

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah**

###### **a. Sejarah BNI Syariah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan dan mashlahat 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 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.

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 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 pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah yang juga semakin meningkat.

#### **b. Visi, Misi dan Budaya kerja BNI Syariah**

Visi BNI KCS Banjarmasin yaitu *“Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”*

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi-misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang memaparkan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya Bank BNI KCS Banjarmasin secara terus menerus melakukan perbaikan dalam layanan dan kinerja dengan serangkaian *training* dan motivasi untuk meningkatkan mutu serta kualitas layanan yang akan diberikan kepada masyarakat.

Misi dari BNI KCS Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan
- 2) Memberikan solusi bagi 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 KCS Banjarmasin selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi debitur/*mudharib* mulai dari mengenali kebutuhan debitur/*mudharib* , membimbing debitur/*mudharib* dalam melakukan transaksi, memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan debitur/*mudharib*.

Budaya kerja BNI KCS Banjarmasin adalah:

- 1) Amanah

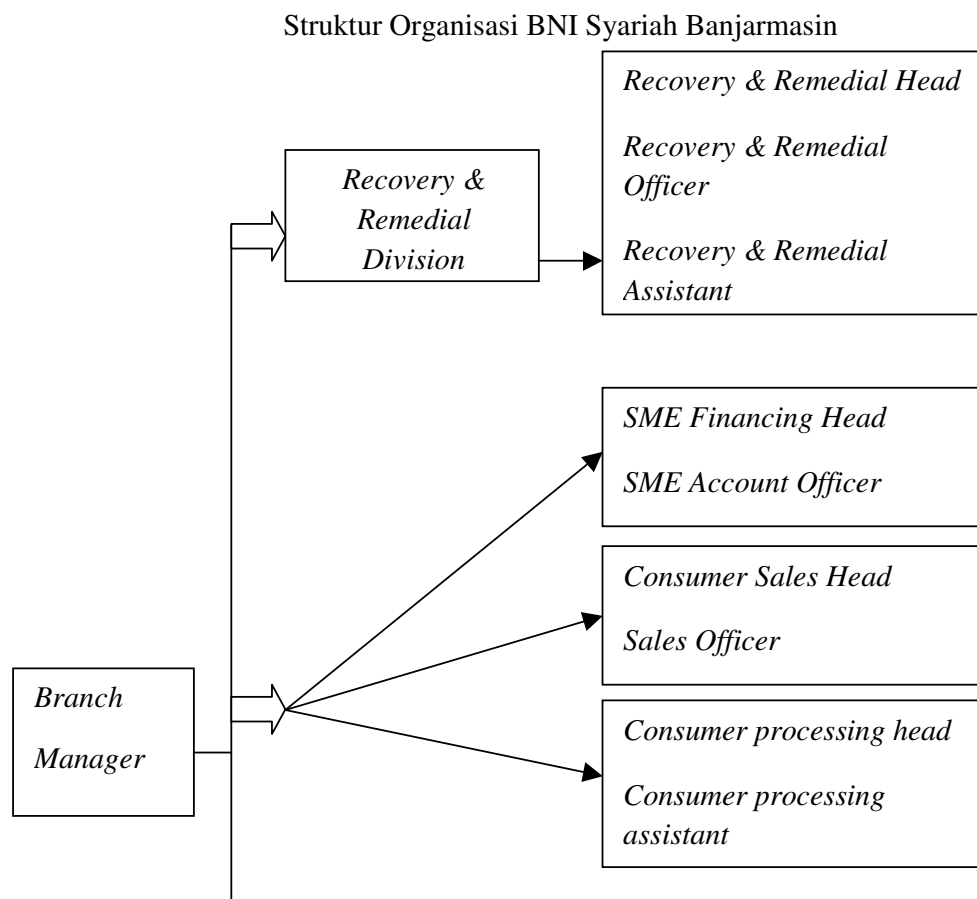
Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, profesional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan bertanggung, jujur, adil dan dapat dipercaya serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

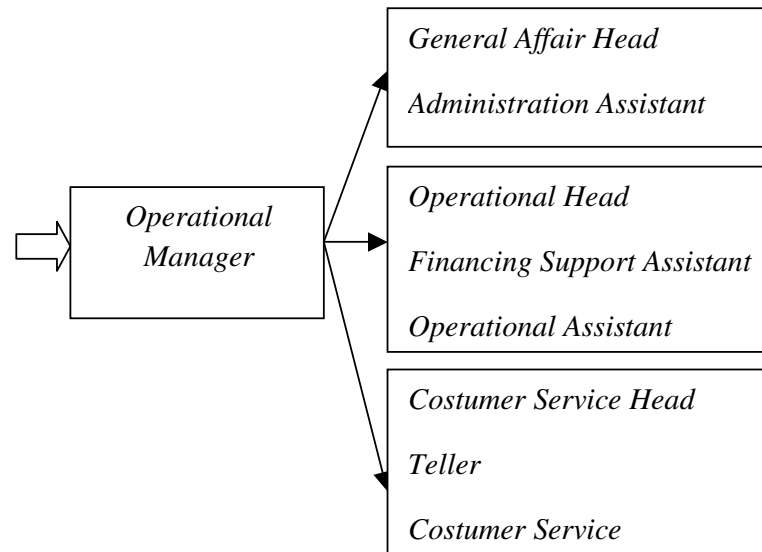
- 2) Jama'ah

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

### c. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Gambar 4.1





Sumber: BNI Syariah Banjarmasin

*Job description* adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan, yaitu pihak yang berada dalam PT. BNI KCS Banjarmasin sebagai berikut:

- 1) Tugas dan wewenang pimpinan cabang
  - a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap debitur, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI Syariah.

- b) 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.
  - c) 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 berfungsi secara efektif.
  - d) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada kantor cabang konvensional di bawah kelolaannya.
  - e) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal debitur (PMN) atau *Know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
- 2) Pimpinan cabang pembantu
- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan debitur di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.

- b) 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.
  - c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.
  - d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh pra penyelia dan asisten di unit pelayanan debitur.
- 3) Pemimpin bidang operasional
- a) Menyelia seluruh aktivitas pelayanan debitur di *front office* dan mengupayakan pelayanan yang optimal.
  - b) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
  - c) Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan oleh audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran, perbaikan/penyempurnaan yang diberikan auditor.

- d) Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional *front office* dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan.
  - e) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan.
  - f) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumberdaya (manusia, fasilitas) dan aktivitas pegawai.
- 4) Penyelia pemasaran
- a) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada debitur/calon debitur.
  - b) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.
  - c) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.
- 5) Penyelia layanan debitur



- a) Pelayanan semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada debitur.
  - b) Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh kantor besar syariah atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana.
  - c) Berpartisipasi aktif melakukan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh komite manajemen kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
  - d) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- 6) Penyelia keuangan dan umum
- a) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang dan kantor layanan.
  - b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
  - c) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi dan kelengkapan kantor.
  - d) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.
- 7) Penyelia operasional

- a) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring.
- b) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola komunikasi cabang.
- c) Berpartisipasi aktif melakukan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh komite manajemen kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.
- d) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.

#### 8) Teller

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada debitur.
- b) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh kantor besar atau pihak ketiga lainnya.
- c) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh komite manajemen kantor cabang utama dan layanan.

d) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit

9) Asisten administrasi dan umum

a) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian.

b) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi dan transportasi.

c) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.

10) Asisten jasa kliring

a) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring.

b) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan mengelola daftar hitam/debitur cek kosong.

c) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pemimpin cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

d) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

11) Administrasi pembiayaan

- a) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
- b) Melaksanakan dan berperan aktif mengelola portopel pembiayaan.
- c) Berpartisipasi dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- d) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

#### 12) Asisten pemasaran

- a) Berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan memasarkan dan mengelola pembiayaan standar (konsumtif dan BNI instan).
- b) Membantu pengelola pemasaran bisnin dalam memasarkan produk jasa perbankan, penelitian ekonomi daerah dan pemasaran bisnis.
- c) Membina hubungan dan memantau aktivitas debitur.

#### 13) Asisten pelayanan debitur

- a) Melaksanakan kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dan BNI Syariah.
- b) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pemimpin kantor cabang utama dan layanan.

- c) Menyelesaikan permasalahan/penyimpangan pada setiap pos terbuka.

**d. Produk-Produk Bank BNI Syariah**

1) Produk penghimpunan dana

- a) Tabungan iB Hasanah
- b) Tabungan iB Prima Hasanah
- c) Tabungan iB Bisnis Hasanah
- d) Tabungan iB Tapanas Hasanah
- e) Tabungan iB THI Hasanah
- f) Tabunganku iB
- g) Giro iB Hasanah
- h) Deposito iB Hasanah

2) Produk penyaluran dana

- a) Pembiayaan Emas iB Hasanah
- b) Griya iB Hasanah
- c) Multijasa iB Hasanah
- d) Multiguna iB Hasanah

- e) *Flexi* iB Hasanah
  - f) Talangan Haji iB Hasanah
  - g) iB Hasanah *Card*
  - h) Oto iB Hasanah
  - i) Tunas Usaha iB Hasanah
  - j) Wirausaha iB Hasanah
  - k) Gadai Emas iB Hasanah
  - l) CCF iB Hasanah
- 3) Produk jasa dan layanan
- a) *Payroll* Gaji
  - b) BNI Syariah *Corporate i-Banking*
  - c) *Virtual Account*

## **2. Bank Syariah Mandiri (BSM)**

### **a. Sejarah BSM**

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam konsis itu, industri perbankan nasional yang di dominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank yaitu Bank Dagang Negara; Bank Bumi Daya; Bank Exim dan Bapindo menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah dengan tujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi



PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi kegiatan operasionalnya. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

#### **b. Visi dan Misi BSM**

Visi Bank Syariah Mandiri yaitu *"Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia"*.

