BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian dilapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan yakni wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak bank yakni BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Identitas Informan

Nama : Panji Arohman

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 30 Tahun

Jabatan : *SME Financing Head*

Alamat : Komp. Bunyamin I Ray 3 N0. 53

Nama : Lugina Sukma Suryana

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 27 Tahun

Jabatan : *SME Account Officer*

Alamat : Banjarmasin

2. Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah *Pasca*program KUR dihapuskan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku. Pembiayaan wirausaha ini merupakan salah satu produk yang sejak awal memang sudah ada, hanya saja dulu BNI syariah ini masih Unit Usaha Syariah (UUS) yang berada di induk perusahaan yaitu PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, artinya produk BNI syariah produk BNI juga. Dan sejak tanggal 19 Juni tahun 2010 BNI syariah melalui proses *spin off* dari induk perusahaan yaitu PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, sejak saat itu BNI syariah sudah punya perusahaan dan produk sendiri yang dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan berkembang dengan pesat dengan nama produk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah (WUS).

Keunggulan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah:[1]

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah

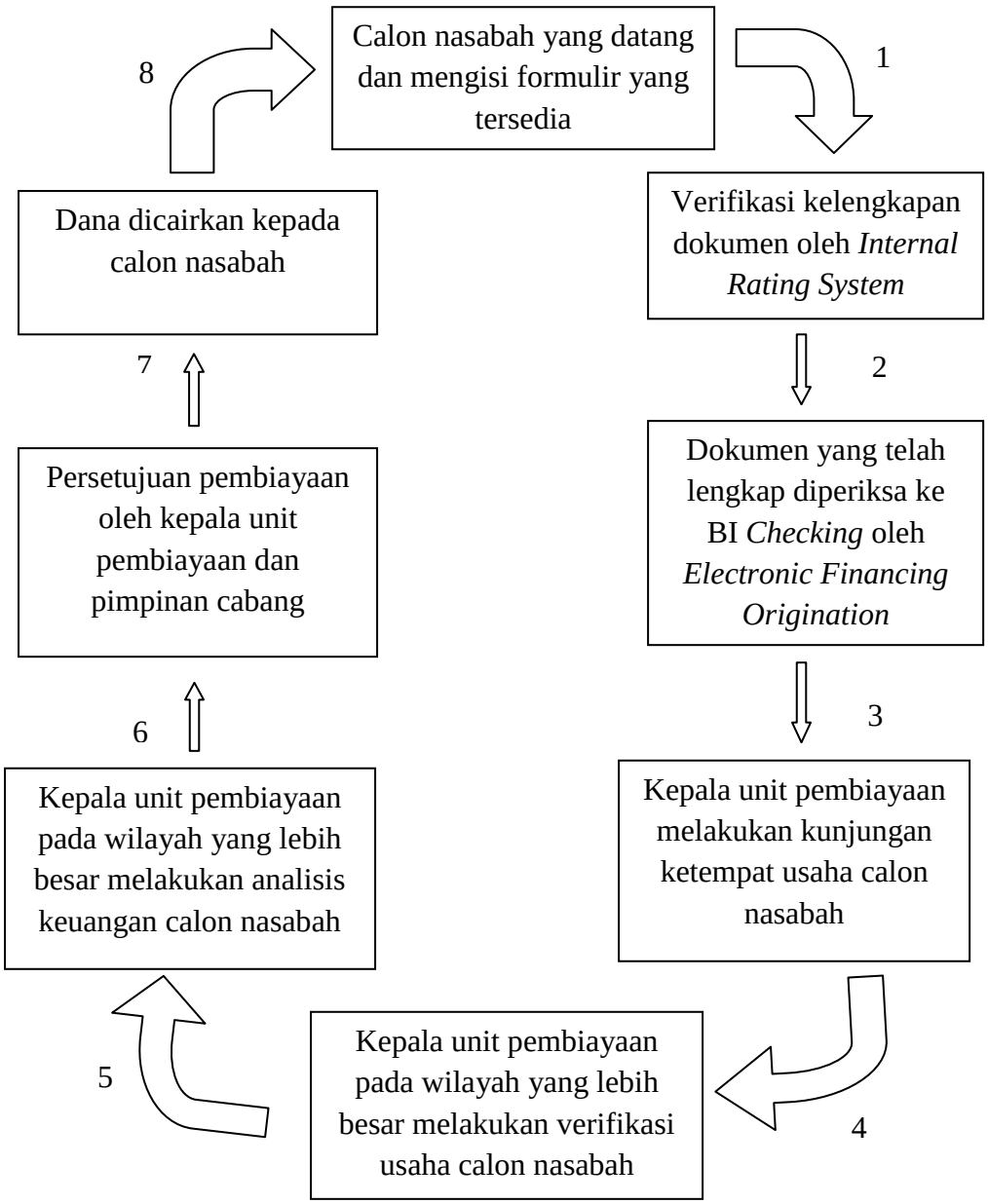
[1]BNI Syariah, *Brosur Produk Pembiayaan Produktif*.

