BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

1. Sejarah Singkat 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 channeling)*[1]dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek Syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang kini diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

[1]A.Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: UIN Press, 2009), cet. Ke-1, h. 155-156

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41.KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenal pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan 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 pembangunan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin maningkat. 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.

2. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

a. Visi

Visi Bank BNI Syariah Sebagai berikut:

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga InsyaAllah membawa berkah”.

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang merupakan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya

Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin terus-menerus melakukan perbaikan dalam pelayanan dan kinerja dengan serangkai *training* dan motivasi untuk meningkatkan mutu serta kualitas layanan yang akan diberikan kepada masyarakat.

b. Misi

Misi dari Bank BNI Syariah adalah sebagai berikut:

1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2) Memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
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.

Di dalam mencapai misinya, BNI Syariah selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi nasabah/mudarib mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat,sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/mudarib.

3. Budaya Kerja Bank BNI Syariah

Budaya kerja adalah nilai-nilai *(value)* dan keyakinan *(beliefs)* yang menjadi pedoman dalam perilaku, yang dinilai penting bagi kelangsungan suatu organisasi. Organisasi yang unggul dan bertahan dalam jangka waktu yang lama

terbukti merupakan organisasi yang memiliki budaya kerja yang kokoh serta menunjang visi organisasi.

Budaya kerja dapat terlihat dalam berbagai aspek seperti suasana kerja; sistem dan prosedur; peraturan dan kebijakan; perilaku karyawan sehari-hari; perilaku pimpinan dalam menjalankan perusahaan. Nilai-nilai budaya kerja adalah pondasi organisasi untuk kesamaan komitmen, berfikir dan bertindak, menjalankan misi dan mencapai visi organisasi tersebut. Budaya kerja BNI Syariah adalah sebagai berikut:

a. Amanah

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

b. Jama'ah

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

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

a. *Branch Manajer* (BM)

1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang

unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.

2) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.

3) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkeseimbangan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.

4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channaling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional di bawah kelolaannya.

5) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau *know your customer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

b. *Operational Manajer* (OM)

1) Memimpin, membina, mengembangkan, bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.

2) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan auditor.

3) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.

4) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

c. *Costumer Services* (CS)

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

2) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.

3) Administrasi memberikan buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.

4) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.

5) Pembuatan laporan ke BI tentang giro *wadiah*, tabungan *mudarabah*, dan deposito berjangka.

d. *Operasional Head* (OH)

1) Mengelola Administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.

2) Memantau proses pemberian pembiayaan.

3) Melakukan percetakan surat keputusan, pembiayaan (SKP).

4) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.

5) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Penandaan Terorisme) di kantor cabang.

e. *General Affair Head* (GFH)

1) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan kantor pelayanan.

2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

4) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

5) Mengelola laporan kantor cabang syariah.

6) Membantu Penyelesaian temuan SPI maupun BQA.

7) Berpartisifasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pimpinan cabang dan layanan.

8) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.

9) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan dan catatan absensi dan cuti pegawai.

10) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang.

f. *SME Financing Head* (SFH)

1) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif (kecuali).
2) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan konsumtif.
3) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI syariah lainnya.
4) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksanaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

g. *Consumer Sales Head* (CSH)

1) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
2) Melakukan transaksi dan ploting jaminan.
3) Melakukan analisis pembiayaan (BFM/*Analiyxi scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

h. *Consumer Processing Head* (CPH)

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

i. Teller

1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahaan, setoran kliring, dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.

2) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar atau pihak ketiga lainnya.
3) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh komite Manajemen Kantor Cabang Usaha dan layanan.
4) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit/SPI.

j. *Administrasi Assistant* (ADA)

1) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabanag pembantu.
3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu.
4) Tranportasi dan Pemyelenggaran administrasi umum dan kearsipan.

k. *Recovery & Remedial Devisional* (RRM)

1) Pemantau proses penagihan dan pemantau proses kewajiban pembiayaan.
2) Pemeriksa laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembayaran.
3) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

l. Recoverry Remedial Head (RRH)

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

4. Produk-produk BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Berdasarkan pada bidangnya yaitu yang bergerak pada bidang usaha keuangan maka jenis-jenis produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan iB Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Hasanah menurut para bankir BNI adalah: "Simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syara tertentu, tidak dapat ditarik dengan cek/giro atau alat yang dipersamakan dengan itu".

