

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum PT. BNI Syariah KC. Banjarbaru

1. Sejarah Perusahaan

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

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

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT BNI Syariah dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan

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

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point. (<http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>)

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi PT. BNI Syariah KC. Banjarbaru

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

b. Misi PT. BNI Syariah KC. Banjarbaru

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi pada masyarakat untuk jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

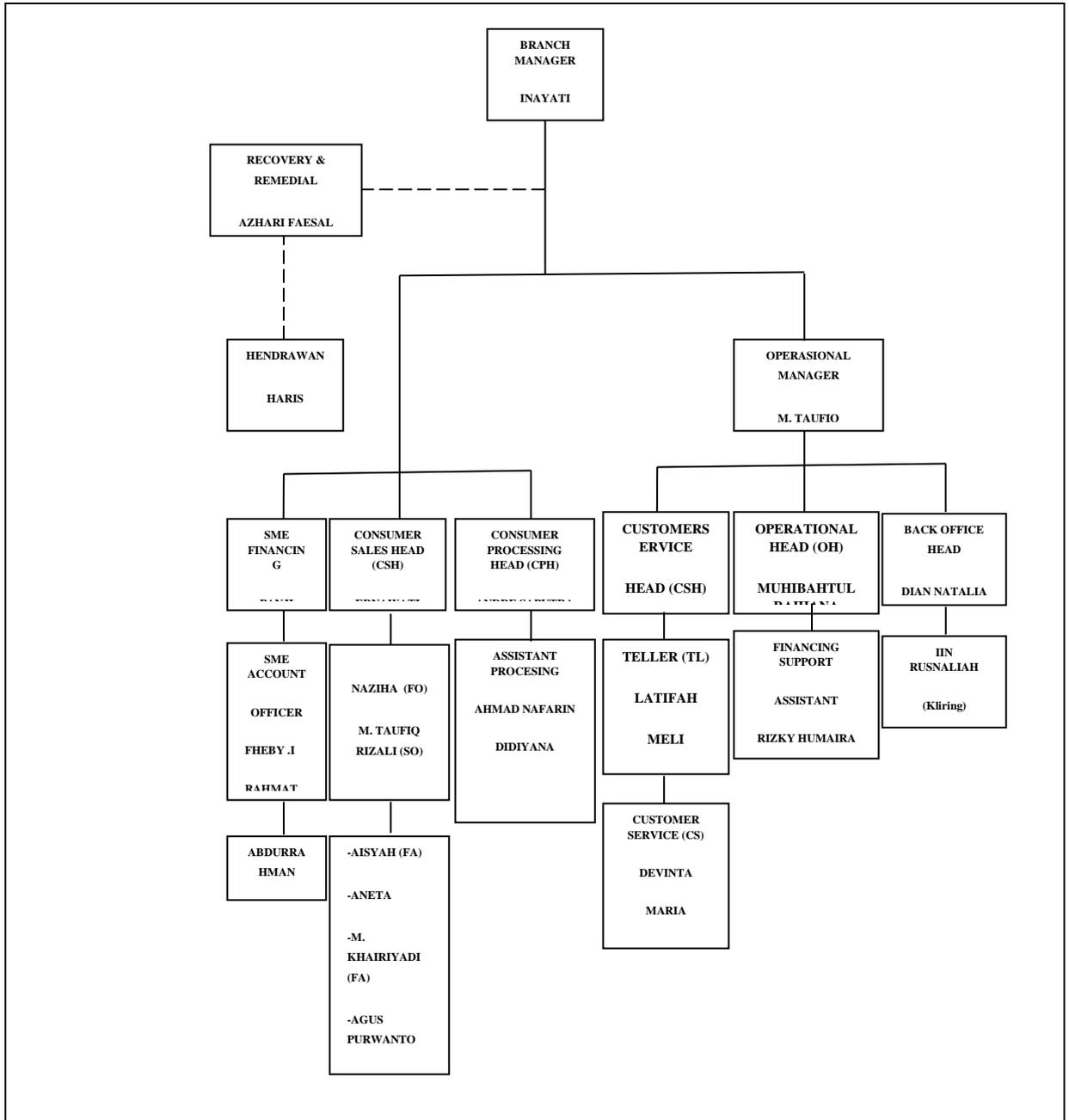
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
 5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.
- c. Tata Nilai seluruh Insan Bank BNI Syariah
1. Amanah
 - a) Jujur dan menepati janji
 - b) Bertanggung jawab
 - c) Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik
 - d) Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah
 - e) Melayani melebihi harapan
 2. Jamaah
 - a) Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif
 - b) Membangun sinergi secara profesional
 - c) Membagi pengetahuan yang bermanfaat
 - d) Memahami keterkaitan proses kerja
 - e) Memperkuat kepemimpinan yang efektif