b. Uang muka ringan, minimal 20%s
c. Plafon minimal pembiayaan Rp. 50 Juta dan maksimal 1 Milyar
d. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun.

Persyaratan pembiayan Wirausaha iB Hasanah:

a. Identitas diri (kartu keluarga dan KTP)
b. NPWP (perorangan/perusahaan)
c. Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU)
d. Pengalaman dibidang usaha minimal 2 (dua) tahun
e. Legalitas perizinan untuk usaha yang mempunyai perizinan khusus (antara lain: Pertambangan, Kontruksi, Kehutanan dan lain-lain)
f. Bukti kepemilikan agunan
g. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
h. Laporan keuangan 1 (satu) tahun terakhir
i. Fotokopy rekening bank 6 (enam) bulan terakhir (apabila ada)
j. Surat keterangan berusaha dari Kel./Kec. untuk pembiayaan sampai dengan Rp. 150 Juta.

Gambar 4.1 Proses Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah[2]



[2]Lugina Sukma Suryana, SME Account Officer, *Wawancara Pribadi*, BNI Syariah Banjarmasin, 23 November 2016, pukul 16.00 Wita.

Proses dalam melakukan pembiayan Wirausaha iB Hasanah:

a. Calon nasabah datang ke Bank BNI syariah bertanya tentang pembiayaan Wirausaha IB Hasanah dan mengisi formulir yang disediakan pihak BNI syariah yang terdiri dari: status permohonan untuk perorangan atau perusahaan apabila ada usaha, tahun berapa usaha mulai dibentuk, nama calon nasabah, jenis kelamin, tempat tanggal lahir, status, pendidikan, nama ibu kandung, nomor KTP atau Paspor, NPWP, alamat KTP, alamat domisili, alamat usaha, nomor telepon rumah, dan handphone serta nomor telepon kantor, status tempat tinggal, nama istri atau suami, jumlah tanggungan, email, informasi perusahaan, nama perusahaan, alamat perusahaan, key person perusahaan, jabatan, fax, informasi data anggunan apa yang ingin dijadikan jaminan serta kualifikasi harga jaminan tersebut, setelah itu membuat surat pernyataan yang ditandatangani oleh calon nasabah.
b. Selanjutnya, dokumen aplikasi formulir yang telah diisi oleh calon nasabah diserahkan kepada pihak *Internal Rating System* (IRS), untuk diverifikasi, identifikasi dan diperiksa kebenaran data calon nasabah tersebut, serta kelengkapan dokumen yang ada. Jika dokumen calon nasabah lengkap, maka wajib meminta calon nasabah untuk segera melengkapi semua dokumen supaya bisa ditindak lanjuti ketahap selanjutnya.

c. Dokumen yang telah lengkap dan selesai diperiksa oleh IRS, kemudian diserahkan kepada pihak *Electronic Financing Origination* (eFO) yang memberikan pembiayaan untuk dilakukan penyelidikan informasi negative calon nasabah melalui BI *Checking*.

d. Setelah dokumen yang telah diselidiki selesai, kepala unit pembiayaan Wirausaha IB Hasanah dan manajer pemasaran pembiayaan melakukan kunjungan ketempat usaha calon nasabah, mencari informasi yang ada mengenai karakter, dari calon nasabah dan kejelasan tujuan dari pembiayaan yang diajukan.

e. Kemudian, unit dari pembiayaan pada wilayah yang lebih besar melakukan verifikasi usaha calon nasabah yang terdiri dari lokasi usaha, jenis usaha, lamanya usaha, aktivitas usaha, persediaan barang maupun yang lainnya, kebutuhan modal kerja serta informasi keuangan usaha.