Tabungan iB Hasanah merupakan simpanan dalam bentuk mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudarabah muthlaqah atau simpanan berdasarkan akad wadi'ah.

2) Tabungan iB Prima Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Prima Hasanah menurut para bankir adalah: "Simpanan transaksional yang ditujukan bagi nasabah prima BNI Syariah" yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudarabah muthlaqah.

3) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Hasanah menurut para bankir adalah: “Simpanan transaksi untuk para pengusaha dengan detail mutasi debet dan pembiayaan pada buku tabungan”.

4) Tabungan iB Tepenas Hasanah

Definisi dari tabungan Tepenas Hasanah menurut para bankir adalah: ”tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dan pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi”.

5) Tabungan iB THI Hasanah

Definisi untuk menjelaskan jenis tabungan iB THI Hasanah adalah: “tabungan yang digunakandebagai penghimpun dana dan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH)”.

6) Tabunganku iB

Tabunganku iB adalah “Produk simpanan genetik dari bank Indonesia untuk meningkatkab kesadaran menabung”.

7) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah: “simpanan transaksional untuk anda para pengusaha dengan detail mutasi debet dan pembiayaan pada buku tabungan. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudarabah muthlaqah, dengan bagi hasil yang kompetitif, dan dikelola berdasarkan prinsip syariah.

8) Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungas iB Tunas Hasanah Adalah: “Produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad wadi’ah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun”.

9) Giro iB Hasanah

Definisi Giro iB Hasanah adalah ”Simpanan transaksional dalam mata uang Rupiah (IDR) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro (BG)”.

10) Deposit iB Hasanah

Definisi Deposito iB Hasanah adalah:”Simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (IDR) ditujukkan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo”.

b. Produk penyaluran dana

Produk penyaluran dana pada bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu:

1) Pembiayaan Emas ib Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan “Fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah(jual beli).

2) Griya iB Hasanah

Definisi dari Griya iB Hasanah merupakan:”Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli,

membangun, merenovasi rumah, dan membeli rumah kavling secara indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah".

3) Multijasa iB Hasanah

Multijasa iB Hasanah (ijarah Multijasa) adalah: "Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasud kategori yang diharamkan syariah Islam".

4) Muktiguna ib Hasanah

Multiguna iB Hasanah adalah "Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila nilai material) atau *fixed asset* yang ditujukkan untuk kalangan profisional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku secara tidak termasud kategori yang diharamkan syariah Islam".

5) Flexi iB Hasanah

Flexi iB Hasanah adalah "Pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan

dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasud kategori yang diharamkan oleh Syariah Islam".

6) Talangan Haji iB Hasanah

Talangan Haji iB Hasanah adalah: "Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diajukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementrian Agama untuk mendapatkan nomor seat porsi Haji dengan menggunakan akad ijarah".

7) iB Hasanah *Card*

iB Hasanah *card* adalah: "salah satu produk pembiayaan unggulan dari BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2016. iB Hasanah *card* merupakan kartu yang berfungsi sebagai kartu pembiayaan yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana siatur dalam fatwa".

8) Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah: "Fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini. "Akad yang digunakan pada produk Oto iB Hasanah adalah murabahah".

9) Tunas Usaha iB Hasanah

Tunas Usaha iB Hasanah adalah "Pembiayaan modal kerja dan investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun

belim bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Intruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007".

10) Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah adalah "Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukkan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku. "Akad yang digunakan yaitu murabahah, musyarakah dan nudharabah.

11) Usaha Kecil iB Hasanah

Usaha Kecil iB Hasanah adalah "Pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syraiah".

Jenis pembiayaan produktif ini menggunakan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

12) Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau juga disebut pembiayaan rahn adalah "Penyerahan hak penguasa secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan atau perhiasaan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank. Sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

13) CCF iB Hasanah

Cash collateral Finansial iB Hasanah (CCF iB Hasanah) adalah "Pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengansimpanan dalam bentuk deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitka oleh BNI Syariah." Akad yang digunakan adalah Murabahah.

c. Produk Jasa Dan Layanan

1) *Payroll* Gaji

Layanan Auto Pembiayaan Gaji Pegawai adalah "Layanan pembiayaan gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/instansi pembayar gaji, untuk mendebit rekeningnya dan memberikan pembiayaan ke rekening karyawannya."

