

BAB III

PEMBIAYAAN GRIYA iB HASANAH DI PT BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum dan Sejarah PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. dengan prinsip 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat ternyata 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. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. Untuk memperluas layanan kepada masyarakat, masing-masing kantor cabang utama tersebut membuka kantor-kantor cabang pembantu syariah (KCPS), sehingga keseluruhan kantor cabang syariah sampai tahun 2007 berjumlah 54 buah.

Selanjutnya berlandaskan peraturan Bank Indonesia No. 8/3/ PBI/2006 tentang pemberian ijin bagi kantor cabang bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah untuk melayani pembukaan rekening produk dana syariah, BNI Syariah merespon ketentuan ini dengan cara bersinergi dengan cabang konvensional guna melakukan *office channelling*. Hingga saat ini cabang

layanan syariah pada kantor cabang konvensional berjumlah lebih kurang 750 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Pada tahun 2000, BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Tahun 2001, BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, seperti: Jakarta (2 cabang), Bandung, Makasar, dan Padang.

Pada tahun 2004, BNI Syariah Prima Cabang Surabaya beroperasi di Surabaya yang berlokasi di jalan Raya Darmo No. 127 Surabaya. BNI Syariah Prima Cabang Surabaya didirikan pada tahun 2004, yang mana membuktikan kinerja yang baik, dan terbukti dengan diterimanya penghargaan untuk BNI Syariah Prima Kantor Cabang Surabaya sebagai cabang yang memiliki kinerja terbaik tahun 2005 dan 2006, berupa tingkat pertumbuhan yang mencapai 140% untuk laba dan 35% untuk pembiayaan pada tahun 2006, BNI Syariah Prima Surabaya membidik segmen pasar menengah keatas dengan saldo minimal tabungan nasabah 250 juta. Dengan berlakunya waktu dan pasar-pasar uang semakin menurun, maka BNI Syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI Syariah Reguler yang berlokasi di jalan Bukit Darmo Boulevard No. 8A-8B Surabaya yang sampai saat ini tetap eksis dalam kegiatan perbankan.⁴⁸

⁴⁸“Sejarah BNI Syariah”, dalam <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> (diakses 28 Juni 2013) Lihat juga Tim Praktek Kerja Lapangan, *Laporan Praktek Perbankan Syariah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya* (Surabaya: *Laporan Praktek Perbankan Syariah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya*), 2013.

Suatu perusahaan atau organisasi yang baik dan bertanggungjawab, serta ingin memelihara bisnis dalam jangka panjang, harus sudah memikirkan kepeduliannya pada saat awal pendirian perusahaan, yaitu dengan cara menetapkan visi dan misi perusahaan. Visi dan misi diciptakan agar suatu perusahaan bisa terus berkembang dan tetap exist dalam dunia industri. Untuk mewujudkan cita-cita tersebut, Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya membuat serangkaian visi dan misi untuk terus menjadi bank syariah yang tetap unggul dan menjadi pioner di masyarakat Indonesia bahkan dunia. Visi dan misi itu adalah:

Visi:

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

Misi:

- Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan
- Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk bekerja dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
- Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah

Dalam suatu perusahaan juga harus ada stuktur organisasi. Stuktur organisai adalah suatu susunan dan hubungan antar tiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menjalin kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Dengan adanya struktur organisasi ini diharapkan setiap bagian dapat melaksanakan tugasnya masing-masing sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab yang telah diberikan, sehingga tujuan organisai atau perusahaan dapat tercapai dengan baik.

Untuk struktur organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya sendiri dalam pembiayaan terdapat beberapa bagian dan devisi karyawan yang menangani pembiayaan dan terangkum dalam stuktur organisasi yang terlampir.

Salah satu ukuran keberhasilan suatu bank adalah keberhasilannya dalam mengelola “pembiayaan yang disalurkan”, mengingat penempatan dana bank yang terbesar adalah dibidang penyaluran pembiayaan. Aktifitas penyaluran pembiayaan ini diharapkan akan dapat memberikan kontribusi pendapatan terbesar bagi bank.