f. Pembiayaan pada wilayah yang lebih besar, melakukan analisis keuangan untuk mementukan apakah calon nasabah tersebut mampu membayar biaya angsuran atau tidak. Proses ini untuk informasi penting keputusan pembiayaan dan kemampuan calon nasabah dalam pembayaran angsuran.

g. Setelah dokumen calon nasabah dan informasi mengenai usaha dari calon nasabah sudah lengkap, selanjutnya dikeluarkanlah

persetujuan pembiayaan oleh kepala unit pembiayaan dan pimpinan cabang tersebut.

h. Kemudian dana dicairkan dan diberikan kepada calon nasabah melalui rekening tabungan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yang telah dibuat calon nasabah diawal transaksi berlangsung.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini adalah akad mura>bah}ah. Tetapi sebenarnya pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini menggunakan 3 akad, yaitu mura>bah}ah, mudharabah, dan musya>rakah. Akan tetapi sejak tahun 2014 BNI syariah KC Banjarmasin hanya menggunakan satu akad untuk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yaitu akad mura>bah}ah, karena pada saat itu BNI syariah sudah menggunakan sistem yang berbentuk aplikasi, berbeda dengan dahulu masih menggunakan cara yang manual. Sejak tahun 2014 sudah menggunakan aplikasi sistem yang sudah distandarkan sehingga akad yang paling bisa itu adalah akad mura>bah}ah, semuanya menggunakan sistem dari mulai menginput data, menginput data nasabah, mengecek *BI cheking*, hasil kunjungan, menganalisa, jaminan/anggunan, laporan keuangan, dan usahanya seperti apa apakah berkembang atau tidak semuanya di cek dengan menggunakan sistem, sehingga pada saat itu khusus untuk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah tidak menggunakan akad mudharabah dan musyarakah. Alasan BNI Syariah tidak menggunakan akad mudharabah dan musyarakah dalam pembiayaan Wirausaha iB Hasanah adalah karena termasuk kategori *high risk*, selain itu alasannya karena

historical data secara umum pembiayaan itu bermasalah sehingga untuk produk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini dibatasi hanya pada akad mura>bah}ah saja dan ditambah lagi dalam menjalankannya menggunakan sistem

Akad mudharabah dan musyarakah susah untuk distandarkan menggunakan sistem karena terlalu beragam dan tidak bisa distandarkan dalam satu bentuk, tetapi kalau akad murabahah angsurannya jelas, pembiayaannya berapa, dan berapa tahun angsurannya, sedangkan kalau mudharabah dan musyarakah tidak, harus sesuai dengan keuntungan dan jangka waktunya pendek bisa 2 bulan atau 3 bulan sehingga susah untuk menstandarkan akad mudharabah dan musyarakah dalam pembiayaan Wirausaha iB Hasanah dan ini berlaku untuk BNI syariah secara nasional.

Kriteria calon nasabah yang diberi pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yaitu harus *bankable*, artinya layak untuk dibiayai dan terpenuhinya 5C, apabila 5C tersebut terpenuhi maka sudah layak untuk diberikan pembiayaan. 5C tersebut adalah *character, capacity, capital, collateral, dan condition.* Selain itu BNI syariah KC Banjarmasin harus jeli dalam menganalisis nasabah tidak sembarangan orang dapat diberikan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah dilihat dulu usahanya apa dan telah berapa lama dia membangun usahanya dengan syarat yaitu harus menjalankan usahanya minimal selama 2 (dua) tahun.[3]

[3]Panji Arohman, SME Financing Head, *Wawancara Pribadi*, BNI Syariah Banjarmasin, 23 November 2016, pukul 16.30 Wita.

Keuntungan yang nasabah dapat dari pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yaitu, yang pasti mendapat tambahan modal untuk mengembangkan usahanya, sebagai pendampingan usaha dari bank untuk memajukan usahanya dengan cara memantau usahanya yang dijalankan dan memberikan bantuan apabila ada kendala dalam menjalankan usahanyanya dengan cara berdiskusi, dan akses keperbankan dalam memberikan fasilitas perbankan untuk memudahkan usahanya.