2) BNI Syariah *Corporate i-Banking*

BNI Syariah Corporate *i-Banking* adalah "Fasilitas layanan yang diberikan kepada nasabah koperasi BNI Syariah untuk transaksi perbankan melalui jaringan internet, kapan saja, dimana saja, yang mempermudah penggunaannya dari cek saldo, mutasi rekening hingga pemindahbukuan dan pembayaran tagihan."

3). *Vitual Account*

BNI Syariah *Vitual Account* adalah nomor identifikasi pelanggan perusahaan yang dibuka oleh Bank atas permintaan perusahan untuk selanjutnya diberikan oleh perusahaan kepada pelanggannya (perorangan maupun non perorangan) sebagai

Nomor Rekening Tujuan Penerimaan (*Collection*). Dimana setiap setoran atas keuntungan *Vitual Account*, sistem secara otomatis membuku kerekening utama dengan mencantumkan nomor dan nama rekening vitual, *vitual account* tidak memiliki jumlah tagihan yang pasti (*open payment*).”

Manfaat yang menyertai produk ini adalah:

a) Bagi Perusahaan/Lembaga/Biller diberi pilihan untuk dapat menggunakan akses melalui berbagai Channel BNI Syariah
b) Bagi *End User*/mitra usaha/pelanggan diberi kemudahaan untuk membayar melalui berbagai Channel BNI Syariah
c) Waktu Implementasi yang singkat
d) Perusahaan/Lembaga/Biller dapat merekonsililasi hasil pembayaran tagihan dengan cepat dan akurat
e) Mempercepat collection tagihan kepada end user/mintra usaha
f) Hasil transaksi dapat dilihat secara online melalui BNI Syariah *Corporate i-Banking*
g) Mitra perusahaan tidak diharuskan memiliki rekening BNI Syariah
h) Memastikan kebenaran informasi (identitas pembayar) uang masuk ke rekening perusahaan
i) Nomor vitual bisa menjadi nomor identitas bagi mitra perusahaan

Fasilitas yang diberikan adalah:

a) Transaction

Mitra *Biller* diberikan pilihan fasilitas untuk melakukan pembayaran yaitu dengan cara pembayaran melalui cabang dan pembayaran melalui bank lain (kliring, PTGS)

b) *Instruments*

Tunai, Cek dan Bilyet Giro iB Hasanah, maupun bank lain dan transfer msuk dari Bank lain.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap informan tentang strategi meminimalisir kerugian pada produk Griya iB Hasanah di bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, maka diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut;

Identitas Informan

Nama : Deny Setiawan

Jenis kelamin : Laki-Laki

Jabatan : Sales Asisten

Alamat :Jl. Guntung Harapan Komplek Mahkota Trikora B6

Nama : Khoirul Fitri

Jenis kelamin : Laki-Laki

Jabatan : Consumer Sales

Alamat : Jln. Sultan Adam

1. Gambaran Umum Produk Griya iB Hasanah Di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Griya iB Hasanah atau KPR syariah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk mmbeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya). Dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.[2]

Keunggulan :

1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2) Minimal pembiayaan Rp.100 juta dan maksimal Rp. 5 milyar.
3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian tanah kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pmbayaran.
4) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
5) Angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas.
6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor cabang BNI syariah maupun BNI konvensional.

[2] Deny Setiawan, Sales Asisten, wawancara pribadi, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. 2 Agustus 2018, pukul 16.00 WITA

Akad:

Murābahah

Persyaratan:

1) Pemohon minimal berusia 21 tahun dan saat pembiayaan lunas berusia maksimal 60 tahun (usia pensiun).
2) Karyawan/profesional/pengusaha (wiraswasta).
3) Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
4) Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank.[3]

Akad yang digunakan didalam pembiayaan Griya iB Hasanah yaitu *Murābahah. Murābahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah. Berdasarkan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) Majelis Ulama Indonesia (MUI) Fatwa 04/DSN-MUI/IV/2000, akad *murābahah* adalah menjual suatu barang dengan meegasakan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarkan dengan harga yang lebih sebagai laba.

Atau akad jual beli rumah. Disini pihak bank BNI Syariah Griya iB Hasanah akan membeli terlebih dahulu rumah yang kita pilih dari developer, setelah itu menjual kembali kepada nasabah dengan ditambahi kelebihan *margin* bagi bank.

[3] Disarankan melihat ”Brosur produk pembiayaan Griya iB Hasanah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”.

