syariah, dari tiga pilar tersebut berasaskan: adil, transparan, dan maslahat. Dari tiga pilar ini lah permintaan masyarakat tentang sistem perbankan yang adil terwujud, tiga pilar ini juga berlandaskan berdasarkan undang-undang no. 10 tahun 1998, dan pada tanggal 29 April tahun 2000, didirikanlah Unit Usaha Syariah atau (UUS) BNI cabang yang tersebar di Indonesia, yaitu, Malang, jepara, Yogyakarta, pekalongan dan Banjarmasin. Tidak hanya berhenti disitu UUS BNI terus mengembangkan usahanya hingga di Indonesia mempunyai kantor cabang sebanyak 28 kantor, dan 31 kantor cabang pembantu.

Pelayanan Syariah juga bisa didapatkan tidak hanya di bank syariah pada BNI Konvensional juga bisa mendapatkan pelayanan Syariah yang mempunyai kurang lebih 1500 kantor outlite yang sudah tersebar di Indonesia, disamping itu

pelaksanaan operasional BNI Syariah masih mengikuti aspek Syariah, atau patuh terhadap dewan pengawas Syariah. Produk- produk yang dikeluarkan bank BNI Syariahpun telah selesai dalam pengujian DPS sehingga produk yang telah dikelurakan BNI Syariah telah sesuai dengan prinsip islam.

Pemberian ijin usaha kepada bank BNI Syariah ditetapkan pada tanggal 21 Mei 2010 berdasarkan keputusan gubernur BI No. 12/41/KEP.GBI/2010. Tidak hanya berhenti disitu, janji pemerintah tentang pengembangan perbankan Syariah pun akhirnya terwujud, alhasil dari upaya pemerintah tersebut menimbulkan kesadaran masyarakat tentang keunggulan produk perbankan Syariah. Dan pada tahun 2014 jumlah kantor cabang BNI Syariah telah mencapai 65 kantor cabang, 161 kantor pembantu, 17 kantor kas, dan juga 22 layanan mobil gerak, hal ini menandakan PT BNI Syariah sudah berkembang dengan cepat.

Bank BNI Syariah Banjarmasin adalah perusahaan perbankan yang berlandaskan Syariah, bank BNI Syariah cabang Banjarmasin berlokasi pada jalan Ahmad Yani KM. 4,5 banjarmasin, Kalmantan selatan, kantor BNi Syariah Banjarmasin mempunyai tiga lantai, lantai pertama berisikan, funding, sales, mushola, toilet, dan ruangan prima nasabah, untuk lantai dua ada ruangan SME *Financing, branch manager, costomer service, operasional manager*, dan toilet, sedangkan untuk lantai tiga terdiri dari ruang operasional, *processing, general affair*, mushola, dapur dan juga dua toilet, bahkan di halaman depan terdapat anjungan tunai atau ATM dan juga pos satpam, pada ssat ini kantor BNI Syariah Banjarmasin juga mempunya dua kantor cabang pembantu yang berlokasi pada batu licin, dan sungai danau.

Adapun visi dan misi dari PT BNI Syariah yaitu:

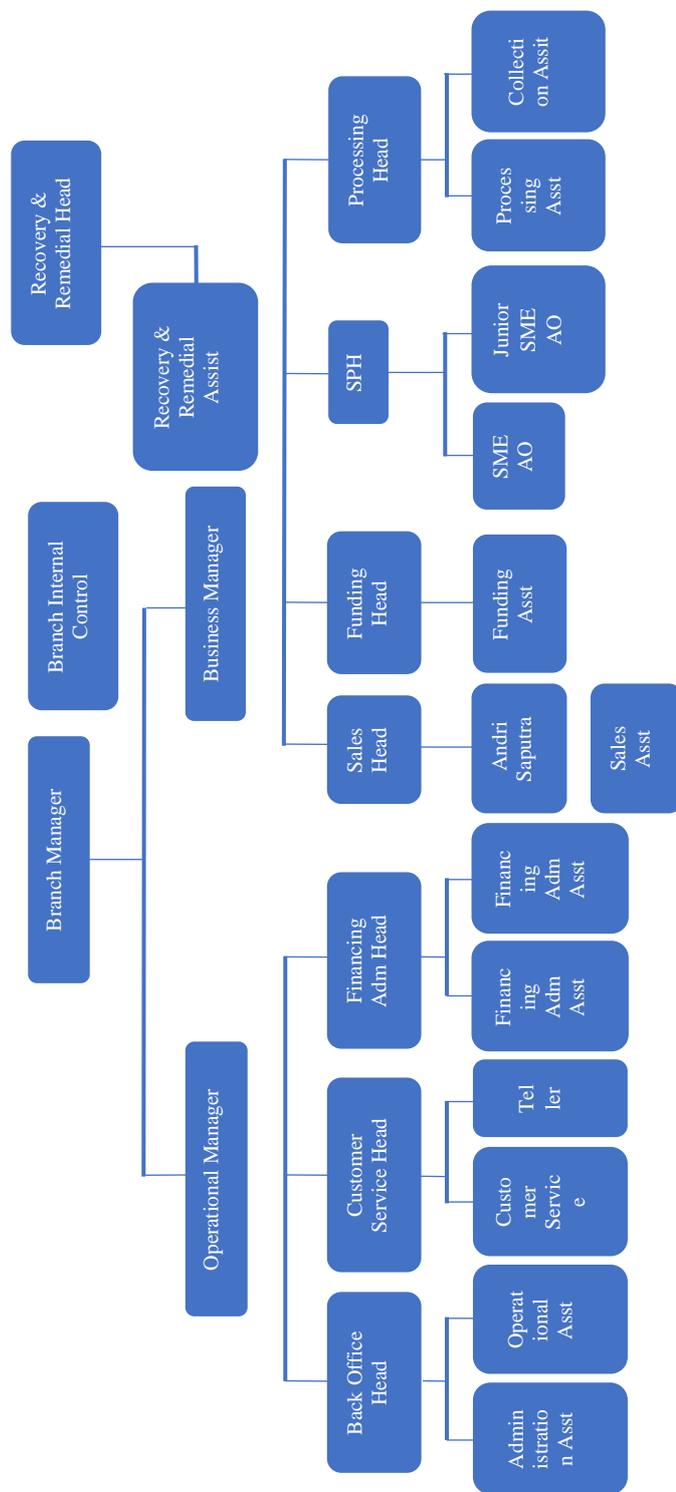
1. Visi BNI Syariah “Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga insa allah membawa berkah”
2. Misi BNI Syariah adalah memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli kepada kelestarian lingkungan, memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan Syariah, memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor, menciptakan wahana yang terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah, menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Sedangkan budaya kerja PT BNI Syariah berlandaskan Amanah dan jama’ah.

1. Amanah: menjalankan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab, professional, jujur, adil, dan dapat dipercaya, serta menjadi panutan yang baik bagi lingkungan.
2. Jama’ah: bekerjasama secara rasional dan sistematis dalam menjalankan tugas, saling mengingatkan dalam kepemimpinan yang efektif.

2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT BNI Syariah cabang Banjarmasin:



Berdasarkan dari struktur organisasi PT BNI Syariah tersebut mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing, tugas tersebut yaitu:

1. *Branch manager*, adapun tugas dan wewenang dari *Branch manager* adalah:
 - a. Bertanggung jawab atas *operasional* yang ada sesuai dengan kebijakan perusahaan yang berlaku.
 - b. Merencanakan strategi ataupun langkah kantor cabang, dan mengatur kunjungan agar sesuai dengan target yang sudah di rencanakan.
 - c. Mengawasi dan mengatur setiap aktivitas seluruh *operasional* perbankan yang ada di kantor cabang.
 - d. Memimpin setiap pemasaran produk seperti consumer banking dan *commercial banking*.
 - e. Memanfaatkan semaksimal mungkin anggaran yang ada agar sistem maupun program berjalan secara *cost effective*.
 - f. Merencanakan rencana bisnis bank dengan matang untuk cabang dan melakukan peninjauan kepada bawahan.
 - g. Mengawasi pencapaian RBB oleh grupnya.
 - h. Menyusun dan mengevaluasi pencapaian laporan RBB dengan periodik setiap bulannya.
 - i. Meningkatkan prosedur atau cara tertentu untuk mencapai RBB cabang,

- j. Menerima lembar kerja laporan manajemen resiko dan prosedur *operasional* dan juga divisi manajemen resiko membicarakannya dengan karyawan yang ada dalam grupnya masing-masing.
- k. Mengawasi yang dilakukan bawahannya tentang pelaksanaan manajemen resiko.
- l. Mengevaluasi pelaksanaan prosedur manajemen resiko.
- m. Menemukan cara baru atau mengembagkan prosedur operasional khusus untuk grupnya.
- n. Menyampaikan atau mengusulkan ke divisi manajemen resiko tentang pengembangan prosedur operasional yang lebih sesuai.
- o. Ikut serta ambil bagian dalam tim manajemen krisis sesuai dengan tanggung jawab sebagaimana mestinya yang sudah diatur dalam buku panduan manajemen krisis.
- p. Langsung melakukan observasi kinerja bawahan.
- q. Memberikan dukungan atau nasehat baik secara positif maupun negative untuk meningkatkan kinerja bawahan.
- r. Memberitahukan kapan penilaian kinerja kepada bawahan masing-masing.
- s. Penilaian kinerja dilakukan secara objektif.
- t. Membicarakan target kinerja yang akan dicapai dengan bawahan.
- u. Membicarakan tindakan yang akan dilakukan tentang pengembangan untuk masing-masing bawahan.
- v. Mengawasi tindakan yang akan dilakukan bawahan.

- w. Memastikan ketersediaan sumber daya seperti sarana pendukung, SDM, alat produksi dan anggaran disetiap area yang di tugaskan.
- x. Memastikan setiap proses program bisnis bersifat cepat, efisien dan efektif.
- y. Memastikan kebenaran informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, mengawasi program serta pengendalian krisis yang ada di area.

2. *Operation Manager (OM)*

Operation manager merupakan pemberi dukungan kepada pemimpin cabang berupa menyusun anggaran dan rencana kerja, target perusahaan maupun tujuan lain yang akan dicapai, mengkoordinasikan sumber daya manusia yang ada serta mengelolanya, menunjang operasional transaksi dana, pembiayaan dan jasa lainnya, memberikan pelayanan BNI Syariah berupa jasa kepada nasabah, memberikan pelayanan informasi kepada nasabah tentang transaksi giro ib, deposito ib, dan produk- produk bni Syariah lainnya, memberikan semua pelayanan transaksi seperti kas tunai maupun pemindahan, mendukung penyelesaian produk dana, pembiayaan, maupun jasa, serta mengawasi, mengarahkan dan mengendalikan secara langsung seluruh aktivitas maupun operasional setiap unit dengan kebijakan dan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh BNI Syariah.

3. *Business Manager*

Mengawasi dan memimpin kinerja karyawan, *business manager* juga bertanggung jawab merancang strategi, mengelola semua operasional agar berjalan dengan lancar. Adapun tugas dari *business manager* yaitu

mengembangkan sasaran dan tujuan dana, merancang strategi bisnis agar mencapai tujuan, memastikan bahwa bank memiliki dan yang mencukupi agar dapat menjalankan aktivitasnya, menjaga hubungan antar pemasok maupun mitra, mengkoordinasi dan mengatur setiap operasional agar berjalan dengan maksimum serta mengawasi setiap pekerjaan karyawan dan memberikan nasehat untuk meningkatkan kinerja kerja.

