

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Adapun data yang dijabarkan, antara lain:

1. Gambaran Umum BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Sejarah berdiri pada tahun 1946. Bank Negara Indonesia (BNI), merupakan bank pertama yang didirikan dan yang dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Bank Negara Indonesia mulai mengedarkan alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia, yakni ORI atau Orang Republik Indonesia, pada malam menjelang tanggal 30 Oktober 1946, hanya beberapa bulan sejak pembentukannya. Hingga kini, tanggal tersebut diperingati sebagai Hari Keuangan Nasional, sementara hari pendiriannya yang jatuh pada tanggal 15 Juli ditetapkan sebagai Hari Bank Nasional.¹

Menyusul penunjuk *De Javasche Bank* yang merupakan warisan dari pemerintah Belanda sebagai Bank sentral pada tahun 1949, pemerintah membatasi peran Bank Negara Indonesia sebagai Bank Sirkulasi atau Bank Sentral. Bank Negara Indonesia lalu ditetapkan sebagai Bank pembangunan, dan kemudian diberikan hak untuk bertindak sebagai Bank Devisa, dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Sehubungan dengan penambahan modal pada tahun 1955, status Bank Negara Indonesia diubah menjadi bank komersial milik

¹Homepage; <http://www.bnisyariah.co.id>. (13 Februari 2019).

pemerintah perupahan ini melandasi pelayanan yang lebih baik dan luas bagi sektor usaha nasional.

Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “BNI 46”. Kemudian karena ingin menggunakan nama panggilan yang lebih mudah diingat maka dirubah menjadi “Bank BNI “ bersama dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988. Tahun 1992, status hokum dan nama BNI berubah menjadi PT Bank Negara Indonesia (persero), sementara keputusan untuk menjadi perusahaan public diwujudkan melalui penawaran saham perdana dipasar modal pada tahun 1996 dan PT Bank Negara Indonesia, Tbk. Kemampuan BNI untuk beradaptasi terhadap perubahan dan kemajuan lingkungan, sosial budaya serta teknologi dicerminkan melalui penyempurnaan identitas perusahaan yang berkelanjutan dari masa kemasa. Hal ini juga menegaskan dedikasi dan komitmen BNI terhadap perbaikan kualitas kinerja secara terus-menerus.

Pada tahun 2004, identitas perusahaan yang diperbaharui mulai digunakan untuk menggambarkan prospek masa depan yang lebih baik, setelah keberhasilan mengarungi masa-masa yang sulit . Sebutan “Bank BNI” dipersingkat menjadi “BNI’, sedangkan tahun pendirian yaitu “46” digunakan dalam logo perusahaan untuk meneguhkan kebanggaan sebagai bank nasional pertama yang lahir pada era Negara Kesatuan Republik Indonesia. Berangkat dari semangat perjuangan yang berakar pada sejahteranya, BNI bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi negeri, serta senantiasa menjadi kebanggaan Negara.

Dengan berlandaskan pada Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. 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*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang terbesar diseluruh wilayah Indonesia Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam Corporate Plan UUS BNI Tahun 2000 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 aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan-pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point.

Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4,5 Nomor 385 Banjarmasin. Bangunan BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang terdiri dari tiga lantai, yaitu lantai dasar yang terdiri dari ruangan consume sales, ruangan prima nasabah, mushola dan toilet. Lantai dua yang terdiri dari ruang branch manager, ruangan SME financing, operasional manager, ruangan customer service dan toilet. Lantai tiga terdiri dari ruangan operasional, ruang general affair, ruangan consumer processing, mushola, dapur dan dua toilet. Selain itu terdapat pula satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan kantor. Sekarang BNI Syariah Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.

2. Visi dan Misi BNI Syariah.

a. Visi

Visi BNI Syariah adalah sebagai berikut:

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

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang memeparkan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin terus-menerus melakukan perbaikan dalam layanan dan

kinerja dengan serangkaian *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 kepada 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 terbaik bagi nasabah/*mudharib* mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/*mudharib*.