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi suatu perusahaan merupakan suatu bentuk pengaturan dan pengalokasian tugas dan tanggung jawab sumber daya diantara anggota-anggota organisasi sehingga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan dapat mencapai sasaran/tujuan organisasi.

Melalui struktur organisasi ini dapat dikenal dengan jelas tugas dan tanggung jawab para pegawai dan dapat diketahui pula hubungan antara satu tugas dan tanggung jawab lainnya dalam suatu perusahaan sehingga dapat terjalin kerja sama yang baik antar pegawai. Berikut ini penulis sajikan struktur organisasi PT. BNI Syariah KC Banjarbaru.

Gambar.1.2 Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru



Sumber: Data Bank BNI Syariah (12 Maret 2020)

4. *Job Description*

a. Kepala Cabang (*Branch Manager*)

Adapun wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Kewajiban Branch Manager adalah bertanggung jawab atas pencapaian dan kinerja cabang dengan melakukan perencanaan, monitoring dan evaluasi fungsi dan pencapaian sales, pengelolaan customer untuk memenuhi target yang ditetapkan perusahaan.
- 2) Merencanakan langkah strategis cabang, mengatur penjadwalan kunjungan untuk memenuhi target yang telah ditetapkan perusahaan.
- 3) Mengkoordinasikan dan mengawasi seluruh aktivitas operasional perbankan di kantor cabang.
- 4) Memimpin operasional pemasaran produk-produk Commercial Banking dan Consumer Banking
- 5) Memanfaatkan anggaran yang ada se efisien dan se efektif mungkin dan memastikan agar program dan sistem berjalan secara cost effective.
- 6) Menyusun rencana bisnis bank (RBB) untuk cabangnya dan melakukan sosialisasi rencana bisnis bank (RBB) kepada bawahan.
- 7) Memonitor pencapaian RBB oleh Group nya.
- 8) Menentukan jadwal penilaian kinerja untuk masing-masing bawahan.

- 9) Memberitahukan jadwal penilaian kinerja kepada masing-masing bawahan.
- 10) Melakukan penilaian kinerja secara objektif.
- 11) Mendiskusikan target kinerja yang akan datang dengan bawahan.
- 12) Menentukan tindakan pengembangan yang sesuai untuk masing-masing bawahan.
- 13) Menyerahkan lembar penilaian kinerja kepada administrasi /SDM untuk kepentingan dokumentasi.
- 14) Memonitor tindakan pengembangan yang dilakukan oleh bawahan.
- 15) Memberikan feedback atas tindakan pengembangan yang sudah dilakukan jika dibutuhkan.
- 16) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan dalam ruang lingkup kerjanya, dll.

b. Operasional Manajer

Tanggung Jawab Utama:

- 1) Aktivitas :Mengawasi pelaksanaan
- 2) Ruang Lingkup :Operasional Kantor Cabang
- 3) Objektif : Operasional bank berjalan lancar, aman dan terkendali sesuai peraturan yang berlaku

Tugas:

- 1) Mengkordinasikan dan mengawasi seluruh aktivitas operasional perbankan di Kantor Cabang
- 2) Memeriksa, menandatangani dan memberikan otorisasi transaksi tunai di kantor cabang sesuai batas kewenangan
- 3) Memeriksa dan menandatangani warkat permohonan pemindahbukan, transfer, setoran kliring dan jasa lainnya sesuai kewenangan
- 4) Memberikan otorisasi atas transaksi non tunai kantor cabang sesuai batas kewenangan yang berlaku
- 5) Memeriksa dan mendokumentasikan berkas kredit
- 6) Memeriksa dan menandatangani surat keterangan atau dukungan bank
- 7) Menentukan kebutuhan likuiditas untuk transaksi kantor cabang
- 8) Memastikan operasional bank berjalan baik dan sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku
- 9) Memastikan fungsi pelayanan yang dilakukan baik dalam mengelola pembukuan, penutupan serta pemeliharaan dengan prinsip KYC
- 10) Menandatangani surat berharga sesuai batas kewenangan
- 11) Membuat laporan mutasi bulanan untuk dilaporkan ke Kantor Pusat selambat-lambatnya tanggal 10 bulan berikutnya.

12) Mengelola dan memelihara database kepesertaan yang terdapat pada sistem DPLK.

Terkait Manajemen Resiko:

Berkontribusi dalam Tim Manajemen Krisis sesuai dengan peran dan tanggung jawabnya sebagaimana tercantum di dalam buku Manual/Panduan Manajemen bank.

c. **Bisnis Manajer**

- 1) Merumuskan strategi pemasaran cabang.
- 2) Memastikan tercapainya target pembiayaan cabang.
- 3) Memastikan tercapainya target pendanaan cabang.
- 4) Memastikan tercapainya target fee based income cabang.
- 5) Memastikan kelayakan nota analisa.

d. **SME (*Small Medium Enterprise*)**

- 1) Pemasaran produk pembiayaan produktif.
- 2) Proses permohonan pembiayaan produktif.
- 3) Penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif.
- 4) Aktivitas collection dan proses usulan penyelamatan pembiayaan produktif dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2.
- 5) Proses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.

e. Recoveri dan Remedial

- 1) Aktivitas collection kepada nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 & Hapus Buku (HB).
- 2) Proses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5.
- 3) Proses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 & Hapus Buku (HB). 139 BNI Syariah, “Kantor Cabang Fungsi Pokok”
- 4) Proses usulan Hapus Buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5.

f. Administrasi Umum

- 1) Register setiap perjanjian/perizinan untuk meminimalisir resiko keterlambatan perpanjangan
 - a) Gedung Kantor
 - b) Mobil Operasional
 - c) Rumah Dinas
 - d) Perizinan usaha cabang dan KCP/KK
 - e) Register asuransi aset
 - f) Gedung Kantor
 - g) Rumah Dinas
 - h) Inventaris asset
- 2) Checklist kenyamanan Ruangan/Lingkungan setiap harinya
 - a) Apakah disetiap ruangan mempunyai tanaman hidup
 - b) Apakah kondisi tanaman segar dan terawat

- c) Bagaimana kondisi kebersihan lantai di setiap ruangan
- d) Apakah AC pada setiap lantai / ruangan berfungsi normal
- e) Apakah ada kebocoran di setiap lantai
- f) Apakah lampu di setiap ruangan berfungsi dengan normal
- g) Apakah kondisi halaman parkir bersih dan terawat
- h) Apakah kondisi tempat sampah bersih dan terawat
- i) Apakah ada tempat sampah di setiap ruangan (khusus banking hall sesuai dengan standard)
- j) Apakah ada kursi tunggu tamu
- k) Apakah kondisi kursi tamu bersih dan nyaman
- l) Apakah setiap ruangan telah dilengkapi APAR
- m) Apakah alarm kantor berfungsi dengan normal
- n) Apakah ada keset didepan toilet
- o) Apakah kondisi keset/alas kaki bersih
- p) Kelengkapan dan kondisi peralatan di toilet

3) Maintenance Mobil

- a) Register Perawatan Berkala
 - 1) Monitoring BBM dan KM (mingguan)
 - 2) Cek Kebersihan Mobil
- b) Register Perawatan Rutin: Schedule Service MobilDinas atau Tune up

g. Costumer Service

- 1) Pemasaran dana konsumen kepada nasabah walk in dan cross/ up selling kepada nasabah dana existing.