2. Strategi Meminimalisasi Kerugian Pada Produk Griya iB Hasanah Pada BNI Syariah Kntor Cabang Banjarmasin

Risiko yang lebih dominan pada produk Griya iB Hasanah adalah risiko pembiayaan atau risiko kredit. Risiko kredit adalah risiko yang terjadi karena kegagalan debitur, yang menyebabkan tak terpenuhinya kewajiban ntuk membayar utang.

Untuk mengantisipasi risiko-risiko tersebut bank BNI Syariah menerapkan beberapa cara dengan berpedoman pada peraturan Bank Indonesia No13/23/PBI/2011 tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum syariah dan unit usaha syariah, diantaranya akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Proses Penilaian Risiko

Dalam melakukan penialian risiko terlebih dahulu bank BNI Syariah melihat aspek risiko nasabah dengan menilainya dari segi usaha yang akan dijalankan dan jaminan yang menjadi tanda keseriusan nasabah dalam melakukan pembiayaan. Hal ini sangat penting dilakukan oleh bank karena ini bagian dari manajemen risiko yang dilakukan BNI Syariah risiko pembiayaan yaiu risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

Ada beberapa tahap proses penialaian risiko dengan langkah awal yang dilakukan adalah identifikasi risiko, kemudian pengukuran risiko, setelah pemantauan risiko dan langkah terakhir adalah pengendalian risiko, adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi risiko

Identifikasi risiko adalah suatu proses mengenai baik seluruh risiko yang ada pada setiap aktivitas, jenis dan transaksi financial yang dijalankan oleh bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi juga mendeteksi kemungkinan risiko baru yang mungkin saja terjadi. Hal ini penting karena banyak peistiwa atau keadaan yang menimbulkan kerugian financial yang besar bagi perbankan, bahkan negara, sebagai akibat adanya risiko yang tersembunyi dan tidak terdeteksi secara dini.

Adapun proses identifikasi dan deteksi ini adalah proses yang sangat penting karena bank BNI Syariah adalah dengan mengetahui terlebih mendalam transaksi yang akan dijalankan seperti dalam pembiayaan KPR. Risiko-risiko yang dapat di identifikasi antara lain adalah nasabah membatalkan jual beli namun bank terlanjur membeli objek barang. Nasabah memanipulasi harga objek barang, nasabah memanipulsi informasi data penghasilan, nasabah tidak mampu membayar kewajiban pada saat jatuh tempo yang telah disepakati. Prosedur yang diterapkan oleh BNI Syariah Knator Cabang Banjarmasin adalah pada saat analisa pengajuan pembiayaan berdasarkan pada karakter nasabah, kondisi keuangan, serta dengan memperhatikan beberapa dokumen penting terkait. Dalam menganalisa calon nasabah pihak BNI Syariah harus cermat dan teliti, karena kondisi nasabah sangat berpengaruh terhadap terpenuhinya kewajiban nanti, jika nasabah mempunyai karakter yang baik dan jujur serta kondisi keuangan yang memadai kegagalan dalam hal pembayaran

akan dapat dihindari, sehingga bank BNI Syariah tidak akan menanggung kerugian yang akan berdampak pada kelangsungan usahanya serta kesehatan bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

2. Pengukuran risiko

Dilakukan untuk menilai sejauh mana risiko tersebut dapat membahayakan kelangsungan aktivitas bank, pengukuran ini dapat dilakukan dengan mengevaluasi secara berkala terhadap seluruh data yang ada dan prosedur yang telah digunakan untuk mengukur risiko, dengan demikian maka prosedur yang ada dapat menyesuaikan terhadap perubahan yang terjadi di luar kegiatan bank.[4]

Dalam proses analisis pembiayaan yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan analisis 4C yang diterapkan yaitu:

a. Analisis *character*, Sifat atau watak dari orang-orang yang diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari kebiasaan si nasabah di sekitar tempat tinggalnya. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dengan perjanjian yang telah diterapkan.

   Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah tersebut, dapat ditempuh melalui upaya antara lain:

   a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
   b. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.