3. Budaya Kerja Bank BNI Syariah

Budaya kerja adalah nilai-nilai (*value*) dan keyakinan (*beliefs*) yang menjadi pedoman dalam perilaku, yang dinilai penting 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, profesional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan tanggung jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

b. Jama'ah

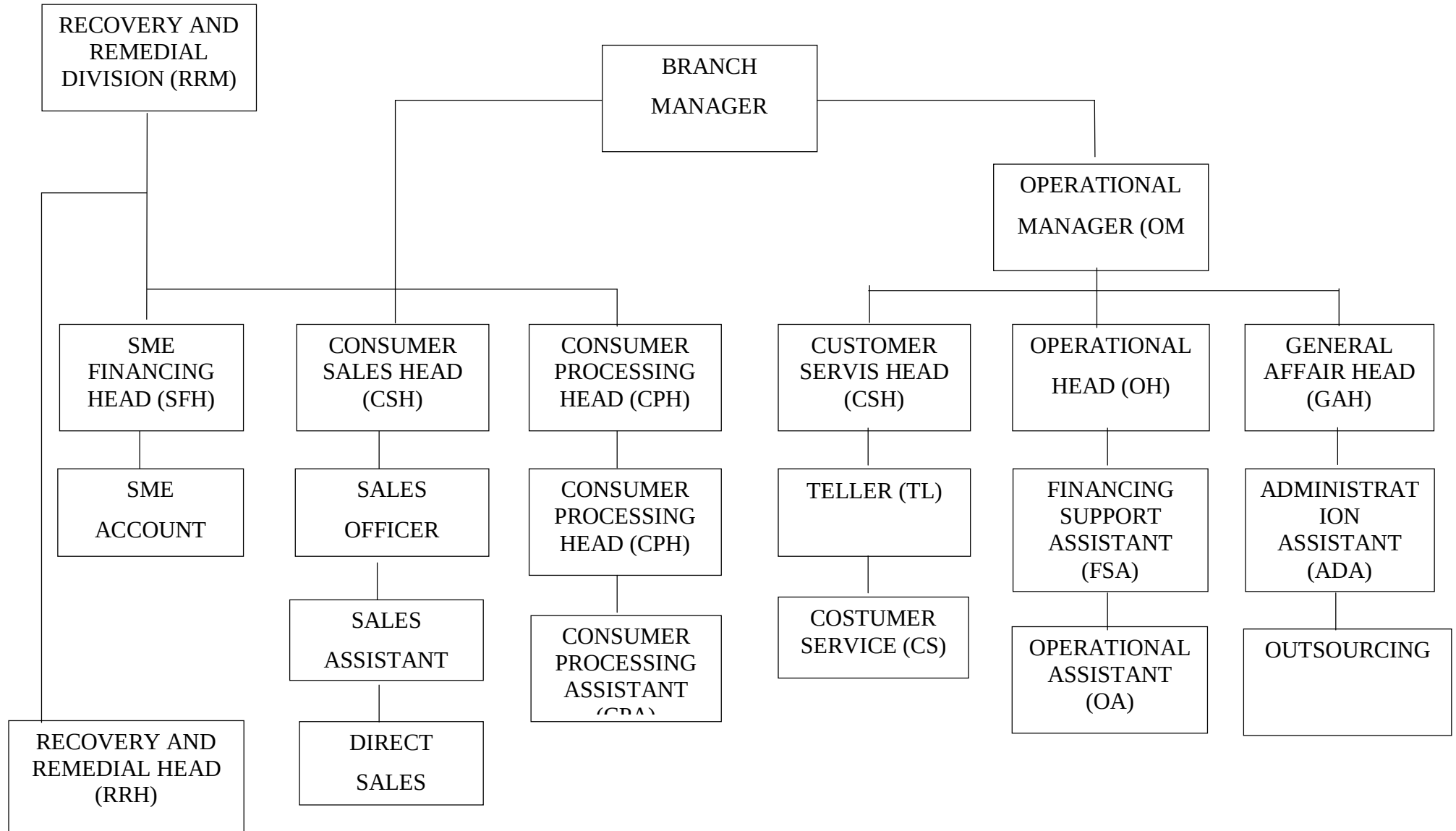
Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dengan dalam kepemimpinan yang efektif.²

4. Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam suatu struktur organisasi pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat dilihat pada gambar berikut:

²Homepage: <http://www.bnisyariah.co.id>. (13 februari 2019)

Gambaran 4. 1 Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Banjarmasin



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 *abilities*, 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 berkesinambungan sehingga berjalan dan fungsi secara efektif.
- 4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *office channeling* 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. *Operasional manajer (OM)*

- 1) Memimpin, membina, mengembangkan dan 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 oleh 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 dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten dan unit pelayanan nasabah.

c. *Customer services (CS)*

- 1) Pemberian 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 pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk /jasa BNI Syariah.
- 4) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- 5) Pembuatan laporan ke BI tentang giro *wadi'ah*, 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 (Aanti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan 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 pembukaan 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 pemimpin 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 *Rahn*)
- 2) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif.
- 3) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI syariah lainnya.
- 4) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

g. *Consumer sales head* (CSH)

- 1) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data
- 2) Melakukan transaksi dan plotting jaminan.
- 3) Melakukan analisa pembiayaan (*BFM/Analixi Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

h. *Consumer processing (CPH)*

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

i. *Teller*

- 1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, 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 otomatis di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu.

- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu.
- 4) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

k. *Recovery & remedial divisional (RRM)*

- 1) Pemantau proses penagihan dan memantau 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. *Recovery remedial head (RRH)*

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

5. 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 Penghimpun Dana

- 1) Tabungan BNI iB Hasanah

- 2) Tabungan BNI iB Prima Hasanah
- 3) Tabungan BNI iB Bisnis Hasanah
- 4) Tabungan BNI iB Tapenas Hasanah
- 5) Tabungan BNI iB THI Hasanah
- 6) Tabunganku iB
- 7) Tabungan BNI iB Bisnis Hasanah
- 8) Tabungan BNI iB Tunas Hasanah
- 9) Giro iB Hasanah
- 10) Deposito iB Hasanah

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu:

- 1) Pembiayaan Emas iB Hasanah
- 2) Griya iB Hsanah
- 3) Multijasa iB Hsanah
- 4) Multiguna iB Hasanah
- 5) *Flexi* iB Hasanah
- 6) Tabunagan Haji iB Hasanah
- 7) iB Hasanah *card*
- 8) Oto iB Hasanah
- 9) Tunas Usaha iB Hasanah
- 10) Wirausaha iB Hasabah
- 11) Usaha Kecil iB Hasanah

12) Gadai Emas iB Hasanah

13) CCF iB Hasanah

B. Penyajian Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan bagian pembiayaan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin di Jalan Jend. Ahmad Yani Km.4,5 No.385, Kebun Bunga, Kec, Banjarmasin, Provinsi. Kalimantan Selatan. N0, Telp (0511) 32569461. Hasil wawancara tersebut adalah sebagai berikut.

1. Identitas Informan

Nama : Panji Arohman

Jenis Kelamin : laki-laki

Jabatan : SME Financing Head

Nama : Billian Muqurrobun (Billy)

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jabatan : SME Account Officer

Menurut kedua informan tersebut Usaha Kecil iB Hasanah merupakan salah satu fasilitas pembiayaan produktif di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif serta tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku. Nasabah yang membutuhkan modal untuk kebutuhan produktif seperti

modal usaha atau modal investasi usaha, modal kerja dan pembelian perlengkapan usaha Pembiayaan. Usaha Kecil iB Hasanah diluncurkan Bank BNI Kantor Cabang Banjarmasin pada tahun 2000.