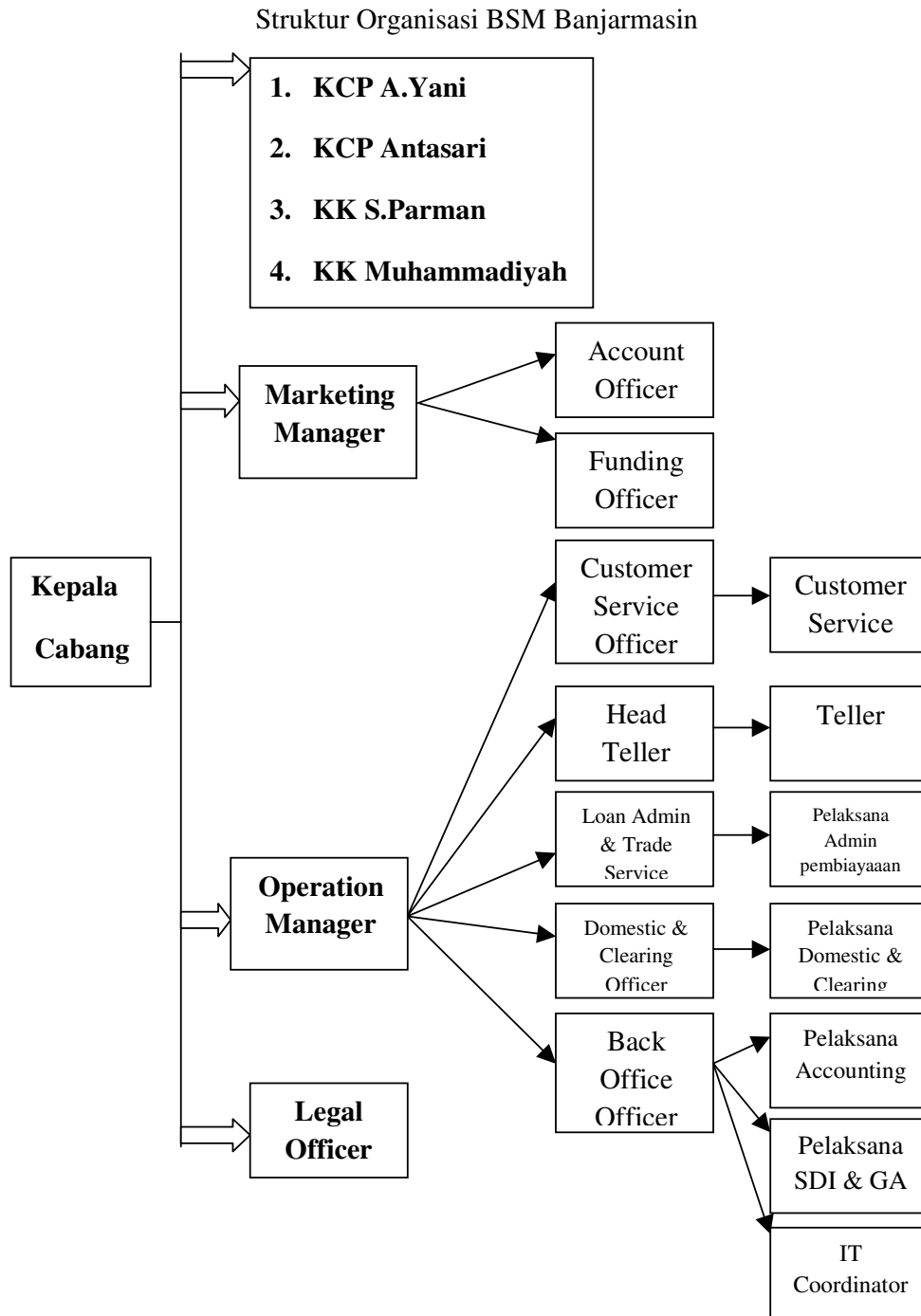
Misi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

5) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

c. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Gambar 4.2



Sumber: Bank Syariah Mandiri Banjarmasin

Tabel 4.1

*Job Description* Bank Syariah Mandiri Banjarmasin:

Kepala Cabang	Memimpin, mengelola, mengawasi/mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi cabang untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan cabang yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan
Marketing Manager	Memastikan tercapainya target-target pembiayaan, dana dan fee based income cabang yang telah ditetapkan kantor pusat
Account Officer	Merealisasikan target pembiayaan dan fee based income yang didistribusikan oleh marketing manager
Funding Officer	Merealisasikan target pendanaan dan fee based income yang didistribusikan oleh marketing manager
Operation Manager	Memastikan aktivitas operasional cabang terkelola sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan target bidang operasional cabang tercapai sesuai ketetapan kantor pusat
Customer Service	Mengelola kegiatan operasional dan pelayanan debitur

Officer	sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan
Customer Service	Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan debitur sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan
Head Teller	Mengkoordinasikan, mengarahkan, mengawasi kegiatan operasional/pelayanan transaksi teller dan memastikan keamanan serta efektifitas kegiatan cash management cabang
Teller	Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pengambilan/penyetoran non tunai & surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayanan bank
Loan Admin & Trade Service	Memastikan keabsahan dan ketetapan waktu serta kelengkapan dan keamanan dokumen dari transaksi pencairan pembiayaan, ekspor impor dan SKBDN
Pelaksana Admin pembiayaan	Memenuhi komitmen bank dan memelihara dokumen pencairan maupun legal yang berkaitan dengan pencairan pembiayaan, transaksi ekspor impor dan SKBDN
Domestic & Clearing Officer	Memastikan ketepatan waktu dan kepatuhan pelayanan transfer, inkaso, kliring dan aktivitas domestic & clearing lainnya
Pelaksana	Memastikan kecepatan dan kebenaran pelayanan

Domestic & Clearing	transfer, inkaso, kliring dan aktivitas domestic & clearing lainnya untuk memenuhi kepuasan debitur
Back Office Officier	Memastikan proses sumber daya insani, GA/logistik, pelaporan keuangan dan perpajakan serta penggunaan IT telah dilaksanakan dengan tepat waktu dan sesuai ketentuan
Pelaksana Accounting	Melakukan pengendalian mutu terhadap laporan keuangan, pelaporan kepada BI dan pelaporan keuangan kepada pihak lainnya, serta ketentuan pajak
IT Coordinator	Mengelola, memonitoring dan melakukan sosialisasi penggunaan teknologi informasi dalam mendukung operasional outlet di seluruh wilayah cabang terkait
Pelaksana SDI & GA	Terpenuhinya kebutuhan pegawai sesuai kondisi cabang dan terlaksananya pengembangan karir pegawai sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan pegawai yang bersangkutan dan penyedia kebutuhan sarana dan prasarana kantor untuk mendukung kegiatan operasional dan marketing cabang
Legal Officier	Meminimalisir resiko hukum yang terkait dengan kegiatan cabang

Sumber: BNI Syariah Banjarmasin

#### **d. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri**

- 1) Produk Penghimpunan Dana
  - a) Tabungan BSM
  - b) BSM Tabungan Berencana
  - c) BSM Tabungan Simpatik
  - d) BSM Tabungan Investa Cendekia
  - e) BSM Tabungan Dollar
  - f) BSM Tabungan Kurban
  - g) BSM Tabungan Maburr
  - h) BSM Tabungan Pensiun
  - i) BSM Tabunganku
  - j) BSM Giro
  - k) BSM Giro Valas
  - l) BSM Giro Singapore Dollar
  - m) BSM Giro Euro
  - n) BSM Deposito
  - o) BSM Deposito Valas

- 2) Produk Penyaluran Dana
  - a) BSM Implan
  - b) BSM Gadai Emas
  - c) Pembiayaan Peralatan Kedokteran
  - d) Pembiayaan Edukasi BSM
  - e) Pembiayaan Kepada Pensiunan
  - f) Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan
  - g) Pembiayaan Griya BSM
  - h) Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi
  - i) Pembiayaan Kendaraan Bermotor
  - j) Pembiayaan Investasi Terikat
  - k) Pembiayaan Dana Berputar
  - l) Pembiayaan Kepemilikan Ruko
  - m) Pembiayaan Kepemilikan Alat Berat
  - n) Pembiayaan Investasi
  - o) Pembiayaan Modal Kerja



- p) Pembiayaan Warung Mikro
  - q) Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat
  - r) Pembiayaan Talangan Haji
  - s) Pembiayaan Umrah
- 3) Produk Jasa dan Layanan
- a) *BSM Card*
  - b) BSM Sentra Bayar
  - c) *BSM SMS Banking*
  - d) *BSM Mobile Banking*
  - e) *BSM Net Banking*
  - f) Pembayaran melalui pemindahbukuan di ATM
  - g) BSM Jual Beli Valas
  - h) *BSM Electronic Payroll*
  - i) Transfer Uang Tunai
  - j) BSM Transfer Lintas Negara Western Union
  - k) BSM Kliring

- l) BSM Inkaso
- m) BSM RTGS
- n) BSM *Intercity Clearing*
- o) Transfer Dalam Kota
- p) BSM Transfer Valas
- q) BSM Pajak Online
- r) BSM Referensi Bank
- s) BSM *Payment Point*
- t) Reksadana
- u) Sukuk Negara Ritel

## **B. Penyajian Data**

### **1. Mekanisme Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada Bank BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin**

Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR) menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 adalah kredit atau pembiayaan kepada UMKMK dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif namun belum *bankable* dengan

plafond kredit atau pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta dan dijamin oleh perusahaan penjamin.