4. Unit Pemasaran

Unit Pemasaran yaitu penyedia langsung kegiatan berupa memasarkan seluruh produk pembiayaan maupun ritel kecuali *rahn*, memeriksa kelengkapan dokumen untuk pembiayaan maupun ritel, memproses permohonan pembiayaan maupun produk ritel, mengelola nasabah yang menggunakan pembiayaan maupun produk ritel, melakukan kerjasama kepada instalasi maupun pemerintah dan sebagainya dalam hal pemasaran produk, pada seluruh produk BNI Syariah dilakukan *cross selling*, dapat melakukan potensi ekonomi di daerah tertentu dan membuat peta bisnis, menghubungi sesama tim dalam hal komunikasi, mendukung peningkatan program pelayanan, serta aktif dalam menyelesaikan masalah pemeriksaan audit pada Bank BNI Syariah.

5. *Unit Collection dan Remedial (COR)*

Unit collection dan remedial (COR) adalah pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan dan proses penagihan, memeriksa laporan kunjungan, penagihan biaya, memantau kewajiban nasabah yang menggunakan anggunana maupun tidak menggunakan anggunan, penyelesain produk ritel maupun penyelamatan pembiayaan, menyusun momerandom penyelamatan dan

kolektibilitas, menyusun penghapusan momerandom bukuan maupun pembiayaan, serta aktif berperan dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit dalam hal internal maupun eksternal pada BNI Syariah.

6. *Unit processing*

Unit processing yaitu melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen dengan menggunakan aplikasi untuk menunjang kinerja pembiayaan, melakukan pengecekan untuk calon nasabah dalam pembiayaan, mengkoordinasikan setiap kegiatan yang berhubungan dengan penilaian anggunan sehingga diperoleh nilai yang wajar dan tepat pada waktunya, melakukan Analisa pembiayaan dan mngusulknnya, mendukung agar program- program dapat berjalan dengan maksimal serta aktif berperan dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit dalam hal internal maupun eksternal pada BNI Syariah.

7. Unit pelayanan

Unit pelayanan yaitu pengelolaan dan pembukaan rekening, produk maupun jasa dalam maupun luar negeri, memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, mengelola permohonan, ataupun memasarkan produk, menyimpan titipan rahn, melakukan pengecekan data nasabah dan sesuai dengan neraca kegiatan data yang sudah disampaikan BI, mengelola program anti pencurian uang, dan mencegah pendanaan teoritas sesuai dengan ketentuan yang berlaku di kantor cabang.

8. Unit operasional

Unit operasional yaitu menyediakan langsung beberapa kegiatan berupa pengelolaan administrasi pembiayaan, memantau pemberian pembiayaan, mengelola penerbitan agunan, mengelola transaksi kliring dalam hal administrasi,

menjalin kerjasama kepada notaris maupun pihak asuransi, melakukan pembukaan transaksi, mengelola pelaporan yang bersifat internal maupun eksternal.

2. Produk-produk yang tersedia pada PT BNI Syariah Banjarmasin

Berdasarkan sipat bank yang bergerak didalam bidang usaha keuangan yang merupakan penghimpun dana dari masyarakat maka produk yang ditawarkan bank BNI Syariah yaitu cabang Banjarmasin yaitu:

1. Produk Penghimpun Dana

- a. Tabungan IB Hasanah yaitu simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada syarat yang ditentukan, dan penarikannya pun tidak bisa menggunakan cek, giro ataupun sejenis.
- b. Tabungan IB Prima Hasanah yaitu simpanan yang di fokuskan buat nasabah BNI Syariah, yang pastinya dikelola dengan prinsip Syariah, tabungan ini menggunakan akad *Mudharābah Muthalaqah*.
- c. Tabungan IB Tapenes Hasanah yaitu simpanan yang investasi berjangka yang digunakan pada pendidikan ataupun pada perencanaan asuransi lainnya.
- d. Tabungan IB Bisnis Hasanah yaitu transaksi atau simpanan para pengusaha dan pembiayaan pada buku tabungan dengan detail mutasi debit, pembagian hasil keuntungan dibagi dengan kompetitif yang sesuai dengan Syariah, akad yang digunakan *Mudharābah muthalaqah*.
- e. Tabungan IB THI Hasanah yaitu tabungan yang digunakan pada pembayaran maupun penghimpun dana haji