Schubungan dengan hal di atas, maka tujuan penyaluran pembiayaan adalah:⁴⁹

1. Mengoptimalkan profitabilitas dengan mempertahankan portepel pembiayaan yang sehat dan operasi pembiayaan yang efisiensi dan efektif

⁴⁹ *Buku Pedoman Perusahaan (BPP) Pembiayaan Kccil Buku I*, BNI Syariah.

2. Mengusahakan atau mewujudkan BNI Syariah sebagai bank terkemuka di Indonesia dengan menjaga dan meningkatkan kualitas pembiayaan serta pemberian pelayanan yang baik dalam penyaluran pembiayaan.

Untuk mencapai tujuan penyaluran pembiayaan di atas, maka sasaran pembiayaan diprioritaskan untuk membiayai kebutuhan yang diinginkan oleh nasabah sesuai dengan kemampuan, sehingga nasabah mampu mengembalikan kewajibannya, dengan tetap mempertimbangkan persyaratan yang ditetapkan BNI Syariah.

B. *Standard Operational Procedure* (SOP) di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Pengertian dari *Standard Operational Procedure* (SOP) sendiri menurut Manajer Operasional Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, yaitu:

“Panduan bagi pegawai untuk melakukan suatu pekerjaan di perusahaan yang tertuang di Buku Pedoman Perusahaan (BPP) BNI Syariah”.⁵⁰

Pengertian *Standard Operational Procedure* (SOP) di atas juga mempunyai tujuan yaitu untuk meminimalisir resiko yang mungkin akan timbul di perusahaan nantinya. Sedangkan, untuk fungsi dari *Standard Operational Procedure* (SOP) itu, yaitu:

“Memandu atau pedoman pegawai untuk melakukan suatu pekerjaan”.⁵¹

⁵⁰Hatifudin (*Manajer Operasional*), Wawancara, Surabaya, 25 Juni 2013.

⁵¹ *Ibid.*

Pada setiap permohonan pembiayaan, pihak bank berkewajiban untuk menerangkan esensi dari pembiayaan serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain meliputi: esensi pembiayaan sebagai bentuk kerja sama, definisi dan terminologi, *profit sharing* atau *revenue sharing*, keikutsertaan dalam skema penjaminan, dan tata cara perhitungan bagi hasil.

Seperti halnya Bank BNI Syariah meminta kepada nasabah untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan, dan pada formulir tersebut wajib diinformasikan seperti: pembiayaan yang diinginkan untuk dibiayai, jumlah kebutuhan dana, dan jangka waktunya. Dalam proses permohonan pembiayaan, pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya melakukan analisis mengenai: kelengkapan administrasi yang disyaratkan, aspek hukum, aspek personal, aspek usaha yang meliputi pengelolaan (manajemen), produksi, pemasaran dan keuangan.

Bank harus menyampaikan tanggapan atas permohonan yang dimaksud sebagai tanda adanya tahapan penawaran dan penerimaan. Pada waktu penandatanganan akad antara nasabah dan bank pada kontrak akad wajib diinformasikan seperti: tanggal dan tempat melakukan akad, definisi dan esensi pembiayaan, usaha yang dibiayai, posisi para nasabah dan bank adalah sebagai pemilik modal, jangka waktu pembiayaan, pembagian keuntungan yaitu yang sesuai nisbah bagi hasil yang disepakati, sedangkan kerugiannya proporsional sesuai *sharing* modal masing-masing dan tidak berubah sepanjang jangka waktu

pembiayaan yang disepakati, tata cara pembayaran baik penarikan maupun pengembalian dana, kondisi-kondisi tertentu yang akan mempengaruhi keberadaan pembiayaan tersebut (seperti: biaya pembuatan akad seperti biaya notaris dan pihak yang menanggung, biaya operasional menjadi beban modal bersama, para pihak dilarang mencairkan dana modal untuk kepentingan sendiri maupun pihak ketiga), dan pengelolaan harus tunduk pada hukum syariah maupun hukum positif yang berlaku.

Bank dan nasabah wajib menyetorkan dana sebesar nominal yang ditulis dalam formulir permohonan yang dimaksud, sebagai bukti pembiayaan tunai untuk menegaskan jumlah pembiayaan yang sesuai dengan proporsi yang disepakati. Maka pihak bank wajib melakukan pengawasan atas pengelolaan yang dimaksud.