[4] Khoirul Fitri. Consumer Service. Wawancara Pribadi. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, 5 Januari 2019.

c. Meminta *bank to bank information*.

d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon nasabah berada.

e. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.

f. Mencari informasi apakah nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

Dalam wawancara dengan calon nasabah, ketika menilai karakter seseorang perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Seorang calon nasabah yang mempunyai nilai yang sangat dominan di bidang ekonomi dan political ada kecenderungan mempunyai iktikad / karakter yang tidak baik. Idealnya karakter calon nasabah mempunyai nilai-nilai yang berimbang dalam diri pribadinya.

b. Analisis *capacity*, dalam memberikan pembiayaan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan sehari-hari dari angsuran nasabah. *Capacity* merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c. Analisis *collateral*, jaminan utama adalah kepercayaan dan karakter nasabah dari pihak bank terhadap calon nasabah. Sedangkan agunan hanya merupakan jaminan tambahan atau penunjang dari jaminan utama seperti BPKB , dan sertifikat. Hal tersebut didasarkan pada fungsi utama dari bank syariah adalah lembaga intermediasi dan untuk mengurangi risiko jika nasabah tidak mengembalikan. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya. Dari pembiayaan yang dikeluarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk nasabah.

d. Analisis *condition,* analisis ini diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, prospek usaha dimasa mendatang.

Analisis 4C tersebut dilakukan agar terhindar atau meminimalisir kemungkinan terjadinya risiko yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Meskipun pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah melakukan analisis 4C sebelum menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah, tetapi dalam suatu pembiayaan risiko dan lembaga keuangan adalah sesuatu yang tidak terpisahkan hal ini terjadi juga pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

3. Pemantauan risiko

Pemantaun risiko dilakukan dengan memperhatikan perubahan kegiatan pembiayaan yang sedang dilakukan, berdasrkan pada data-data yang ada dan akurat yang telah berhasil dikumpulkan, kemudian bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menetapkan risiko-risiko tersebut

berdasrkan tingkatannya yang terdiri dari rendah *(low)*, sedang (*moderate)*, dan tinggi *(high)*. Pemetaan ini bertujuan untuk memudahkan pihak bank dalam memantau kegiatan pembiayaan berikutnya, jika terindentifikasi adanya suatu gejala yang menunjukan akan adanya risiko, misalnya nasabah mulai terlambat dalam melakukan pembayaran maka bank akan mencari solusi atau pembinaan dan pengawasan terhadap pembiayaan KPR yang diberikan antara lain dengan melakukan pengecekan dan pengawasan secara intensif. Hal tersebut dapat menghindari bahwa dana pembiayaan digunkan untuk hal lain diluar untuk pembiayan rumah.

4. Pengendalian risiko

Langkah berikutnya yang harus dilakukan setelah proses pemantaun risiko yaitu tindakan mengendalikan risiko, mengamankan dan menghindari risiko bila memungkinkan. Pelaksanaan proses pengendalian risiko harus digunakan bank untuk mengelola risiko tertentu, terutama yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank.

Berikut langkah-langkah yang dilakukan yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk meminimalisir kerugian dalam pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

1. Melakukan survei

Langkah pertama yang dilakukan bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu dengan melakukan survei ke lokasi calon nasabah yang dijaminkan harus ditunjukkan kepada petugas peninjau. Pada saat melakukan peninjauan petugas harus menggali informasi

sebanyak mungkin dari keadaan calon anggota, baik dari segi keadaan geografis tempat tinggalnya, aset yang dimiliki yang masih dapat digunakan, dan keadaan rumah calon nasabah pembiayaan. Selain itu petugas juga melakukan survei lingkungan dengan mencari informasi dari masyarakat sekitar yaitu tetangga atau teman dekat calon pembiayaan, tujuannnya adalah untuk memastikan obyek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai apa yang ditulis dalam formulir pengajuan permohonan pembiayaaan.

2. Pengawasan sebelum pencairan

Langkah kedua sebelum pencairan dilakukan pengecekan seluruh dokumen seperti KTP, pasfoto 4x6cm, surat nikah/cerai/pisah harta, kartu keluarga, surat WNI, surat NPWP, rekening koran/tabungan, slip gaji, surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan, neraca dan laba rugi, akte perusahaan,SIUP dan TDP, surat ijin praktek profesi, dokumen kepemilikan jaminan, denah lokasi rumah tinggal yang diperlukan dalam pengajuan pembiayaan, apabila belum lengkap maka calon nasabah harus melengkapi terlebih dahulu dokumen-dokumen yang masih kurang.

3. Pengawasan langsung

Langkah ketiga adalah pengawasan langsung kelapangan. Mengecek usaha/proyek yang dilakukan berjalan lancar atau tidak. Mengetahui apakah ada kendala selama menjalankan usaha/proyek tersebut. Pemeliharaan hubungan dengan melakukan komunikasi yang

lebih intensif kepada nasabah agar menciptakan hubungan lebih akrab dengan nasabah.