Usaha Kecil iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin semakin tahun semakin meningkat disebabkan karena kebutuhan masyarakat untuk modal usaha atau investasi usaha semakin besar.

Strategi pembiayaan yang digunakan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk Strategi Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah ada tiga cara yaitu :

1. *Cross Selling* yang artinya dimana *Customer Service* lah yang salah satu berperan penting pada hal ini, dimana *Customer Service* sambil menawarkan kepada nasabah ataupun calon nasabah untuk Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah.
2. Top Up Nasabah adalah strategi yang dilakukan Bank dalam memasarkan Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah yaitu dengan cara dari nasabah lama memperkenalkan Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah ke nasabah baru atau relasi-relasi yang di kenal.
3. Ekspansi adalah memperbanyak jumlah kredit yang diberikan, bisa dengan memperbanyak orang yang menerima kredit atau atau memperbesar jumlah kredit yang di terima oleh seseorang atau calon nasabah dengan memperkenalkan pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah berdasarkan fakta yang ada dalam pembiayaan itu.

Persyaratan untuk membuka pembiayaan Usaha Kecil iB hasanah adalah:

- a) Warga Negara Indonesia;
- b) Pengalaman di bidang usaha minimal 2 (dua) tahun;
- c) Identitas diri (Kartu Keluarga dan KTP);
- d) NPWP (perorangan/perusahaan).
- e) Legalitas usaha lengkap dan masih berlaku seperti Surat Ijin Usaha perdagangan (SIUP), Tanda Daftar perusahaan (TDP), dan Surat Ijin Tempat Usaha (SITU);
 - 1) Surat keterangan berusaha dari kelurahan /kecamatan khusus untuk pembiayaan sampai dengan Rp 150 Juta;
 - 2) Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku;
 - 3) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet/bermasalah;
 - 4) Menyampaikan fotocopi rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir;
 - 5) Legalitas perijinan untuk usaha yang mempunyai perijinan khusus (antara lain : pertambangan, konstruksi, kehutanan dan lain-lain);
 - 6) Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir.
 - 7) Ketentuan biaya Usaha Kecil iB Hasanah di BNI Syariah adalah biaya administrasi ringan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, biaya asuransi kerugian, biaya notaris, biaya materai, dan lain-lain sesuai ketentuan yang berlaku.

Pihak yang melakukan analisis pembiayaan adalah *Account Officer* dan melakukan analisis dengan prinsip 5C, yaitu:

- a) *Character* adalah watak/ sifat dari nasabah pengambil pinjaman. Dilihat dari data calon nasabah seperti KTP dan *BI Checking*.
- b) *Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.
- c) *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan maupun untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi kewajibannya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya.
- d) *Collateral* adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan/jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Jaminan/agunan yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin harus berupa *fix asset* seperti tanah dan bangunan dengan sertifikat SHM/SHGB.

- e) *Condition of economi* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah.

Proses analisa pembiayaan dilakukan oleh *Account Processing* untuk melakukan penilaian (transaksi keuangan dan jaminan). Persetujuan dan pengambilan keputusan pembiayaan dilakukan oleh pimpinan cabang. Jangka waktu dari permohonan sampai proses pencairan sekitar 14 hari kerja.³

Angsuran kewajiban tetap selama periode pembiayaan sehingga terbebas dari fluktuasi bunga pasar. Nasabah dapat mengajukan pinjaman minimal Rp. 150 juta dan maksimal Rp. 10 miliar dengan jangka waktu maksimal 7 Tahun. Nasabah non muslim juga diperbolehkan mengajukan pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah di BNI Syariah selama usaha tersebut sesuai dengan prinsip syariah.

Jenis kontrak pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah yang umum ditawarkan dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan yaitu dengan menggunakan akad jual beli (murabahah) ataupun dengan akad kemitraan bagi hasil (mudharabah dan musyarakah).