Bank wajib meminta pengelola untuk melaporkan angka basis bagi hasil berdasarkan laporan keuangan yang tervalidasi dengan baik, termasuk penentuan komponen biaya yang mengacu pada standar yang baku, terutama untuk *profit and loss sharing*, dan untuk menghindari ketidakpastian dalam kontrak yang berpotensi merugikan salah satu pihak. Bank wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam memberikan pembiayaan.

Sebagai pihak pemberi pembiayaan, Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya mempunyai *Standard Operational Procedure* (SOP) dalam memberikan suatu pembiayaan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Beberapa hal yang menjadi faktor Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam memberikan pembiayaan Griya iB Hasanah adalah dilihat dari karakter nasabah, faktor penghasilannya, kemampuan membayar nasabah, serta jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak bank untuk memperoleh pembiayaan. Seperti yang dipaparkan bagian *Sales Assistant* (SA) yang mengatakan bahwa:

“Bagi para nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah ini harus memenuhi syarat yang menjadi pertimbangan bank terlebih dahulu mbak, seperti penghasilannya harus memenuhi, pribadinya harus baik, karena kita bisa menilai bagaimana nasabah itu bertanggungjawab atau tidaknya kan dari pribadinya tersebut dan tidak plin-plan tentunya. Pihak bank juga melihat dari sisi kemampuan membayar nasabah juga. Nah, baru setelah itu kita lihat jaminan yang diberikan untuk pembiayaan yang mau dia ajukan, nanti setelah itu baru kita proses, kurang lebih seperti itu.”⁵²

Dalam pemaparan tersebut, Alfa Diola juga mengatakan bahwa nasabah dalam mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah ini harus benar-benar memperhatikan ketentuan peraturan yang harus dipatuhi selama dalam proses tersebut diberikan.⁵³

Menilai *character* nasabah yang berarti sifat atau kepribadian calon nasabah adalah merupakan bagian terpenting dari analisis awal tahap

⁵²Alfa Diola (*Sales Assistant*), *Wawancara*, Surabaya, 10 Mei 2013.

⁵³*Ibid.*

pembiayaan. Karena sifat atau karakter ini sangat berpengaruh pada pembiayaan yang akan diberikan nantinya. Menurut Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, karakter nasabah yang dimaksud adalah dinilai dari segi kepribadian dan tanggungjawab. Dalam menilai hal ini yaitu sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Karakter ini untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah ini jujur berusaha untuk memenuhi kewajibannya serta melalui interaksi atau wawancara langsung dengan calon nasabahnya.

Dalam menilai nasabah, faktor karakter saja tidak cukup tetapi juga harus dinilai dari *capacity* (kemampuan nasabah) bagaimana nasabah menjalankan usaha atau bisnisnya dengan baik. Dalam menilai ini, bank dapat melihat dari segi pendidikannya, pengalaman mengelola usaha (*business record*) nya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak), serta bagaimana mengatasi kesulitan tersebut.

Sedang kapasitas dalam mengelola usaha dan kapasitas dalam melakukan pembayaran kembali dapat dinilai dari penghasilan nasabah, laporan keuangan dan aktivitas usaha berjalan nasabah. Berdasarkan laporan tersebut, bank dapat menilai bagaimana kapasitas nasabah tersebut dalam melaksanakan kewajiban-kewajibannya.

Selain itu, Alfa Diola menambahkan bahwa nasabah yang sebelumnya (nasabah lama) yang telah mendapatkan pembiayaan di Bank BNI Syariah

Kantor Cabang Surabaya lebih mudah menganalisis karena nasabah yang lama sudah ada data-data (*track record*) nasabah atau info Bank Indonesia sebelumnya, serta tidak boleh ada tunggakan di bank lain. Sehingga analisis seperti karakter, kapasitas/kemampuan membayar nasabah dan jaminan dapat diminimalisir. Sedangkan dengan nasabah yang baru pihak Bank BNI Syariah melakukan analisis lebih secara detail dan mendalam.⁵⁴

Untuk *capital* (modal) yang berarti kondisi keuangan nasabah yaitu yaitu pihak bank bersedia untuk memberikan pembiayaan tersebut artinya, setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain modal tersebut didapat dari sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh pihak bank. Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

Condition of economic yaitu kondisi ekonomi/faktor luar dari nasabah. Untuk menilai kondisi ini Bank BNI Syariah juga melihat dari kondisi ekonomi nasabah sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing nasabah serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian

⁵⁴*Ibid.*

prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga untuk mengantisipasi faktor luar yang tidak diinginkan nantinya.