4. Pengawasan tidak langsung

Langkah keempat melakukan pengawasan tidak langsung cara-cara yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah mencari informasi tentang segala sesuatu yang menyangkut nasabah pembiayaan, misalnya dengan menanyakan kepada rekan dekat atau tetangga dimana nasabah melakukan usahanya.

5. Tindakan revitalisasi

Langkah kelima memperbaiki dan menyelamatkan yang telah diberikan kepada nasabah, adapun yang harus dilakukan adalah:

a. Analisis sebab kemacetan
b. Memberikan saran-saran atau mencarikan solusi kepada nasabah dalam menyelesaikan masalahnya.
c. Memberikan teguran secara lisan atau tertulis dalam bentuk surat peringatan.

- SP 1 : Untuk nasabah yang mengalami telat selama 1 bulan.
- Sp 2 : Untuk nasabah yang mengalami telat selama 2 bulan.
- Sp 3 : Untuk nasabah yang mengalami telat selama 3 bulan atau lebih.

d. Penagihan oleh petugas
e. Melakukan negosiasi terlebih dahulu dengan nasabah. Upaya ini dilakukan apabila anggota masih mampu memenuhi

kewajibannya tetapi kondisi keuangan semakin mengecil. Langkah ini dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan.

f. Pengambil alihan agunan merupakan upaya penyelesaian kredit namun bersifat sementara karena BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berkewajiban segera menjual agunan tersebut untuk membayar kembali kewajiban nasabah.[5]

3. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan Griya iB Hasanah yang bermasalah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan *(signal of deviation)* lebih dulu kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.

Menurut bapak Khoirul selaku Consumer Service BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah itu ada dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu faktor yang berasal dari bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin itu sendiri, dan faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.[6]

1. Faktor internal

Perilaku petugas yang menyimpang yaitu adanya sistem prosedur pembiayaan yang ada kalanya dilanggar sehingga memotong jalur prosedur yang

[5]Deny Setiawan, Sales Asisten, wawancara pribadi, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. 2 Agustus 2018, pukul 16.00 WITA

[6]Khairul Fitri, Consumer Sales, Wawancara Pribadi, BNI Syariah Banjarmasin, 27 Juli 2018, pukul 16.00 Wita.

telah dibuat. Hal ini disebabkan oleh kedekatan antara petugas dengan calon nasabah, baik dikarenakan faktor hubungan keluarga ataupun karena adanya imbalan yang diberikan oleh calon nasabah bni syariah kantor cabang banjarmasin menekankan dan memberikan sanksi berupa potongan gajih atau pemecatan kepada para petugas jika terbukti menerima imbalan dari calon nasabah yang dapat menciptakan kedekatan hubugan anatara petugas dan nasabah sehingga nasabah merasa tidak ada tekanan dalam membayar angsuran.

2. Faktor eksternal

a. Usaha nasabah mengalami kebangkrutan
b. Usaha nasabah mengalami penurunan
c. Dipecat dari pekerjaannya
d. Adanya i'tikad yang kurang baik dari nasabah dalam melakukan pembayaran walaupun usahanya baik dan bekembang, sehingga kewajiban diabaikan.
e. Terkena musibah, pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan oleh adanya musibah yang tak terduga yang menerjang usaha nasabah seperti kecelakaan, kebakaran, atau lain sebagainya. Sehinggausaha nasabah terganggu dan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah mengembalikan dana yang telah diberikan oleh bni syariah kantor cabang banjarmasin.

C. Analisis Data

1. Strategi Meminimalisasi Kerugian Pada Produk Griya iB Hasanah Pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.

Proses manajemen risiko merupakan sistem yang komprehensif yang meliputi penciptaan lingkungan manajemen yang kondusif, memelihara pengukuran risiko yang efisien, proses mitigasi dan monitoring, serta menciptakan sistem kontrol internal yang memadai. Penerapan manajemen risiko di bank BNI Syariah telah sesuai dengan PBI No 13/23/PBI/2011 tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum syariah dan unit usaha syariah dan berdasarkan standar operasional prosedur yang diterapkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, sebagai langkah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan.