KUR telah diluncurkan oleh Presiden RI pada tanggal 5 November 2007. Peluncuran KUR merupakan upaya pemerintah dalam mendorong sektor perbankan menyalurkan kredit/pembiayaan kepada UMKM dan koperasi. Peluncuran itu merupakan tindak lanjut dari ditandatanganinya nota kesepahaman bersama MoU pada tanggal 09 Oktober 2007 tentang penjaminan kredit/pembiayaan kepada UMKM dan koperasi antara pemerintah (Menteri Negara Koperasi dan UKM, Menteri Keuangan, Menteri Pertanian, Menteri Kehutanan, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Perindustrian dan perusahaan penjaminan kredit dari pemerintah yaitu PT. Askrido dan Perum Jamkrindo) dan perbankan (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Bukopin, Bank Syariah Mandiri, Bank BNI Syariah dan Bank BPD).

KUR bukan merupakan hibah pemerintah kepada masyarakat. Sesuai dengan pengertian KUR sebelumnya disebutkan bahwa KUR adalah pembiayaan kepada UMKMK, sehingga UMKMK wajib mengembalikan dana pinjaman KUR tersebut kepada bank pemberi KUR. Perlu dipahami bahwa uang KUR bukanlah dana dari pemerintah melainkan dana dari pihak perbankan, sehingga disalurkan melalui mekanisme perbankan dan juga harus dikembalikan sesuai ketentuan dari pihak perbankan. Sumber dana penyaluran KUR adalah 100% bersumber dari dana bank pelaksana yang dihimpun dari dana masyarakat berupa giro, tabungan dan deposito.

Bagi UMKMK, manfaat KUR adalah membantu pembiayaan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya. Sementara bagi pemerintah, manfaat KUR adalah tercapainya percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKMK dalam rangka penanggulangan dan pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja serta pertumbuhan ekonomi.

Bank umum syariah yang bertugas menyalurkan KUR adalah bank BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri. BNI Syariah adalah lembaga perbankan syariah di Indonesia yang salah satu tugasnya adalah menyalurkan pembiayaan kepada UMKM dan koperasi atau program KUR yang telah diluncurkan oleh Presiden RI pada tanggal 5 November 2007. Bank ini semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT.BNI Persero,Tbk. Sejak 2010, Unit Usaha BNI Syariah berubah menjadi bank umum syariah dengan nama PT. Bank BNI Syariah. Di Banjarmasin hanya ada satu kantor bank BNI Syariah yaitu kantor cabang Bank BNI Syariah Banjarmasin yang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani Km 4 No 385.

Tugas BNI Syariah sama halnya dengan tugas-tugas Bank Syariah lainnya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Sedangkan produk penyaluran dana (pembiayaan) yang paling banyak diminati oleh debitur pembiayaan Bank BNI Syariah adalah pembiayaan KPR dengan nama produk Griya iB Hasanah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Fheby Iriandi, *Financing Service*, BNI Syariah Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, Selasa 06 Mei 2014

Sedangkan pembiayaan untuk KUR juga cukup banyak peminatnya. Nama produk KUR di Bank BNI Syariah adalah Tunas Usaha iB Hasanah. Tunas Usaha iB Hasanah adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007. Tunas Usaha iB Hasanah ini menggunakan akad *murabahah*.<sup>2</sup>

Selanjutnya Bank Syariah Mandiri (BSM), BSM resmi beroperasi pada hari senin, 25 Rajab 1420 H atau tanggal 01 November 1999. PT. BSM tumbuh menjadi bank yang memadukan 2 konsep perbankan, yaitu idealisme usaha dan nilai rohani. Bank Syariah Mandiri di Banjarmasin memiliki 1 kantor cabang Bank Syariah Mandiri yang bertempat di Jalan Lambung Mangkurat; 2 kantor cabang pembantu yaitu KCP A.Yani dan KCP Antasari; 4 kantor kas yaitu KK S.Parman, KK Muhammadiyah, KK STMIK dan KK H.Basri.

Tugas Bank Syariah Mandiri sama halnya dengan tugas-tugas Bank Syariah lainnya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Sedangkan produk penyaluran dana (pembiayaan) yang paling banyak diminati oleh debitur pembiayaan Bank BSM adalah produk talangan haji dan gadai emas BSM.<sup>3</sup>

Untuk pembiayaan KUR pada Bank BSM hanya sedikit debiturnya. Karena menurut bank BSM pemberian KUR dilakukan secara selektif, sehingga pihak BSM sangat hati-hati dalam menerima permohonan pembiayaan KUR.

---

<sup>2</sup>*Ibid.*,

<sup>3</sup>Riza Kurniawan, Kepala bagian pembiayaan mikro, BSM Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, Selasa 20 Mei 2014

Produk pembiayaan KUR pada bank BSM ada sejak tanggal 25 April 2011. Yang dimaksud dengan pembiayaan KUR pada Bank BSM adalah pembiayaan yang diberikan oleh penerima jaminan kepada terjamin yang layak namun belum *bankable* yang digunakan untuk modal kerja dan atau investasi. Pembiayaan KUR pada bank BSM menggunakan akad *murabahah*.

Pembiayaan KUR pada bank BNI Syariah dan bank BSM di Banjarmasin untuk modal kerja dan investasi sama-sama diberikan berdasarkan akad *murabahah* (jual beli).

KUR untuk modal kerja dengan menggunakan akad *murabahah* maksudnya kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan berjual beli, kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap, sementara pihak bank syariah (BNI Syariah dan BSM) mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan resiko.

KUR untuk investasi dengan menggunakan akad *murabahah* maksudnya kebutuhan investasi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Sebagai contoh pembelian kendaraan untuk usaha, pembelian tempat usaha dan lain-lain. Dengan cara ini bank pihak bank syariah (BNI Syariah dan BSM) mendapat keuntungan margin jual beli dengan resiko yang minimal.

Pembiayaan KUR pada BNI Syariah dan BSM Banjarmasin memiliki berbagai syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi debitur, yaitu:

Syarat dan ketentuan untuk mendapatkan KUR pada bank BNI Syariah Banjarmasin adalah:

- a. Dapat diberikan kepada debitur perorangan kelompok, perusahaan dan koperasi.
- b. Usaha *feasible* namun belum *bankable*.
- c. Sektor usaha yang dibiayai adalah semua usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d. Berpengalaman berusaha minimal 6 bulan.
- e. Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan modal kerja dan investasi dari perbankan lain atau yang tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah yang dibuktikan dengan hasil BI *checking* pada saat permohonan pembiayaan diajukan.
- f. UMKM yang sedang menerima kredit konsumtif dari perbankan, misalkan Kredit Pemilikan Rumah, Kredit Kendaraan Bermotor dan Kredit Konsumtif lainnya diperbolehkan menerima KUR
- g. Pembiayaan KUR minimal dari Rp 50 juta dan maksimal Rp 500 juta
- h. Jangka waktu pembiayaan KUR untuk modal kerja adalah 3 tahun dan dapat diperpanjang menjadi 5 tahun

- i. Jangka waktu pembiayaan KUR untuk investasi adalah 5 tahun dan dapat diperpanjang menjadi 10 tahun.
- j. Persyaratan dokumen pemohon antara lain:
  - 1) Fotocopy identitas diri (kartu keluarga dan KTP)
  - 2) Pas foto pemohon dan pasangan
  - 3) Fotocopy NPWP
  - 4) Fotocopy Surat keterangan domisili usaha, SIUP dan TDP
  - 5) Rekening koran tabungan/giro minimal 6 bulan terakhir
  - 6) Catatan keuangan 1 tahun terakhir
  - 7) Daftar customer dan supplier dominan (masing-masing 2 data)
  - 8) Fotocopy surat jaminan
  - 9) Fotocopy IMB rumah dan PBB tahun terakhir
- k. Agunan (jaminan), pada bank BNI Syariah biasanya agunan berupa sertifikat tanah.
- l. Biaya-biaya yang terjadi selama pembiayaan adalah biaya pengikatan (notaris) dan Asuransi

Syarat dan ketentuan untuk mendapatkan KUR pada Bank Syariah Mandiri Banjarmasin adalah:

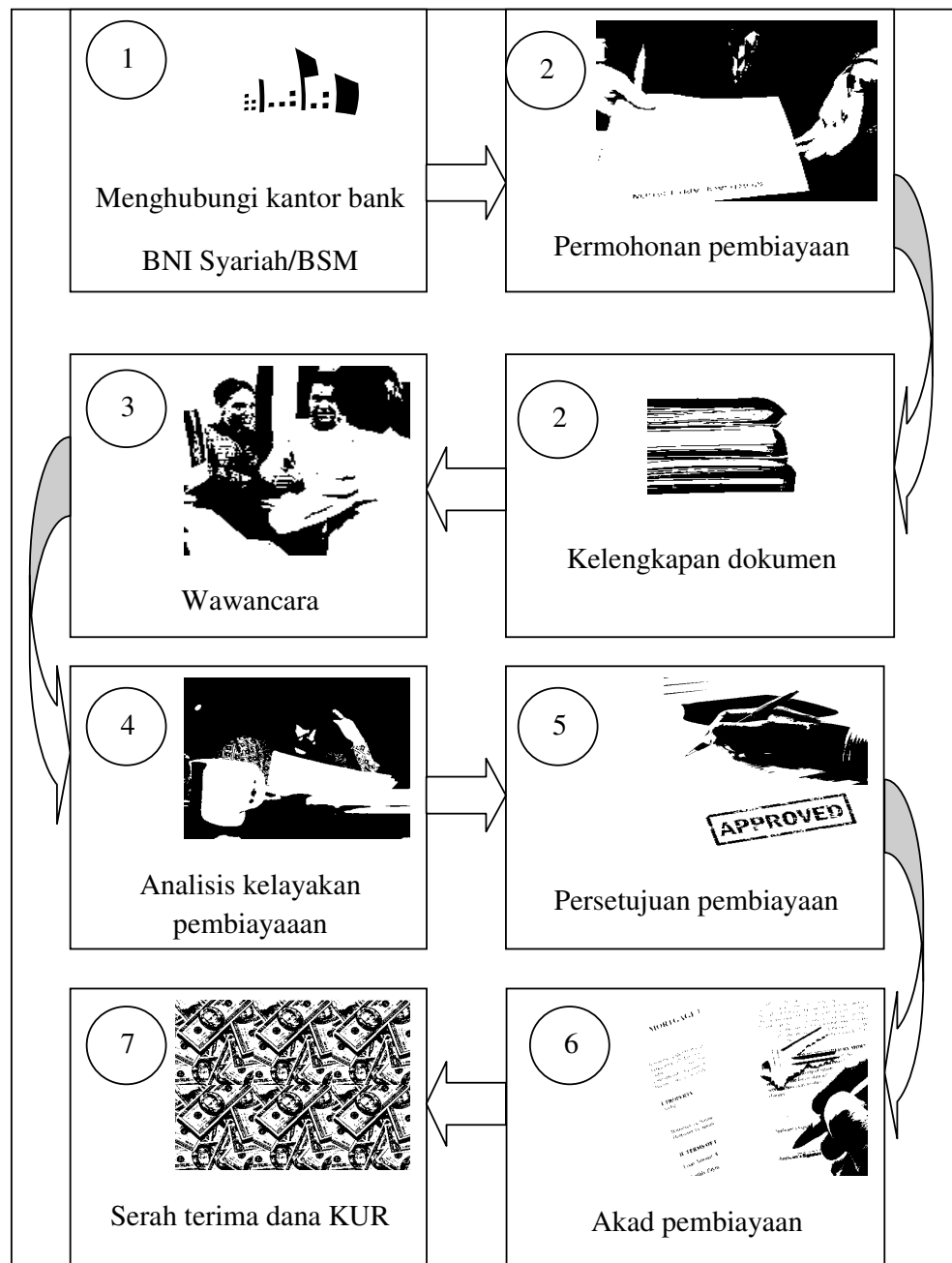


- a. Dapat diberikan kepada debitur perorangan kelompok, perusahaan dan koperasi.
- b. Usaha *feasible* namun belum *bankable*.
- c. Sektor usaha yang dibiayai adalah semua usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d. Berpengalaman berusaha minimal 2 tahun.
- e. Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan modal kerja dan investasi dari perbankan lain atau yang tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah yang dibuktikan dengan hasil BI *checking* pada saat permohonan pembiayaan diajukan.
- f. UMKM yang sedang menerima kredit konsumtif dari perbankan, misalkan Kredit Pemilikan Rumah, Kredit Kendaraan Bermotor dan Kredit Konsumtif lainnya diperbolehkan menerima KUR
- g. Pembiayaan untuk KUR mikro minimal 2 – 20 juta dan maksimal pembiayaan untuk KUR adalah 500 juta
- h. Jangka waktu pembiayaan untuk modal kerja 3 tahun, apabila diperlukan dapat diperpanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM dan investasi 5 tahun dan sesuai dengan analisa kelayakan serta ketentuan pembiayaan yang berlaku pada BSM

- i. Mempunyai prospek usaha yang layak dan mampu menyerap tenaga kerja.
- j. Mengusulkan proposal pinjaman sesuai dengan kebutuhan usaha
- k. Persyaratan dokumen pemohon antara lain:
  - 1) Legalitas debitur perorangan (KTP, SIM, Paspor, KK, Akta Nikah, Surat persetujuan istri/suami)
  - 2) Legalitas badan usaha (SIUP, SIUK, SIU Industri, SIU Peternakan, TDP, SITU, NPWP, Akta Pendirian)
  - 3) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
  - 4) Past performance usaha 1 tahun
  - 5) Rencana usaha 1 tahun ke depan
  - 6) Bukti kepemilikan agunan
- l. Agunan (jaminan), pada bank BSM biasanya agunan berupa sertifikat tanah, BPKB kendaraan roda dua atau roda empat.
- m. Biaya-biaya yang terjadi selama pembiayaan adalah biaya administrasi, biaya akad, asuransi jiwa dan jaminan.

Gambar 4.3

Skema pembiayaan KUR pada BNI Syariah dan BSM Banjarmasin



Sumber: BNI Syariah dan BSM Banjarmasin (*data diolah*), Mei 2014

Penjelasan skema pembiayaan KUR pada BNI Syariah dan BSM, yaitu:

1. Calon debitur mengajukan permohonan pembiayaan KUR dengan mendatangi kantor cabang bank BNI Syariah/BSM.
2. Tahapan persiapan pembiayaan yaitu calon debitur mengisi formulir pengajuan pembiayaan KUR dan menyerahkan dokumen-dokumen sesuai persyaratan yang ditetapkan oleh bank BNI Syariah/BSM yang harus dipenuhi calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan KUR. Setelah itu bagian pembiayaan dari pihak bank akan mengecek tentang kelengkapan dokumen persyaratan calon debitur, jika tidak lengkap maka bagian pembiayaan akan menghubungi calon debitur untuk melengkapi dokumen yang diperlukan.
3. Tahapan analisis pembiayaan, proses analisis pembiayaan akan dilakukan oleh bagian analisis pembiayaan dari pihak bank yang akan memverifikasi kebenaran data-data calon debitur, usaha, pendapatan atas usaha, jaminan dan menggali berbagai informasi lainnya tentang calon debitur dari orang terdekat, misalnya suami atau istri yang bersangkutan melalui wawancara.
4. Menilai kelayakan jumlah pembiayaan yang diterima oleh calon debitur. Karena KUR adalah program pemerintah, maka jika ada calon debitur yang layak untuk dibiayai tapi agunannya tidak mencukupi tetap dapat diberikan pembiayaan melalui program penjaminan dengan

PT. Jamkrindo karena 70% dari dana yang diserahkan oleh pihak bank kepada debitur akan dijamin oleh pemerintah jika terjadi kerugian dan 30% dari pihak bank.

5. Keputusan pembiayaan. Branch manager dan wakil branch manager atau biasa disebut deputy branch manager akan memutuskan apakah permohonan pembiayaan calon debitur itu akan diterima atau ditolak.
6. Realisasi pembiayaan. Setelah permohonan pembiayaan KUR disetujui oleh pihak bank BNI Syariah/BSM, maka pihak bank akan membuat surat keputusan pembiayaan untuk diserahkan kepada calon debitur untuk di tanda tangani. Setelah calon debitur menandatangani maka bagian *support* pembiayaan akan menyiapkan akad pembiayaan dan semua kelengkapan dokumen dan persyaratan yang diperlukan untuk pengikatan agunan. Debitur melakukan akad untuk pencairan pembiayaan KUR dengan menggunakan akad *murabahah*. Masa pencairan pembiayaan KUR pada bank BNI Syariah selama 1 minggu. Sedangkan masa pencairan pembiayaan KUR pada BSM selama 5 hari.
7. Ketika debitur sudah mendapatkan dana untuk usahanya, maka tugas pihak perbankan hanya memperhatikan tentang pembayaran bulanan debitur. Jika terjadi kemacetan dalam pembayaran maka langkah-langkah yang dilakukan oleh pihak perbankan adalah sebagai berikut:

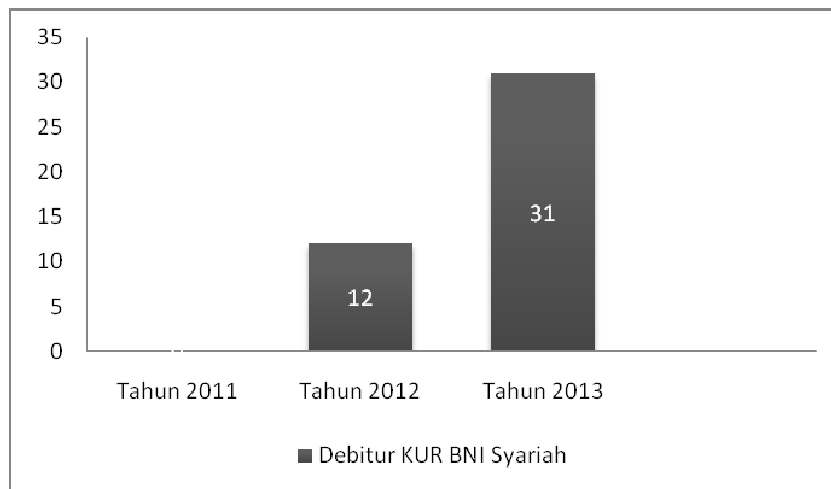
- a. Bank BNI Syariah melakukan *Restructuring* (perubahan maksimum saldo pembiayaan), *Rescheduling* (penjadwalan kembali pembayaran angsuran) dan Eksekusi jaminan.
- b. Bank Syariah Mandiri melakukan *rescheduling* (penjadwalan kembali pembayaran angsuran), *reconditioning* (perubahan ketentuan pembiayaan termasuk jangka waktu pembiayaan) dan *restructuring* (perubahan maksimum saldo pembiayaan).