Sejak Januari 2015 KUR dihapuskan untuk bank syariah secara nasional dan fakum tidak ada penunjukan lagi, dan tahun 2016 dijalankan lagi tapi hanya pada bank konvensional, alasan KUR dihapuskan karena kerjasamanya selesai dan tidak ditunjuk lagi. Selain itu, ada isu-isu bahwa pembiayaan KUR di bank syariah secara keseluruhan banyak kredit yang macet sehingga untuk bank syariah tidak ditunjuk lagi. Nama produk program KUR di BNI syariah adalah Pembiayaan Tunas Usaha IB Hasanah (TUS).

Tunas Usaha IB Hasanah (TUS) ini segmentasinya dari Rp.5 Juta sampai dengan Rp.500 Juta sedangkan Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah (WUS) segmentasinya dari Rp.50 Juta sampai dengan 1 (satu) Milyar, apabila diantara pembiayaan yang diajukan nasabah antara Rp.5 Juta-Rp.500 Juta, maka di arahkan ke TUS terutama kepada nasabah yang baru pertama kali mendapatkan pembiayaan di bank, tetapi apabila pembiayaannya di atas Rp.500 Juta maka baru di kasih kepada pembiayaan Wirausaha iB Hasanah, dan segmentasinya kenominal dan kondisi

nasabanhnya. Karena dulu masih ada KUR atau TUS dan sekarang sudah tidak ada lagi maka pembiayaan Wirausaha iB Hasanah digenjot atau ditingkatkan lagi di BNI syariah KC Banjarmasin dan semakin berkembang sampai sekarang, sehingga hanya ada satu untuk pembiayaan produktif 1 Milyar kebawah yang dimiliki oleh BNI syariah KC Banjarmasin yaitu pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini

Dampak akibat KUR dihapuskan yaitu dari segi segmentasi ada beberapa segmen yang BNI syariah KC Banjarmasin tidak bisa masuk, terutama kepada nasabah yang jaminannya kurang, kalau dulu masih ada KUR BNI syariah KC Banjarmasin masih bisa memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang jaminannya kurang, untuk pembiayaan KUR agunannya kecil yaitu hanya 30% dan 70% ditanggung oleh pemerintah (Askrindo dan Jamkrindo). Dan untuk sekarang sudah tidak bisa lagi, sehingga segmentasi untuk pembiayaan di BNI syariah KC Banjarmasin berkurang dan terbatas, tetapi secara keseluruhan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah bagus dan tidak menimbulkan dampak yang berarti.

3. Rencana dan Strategi BNI Syariah dalam Memasarkan Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah *Pasca*program KUR dihapuskan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Rencana BNI syariah KC Banjarmasin setelah KUR dihapuskan adalah dengan memaksimalkan atau meningkatkan lagi untuk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah, dimana segmentasinya yang dulunya ada pada

pembiayaan KUR semuanya dialihkan pada pembiayaan Wirausaha iB Hasanah karena sebenarnya segmentasinya sama yang membedakan hanya pada jaminan/agunan saja. Dalam menjalankan rencana tersebut maka BNI syariah KC Banjarmasin perlunya strategi. Strategi BNI syariah KC Banjarmasin pasca program KUR dihapuskan adalah dengan meningkatkan lagi pemasaran, apa lagi sekarang pesaingnya adalah bank lain yang punya KUR sehingga pemasaran lebih gencar lagi, segmentasinya terbatas sehingga BNI syariah KC Banjarmasin mencari segmen tertentu yang baru yang lebih mampu (layak), mempromosikan tentang keunggulan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah kepada calon nasabah dan melakukan pendekatan kepada masyarakat serta memberikan pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah. Adapun kendala BNI syariah dalam memasarkan pembiayaan wirausaha adalah adanya saingan dari bank lain terutama, BNI, BRI, Mandiri, dan BPD yang menjalankan KUR, karena KUR ini sangat gencar pemasarannya dimedia masa dan bank yang bersangkutan juga kencang dalam memasarkan KUR, sehingga BNI syariah bersaing dengan KUR ini. untuk mengatasi kendala ini BNI syariah melakukan pendekatan kepada nasabah dan memberikan pemahaman syariah. BNI syariah KC Banjarmasin lebih kepada memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbankan syariah