Selanjutnya, pihak bank menilai nasabah dari *collateral* yaitu yang berarti jaminan atau agunan atas pembiayaan. Jaminan pembiayaan adalah jaminan yang didasarkan atas keyakinan bank terhadap karakter dan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar kembali pembiayaannya dengan dana yang berasal dari hasil usaha yang dibiayai. Benda yang dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan dapat berupa tanah, surat-surat berharga seperti akta tanah, SHM, SHGB, SHP, BPKB ataupun surat kepemilikan yang lain dan IMB-nya harus dikuasai oleh pihak bank.⁵⁵ Menurut pihak Bank BNI Syariah, jaminan yang diberikan oleh nasabah adalah jaminan yang harus berkualitas baik dari segi legalitasnya, dan nilai dari jaminan tersebut dapat meng-*cover* pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah.

Selain itu, untuk jumlah batas waktu pemberian pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah yaitu maksimum 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling paling lama 10 tahun dan disesuaikan dengan jatuh tempo sertifikat tanah yang dibiayai, serta disesuaikan dengan kebutuhan nasabahnya dan kemampuan pelunasan dari nasabah. Seperti yang dipaparkan oleh bagian *Sales Officer* (SO), yaitu:

“Untuk jumlah waktu yang diberikan pada pembiayaan Griya iB Hasanah ini ya tergantung nasabahnya mbak yang meminta (*Fleksibel*), serta

⁵⁵ *Buku Pedoman Perusahaan (BPP) Pembiayaan Kecil Buku II*, BNI Syariah.

tergantung dilihat dari penghasilannya nasabah dalam kesanggupan meng-angsur nya minta berapa lama.”⁵⁶

Untuk jumlah pembiayaan yang diberikan oleh Bank BNI Syariah sendiri minimal Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimal Rp.5.000.000.000,- (lima milyar rupiah) untuk lokasi Surabaya. Dan untuk lokasi di luar Surabaya, minimal Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimal Rp.2.000.000.000,- (dua milyar rupiah). Sedangkan untuk penggunaan berupa renovasi rumah dan sejenisnya atau pembelian kavling, minimal Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimal Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Sedang untuk margin dan biaya administrasi berpedoman pada keputusan KALMA (*Komite Asset Liabilities Management*) dan dinegoisasikan dengan nasabah. Biaya pengelolaan pembiayaan dan administrasi dipungut pada saat penandatanganan Akad Pembiayaan. Baik margin maupun biaya administrasi harus dinyatakan dalam nilai nominal. Uang muka/*self financing* harus sudah lunas sebelum dilakukan penandatanganan Akad Pembiayaan.

Tujuan dari diberikannya produk pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya ini adalah untuk meningkatkan peranan Bank BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil, serta meningkatkan kesejahteraan nasabahnya dengan cara membantu menyediakan

⁵⁶Aditia Hari Sasongko (*Sales Officer*), *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013.

kekurangan dana guna memiliki rumah yang layak huni, sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

C. Pemberian Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Dalam pemberian pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah ini pihak bank tidak serta merta nasabah langsung diberikan. Ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam menganalisis dan memberikan pembiayaan pada calon nasabah. Seperti yang disampaikan *Sales Assistant* (SA) saat wawancara:

“Sebelum nasabah mengajukan pembiayaan ya kita tanya dulu nasabahnya mbak, tujuannya nasabah dia mau mengajukan pembiayaan apa, kalo nasabah dirasa memang membutuhkan ya nanti kita berikan. Syaratnya, calon nasabah harus mengisi formulir pemohon pembiayaan dengan melampirkan dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan yang sudah dilengkapi sebagai syarat untuk diprosesnya serta kita wawancarai langsung saat mengajukan pembiayaan, setelah itu datanya nanti kita verifikasi lalu kita berikan kepada pihak *unit processing*-nya, seperti itu mbak.”⁵⁷