- 2) Proses pembukaan dan penutupan rekening giro/ tabungan/ deposito.
- 3) Pelaksanaan prinsip APU dan PPT.

h. Teller

- 1) Proses permintaan transaksi keuangan dan non-keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui Cabang.
- 2) Pengelolaan kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas.
- 3) Pelaksanaan prinsip APU & PPT.

i. Financing Administration

- 1) Melakukan pemeriksaan atas kelengkapan seluruh dokumen dan persyaratan yang disyaratkan oleh prosedur pembiayaan dan Komite Pembiayaan sebelum dilakukan pencairan.
- 2) Membuat checklist dokumen sesuai format standar yang diatur dalam SE Direksi tentang Realisasi Pembiayaan, sebelum dilakukan proses realisasi pembiayaan.
- 3) Melakukan penutupan asuransi atas jaminan nasabah atau diri nasabah kepada perusahaan asuransi rekanan sesuai prosedur yang berlaku selama masa pembiayaan, serta memastikan bahwa perusahaan asuransi telah memberikan konfirmasi positif secara tertulis atas penutupan tersebut sebelum dilakukannya pencairan.
- 4) Melakukan proses penyediaan & realisasi pembiayaan dengan memberikan instruksi tertulis kepada financing operation melalui

media yang telah ditentukan mengacu pada Surat Edaran Direksi tentang Realisasi Pembiayaan.

- 5) Memastikan realisasi dan pencairan telah dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- 6) Setelah dilakukan pencairan, Financing Administration wajib memisahkan dokumen pembiayaan nasabah ke dalam 3 (tiga) kelompok dokumen yaitu:

j. Sales

- 1) Monitoring pemasaran produk pembiayaan konsumen.
- 2) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas cross/ up selling kepada nasabah existing, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga.
- 3) Pengelolaan aktivitas pemasaran yang dilakukan petugas Sales Assistant & Direct Selles.

k. Funding

- 1) Pemasaran produk dana/ jasa kepada nasabah institusi dan perorangan sesuai limit dan ketentuan.
- 2) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas cross/ up selling nasabah existing, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga.

l. Processing

- 1) Proses verifikasi data dan kelengkapan dokumentasi permohonan pembiayaan konsumen.

- 2) Aktivasi penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen dan SME, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi.
- 3) Proses pengajuan taksasi yang melibatkan pihak ketiga (appraisal independent).
- 4) Proses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan (origination) dan pengelolaan validitas datanya.
- 5) Pengajuan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
- 6) Pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen.

B. Penyajian Data

PT. BNI Syariah cabang Banjarbaru memiliki strategi pemasaran serta langkah-langkah yang ditempuh dalam memasarkan salah satu produk KPR. Dalam pemasaran ini, bank berusaha menyampaikan produk-produknya untuk menarik nasabah dan calon nasabah agar selalu menggunakan produk yang dimiliki bank tersebut, terutama produk KPR.

Dalam hal ini, penulis akan menganalisa konsep pemasaran yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah cabang Banjarbaru dalam memasarkan salah satu produk pembiayaannya, yaitu produk KPR. Untuk mendeskripsikan bagaimana konsep pemasaran produk pada PT. Bank BNI Syariah, peneliti menggunakan teknik wawancara. Untuk wawancara dilakukan pada tanggal 17 Februari 2020 sampai dengan 17 Maret 2020.

Wawancara dilakukan di kantor PT. Bank BNI Syariah cabang Banjarbaru. Setiap informan diwawancarai dengan waktu yang tidak ditentukan sampai data yang diperlukan terpenuhi.