B. Analisis Data

1. Pembiayaan Wirausaha IB Hasanah *Pasca*program KUR dihapuskan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Menurut Syafi'i Antonio pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.[4] Sesuai dengan pengertian pembiayaan menurut Syafi'i Antonio, maka tugas bank selain menghimpun dana bank juga menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana untuk modal usaha. Semua bank yang ada baik bank konvensional maupun bank syariah menyalurkan dana yang merupakan salah satu tugas bank, dalam bank syariah disebut sebagai pembiayaan dimana bank sebagai *shahibul mal* yang menyediakan dana dan nasabah sebagai *mudharib* yang mengelola dana. Pada BNI syariah KC Banjarmasin produk pembiayaan yang ditawarkan adalah produk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yang mana pada produk pembiayaan ini bank memberikan dana kepada nasabah untuk modal membangun usaha sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan Wirausaha iB Hasanah adalah akad mura>bah}ah. Definisi mura>bah}ah dalam fiqih adalah jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang

[4]Muhammad Syafi' i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 160.

yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Berdasarkan akad jual beli tersebut bank memberi barang yang dipesan dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari *suplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.[5] Prinsip pembiayaan yang digunakan adalah prinsip jual beli. Prinsip ini dilaksanakan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditetapkan dimuka dan menjadi bagian antar harga barang yang diperjualbelikan.[6] Dalam praktiknya bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah, selanjutnya bank menjual kepada nasabah dengan harga tertentu sesuai dengan kesepakatan, dan disini bank mengambil inisiatif untuk menetapkan harga jual. Antara nasabah dan bank akan terjadi proses tawar-menawar mengenai harga jual serta cara pembayarannya.

Sesuai dengan pengertian mura>bah}ah dalam fiqih, penerapan akad mura>bah}ah yang digunakan dalam pembiayaan produktif dengan menggunakan penerapan prinsip jual beli antara BNI Syariah KC Banjarmasin dengan nasabah telah sesuai dengan pengoperasian akad mura>bah}ah yang benar, dimana bank membeli kebutuhan yang

[5]Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2009), hlm. 57.

[6]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 49.

diperlukan nasabah kemudian secara prinsip menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin (keuntungan) yang disepakati antara bank dan nasabah.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbakan Syariah menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan "akad mura>bah}ah" adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.[7]

Wirausaha adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Kewirausahaan menurut Intruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995, kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.[8] Lembaga keuangan khususnya bank sebagai perantara yang diharapkan dapat memberikan kontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi dengan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan untuk modal usaha. Semakin banyak wirausaha/UMKM berjalan lancar dengan bantuan modal oleh pihak bank,

[7]Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah* (Jakarta: Akademia Permata, 2012), hlm. 141.

[8]Leonardus Saiman, *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus,* (Jakarta: Selemba Empat, 2015), hlm. 43.

maka akan semakin besar usaha tersebut dan semakin terbukanya lapangan pekerjaan yang secara otomatis dapat mengurangi jumlah pengangguran yang berakibat berkurangnya tingkat kemiskinan.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program yang termasuk dalam kelompok program penanggulangan kemiskinan berbasis pemberdayaan Usaha Ekonomi Mikro dan Kecil (UMKM). Kredit Usaha Rakyat (KUR) menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 adalah kredit atau pembiayaan kepada UMKM dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemberian kredit/pembiayaan dengan nilai dibawah Rp.500 Juta dengan pola penjaminan oleh Pemerintah dengan besarnya *coverage* penjaminan maksimal 80% dari plafon kredit/pembiayaan untuk sektor pertanian, kelautan dan perikanan, kehutanan, dan industri kecil dan 70% dari plafon kredit/pembiayaan untuk sektor lainnya. Lembaga penjaminnya yang terlibat adalah 2 lembaga penjamin nasional, yaitu PT. Jamkrindo dan PT. Askrindo. Dengan adanya program KUR dari pemerintah ini tentunya akan memberikan angin segar kepada pelaku UMKM/wirausaha untuk mengembangkan usahanya.

Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah merupakan salah satu produk pembiayaan produktif di BNI syariah KC Banjarmasin dengan plafon

pembiayaan minimal Rp. 500 Juta sampai dengan 1 Milyar. Pembiayaan produktif di BNI syariah KC Banjarmasin sebenarnya ada 2 (dua) sebelum program KUR dihapuskan, nama produk di BNI syariah KC Banjarmasin adalah pembiayaan Tunas Usaha IB Hasanah (TUS). Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Intruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007. Hasil wawancara yang peneliti dapat dari bagian *SME Financing Head* dan *SME Account Officer* mengatakan sejak Januari 2015 KUR dihapuskan untuk bank syariah secara nasional dan fakum tidak ada penunjukan lagi, dan tahun 2016 dijalankan lagi tapi hanya pada bank konvensional, alasan KUR dihapuskan karena kerjasamanya selesai dan tidak ditunjuk lagi. Selain itu, ada isu-isu bahwa pembiayaan KUR di bank syariah secara keseluruhan banyak kredit yang macet sehingga untuk bank syariah tidak ditunjuk lagi.

Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah setelah KUR dihapuskan otomatis penanganannya makin tinggi lagi, karena semua pembiayaan yang tadinya berada pada segmen KUR dialihkan semua pada pembiayaan Wirausaha iB Hasanah. Ketika KUR ada penyaluran pembiayaan lebih mudah dan penyalurannya pasti mengena di bagian sektor rill. Karena KUR ini mudah sekali, nasabah yang diberikan dana KUR harus nasabah yang belum pernah sama sekali melakukan pembiayaan di perbankan agunannya juga kecil yaitu hanya 20%-30% dan dijamin oleh lembaga penjamin yaitu PT.

Jamkrindo dan PT. Askrindo sebesar 80% untuk sektor pertanian, kelautan dan perikanan, kehutanan, dan industri kecil, dan 70% untuk sektor lainnya. Sedangkan sekarang sudah tidak ada lagi KUR maka pembiayaan Wirausaha iB Hasanah yang digenjot atau ditingkatkan lagi di BNI syariah KC Banjarmasin dan pembiayaan ini semakin berkembang sampai dengan sekarang, sehingga hanya ada satu untuk pembiayaan produktif 1 Milyar kebawah yang dimiliki oleh BNI syariah KC Banjarmasin yaitu pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini

Dampak dari penghapusan KUR adalah terbatasnya penyaluran pembiayaan oleh bank syariah khususnya BNI syariah KC Banjarmasin. Ada beberapa segmen yang BNI syariah KC Banjarmasin tidak bisa masuk, terutama kepada nasabah yang jaminan/agunannya kurang, kalau dulu masih ada KUR BNI syariah KC Banjarmasin masih bisa memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang jaminannya kurang. Dan untuk sekarang sudah tidak bisa lagi, sehingga segmentasi untuk pembiayaan di BNI syariah KC Banjarmasin berkurang dan terbatas, tetapi secara keseluruhan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah bagus dan tidak menimbulkan dampak yang berarti.

2. Rencana dan Strategi BNI Syariah dalam Memasarkan Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah *Pasca*program KUR dihapuskan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Hampir setiap orang ataupun organisasi memiliki perencanaan. Perencanaan menyangkut langkah-langkah yang akan diambil oleh seorang atau manajer yang sesuai dengan kondisi sekarang, dan perkembangan yang mungkin akan dihadapi pada masa datang.

Robbins dan Coulter mendefinisikan perencanaan sebagai proses yang dimulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.

Sesuai dengan pengertian perencanaan menurut Robbins dan Coulter di atas tentunya BNI syariah KC Banjarmasin juga melakukan suatu rencana sebagai langkah-langkah yang akan dijalankan oleh BNI syariah KC Banjarmasin. Adapun rencana yang dilakukan BNI syariah KC Banjarmasin setelah KUR dihapuskan adalah dengan memaksimalkan atau meningkatkan lagi untuk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah, dimana segmentasinya yang dulunya ada pada pembiayaan KUR semuanya dialihkan pada pembiayaan Wirausaha iB Hasanah karena sebenarnya segmentasinya sama yang membedakan hanya pada jaminan/agunan saja. Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah ini memberikan pembiayaan Rp.500 Juta sampai dengan 1 (satu) Milyar dan dari segi risiko tidak terlalu besar, ditambah lagi KUR atau dalam produk BNI syariah KC Banjarmasin bernama Tunas Usaha IB Hasanah (TUS) tidak ada lagi, maka Wirausaha

iB Hasanah inilah yang dimaksimalkan oleh BNI syariah KC Banjarmasin karena kalau kecil-kecil tapi banyak itu lebih bagus dan pondasinya lebih kuat, misalkan ada 10 nasabah melakukan pembiyaan 1 Milyar semua, jadi ketika ada satu yang macet yang lainnya masih aman, berbeda halnya dengan pembiayaan yang 2 Milyar keatas, ketika dia macet maka akan jatuh semuanya dan NPF bank pun akan tinggi. Sehingga rencana inilah yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Banjarmasin dengan memaksimalkan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah pada BNI syariah KC Banjarmasin. Dalam menjalankan rencana tersebut maka BNI syariah KC Banjarmasin perlunya strategi.