Setelah berkas-berkas dokumen tersebut telah lengkap dan memenuhi standart prosedur yang diminta oleh pihak bank, dokumen tersebut diberikan ke bagian *Sales Officer* (SO) untuk verifikasi awal, setelah selesai data tersebut diberikan kepada bagian *unit processing* untuk dianalisis. Seperti yang

⁵⁷Fitria Anjelina (*Sales Assistant*), *Wawancara*, Surabaya, 16 Mei 2013.

dipaparkan oleh bagian *Consumer Processing Head* (CPH) sendiri, juga mengatakan:

“Setelah nasabah sudah melengkapi berkas-berkas tersebut dan lengkap mbak yuli, maka berkas tersebut masuk dan diterima oleh pihak *Sales Officer* (SO) untuk verifikasi awal (*collection data*), selanjutnya data masuk ke bagian *unit processing* untuk dianalisis serta *appraisal* jaminan, setelah oke lalu ke pemutus pembiayaan (manajer atau pemimpin).”⁵⁸

Verifikasi atas kebenaran data pemohon dan informasi lainnya harus dilakukan secara menyeluruh. Pengaplikasian analisis pembiayaan ini berguna untuk menganalisis siapa calon nasabah, apa tujuan meminjam dana, bagaimana pembayaran kembali yang dilakukan oleh calon nasabah, berapa besaran dana yang menjadi kebutuhan calon nasabah untuk kebutuhannya. Selain itu, *track record* di Bank Indonesia (*BI Checking*) nasabah atas lancar tidaknya pembiayaan di bank lain juga menjadi pertimbangan dalam menganalisis.⁵⁹

Proses analisa pembiayaan sangat diperlukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam memberikan pembiayaan Griya iB Hasanah terhadap para nasabahnya karena berdasarkan atas penilaian tersebut proses pembiayaan Griya iB Hasanah dapat dilanjutkan atau tidak.

1. Tujuan Penggunaan Pembiayaan

Sebelum melakukan penilaian dan analisis lebih jauh, *Sales Officer* (SO) bank terlebih dahulu menganalisis tujuan penggunaan pembiayaan. Tujuan

⁵⁸Dian Nurhaini (*Consumer Processing Head*), *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2013.

⁵⁹*Ibid.*

penggunaan pembiayaan Griya iB Hasanah yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan nasabahnya dengan cara membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki rumah yang layak huni, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Seperti yang dikatakan oleh pihak *Sales Assistant (SA)*, bahwa:

“Tujuan nasabah ingin melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah sendiri ya karena nasabah sendiri memang butuh dan ingin beli rumah sesuai keinginannya mbak, soalnya kalo nasabah beli rumah secara langsung kan agak susah. Jadi lewat Bank BNI Syariah ini nasabah lebih mudah dalam menginginkan kebutuhannya itu”⁶⁰

Setelah *Sales Officer (SO)* bank mengetahui tujuan penggunaan pembiayaan oleh nasabah, *Sales Officer (SO)* bank menjelaskan fasilitas-fasilitas, angsuran, serta kemudian dilakukan proses pembiayaan selanjutnya sesuai prosedur yang berlaku di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya.

2. Mekanisme Pembiayaan Griya iB Hasanah Kepada Nasabah

Proses pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya membutuhkan waktu \pm 2 sampai 3 hari karena terdapat tahapan-tahapan yang dilakukan oleh pihak bank dan yang harus dipenuhi oleh nasabah.⁶¹ Seperti yang disampaikan oleh *Sales Officer (SO)* bahwa:

“Kita ngasih waktu kepada nasabahnya \pm 2 sampai 3 harian mbak, soalnya memang harus dilakukan sesuai prosedur disini, mengingat jumlah nilai pembiayaan yang nantinya kita berikan itu cukup besar

⁶⁰Alfa Diola (*Sales Assistant*), *Wawancara*, Surabaya, 10 Januari 2013.