Program penanggulangan risiko suatu organsasi dapat diklasifikasikan kedalam beberapa kegiatan di antaranya identifikasi risiko, pengukuran risiko, pemantaun risiko, dan pengendalian risiko. Dimana keempat kegiatan ini merupakan kegiatan yang harus dilakukan secara berurutan dan sistematis. Dalam prakteknya proses penanggulangan manjemen risiko sudah dilaksanakan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Sesuai dengan pengertian diatas yaitu ada beberapa alasan mengapa manajemen risiko tersebut perlu dilakukan. Pertama adalah karena risiko akan

datang kapan saja dan di mana saja secara tidak terduga dan sulit dihindari. Jadi setiap perusahaan harus menggunakan yang namanya manajemen risiko.

Dalam penerapan prinsip analisis 5C yang telah dikemukakan oleh Kasmir tentang pemberian pembiayaan yaitu *character, capacity, capital, condition, collatera,*.[7] tetapi dalam pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murābaha*, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan metode konsep 4C yaitu (*character, capacity, condition, collateral)* menjadi aspek yang dominan sebagai pedoman atau tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam menerapkan pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murābahah* menggunakan 4C yaitu:

a. Analisis *character*, Sifat atau watak dari orang-orang yang diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari kebiasaan si nasabah di sekitar tempat tinggalnya. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana i'tikad/kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dengan perjanjian yang telah diterapkan.

   Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah tersebut, dapat ditempuh melalui upaya antara lain:

   a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
   b) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
   c) Meminta bank to bank information.

[7]Kasmir, *op.cit.*, h.95-96.

d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon nasabah berada.

e) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.

f) Mencari informasi apakah nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

Dalam wawancara dengan calon nasabah, ketika menilai karakter seseorang perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Seorang calon nasabah yang mempunyai nilai yang sangat dominan di bidang ekonomi dan politik ada kecenderungan mempunyai i'tikad / karakter yang tidak baik. Idealnya karakter calon nasabah mempunyai nilai-nilai yang berimbang dalam diri pribadinya.

b. Analisis *capacity*, dalam memberikan pembiayaan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan sehari-hari dari angsuran nasabah. *Capacity* merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c. Analisis *collateral*, jaminan utama adalah kepercayaan dan karakter nasabah dari pihak bank terhadap calon nasabah. Sedangkan agunan hanya merupakan jaminan tambahan atau penunjang dari jaminan utama seperti BPKB , dan sertifikat. Hal tersebut didasarkan pada fungsi utama dari bank syariah adalah lembaga intermediasi dan untuk mengurangi risiko jika nasabah tidak mengembalikan. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya. Dari pembiayaan yang dikeluarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk nasabah.

d. Analisis *condition,* analisis ini diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, prospek usaha dimasa mendatang.

Berikut langkah-langkah yang dilakukan yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk meminimalisir kerugian dalam pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

1. Melakukan Survey

Pada saat melakukan survei ke lapangan obyek yang dijaminkan harus ditunjukkan kepada ptugas pninjau. Pada saat melakukan pninjauan petugas harus menggali informasi sebanyak mungkin dari keadaan calon anggota, baik dari segi keadaan geografis tempat tinggalnya, asset yang dimiliki yang masih dapat digunakan, dan keadaan rumah calon nasabah pembiayaan. Selain itu petugas juga melakukan survei lingkungan yaitu mncari informasi dari masyarakat sekitar yaitu tetangga atu teman dekat calon pembiayaan, tujuannnya adalah untuk memastikan

obyek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai apa yang ditulis dalam formulir pengajuan permohonan pembiayaaan.

2. Pengawasan Sebelum Pencairan

Langkah kedua sebelum pencairan dilakukan pengecekan seluruh dokumen seperti KTP, pasfoto 4x6cm, surat nikah/cerai/pisah harta, kartu keluarga, surat WNI, surat NPWP, rekening koran/tabungan, slip gaji, surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan, neraca dan laba rugi, akte perusahaan,SIUP dan TDP, surat ijin praktek profesi, dokumen kepemilikan jaminan, denah lokasi rumah tinggal yang diperlukan dalam pengajuan pembiayaan, apabila belum lengkap maka clon nasabah harus melengkapi terlebih dahulu dokumen-dokumen yang masih kurang.

3. Pengawasan Langsung

Langkah ketiga adalah pengawasan langsung kelapangan. Mengecek usaha/proyek yang dilakukan berjalan lancar atau tidak. Mengetahui apakah ada kndala selama menjalankan usaha/proyek tersebut. Pemeliharaan hubungan dengan melakukan komunikasi yang lebih intensif kepada nasabah agar menciptakan hubungan lebih akrab dengan nasabah.