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkat dan acuan serta lokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.[9]

Seiring dengan pertumbuhan perbankan syariah, dinamika kompetisi di antara pelaku bank syariah yang semakin tinggi, mengakibatkan suatu *competitive advantage* yang dimiliki oleh suatu bank makin tidak

[9]Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2004), Cet-7, hlm. 169.

sustainable. Dengan demikian, sebuah bank harus melakukan berbagai upaya pembaharuan yang tidak kenal henti untuk dapat menjadi pemain utama pada *segment*-nya, sehingga, dapat menjadi preferensi utama *customer* yang berujung pada kepuasan dan bahkan loyalitas.

Dunia perbankan memasuki era persaingan usaha yang semakin kompetitif, setiap bank syariah akan berusaha untuk memenangkan persaingan. Untuk mengatasi hal itu, maka pihak bank perlu menyusun strategi pemasaran yang efektif dan efisien serta sesuai dengan kondisi pasar bank pada saat ini. Strategi BNI syariah KC Banjarmasin *pasca*program KUR dihapuskan adalah dengan meningkatkan lagi pemasaran, apa lagi sekarang pesaingnya adalah bank lain yang punya KUR sehingga pemasaran lebih gencar lagi, segmentasinya terbatas sehingga BNI syariah KC Banjarmasin mencari segmentasi tertentu yang baru yang lebih mampu (layak). Segmentasi yang dicari oleh BNI syariah KC Banjarmasin adalah segmentasi dari usia usahanya yaitu minimal sudah berjalan 2 (dua) tahun, memiliki legalitas usaha lengkap dan masih berlaku. Selain itu strategi yang BNI syariah KC Banjarmasin lakukan yaitu mempromosikan keunggulan dari produk pembiayaan Wirausaha iB Hasanah jelas akan mampu menarik minat para usahawan untuk menjadi calon nasabah. Beberapa keunggulannya adalah:

a. Sesuai dengan prinsip syariah

   Dalam agama islam sudah sangat jelas bahwa segala hal yang berkaitan dengan riba adalah haram. Dengan prinsip syariah maka

akan membuat nasabah memiliki rasa tentram dan aman karena produk pembiayaan diperbolehkan dalam agama.

b. Prosesnya lebih cepat dengan persyaratan yang mudah

   Calon nasabah yang sudah memenuhi kriteria serta persyaratan yang dibutuhkan dan pihak bank sudah menyetujui pengajuan pembiayaan, selanjutnya nasabah hanya tinggal melakukan akad atau perjanjian dengan pihak bank dan setelah itu dana pembiayaan akan segera cair.

c. Besarnya Angsuran sudah ditentukan sejak awal.

   Jumlah angsuran pada Bank BNI Syariah akan bersifat tetap dan tidak berubah sampai pembiayaan lunas. Sementara pada kredit konvensional, angsuran bersifat tidak tetap artinya tergantung pada tingkat suku bunga yang berlaku.

d. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun.

   Jangka waktu yang panjang akan semakin memudahkan nasabah untuk menyetorkan angsuran pada setiap bulannya, karena semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka akan semakin kecil jumlah angsurannya.

e. Plafond pembiayaan minimal Rp. 50 Juta dan maksimum Rp.1 (satu) Milyar.

   Dengan maksimum jumlah plafond yang cukup besar maka akan memudahkan para usahawan yang membutuhkan dana besar akan mampu terpenuhi kebutuhannya.

Strategi yang lain yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Banjarmasin adalah memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbankan syariah yang dalam menjalankannya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Adapun kendala BNI syariah dalam memasarkan pembiayaan wirausaha adalah adanya saingan dari bank lain terutama, BNI, BRI, Mandiri, dan BPD yang menjalankan KUR, karena KUR ini sangat gencar pemasarannya dimedia masa dan bank yang bersangkutan juga kencang dalam memasarkan KUR, sehingga BNI syariah bersaing dengan KUR ini. untuk mengatasi kendala ini BNI syariah melakukan pendekatan kepada nasabah dan memberikan pemahaman syariah, BNI syariah KC Banjarmasin lebih kepada memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbankan syariah.