- f. Tabunganku IB yaitu simpanan generik yang ada pada BI untuk meningkatkan kesadaran masyarakat pentingnya menabung
 - g. Tabungan IB tunas hasanah yaitu simpanan rupiah yang di peruntukan buat anak-anak maupun pelajar yang berumur dibawah 17 tahun, tabungan ini menggunakan akad *wadi'āh*
 - h. Giro IB Hasanah yaitu simpanan yang trnsaksinya menggunakan rupiah (IDR) penarikannya menggunakan cek ataupun bilyet giro.
 - i. Deposito IB Hasanah yaitu simpanan berjangka menggunakan mata uang rupiah (IDR) ditujukan bat pencarian investasi yang jatuh tempo.
2. Produk penyaluran dana
- a. Pembiayaan emas IB Hasanah yaitu pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas maupun logam mulia yang berbentuk batangan pengangsurannya dilakukan setiap bulan dan pembiayaan emas ini menggunakan akad jual beli *Murābahah*.
 - b. Griya IB Hasanah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang bersifat pembiyaaan konsumtif untuk membangun rumah, membeli tanah maupun merenopasi rumah, yang besaran pembiyayaannya maupun pengembalannya tergantung kemampuan nasabah masing-masing.
 - c. Multijasa IB Hasanah yaitu pembiayaan yang bersifat konsumtif berupa kebutuhan jasa yang di peruntukan untuk masyarakat,

anggunan pembiayaan ini berupa *fixed* aset atau bisa juga kendaraan bermotor.

- d. Multiguna IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan bersifat konsumtif anggunan pembiayaan ini berupa barang yang dibiayai (bernilai material), bisa juga *fixed* aset dari penghasilan tetap pegawai aktif.
- e. Flexi IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan bagi pegawai atau pun karyawan suatu instalasi maupun perusahaan, pembiayaan ini bersifat konsumtif dan sesuai dengan syariat islam.
- f. Talagan Haji IB Hasanah yaitu fasilitas pembiayaan yang di ajukan kepada nasabah untuk pelunasan maupun penyetoran pembiayaan haji yang sudah ditentukan kementrian agama, untuk menentukan nomor set porsi haji, pembiayaan ini menggunakan akad *ijārah*.
- g. IB Hasanah Card yaitu merupakan kartu pembiayaan yang menjadi salah satu andalan dari bank BNI Syariah, produk ini menggunakan pembiayaan yang pastinya sesuai dengan prinsip Syariah yang sesuai dengan Fatwa Dsn no 54/ DSN-MUI/X/2006.
- h. Tunas usaha IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan untuk modal kerja maupun untuk investasi yang bersifat produktif yang bersifat Syariah sesuai intruksi presiden nomor 6 tahun 2007.
- i. Oto IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan *murābahah* yang bersifat konsumtif, pembiayaan ini diperuntkan bagi masyarakat