Lalu penyelesaian melalui jaminan, yaitu klaim ke perusahaan penjamin-Eksekusi jaminan.

## **2. Tingkat Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada bank BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri di Banjarmasin**

Gambar 4.4

Grafik Jumlah Debitur KUR Bank BNI Syariah Banjarmasin dari tahun 2011 sampai tahun 2013



Sumber: BNI Syariah Banjarmasin

Dari gambar 4.1 diatas terlihat jelas bahwa debitur KUR pada bank BNI Syariah sangat sedikit. Pada tahun 2011 BNI Syariah Banjarmasin belum bergabung bersama pemerintah untuk menyalurkan program KUR karena BNI Syariah resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah pada tanggal 19 Juni 2010. Dan baru pada tanggal 5 Maret 2012 BNI Syariah bergabung menjadi peserta penyalur dana program KUR. Pada tahun 2012 hanya ada 12 orang debitur KUR. Tahun 2013 debitur KUR mulai bertambah yaitu sebanyak 31 debitur.<sup>4</sup>

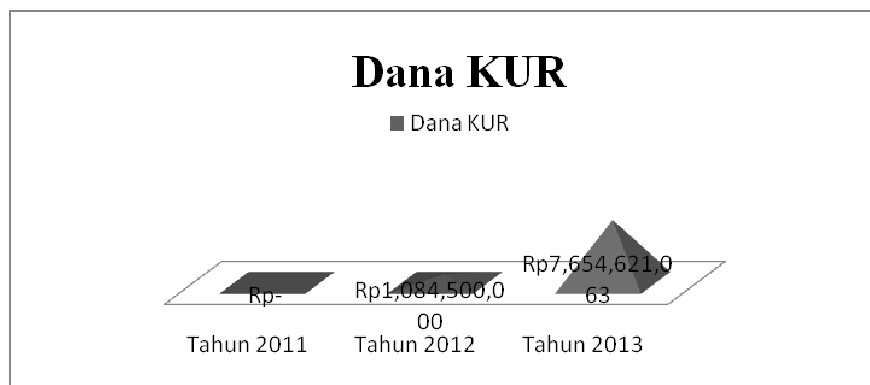
Jumlah keseluruhan debitur KUR Bank BNI Syariah Banjarmasin periode 2011-2013 sebanyak 43 debitur.

<sup>4</sup>Fheby Iriandi, *Financing Service*, BNI Syariah Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, Selasa 07 Mei 2014

Sedangkan jumlah keseluruhan debitur KUR pada bank BSM Banjarmasin periode 2011-2013 sebanyak 51 debitur.<sup>5</sup>

Gambar 4.5

Grafik jumlah penyaluran dana KUR BNI Syariah tahun 2011 sampai tahun 2013



Sumber: BNI Syariah Banjarmasin

Gambar 4.2 diatas menerangkan tentang penyaluran dana KUR BNI Syariah. Pada tahun 2011 jumlah dana yang tersalur masih Rp 0,-. Pada tahun 2012 jumlah dana yang tersalur sebanyak Rp 1.084.500.000,-. Dan pada tahun 2013 sebanyak Rp 7.654.621.063,-.

Jumlah keseluruhan dana yang disalurkan bank BNI Syariah Banjarmasin periode 2011-2013 sebanyak Rp 8.739.121.063,-

<sup>5</sup>Riza Kurniawan, Kepala bagian pembiayaan mikro BSM Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, Selasa 21 Mei 2014



Sedangkan jumlah keseluruhan dana yang disalurkan bank BSM Banjarmasin periode 2011-2013 sebanyak Rp 2.546.000.000,-

### **3. Kendala Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada Bank BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin**

Kendala-kendala yang dihadapi bank BNI Syariah dan BSM dalam menyalurkan pembiayaan KUR adalah sebagai berikut:

- a. Banyaknya calon debitur yang tidak mempunyai manajemen keuangan yang baik sehingga hal ini menyulitkan bank untuk menganalisa pendapatan debitur.
- b. Debitur pada umumnya tidak memiliki izin usaha.
- c. Terbatasnya bank-bank pelaksana KUR.
- d. Terbatasnya pengetahuan yang dimiliki SDM.
- e. Keterbatasan calon debitur tentang persyaratan-persyaratan.
- f. Pemahaman yang kurang tepat dari masyarakat bahwa KUR adalah bantuan dari pemerintah.

Menurut bank Indonesia, rendahnya tingkat penyaluran KUR pada bank syariah ada dua masalah umum, yaitu:

- a. Minimnya kantor-kantor bank syariah

- b. Minimnya sumber dana yang dimiliki bank syariah

### **C. Analisis Data**

#### **1. Analisis Mekanisme Pembiayaan KUR pada BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin**

Mekanisme pertama pembiayaan KUR BNI Syariah dan BSM adalah mengisi formulir permohonan pembiayaan KUR sesuai dengan tujuan digunakannya pinjaman untuk mengembangkan usahanya. Debitur melampirkan persyaratan-persyaratan sebagai berikut:

- a. Bank BNI: identitas diri (KTP, kartu keluarga) dan pas foto pemohon dan pasangan

Bank BSM: identitas diri (KTP/SIM/Paspor, kartu keluarga, akta nikah, surat persetujuan suami/istri)

- b. Bank BNI: legalitas usaha (surat keterangan domisili usaha, SIUP, TDP dan NPWP)

Bank BSM: legalitas usaha (SIUP, SIUK, SIU Industri, SIU Peternakan, TDP, SITU, NPWP, Akta Pendirian)

- c. Bank BNI: laporan keuangan 1 tahun terakhir

Bank BSM: laporan keuangan 2 tahun terakhir

d. Bank BNI: rekening koran tabungan/ giro minimal 6 bulan terakhir, daftar customer dan supplier dominan (masing-masing 2 data), fotocopy surat jaminan, fotocopy IMB rumah dan PBB tahun terakhir

Bank BSM: rencana usaha 1 tahun kedepan dan bukti kepemilikan agunan

Dari perbandingan persyaratan-persyaratan yang diperlukan ketika ingin mengajukan permohonan pembiayaan KUR pada bank BNI Syariah dan bank BSM terlihat jelas bahwa bank BSM sangat ketat dalam hal persyaratan-persyaratan yang diperlukan.

Mekanisme kedua pembiayaan KUR BNI Syariah dan BSM adalah melakukan analisis yang bertujuan untuk mengetahui kelayakan calon debitur untuk menerima pembiayaan KUR.

Dari penuturan bapak Riza dan bapak Fendhy, proses analisa yang dilakukan oleh BNI Syariah dan BSM untuk pembiayaan umum adalah analisis 5C, yaitu: *Character, Capacity, Capital, Colleteral* dan *Condition*. Dalam hal ini, analisis pembiayaan yang digunakan oleh BNI Syariah dan BSM sudah sesuai dengan prinsip dasar dalam menganalisis pembiayaan yaitu dengan analisis 5C yang dikemukakan oleh Kasmir<sup>6</sup> dan selain itu pihak bank BNI Syariah dan BSM juga menganalisis usaha yang dilakukan calon debitur apakah usaha-usaha tersebut bertentangan dengan prinsip syariah atau tidak.

---

<sup>6</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010) h. 109-110

Prinsip analisis yang pertama yaitu *character*, maksud dari penilaian terhadap hal ini adalah untuk mengetahui seberapa besar kemauan dia untuk membayar kewajibannya yang bisa dilihat dari latar belakang debitur, gaya hidup, keadaan keluarga dan lainnya. Biasanya pihak bank untuk menganalisis *character* selain hal di atas tersebut juga melakukan pengecekan di bank Indonesia atau biasa disebut *BI checking*. *BI checking* ini untuk mengetahui apakah calon debitur memiliki tunggakan pada bank lain atau terdaftar dalam *black list* Bank Indonesia. Dalam hal *character* bank BNI Syariah dan BSM telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *character* adalah suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya yang tercermin dari latar belakang debitur untuk mengukur kemauan dia untuk membayar.