Informan dalam penelitian ini berjumlah 3 orang. Informan dalam penelitian ini dipilih berdasarkan kepentingan si peneliti untuk mendapatkan data yang diinginkan. 3 informan ini terdiri dari karyawan PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarbaru Informan akan diwawancarai lebih lanjut untuk mendapatkan informasi yang lebih rinci dan akurat. Setelah wawancara dilakukan didapat beberapa data yang berhubungan dengan strategi pemasaran produk KPR dan manfaat serta keuntungan menggunakan produk KPR pada kantor BNI Syariah Cabang Banjarbaru.

Informan :

1. Nama : Naziha Hariyati

Alamat : Jl. Guntung manggis rt.32 rw.002 kec. Banjarbaru

Jabatan : *Funding Offecere* (FO)

“Menawarkan produk ke pasar-pasar terlebih lagi ke pedagang, minat dan kegunaan bagi masyarakat kami mengarahkan kepada syariah tidak menggunakan bunga, dan lebih aman”

Informan :

2. Nama : M. Taufiq Rizali

Alamat : Jl. Ir. P. M. Noor rt.14 rw.04, Sungai Ulin Kec.
Banjarbaru Utara

Jabatan : *Funding Assistance (TRAINEE)*

“ Kami juga menawarkan produk ini tidak dengan bunga, strategi pemasaran kami sama dengan yang lain juga tapi kami tidak menawarkan adanya diskon-diskonan atau secara berlebihan dalam memasarkan”

Informan:

3. Nama : Maria

Alamat : Jl. Komplek asabri blok LC no. 3 rt 018 rw. 004
Sungai Ulin, Banjarbaru Utara – Kota Banjarbaru

Jabatan : Customer Service (CS)

“Lebih nyaman karena produk kami menggunakan akad syariah yang pastinya lebih mudah dalam bertransaksi”

C. Analisis Data

Strategi KPR Griya iB Hasanah Dalam strategi pemasaran produk perusahaan harus dapat mengutamakan kepentingan dari segi kebutuhan konsumen agar dapat terpenuhi. Oleh karena itu BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru mengeluarkan salah satu keunggulannya yaitu produk KPR Syariah yang dikenal dengan nama Griya iB Hasanah yang merupakan

fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, (termasuk rusun, ruko, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali kepada masing-masing calon. Griya iB Hasanah merupakan produk yang pelaksanaannya menggunakan akad Murabahah dan Akad musyarakah mutanaqishah.

Pelaksanaan akad *musyarakah mutanaqishah* dalam pembiayaan Griya iB Hasanah masih jarang diterapkan pada perbankan di Indonesia. Salah satu perbankan yang sudah menerapkan akad *musyarakah mutanaqishah* yaitu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Berikut analisis penulis mengenai akad *musyarakah mutanaqishah* terkait pelaksanaannya terhadap pembiayaan Perumahan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Berdasarkan hasil wawancara pribadi di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru dengan sales asisten, sudah seharusnya perbankan syariah menggunakan produk-produk alternative selain *murabahah*. Salah satu produk yang dapat dikembangkan dan mempunyai potensi ialah *musyarakah mutanaqishah*.

Berikut hasil wawancara pribadi dengan sales asisten, akad *musyarakah mutanaqishah* sebagai alternatif karena untuk mempermudah nasabah. Karena jika menggunakan akad murabahah sudah dapat diketahui kebutuhan nasabah. Meskipun sebagai alternatif akad ini juga ada aturan

didalamnya. Apabila murabahah platformnya 5M sedangkan *musyarakah mutanaqishah* 1M saja sudah cukup.

Agar dapat bersaing dengan konvensional, *musyarakah mutanaqishah* dapat digunakan untuk pembiayaan properti. Hal itu dikarenakan *murabahah* kurang tepat untuk pembiayaan properti dengan jangka waktu panjang karena lebih beresiko dalam menghadapi fluktuasi harga yang selalu berubah. Maka *musyarakah mutanaqishah* mejadi solusi sebagaimana fatwa DSN melalui fatwa DSN No.73/2008 mengenai ketentuan akad nomer 2 bagian C yaitu Menanggung kerugian sesuai proporsi modal. (Wawancara pribadi dengan sales asistan).