Keunggulan Usaha Kecil iB Hasanah pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu:

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah;

³Panji Arhman, *Op. Cit.*,

2. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun;
3. Plafond pembiayaan minimal Rp150 Juta dan maksimum Rp. 10 Milyar;
4. Uang mukan ringan, minimal 10%
5. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI konvensional.

Informan juga mengatakan kendala yang dihadapi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu keterlambatan yang dilakukan nasabah dalam membayar atau mengangsur tunggakan pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah dan kurangnya pengetahuan masyarakat secara mendalam tentang pembiayaan Usaha Kecil yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga masih banyak masyarakat yang menggunakan pembiayaan dari Bank Konvensional.

C. Analisis Data

1. Strategi Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Usaha Kecil iB Hasanah merupakan salah satu fasilitas pembiayaan produktif di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif serta tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku. Nasabah yang membutuhkan modal untuk kebutuhan produktif seperti modal usaha atau modal investasi usaha, modal kerja dan pembelian perlengkapan usaha Pembiayaan.

Berdasarkan keterangan dari informan, Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah digunakan untuk modal kerja dan investasi dengan menggunakan akad *Murabahah*, *Mudharabah* dan *Musysarakah*.

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga porolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati. Penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Mudharabah adalah penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagianhasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Musyarakah adalah transaksi penanaman dana dari dua pemilik dana atau lebih untuk menjalankan usaha tertentu dengan pembagian hasil usaha berdasarkan nisbah yang disepakati dan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad *Murabahah*, *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha membuat pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah ini semakin meningkat tiap tahunnya.

Usaha Kecil iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin semakin tahun semakin meningkat disebabkan karena kebutuhan masyarakat untuk modal usaha atau investasi usaha semakin besar.

Promosi yang digunakan Bank BNI Kantor Cabang Banjarmasin untuk memasarkan Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah adalah menawarkan langsung kepada calon nasabah dengan memperkenalkan Pembiayaan Usaha Kecil iB

Hasanah berdasarkan fakta yang ada dalam pembiayaan itu. Informasi yang diberikan berisi tentang keunggulan, kegunaan, dan kualifikasi Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah sehingga menjadi daya tarik nasabah agar menggunakan Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah pada Bank BNI Kantor Cabang Banjarmasin. Dalam menyalurkan Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki dua cara yaitu dengan cara Top Up Nasabah lama dan Ekspansi nasabah baru.

Sebelum menyetujui pembiayaan untuk menghindari nasabah yang berlaku curang Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan analisa 5C (*character, capital, condition, collateral, dan capacity*) yang dilakukan oleh *Account Processing* untuk melakukan penilaian (taksasi keuangan dan jaminan). Kurangnya kesadaran masyarakat untuk berlaku jujur menyebabkan akad *mudharabah* pada BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin hanya diterapkan kepada lembaga koperasi yang berlegalitas usaha terpercaya.

Bank BNI Syariah juga memperbolehkan nasabah yang non muslim untuk mengajukan pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah selama usaha tersebut sesuai dengan prinsip syariah.

Angsuran kewajiban tetap selama periode pembiayaan sehingga terbebas dari fluktuasi bunga pasar. Nasabah dapat mengajukan pinjaman minimal Rp. 150 juta dan maksimal Rp. 10 miliar dengan jangka waktu maksimal 7 Tahun.

2. Kendala Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin Dalam Strategi Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah

Berdasarkan informasi yang didapat melalui hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah dikemukakan dalam penyajian data menunjukkan bahwa ada kendala yaitu susahnya mencari nasabah yang bertanggung jawab sehingga dalam pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah masih terdapat pembiayaan yang bermasalah.

Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengalami banyak tantangan serta kendala juga didalam pemasarannya, dan mesti salah satu kendalanya adalah semakin ketatnya persaingan antar Bank sangat mempengaruhi perkembangannya. Persaingan tersebut tidak hanya terjadi pada instansi keuangan yang berbasis syariah saja tetapi juga pada instansi atau lembaga keuangan konvensional. Selain itu, kelemahan dan keunggulan pembiayaan tersebut juga menjadi kendala terhadap pemasaran pembiayaan tersebut, sehingga untuk bersaing dengan instansi atau lembaga keuangan lainnya pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus melakukan teknik pemasaran dengan efektif dan efisien. Selain teknik pemasaran seperti apa yang cocok untuk diterapkan oleh pihak bank, bank juga harus mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam pembiayaan Usaha kecil iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor cabang Banjarmasin.

Kendala Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam Strategi Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah baik internal maupun eksternal adalah:

- a. Banyaknya lembaga keuangan yang memberikan layanan atau pembiayaan yang sama
- b. kurangnya pengetahuan masyarakat secara mendalam tentang pembiayaan Usaha Kecil yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga masih banyak masyarakat yang menggunakan pembiayaan dari Bank Konvensional

Ada beberapa pengertian kredit bermasalah yaitu kredit yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan Bank, kredit yang memiliki kemungkinan timbulnya risiko dikemudian hari, mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya.

Kondisi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi kegagalan dalam pemberian kredit yaitu, perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan/peraturan yang mempengaruhi segmen/usaha debitur/ perubahan tersebut merupakan tantangan terus-menerus yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola perusahaan. Kunci sukses dari usaha adalah kemampuan mengantisipasi perubahan dan fleksibel dalam mengelola usahanya. Tingkat persaingan yang tinggi, perubahan teknologi dan perubahan preferensi pelanggan sehingga mengganggu usaha debitur atau menyebabkan usaha debitur sulit untuk tumbuh sesuai dengan target bisnisnya. Faktor risiko geografis terkait dengan bencana alam yang mempengaruhi usaha debitur.⁴

Kondisi internal dapat dilihat dari sisi bank, analisis kredit yang kurang memadai sehingga terjadi ketidaktepatan dalam penilaian risiko serta timbulnya

⁴Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm.91-92.

over financing (kredit yang diberikan lebih besar dari kebutuhan). Pemantauan terhadap fasilitas kredit yang telah diberikan kurang memadai. Penguasaan agunan yang lemah, baik dari objek/fisik agunan maupun pengikatnya.⁵

Tindakan yang dapat dilakukan bank dalam penyelamatan kredit bermasalah adalah melakukan *rescheduling* (penjadwalan ulang) yaitu perubahan syarat kredit hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran kredit. Kebijakan ini hanya diberikan kepada debitur yang menunjukka itikad dan karakter yang jujur serta memiliki kemauan untuk membayari atau melunasi kredit. *Reconditioning* (persyaratan ulang) yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan persyaratan lain sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum kredit. *Restructuring* yaitu upaya penyelamatan dengan melakukan perubahan syarat-syarat kredit yang menyangkut penambahandana bank, konversi seluruh atau sebagian tunggakan.⁶

Langkah-langkah yang dilakukan oleh bank dalam upaya penyelesaian kredit tersebut, yaitu:

- a. Bank melakukan upaya penagihan kepada debitur untuk penyelesaian kewajibannya kepada bank (tunggakan pokok, angsuran, denda dan biaya lainnya).
- b. Kredit yang telah berada pada kolektibilitas lima telah dapat diusulkan untuk dihapus buku kemudian dikelompokkan potensi penagihan yang dapat direalisasi.

⁵*Ibid*, hlm. 93.

Dalam penyelesaian kredit bermasalah tersebut, bank berhak untuk menagih kewajiban debitur sehubungan dengan fasilitas yang diterimanya, memiliki hak preferensi terhadap agunan debitur yang telah diikat sehingga bank tidak perlu merasa was-was terhadap timbulnya gugatan pihak lain terhadap debitur, melakukan eksekusi terhadap eksekusi agunan yang dikuasai bank.