Akan tetapi telah dijelaskan dalam Keputusan Deputi Bidang Koordinasi Ekonomi Makro Dan Keuangan, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Selaku Ketua Tim Pelaksana Komite Kebijakan Penjaminan Kredit/Pembiayaan Kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah Dan Koperasi, Nomor: KEP-20/D.I.M.EKON/11/2010 Tentang Standar Operasional Dan Prosedur Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, dijelaskan bahwa persyaratan umum bagi UMKMK yang akan meminjam KUR Mikro, baik yang disalurkan secara langsung maupun tidak langsung, tidak diwajibkan untuk dilakukan pengecekan Sistem Informasi Debitur Bank Indonesia/ *BI Checking*. Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak bank BNI Syariah/BSM mereka tetap melakukan *BI Checking* terhadap semua calon debitur KUR karena pihak bank sangat berhati-

hati dalam menganalisis debitur, hal ini juga meminimalisir resiko kredit macet nantinya.

Prinsip analisis yang kedua yaitu *capacity*, yaitu untuk mengetahui kemampuan debitur dalam membayar. Pada umumnya untuk menganalisis *capacity* adalah melalui slip gaji atau laporan keuangan, karena calon debitur KUR adalah pihak-pihak yang belum pernah bersentuhan dengan lembaga perbankan maka banyak dari mereka tidak mempunyai laporan keuangan yang baik sehingga dalam hal ini pihak bank sulit untuk menghitung pendapatan debitur. Akan tetapi penerapan prinsip *capacity* pada BNI Syariah dan BSM telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *capacity* adalah kemampuan debitur dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

Prinsip analisis yang ketiga adalah *capital*, yaitu untuk mengetahui dari mana sumber modal yang ada sekarang ini dan untuk mengetahui penggunaan modal tersebut. Karena untuk pembiayaan KUR calon debitur yang ingin membuka usaha baru tidak bisa mengajukan pembiayaan KUR karena pada BNI Syariah minimal usaha yang dijalankan 6 bulan dan pada BSM minimal usaha yang dijalankan 2 tahun. Penerapan prinsip *capital* pada BNI Syariah dan BSM telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *capital* untuk melihat penggunaan modal apakah efektif.

Prinsip analisis yang keempat adalah *collateral*, yaitu jaminan yang diberikan calon debitur. Jaminan pada BNI Syariah dan BSM biasanya berupa sertifikat tanah, BPKB mobil dan kendaraan seperti yang telah dijelaskan oleh

Bapak Riza dan Bapak Fendhy. Penerapan prinsip *collateral* pada BNI Syariah dan BSM telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *collateral* adalah jaminan yang diberikan calon debitur baik yang bersifat fisik atau non fisik.

Prinsip analisis yang kelima adalah *condition*, yaitu pihak bank menilai prospek usaha yang dijalani debitur, hendaknya prospek usaha tersebut benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit macet itu relatif kecil. Penerapan prinsip *condition* pada BNI Syariah dan BSM telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *condition* adalah menilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing.

Setelah permohonan dan persyaratan dokumen dan tahapan analisis (wawancara) sudah selesai maka pihak BNI Syariah dan BSM melakukan analisis apakah debitur tersebut layak untuk diberikan pembiayaan walaupun hal ini berbeda dengan teori prosedur dalam pemberian kredit yang dikemukakan oleh Kasmir. Menurut Kasmir setelah pengajuan berkas, penyelidikan berkas pinjaman dan wawancara I, maka yang dilakukan adalah *on the spot* yaitu kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Setelah itu wawancara II yaitu kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* dilapangan dan setelah itu baru menganalisis apakah debitur tersebut layak untuk diberikan pembiayaan.

Tahapan selanjutnya adalah keputusan pembiayaan, biasanya untuk keputusan pembiayaan yang diterima ini berisi tentang jumlah uang yang diterima, jangka waktu angsuran, besar angsuran dan biaya-biaya yang harus dibayar.

Selanjutnya adalah melakukan akad pembiayaan. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KUR pada bank BNI Syariah dan BSM adalah akad *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang diinginkan.<sup>7</sup>

Pada dasarnya pembiayaan KUR adalah pembiayaan yang diperuntukkan bagi UMKMK untuk mengembangkan usahanya dengan tujuan meningkatkan perekonomian, pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Program ini sangat membantu untuk kemashalahatan manusia, akan tetapi akad yang digunakan pada bank BNI Syariah dan BSM adalah akad *murabahah*. Pada praktiknya akad *murabahah* ini pihak bank akan memperoleh tingkat keuntungan yang diinginkan tanpa menghiraukan apakah debitur dalam menjalankan usahanya mengalami keuntungan atau kerugian. Hal ini sama halnya dengan bank konvensional dari sisi bahwa dia hanya ingin menarik keuntungan tanpa menghiraukan kerugian yang di alami debitur.

---

<sup>7</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011) h.81

Penerapan akad *murabahah* untuk mengembangkan usaha debitur pada bank BNI Syariah dan BSM sangat berbeda dengan teori yang dikemukakan oleh Syafi'i Antonio dalam bukunya yang berjudul "Bank Syariah: dari teori ke praktik". Dalam buku ini dijelaskan bahwa perbedaan bank syariah dan bank konvensional salah satunya adalah bank syariah *profit* dan *falah oriented* sedangkan bank konvensional hanya *profit oriented*.

Seperti dalam teori yang dikemukakan oleh Mustafa Edwin Nasution dalam bukunya yang berjudul "pengenalan eksklusif: ekonomi Islam" dijelaskan bahwa tujuan ekonomi syariah membawa kepada konsep *al-falah* (kejayaan) di dunia dan di akhirat. Sedangkan ekonomi konvensional untuk kepuasan di dunia saja.

Untuk menyesuaikan antara teori dan praktik bank syariah, akan lebih baik jika dalam hal pembiayaan untuk membantu manusia mengembangkan usahanya bank syariah menggunakan akad yang berprinsip bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*). Karena akad bank syariah yang utama dan paling penting yang disepakati oleh para ulama adalah akad dengan pola bagi hasil dengan prinsip *mudharabah* dan *musyarakah*. Prinsipnya adalah *al-ghunn bi'l-ghurm* yang berarti bahwa tidak ada bagian keuntungan tanpa ambil bagian dalam resiko (Al-Omar dan Abdel-Haq). Ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha. Berdasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Shuhaib Radhiyallahu anhu:



عن صالح بن صهيب عن أبيه, قل: قل رسول الله صل الله عليه وسلم:  
ثلاث فيهن البركه, البيع إلى أجل, والمقارضه, وأخلط البر بالشعير  
للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجه)<sup>8</sup>

*Dari Shalih bin Shuhaib berkata Rasulullah saw. Bersabda: “Ada tiga perkara yang diberkati: jual beli yang ditangguhkan, memberi modal dan mencampur gandum dengan jelai untuk keluarga, bukan untuk dijual”.*<sup>9</sup>

Dari hadits di atas disimpulkan bahwa akad bagi hasil termasuk ke dalam usaha yang diberkahi oleh Allah swt. Sehingga dalam melangsungkan pekerjaannya, bank syariah bukan hanya untuk mendapatkan keuntungan berupa materi tetapi juga mendapatkan keberkahan atas pekerjaannya untuk bekal di akhirat. Dengan berdasarkan teori yang dikemukakan oleh KH. Abdullah Zaky al-Kaaf dalam bukunya yang berjudul “Ekonomi dalam perspektif Islam” yang membahas tentang tujuan ekonomi syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Mencari kesenangan akhirat yang diridhai Allah SWT dengan segala *capital* yang diberikan Allah SWT kepada kita.
- b. Janganlah melalaikan perjuangan nasib di dunia, yaitu mencari rezeki dan hak milik.
- c. Berbuat baik kepada masyarakat sebagaimana Allah SWT memberikan kepada kita yang terbaik dan yang tak terkira.

---

<sup>8</sup>Imam at-Tirmidzi, *Kitab Sunan Imam at-Tirmidzi*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1994), Jilid 2, h.725

<sup>9</sup>Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, (Jakarta: Darus Sunnah, 2007), jilid 2, h.511

d. Janganlah mencari kebinasaan di muka bumi.

Setelah melakukan akad, maka debitur akan mendapatkan dana untuk mengembangkan usahanya, setelah itu tugas pihak perbankan hanya memperhatikan tentang pembayaran bulanan debitur. Hal ini bertolak belakang dengan teori yang dikemukakan oleh Tulus Tambunan, dalam bukunya yang berjudul “Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: isu-isu penting”, disini dijelaskan bahwa sektor perbankan, swasta maupun pemerintah (Badan Usaha Milik Negara:BUMN) termasuk pihak yang sangat penting untuk membantu perkembangan dan pertumbuhan UMKMK di Indonesia. Peran perbankan tidak hanya dalam bentuk pendanaan melalui skema-skema khusus dengan berbagai kemudahan khusus, tetapi juga sekaligus memberikan pembinaan, misalnya dalam desain, proses produksi dan pemasaran bagi UMKMK yang mendapatkan pembiayaan dari bank.