Akad *musyarakah mutanaqishah* memiliki beberapa keunggulan dan kelemahan pada Pembiayaan Griya iB Hasanah Berikut hasil wawancara ketika ditanya kelebihan dan kekurangan akad *musyarakah mutanaqishah* terhadap pembiayaan Griya iB Hasanah.

Kelebihannya *musyarakah mutanaqishah* itu lebih transparan, artinya nasabah mengetahui antara pembiayaan pokok dan angsuran. Kedua, namun tidak terlalu sulit dalam pengumpulan berkas. Sedangkan kekurangannya, secara internal, terkadang sistem mengalami masalah terkait angsuran nasabah sehingga pihak bank harus melakukan debit manual. Masalah eksternal, nasabah seringkali menyalahgunakan dana yang diberikan bank. secara keseluruhan akad *musyarakah mutanaqishah* memiliki kelebihan yang tidak dimiliki *murabahah*, diantaranya.

1. Kredit lebih ringan

Dengan menggunakan akad *murabahah*, bank sudah memperkirakan harga jual rumah untuk beberapa tahun kedepan karena sudah mempertimbangkan kenaikan harga rumah dari tahun ke tahun. Karena bank sudah menentukan margin keuntungan diawal kontrak dan tidak dapat berubah. Sedangkan dengan akad *musyarakah mutanaqishah* harga sewa akan ditentukan saat nasabah mengajukan pembiayaan dan harga sewa tersebut dapat review kembali secara periodik.

2. Kemampuan konsumen memiliki properti

Akad *musyarakah mutanaqishah* memiliki struktur pembiayaan yang lebih fleksibel karena konsumen bisa memiliki property lebih awal. Sehingga tidak ada pemotongan margin keuntungan yang telah ditetapkan. Hal ini berbeda dengan *murabahah* yang lebih tidak fleksibel karena harus ada pemotongan (rebates) bila ingin melunasi lebih cepat. Artinya, akan ada pemotongan margin keuntungan yang telah ditetapkan saat awal kontrak. Hal ini memberikan pengaruh negatif terhadap profitabilitas bank tersebut

3. Bila terjadi gagal bayar (*default*)

Dalam akad *musyarakah mutanaqishah* posisi ekuitas lembaga keuangan menjadi konstan sehingga porsi harga sewa juga bisa menjadi lebih tinggi bila cicilan sewa ditunda-tunda sedangkan dalam *murabahah* maka penalti justru bisa lebih sulit diterapkan. Tentu dengan terjadinya default pada akad *murabahah*, maka terdapat ketidakpastian terhadap laba bersih sehingga mengakibatkan potensi kerugian.

4. Opini masyarakat saat ini

Akad *musyarakah mutanaqishah* lebih dianggap sesuai dengan syariah. Berbeda dengan *murabahah* yang lebih sering dianggap sama dengan utang konvensional bahwa *murabahah* dalam perbankan Islam adalah bentuk penelikungan dan tidak bisa sesuai dengan Islam karena menyerupai kredit dalam perbankan konvensional, dan beberapa opini lain yang penulis temukan ketika melakukan penelitian.

Dari paparan di atas maka terlihat bahwa akad *musyarakah mutanaqishah* lebih cocok diterapkan sebagai alternatif dari pembiayaan terutama berkaitan dengan pembiayaan properti. Hal ini, guna mendorong perkembangan perbankan syariah agar dapat bersaing dengan perbankan konvensional.