dalam pembelian sepeda motor pembiayaan ini menggunakan akad *murābahah*

- j. Usaha kecil IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan yang bersifat tujuan produktif untuk modal usaha maupun investasi yang ditujukan kepada pengusaha kecil yang bersifat Syariah, pembiayaan ini menggunakan akad *murābahah*, *musyārakah*, dan *muḍahrābah* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal usaha maupun investasi.
- k. Wirausaha IB Hasanah yaitu pembiayaan yang digunakan untuk pembiayaan produktif penambahan modal maupun untuk investasi yang pastinya sesuai dengan Syariah yang sesuai dengan undang-undang yang berlaku, pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah*, *musyarakah* dan *muḍharābah*.
- l. Gadai emas IB Hasanah yaitu merupakan pembiayaan *rahn* yaitu hak kegunaan secara fisik atas emas milik nasabah diserahkan ke pada bank. Sebagai anggunan atas pembiayaan yang digunakan.
- m. CCF IB Hasanah yaitu pembiayaan yang menjamin dengan simpanan dalam bentuk tabungan, giro maupun deposito, pembiayaan ini menggunakan akad *murābahah*.

B. Pembahasan

Pada pembahasan ini peneliti akan menjelesakan data dan hasil penelitian tentang permasalahan yang ada pada rumusan masalah di bab 1, dari hasil peneliti

yang diperoleh melalui wawancara pada bank PT BNI Syariah Cabang Banjarmasin wawancara dilakukan pada pegawai bank BNI Syariah diperoleh data sebagai berikut:

1. Gambaran pembiayaan pada produk CCF IB Hasanah

Pembiayaan *Cash collateral Financing* atau pada bank BNI Syariah biasa disebut dengan CCF IB Hasanah, adalah produk pembiayaan yang pada pembiayaannya menggunakan anggunan berupa dana nasabah yang tersimpan pada bank yang bersangkutan, seperti tabungan, giro dan deposito, uang yang digunakan dalam pembiayaan ini bisa menggunakan rupiah maupun dollar, dan untuk pembiayaan yang dapat diberikan bank maksimum 95% dari tabungan rupiah yang kita miliki dan 60% untuk tabungan dollar, akad yang digunakan *Murabahah* dan *Ijarah* multi jasa, jangka waktu pada pembiayaan ini maksimal 36 bulan atau 30 tahun. “Hasil wawancara diperoleh dari pegawai bank BNI Syariah Audina Hariyani Gazali, bekerja pada unit pembiayaan atau Sales”.

2. Mekanisme pemasaran pembiayaan CCF IB Hasanah

Pada pembiayaan rumah dalam produk CCF IB Hasanah biasanya pegawai bank tidak langsung menawarkan produk ini, mereka terlebih dahulu menawarkan produk pembiayaan griya, apabila calon nasabah tidak tertarik pada pembiayaan rumah griya barulah pegawai bank menawarkan CCF IB Hasanah ini. “Hasil wawancara diperoleh dari pegawai bank BNI Syariah Audina Hariyani Gazali, bekerja pada unit pembiayaan atau Sales”.

3. Manajemen resiko pada pembiayaan CCF IB Hasanah

Pada setiap pembiayaan pasti mempunyai resiko, pada produk CCF Ib Hasanah apabila pada pembiayaan tersebut nasabah mengalami kemacetan dalam pelunasan, pihak bank pertama-tama akan menghubungi terlebih dahulu nasabah, apabila sudah dihungi dan ternyata nasabah tersebut memang tidak bisa melunasi lagi, otomatis uang kas atau anggaran nasabah tersebut digunakan sebagai pelunasan, jadi bisa dibilang pembiayaan ini terbilang mudah dan aman, akan tetapi dari segi keuntungan bank terbilang sedikit, dikarenakan margin yang ditetapkan bank terhadap pembiayaan CCF IB Hasanah sangat sedikit dibandingkan dengan pembiayaan lain seperti griya dan sebagainya. Pada pembiayaan juga terbatas, dikarenakan margin yang diperoleh bank sedikit Maka untuk itu pegawai Bank BNI Syariah biasanya tidak langsung menawarkan produk ini, mereka mencoba menawarkan produk-produk utama seperti pembiayaan rumah griya dan sebagainya. “Hasil wawancara diperoleh dari pegawai Bank BNI Syariah Audina Hariyani Gazali, bekerja pada unit pembiayaan atau Sales”