Sebaiknya pihak perbankan juga memberikan arahan-arahan kepada debitur KUR, baik itu penjelasan tentang manajemen, pemasaran dan lainnya, melalui seminar-seminar, pelatihan-pelatihan yang narasumbernya orang-orang yang ahli dibidangnya agar usaha debitur semakin berkembang pesat sehingga pembayaran bulanan debitur menjadi lancar.

Tapi jika terjadi pembiayaan yang bermasalah atau yang disebut dengan *Non Performing Financing* (NPF), hal ini harus diperhatikan oleh pihak bank karena jika pembayaran yang bermasalah dalam jumlah yang besar sangat berdampak negatif terhadap kesehatan bank. Bank Indonesia telah menetapkan

batas tingkat kewajaran NPF pembiayaan yaitu sebanyak 5% dari pembiayaan yang disalurkan pada setiap debiturnya.

Adapun teknik penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank BNI Syariah adalah yang pertama melakukan *Restructuring*, *Rescheduling* dan Eksekusi jaminan.

Sedangkan pada Bank Syariah Mandiri melakukan *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. Lalu penyelesaian melalui jaminan, yaitu klaim ke perusahaan penjamin-Eksekusi jaminan.

Menurut teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa teknik penyelamatan kredit macet/pembiayaan bermasalah yaitu sebagai berikut:

a. *Rescheduling*

- 1) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan
- 2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

b. *Reconditioning*

- 1) Bunga dijadikan utang pokok. Atau dalam syariah nisbah/bagi hasil dijadikan harga pokok.
- 2) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Maksudnya dalam bank syariah hanya nisbah/bagi hasil yang dapat ditunda

pembayarannya sedangkan harga pokok tetap harus dibayar seperti biasa.

3) Penurunan nisbah/bagi hasil

4) Pembebasan nisbah/bagi hasil

c. *Restructuring*

1) Dengan menambah jumlah pembiayaan

2) Dengan menambah equity (menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik)

d. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis di atas

e. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila debitur sudah benar-benar tidak mempunyai niat untuk membayar utang-utangnya.

Dari 5 langkah-langkah penyelamatan pembiayaan bermasalah yang dijelaskan oleh Kasmir, bank BNI Syariah hanya menggunakan 3 langkah dari 5 langkah yang ada tersebut. Sedangkan BSM menggunakan 4 langkah dari 5 langkah yang telah dijelaskan oleh Kasmir.

## **2. Analisis Tingkat Penyaluran KUR pada BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin**

Penyaluran KUR pada BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin periode 2011 sampai 2013 adalah sebagai berikut:

### **a. BNI Syariah**

Dana KUR yang tersalur sebesar Rp 8.739.121.063,- dengan debitur KUR sebanyak 43 orang.

### **b. BSM**

Dana KUR yang tersalur sebesar Rp 2.546.000.000 dengan debitur KUR sebanyak 51 orang.

Berdasarkan data di atas, dalam hal penyaluran dana untuk program KUR BNI Syariah lebih besar penyaluran dananya dari pada bank BSM. Sedangkan untuk debitur KUR lebih banyak BSM daripada BNI Syariah. Dari data di atas dapat di analisis bahwa KUR yang disalurkan BNI Syariah rata-rata kepada debitur yang mempunyai usaha berskala menengah ke atas. Sedangkan KUR yang disalurkan oleh BSM rata-rata kepada debitur yang mempunyai usaha berskala mikro.

Tujuan akhir diluncurkan program KUR adalah untuk meningkatkan perekonomian, pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Berdasarkan tujuan KUR tersebut maka yang ditekankan dalam KUR ini adalah

seberapa banyak debitur KUR yang dibantu oleh pihak perbankan dalam hal pendanaan.

Dalam hal ini, bank syariah yang menyalurkan KUR dengan debitur terbanyak adalah Bank Syariah Mandiri (BSM). Akan tetapi jika dibandingkan dengan bank konvensional, bank syariah jauh lebih sedikit debiturnya daripada bank konvensional. Hal ini dapat dilihat dari data KUR bank penyalur di Kalimantan Selatan periode 2010 sampai 2013 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2

Data penyalur KUR pada Bank Konvensional di Kalimantan Selatan

No	Bank Penyalur		Plafon (Rp)	Debitur
1	Bank	KUR Mikro	1.219.260.000.000	<b>146.592</b>
	BRI	KUR Ritel	480.069.000.000	<b>2.560</b>
	Bank BRI		1.699.329.000.000	<b>149.152</b>
2	Bank Mandiri		628.797.000.000	<b>7.708</b>
3	Bank Kal-Sel		277.586.000.000	<b>3.140</b>
4	Bank BNI		164.070.000.000	<b>922</b>
5	Bank BTN		78.542.000.000	<b>609</b>
6	Bank Bukopin		9.690.000.000	<b>39</b>

Berdasarkan wawancara dengan salah satu pegawai Bank Indonesia, Bapak Lukman Hakim bagian statistik, pada tanggal 13 Mei 2014. Menurut Bank Indonesia, penyaluran KUR pada bank syariah itu rendah dari pada bank konvensional ada dua masalah umum, yaitu:

- a. Minimnya kantor-kantor bank syariah.

Seperti yang telah diketahui, dari data KUR bank penyalur di provinsi Kalimantan-Selatan, bank BRI adalah bank penyalur KUR terbesar. Hal ini dikarenakan bank BRI sudah lama beroperasi dan bank BRI sangat banyak mempunyai kantor, di pelosok-pelosok mana saja bank BRI selalu membuka kantor barunya untuk mendapatkan dan mempermudah masyarakat-masyarakat desa untuk mengajukan pembiayaan KUR, karena kerja kerasnya inilah bank BRI menjadi penyalur KUR terbesar

b. Sumber dana

Sumber dana KUR adalah dana yang sepenuhnya berasal dari dana perbankan itu sendiri. Sumber dana pada bank itu terbagi 3, yaitu:

- 1) Modal inti yaitu dana modal sendiri.
- 2) Dana yang berasal dari masyarakat berupa simpanan dan investasi.
- 3) Dana yang berasal dari lembaga lainnya.

Ketika dana yang dihimpun dari suatu bank itu sedikit maka penyalurannya pun juga akan sedikit. Menurut Bank Indonesia, kemungkinan sumber dana yang dimiliki bank syariah lebih sedikit dari pada sumber dana yang dimiliki bank konvensional sehingga penyalurannya pun menjadi rendah.

Penyebab lain rendahnya tingkat penyaluran KUR pada bank syariah antara lain:

- a. Karena bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan harus kepada nasabah yang mempunyai usaha-usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Bank BSM dalam pemberian KUR dilakukan sangat selektif, karena berdasarkan data Realisasi dan NPF penyaluran KUR periode 31 Mei 2014 disana dijelaskan bahwa bank syariah khususnya bank BSM menduduki peringkat pertama dalam pembiayaan bermasalah yaitu sebanyak 12,5%.

Tabel 4.3

## Realisasi dan NPF penyaluran KUR

(31 Mei 2014)

NO	Bank	Plafon (Rp Juta)	Outstanding (Rp Juta)	Debitur	Rata2 kredit	NPF
1	BNI	14.666.834	3.855.892	211.106	69.5	5.2
2	BRI (Ritel)	18.794.490	7.330.389	107.735	174.5	3.7
3	BRI (Mikro)	80.510.887	21.593.812	10.093.075	8.0	2.1
4	Mandiri	15.382.012	6.646.300	338.008	45.5	4.2



5	BTN	4.437.132	1.862.804	24.558	180.7	10.2
6	Bukopin	1.800.949	577.903	12.036	149.6	5.0
7	BSM	3.722.184	1.411.368	55.218	68.3	12.5
8	BNI Syariah	279.538	133.629	1.303	214.5	2.5
9	BPD	14.710.944	5.853.838	185.122	79.5	9.1

Sumber: Data Komite Kredit Usaha Rakyat, Kementerian Koordinator  
Bidang Perekonomian, 31 Mei 2014

Berdasarkan data di atas tingginya NPF menjadi salah satu penyebab rendahnya tingkat penyaluran KUR pada bank BSM. Karena hal inilah pihak bank BSM dalam pemberian KUR dilakukan secara selektif, tergantung kondisi usaha, jaminan dan karakter calon nasabah.

Karena rendahnya tingkat penyaluran KUR tersebut, maka pihak bank syariah mempunyai usaha-usaha yang dilakukan agar debitur KUR semakin banyak, yaitu:

- a. Bank BNI Syariah: melakukan promosi yang extra tentang KUR seperti melalui penyebaran brosur-brosur ke pasar, ke mall dan lainnya; membuat iklan ke media cetak dan lain-lain.
- b. Bank BSM: melakukan sosialisasi kepada masyarakat, khususnya para pelaku usaha mikro tentang KUR dan bagaimana memperoleh KUR.

Dalam hal promosi bank BSM tidak melakukan kegiatan promosi khusus, karena menurut pihak bank BSM pemberian KUR dilakukan secara selektif, tergantung kondisi usaha, jaminan dan karakter calon nasabah.

### **3. Analisis Kendala-Kendala dalam Penyaluran KUR pada BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin**

Berdasarkan hasil wawancara terhadap pihak bank BNI Syariah dan BSM bahwa jumlah debitur KUR pada Bank BNI Syariah dari periode 2011-2013 sebanyak 43 debitur dengan jumlah dana yang tersalur sebanyak Rp 6.570.121.063,-. Dari jumlah debitur dan jumlah dana yang tersalur dapat dilihat bahwa bank BNI Syariah lebih dominan menyalurkan KUR kepada usaha yang berskala usaha menengah.