⁶¹Aditia Hari Sasongko (*Sales Officer*), *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013.

kepada nasabah ya jadi pihak yang memproses harus benar-benar teliti dan butuh waktu juga.”⁶²

Tahap pertama yang harus dilakukan oleh calon nasabah adalah mengisi surat permohonan pembiayaan dengan melampirkan dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan kepada Bank BNI Syariah. Kemudian setelah pihak *Sales Officer* (SO) Bank BNI Syariah menerima surat permohonan Griya iB Hasanah beserta persyaratan dan kelengkapan data pemohon, nasabah pembiayaan juga menyertakan beberapa berkas seperti: fotokopi KTP Suami/Istri (yang masih berlaku) atau identitas nasabah, pas foto Suami/Istri 3x4, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi surat nikah/belum nikah, fotokopi Rekening Tabungan 3 bulan terakhir, fotokopi NPWP untuk pembiayaan, Asli Surat Keterangan Masa Kerja, Asli Slip Gaji Terakhir/Keterangan Penghasilan, fotokopi Sertifikat Rumah, fotokopi PBB-SPPT dan IMB Bangunan Rumah, Surat Persetujuan Suami Istri, dan Formulir Pemohonan Pembiayaan.

Sedangkan untuk nasabah pengusaha, berkas ditambah dengan legalitas perusahaan, SIUP, TDP + nota-nota penjualan (laporan anggaran dasar perusahaan 3 bulan terakhir). Setelah data nasabah terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis data oleh masing-masing bagian.

Sebelum melalui tahap selanjutnya dan merealisasikan pembiayaan kepada nasabah, *Sales Officer* (SO) melakukan analisis dan penilaian risiko

⁶²*Ibid.*

melalui konsep analisis pembiayaan metode analisis 5C yaitu *character*, (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi ekonomi/faktor luar) dan *collateral* (jaminan).⁶³

Penilaian *character* yang berarti watak atau kepribadian calon nasabah merupakan bagian terpenting dari analisis pembiayaan. Dalam pemaparan tersebut, calon nasabah pembiayaan harus memiliki reputasi yang baik. Dalam menganalisis karakter calon nasabah, tahapan yang dilakukan adalah mengumpulkan data dan informasi dari pihak-pihak yang berkaitan yang dapat dipercaya serta mengumpulkan data pendukung yang dapat memperlihatkan kedisiplinan calon peminjam dalam memenuhi kewajibannya.⁶⁴ Apabila calon nasabah merupakan nasabah baru maka bank dapat menggali informasi dari bank lain, tetangga, *supplier*, konsumen atau rekan kerja calon nasabah tersebut.

Lain halnya apabila calon nasabah pembiayaan adalah nasabah lama. Pencarian data dan informasi relatif lebih mudah, karna pihak bank tinggal melihat *track record* nasabah sebelumnya dengan melihat apakah pembiayaan di masa lalu pengembaliannya baik dan cukup lancar atau pernah mengalami hambatan bahkan kemacetan.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ *Ibid.*

Bank juga dapat melakukan *interview* atau wawancara guna mendapatkan informasi dan data lebih mendalam lagi tentang karakter calon nasabah. Hasil dari *interview* akan menunjukkan kejujuran calon nasabah, sikap saat wawancara, konsistensi nasabah dalam menjawab pertanyaan dengan form aplikasi pembiayaan, sejauh mana calon nasabah menguasai usaha yang dijalankannya, kedisiplinan dalam membayar dan kewajiban dan terlibat atau tidaknya dengan aktifitas melanggar hukum.

Menilai *capacity* yang berarti kapasitas atau kemampuan untuk membayar kembali. Data yang perlu dikumpulkan untuk mengetahui kapasitas calon nasabah dalam memenuhi tanggungjawabnya adalah dari data penjualan yang berisi tentang harga penjualan dan total barang-barang yang terjual baik yang dapat diketahui dari catatan penjualan harian nasabah, data piutang yang berisi tentang besaran piutang calon nasabah, jumlah orang yang berpiutang kepada calon nasabah, data pembelian yang berisi total pembelian perbulan, data pembelian didapatkan dari cek, bukti pembayaran ke beberapa *supplier*, bon-bon penjualan, rekening tabungan, dan data persediaan barang yang berisi tentang nilai persediaan barang calon nasabah, rutinitas calon nasabah dalam membeli persediaan dan jangka waktu persediaan. Selain itu juga, data biaya pengeluaran usaha, pengeluaran pribadi dan data bank.