4. Pengawasan Tidak Langsung

Langkah keempat melakukan pengawasan tidak langsung cara-cara yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah mencari informasi tentang segala sesuatu yang menyangkut nasabah pembiayaan, misalnya dengan menanyakan kepada rekan dekat atau tetangga dimana nasabah melakukan usahanya.

5. Tindakan Revitalisasi

Langkah kelima memperbaiki dan menyelamatkan yang telah diberikan kepada nasabah, adapun yng harus dilakukan adalah:

a) Analisis sebab kemacetan
b) Memberikan saran-saran atau mencarikan solusi kepada nasabah dalam menyelesaikan masalahnya.
c) Memberikan teguran secara lisan atau tertulis dalam bentuk surat peringatan.

- SP 1 : Untuk nasabah yang mengalami telat selama 1 bulan.
- Sp 2: untuk nasabah yang mengalami telat selama 2 bulan.
- Sp 3 : untuk nasabah yang mengalami telat selama 3 bulan atau lebih.

d) Penagihan oleh petugas
e) Melakukan negosiasi terlebih dahulu dengan nasabah. Upaya ini dilakukan apabila anggota masih mampu memenuhi kewajibannya tetapi kondisi keuangan semakin mengecil. Langkh ini dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan.
f) Pengambil alihan agunan merupakan upaya penyelesaian kredit namun bersifat sementara karena bni syariah kantor cabang banjarmasin berkewajiban segera menjual agunan tersebut untuk membayar kembali kewajiban nasabah.[8]

[8]Deny Setiawan, sales asisten, wawancara pribadi, bni syariah kantor cabang Banjarmasin. 2 Agustus 2018, pukul 16.00 WITA.

2. **Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan Griya iB Hasanah yang bermasalah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation*) lebih dulu kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.

Dalam aktifitas pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ada berbagai faktor yang menyebabkan pembiayaan tersebut bermasalah. Misalnya faktor yang ditimbulkan oleh faktor yang berasal dari pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin itu sendiri, atau disebut dengan faktor internal. Faktor internal disini yaitu perilaku petugas yang menyimpang, yaitu adanya sistem prosedur yang telah dibuat. Hal ini disebabkan oleh kedekatan antara petugas dengan calon nasabah, baik dikarenakan faktor hubungan keluarga ataupun karena adanya imbalan yang diberikan oleh calon nasabah. Sehingga nasabah mendapat keluasan dan merasa tidak ada tekanandalam membayar angsuran.

Berbeda dengan faktor eksternal. Hal yang menyebabkan pembiayaan menjadi bermasalah pada produk Griya iB Hasanah dengan akad *murabahah* yaitu keterlambatan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikarenakan usaha nasabah mengalami penurunan dan mengalami kebangkrutan. Hal ini tentunya berdampak pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin karena akan berdampak negatif pada keuangan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

tersebut. Adanya *i'tikad* yang kurang baik dari nasabah dalam melakukan pembayaran walaupun usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban diabaikan. Selanjutnya terkena musibah seperti kebakaran, kecelakaan, dan di PHK dari pekerjaan. Faktor-faktor tersebut dapat merugikan nasabah karena dari usaha atau pekerjaan tersebut dapat membayar angsuran kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

3. Upaya Meminimalisasi Risiko Pada Pembiayaan

Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat mengambil suatu analisis bahwa strategi yang digunaka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin termasuk strategi yang bagus atau baik karena dengan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan sekitar 625 nasabah dan total pembiayaan sekitar 102.953.000.000 pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah 0,55%. NPF (Non Performing Finance) atau risiko pebiayaan. NPF yang ditetapkan oleh Bank Indonsia untuk nasional 4% dan untuk BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin 1%, apabila NPF melebihi dari ketentuan yang ditetapkan oleh pihak Bank Indonesia maka strategi dalam mengelola atau meminimalisir kerugian pada pembiayaan kurang baik atau buruk, tetapi apabila NPF lebih rendah dari yang ditetapkan oleh Bank Indonesia maka strategi dalam mengelola atau meminimalisisr kerugian pada pembiayaan baik dan bagus, dan penilai NPF dilakukan satu bulan seklai.

Jadi menurut penulis strategi yang diterapakn oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sudah bagus atau baik karena dengan jumlah nasabah yang lumayan banyak pihak dapat meminimalisir.