Menurut penelitian yang telah penulis lakukan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru mengenai prosedur strategi produk KPR dalam pembiayaan Griya IB Hasanah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk menjadi mitra dalam pembiayaan/pembelian suatu barang yang dibutuhkan nasabah dengan menjelaskan data nasabah, diantaranya berkaitan dengan pendapatan per bulan nasabah, sumber pengembalian dana untuk pelunasan kewajiban nasabah, serta manfaat dan tingkat kebutuhan nasabah atas barang tersebut. Pengajuan permohonan dilengkapi dengan persyaratan administratif pengajuan pembiayaan yang berlaku pada masing-masing bank dan yang telah ditentukan dalam pembiayaan syariah.

b. Setelah data nasabah telah terpenuhi, kemudian Bank Syariah melakukan analisis terhadap calon nasabah pembiayaan, yaitu analisis 5C yang meliputi:

1. *Character*

Karakter adalah keadaan watak atau sifat dari calon nasabah pembiayaan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Penilaian karakter adalah adanya keyakinan dari pihak bank bahwa calon nasabah mempunyai moral, watak ataupun sifat yang dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianut dalam keluarga. Untuk mengetahui karakteristik calon nasabah pembiayaan maka dilakukan wawancara dengan nasabah. Selain itu Bank BNI Syariah juga mencari informasi tentang kepribadian nasabah kepada warga sekitar tempat tinggal, tempat kerja dan juga mencari informasi kepada Bank Indonesia tentang sejarah pembiayaan yang pernah dilakukan, untuk memastikan apakah calon nasabah tersebut pernah mengalami pembiayaan macet atau tidak. Inti dari prinsip Character ini ialah menilai calon nasabah apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan bank

2. *Capital*

Capital merupakan modal ataupun penghasilan yang

dimiliki atau yang diterima oleh calon nasabah pembiayaan. Analisis capital itu dimaksudkan untuk menggambarkan struktur modal (*capital structure*) nasabah sehingga bank dapat melihat modal nasabah sendiri yang tertanam pada bisnisnya dan berapa jumlah yang berasal dari pihak lain. Selain itu, prinsip ini menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan yang ada pada usaha yang dimilikinya. Apakah nasabah tersebut pernah mengalami sebuah permasalahan keuangan sebelumnya atau tidak, dimana prinsip ini menilai akan kemampuan membayar kredit nasabah terhadap bank. Capital dinilai dari laporan tahunan perusahaan yang dikelola oleh nasabah, sehingga dari penilaian tersebut, pihak bank dapat menentukan layak atau tidaknya nasabah tersebut mendapat pinjaman, lalu seberapa besar bantuan kredit yang akan diberikan. Apabila calon nasabah pembiayaan bekerja pada sebuah perusahaan, maka jabatan dan perusahaan tersebut juga menentukan apakah nantinya pembiayaan yang diajukan akan diterima.

3. *Capacity*

Capacity merupakan kapasitas calon penerima pembiayaan (pengusaha) dalam mengelola modal untuk mendapatkan laba dalam memenuhi kewajibannya. Yakni terkait akan kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. Gambaran kapasitas mengenai

kemampuan calon debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, kemampuan debitur untuk mencari dan mengkombinasikan *resources* yang terkait dengan bidang usaha.

4. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran prinsip ini perlu diperhatikan bagi para nasabah ketika mereka tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman dari pihak bank. Jika hal demikian terjadi, maka sesuai dengan ketentuan yang ada, pihak bank bisa saja menyita aset yang telah dijanjikan sebelumnya sebagai sebuah jaminan. Dalam hal ini yang menjadi jaminan adalah Sertifikat Hak Milik (SHM) dari rumah yang dibeli dan tidak bisa diganti dengan sertifikat yang lain. Dengan jaminan berupa SHM dari rumah yang dibeli, ketika nasabah melakukan wanprestasi maka bank dapat mengambil alih kepemilikan rumah.

5. *Condition of economy*

Condition of economy merupakan kondisi yang mempersyaratkan bahwa kegiatan usaha nasabah mampu mengikuti fluktuasi ekonomi, baik dalam negeri maupun luar negeri, dan usaha masih mempunyai prospek kedepan, termasuk juga analisis terhadap kemampuan usaha nasabah dalam menghadapi situasi perekonomian yang mungkin tiba-tiba berubah diluar dugaan semula. Setelah analisis 5C dilakukan dan

data nasabah dimasukkan kedalam Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3), maka data calon nasabah pembiayaan akan dinilai dengan scoring.