Sedangkan BSM, jumlah debitur KUR pada BSM dari periode 2011-2013 sebanyak 51 debitur dengan jumlah dana yang tersalur sebanyak Rp 2.546.000.000,-. Dari jumlah debitur dan jumlah dana yang tersalur dapat dilihat bahwa BSM lebih dominan menyalurkan KUR kepada usaha yang berskala usaha mikro dan usaha kecil.

Kendala utama dalam penyaluran KUR adalah soal pemerataan penyaluran. Kemampuan menjangkau hingga ke pelosok Tanah Air masih

menjadi persoalan. Letak geografis Indonesia menjadi tantangan tersendiri bagi penyaluran program ini.<sup>10</sup>

Adapun kendala-kendala yang dihadapi bank BNI Syariah/BSM dalam penyaluran KUR adalah sebagai berikut:

- a. Banyaknya calon debitur yang tidak mempunyai manajemen keuangan yang baik sehingga hal ini menyulitkan bank untuk menganalisa pendapatan debitur.
- b. Debitur pada umumnya tidak memiliki izin usaha.
- c. Terbatasnya bank-bank pelaksana KUR.
- d. Terbatasnya pengetahuan yang dimiliki SDM.
- e. Keterbatasan calon debitur tentang persyaratan-persyaratan.
- f. Pemahaman yang kurang tepat dari masyarakat bahwa KUR adalah bantuan dari pemerintah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan instansi terkait tentang penyaluran KUR tersebut dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi bank BNI Syariah dan BSM dalam penyaluran KUR yang mengakibatkan rendahnya tingkat penyaluran KUR adalah sebagai berikut:

- a. Adanya pemahaman yang kurang tepat dari masyarakat bahwa KUR adalah pembiayaan yang dijamin sepenuhnya oleh pemerintah bahkan

---

<sup>10</sup>Aunur Rofiq, *Pertumbuhan Ekonomi dan Kemiskinan*, (Jakarta: Republika, 2014) h.124

banyak masyarakat yang berpendapat bahwa KUR merupakan bantuan dari pemerintah. Dalam kenyataannya KUR merupakan pembiayaan yang sumber dana sepenuhnya berasal dari bank. Karena pemahaman yang kurang tepat tersebut, banyak debitur tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran sampai dengan lunas sehingga menimbulkan pembiayaan yang bermasalah.

- b. Banyak calon debitur yang tidak bisa memenuhi persyaratan dari bank seperti identitas diri yang tidak lengkap; tidak memiliki izin usaha, padahal surat-surat itu penting agar usaha tersebut memiliki kekuatan hukum dan yang terakhir adalah calon debitur tidak pernah untuk mencatat bagaimana perkembangan usahanya, baik itu dari kapan berdirinya usaha tersebut, berapa modal yang ditanamkan pertama kali dan lain-lain. Sebaiknya keseluruhan itu harus di dokumentasi agar tidak menyulitkan pihak bank untuk menganalisis pendapatan atas usaha yang dijalankan calon debitur.
- c. Penyaluran KUR terkendala karena keterbatasan bank untuk menjangkau lokasi calon debitur sehingga penyebaran KUR masih belum merata. Hal ini dibuktikan bahwa di Banjarmasin hanya ada satu kantor bank BNI Syariah yaitu kantor cabang bank BNI Syariah yang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani km. 4.
- d. Berdasarkan ketentuan dari pemerintah yang diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 10 Tahun 2009, KUR hanya bisa diberikan

kepada calon debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan dari perbankan.

#### 4. Analisis Prospek Pembiayaan KUR pada Bank BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin

Untuk menilai prospek pembiayaan KUR pada Bank BNI Syariah dan BSM di Banjarmasin, terlebih dahulu dilakukan analisis SWOT. Setelah itu untuk mengetahui strategi apa yang akan dilakukan maka akan digunakan analisis matriks SWOT.

Tabel 4. 3

SWOT KUR BNI Syariah dan BSM Banjarmasin

Analisis SWOT		Pembiayaan KUR bank BNI Syariah dan BSM Banjarmasin
Faktor Internal	Kekuatan (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beroperasi atas dasar prinsip syariah</li> <li>- Persyaratan mudah</li> <li>- Angsuran tetap</li> <li>- Kecepatan dalam keputusan pembiayaan</li> </ul>

	Kelemahan (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masih terbatasnya jaringan bank syariah pelaksana KUR.</li> <li>- Dalam penyaluran KUR bank syariah belum menggunakan akad bagi hasil.</li> <li>- Kurangnya SDI pada bank syariah yang berkompeten dibidangnya.</li> <li>- Kurangnya informasi program KUR terhadap masyarakat.</li> <li>- Adanya <i>image</i> masyarakat bahwa bank syariah hanya diperuntukkan untuk orang Islam.</li> </ul>
Faktor Eksternal	Peluang (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masyarakat Indonesia mayoritas beragama Islam, hal ini merupakan pasar potensial yang sangat besar untuk bank syariah</li> <li>- Pertumbuhan UMKM yang sangat pesat</li> <li>- Banyak UMKM yang belum mendapatkan dana</li> <li>- Tingkat pertumbuhan ekonomi yang mulai meningkat</li> <li>- Jaminan keamanan dari pemerintah kepada pihak perbankan atas penyaluran dana KUR</li> </ul>
	Ancaman (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyaknya pesaing.</li> <li>- Iklan dan promosi besar-besaran dari para pesaing.</li> <li>- Banyak masyarakat yang mendapatkan pinjaman dana atas usahanya dari keluarga/rentenir, hal ini dikarenakan adanya anggapan bahwa prosedur perbankan itu sulit.</li> <li>- Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang KUR</li> </ul>

Tabel 4.4

## Analisis Matriks SWOT KUR BNI Syariah dan BSM Banjarmasin

EKSTERNAL INTERNAL	<i>OPPORTUNITY (O)</i>	<i>THREATS (T)</i>
<i>STRENGTH (S)</i>	<p style="text-align: center;">S-O</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperkuat <i>image</i> di masyarakat dengan menekankan prinsip ekonomi syariah.</li> <li>- Membuat strategi pemasaran melalui pendekatan emosional (keagamaan).</li> <li>- Memperkenalkan program KUR serta berbagai keunggulannya melalui media elektronik dan media cetak.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">S-T</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perluasan pinjaman dengan fokus pada pembiayaan KUR dengan perbaikan produk dan kemudahan persyaratan.</li> <li>- Menyelenggarakan atau turut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan seminar dan <i>workshop</i></li> </ul>
<i>WEAKNESS (W)</i>	<p style="text-align: center;">W-O</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan prinsip bagi hasil.</li> <li>- Menambah kantor-kantor bank syariah di daerah-daerah yang berpotensi.</li> <li>- Peningkatan kompetensi karyawan (SDI) melalui <i>training</i>, seminar, <i>workshop</i> sesuai dengan keperluan masing-masing bagian</li> </ul>	<p style="text-align: center;">W-T</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberikan inovasi dalam pensosialisasian produk</li> <li>- Bekerjasama dengan komite kebijakan terkait dalam hal pensosialisasian KUR</li> <li>- Mengoptimalkan pemasaran dalam menghadapi pesaing</li> </ul>

Keterangan:

**Sel A: *Comparative Advantage* (S-O)**

Sel ini merupakan pertemuan kekuatan dan peluang sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu organisasi untuk bisa berkembang lebih cepat, caranya adalah:

- a. Memperkuat *image* di masyarakat dengan menekankan prinsip ekonomi syariah.
- b. Membuat strategi pemasaran melalui pendekatan emosional (keagamaan).
- c. Memperkenalkan program KUR serta berbagai keunggulannya melalui media elektronik dan media cetak.

**Sel B: *Mobilization* (S-T)**

Sel ini merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan yaitu kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar, bahkan merubah ancaman itu menjadi sebuah peluang, caranya adalah:

- a. Perluasan pinjaman dengan fokus pada pembiayaan KUR dengan perbaikan produk dan kemudahan persyaratan.
- b. Menyelenggarakan atau turut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan seminar dan *workshop*

**Sel C: *Divestment/Investment* (W-O)**



Sel ini merupakan interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar, caranya adalah:

- a. Menggunakan prinsip bagi hasil.
- b. Menambah kantor-kantor bank syariah di daerah-daerah yang berpotensi.
- c. Peningkatan kompetensi karyawan (SDI) melalui *training*, seminar, *workshop* sesuai dengan keperluan masing-masing bagian

**Sel D: *Damage Control* (W-T)**

Sel ini merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, caranya adalah:

- a. Memberikan inovasi dalam pensosialisasian produk
- b. Bekerjasama dengan komite kebijakan terkait dalam hal pensosialisasian KUR
- c. Mengoptimalkan pemasaran dalam menghadapi pesaing

Apabila pihak BNI Syariah dan BSM menggunakan strategi ini dalam pembiayaan KUR, maka prospek BNI Syariah dan BSM dalam rangka meningkatkan penyaluran pembiayaan KUR akan jauh lebih baik