Tahap kedua adalah segera melakukan pengecekan data yaitu data BI yang didapat melalui *BI Checking*. *BI Checking* berisi riwayat pembiayaan dan sisa angsuran calon nasabah di bank lain, baik bank syariah maupun bank konvensional. Melalui *BI Checking*, akan terlihat *track record* pembiayaan yang dimiliki oleh calon nasabah. Nasabah yang tidak memiliki fasilitas pinjaman, maka dapat dilakukan penandatanganan akad pembiayaan. Apabila nasabah mempunyai fasilitas pinjaman dengan kolektibilitas PF atau 5 (lima), maka calon nasabah digolongkan sebagai nasabah pembiayaan yang tidak bermasalah dan berkemungkinan mendapatkan pembiayaan. Namun jika kolektibilitas calon nasabah berada NPF atau dibawah 5 (lima), maka kecil kemungkinan calon nasabah tidak mendapatkan pembiayaan di Bank BNI Syariah.

Dan tahap terakhir yaitu, *Collateral* yang berarti jaminan atau agunan atas pembiayaan. Jaminan pembiayaan adalah jaminan yang didasarkan atas keyakinan bank terhadap karakter dan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar kembali pembiayaannya dengan dana yang berasal dari hasil usaha yang dibiayai, yang tercermin dalam *cash flow* calon nasabah penerima fasilitas pembiayaan atau yang dikenal dengan *first way out*. Adapun jaminan yang didasarkan atas likuidasi agunan (yang dikenal dengan *second way out*)

apabila dikemudian hari *first way out* tidak dapat digunakan sebagai alat pembayaran kembali pembiayaan.⁶⁵

Untuk agunan berupa tanah berikut bangunan di atasnya yang dibiayai dengan Griya iB Hasanah sehingga asli surat bukti kepemilikan (SHM, SHGB, SHP), dan IMB-nya harus dikuasai oleh pihak Bank BNI Syariah. Sedangkan tanah dan bangunan yang berstatus Sertifikat Induk (Global) maka lokasi tanah tersebut harus telah memiliki *advis planning*, ijin prinsip dan ijin lokasi dari instansi yang berwenang dan atas sertifikat tersebut harus dipecah menjadi atas nama nasabah dan diproses tersebut dilakukan oleh notaris yang ditunjuk bank serta dibuatkan Surat Pernyataan notaris yang menyatakan bahwa setelah proses pengurusan selesai akan diserahkan kepada bank (*cover note*).⁶⁶

Tujuan dari penilaian agunan adalah untuk mengetahui harga wajar dari properti atau barang yang akan dijadikan agunan. Penilaian agunan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dilakukan oleh bagian *appraisal*.

Untuk fungsi dari jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Hasil dari penilaian merupakan salah satu pertimbangan bagi Komite Pembiayaan untuk merekomendasikan atau memutuskan suatu permohonan fasilitas pembiayaan.

⁶⁵ *Buku Pedoman Perusahaan (BPP) Pembiayaan Kecil Buku II*, BNI Syariah.

⁶⁶ *Ibid.*

Dalam proses analisis pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, metode konsep 3C *character, capacity, dan collateral* menjadi aspek yang dominan sebagai pedoman atau tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan. Sedangkan *capital* dan *condition of economic* ini sudah mewakili dan termasuk dari penilaian itu semua. Adapun aspek lain yang perlu dianalisis selain 5C adalah kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang yang berlaku. Hal ini menyangkut atas kepatuhan nasabah dan pihak bank dengan perjanjian yang telah disepakati.

Setelah proses analisis dilakukan, beralih pada proses selanjutnya yaitu proses persetujuan pembiayaan. Siklus pada proses pembiayaan ini cukup panjang yang dimulai dari dikeluarkannya Memo Usulan Pembiayaan (MUP) oleh *Sales Officer* (SO).⁶⁷ *Sales Officer* (SO) yang tidak memiliki hak dalam memberikan pembiayaan karena hal tersebut merupakan hak pimpinan cabang, *Financing Support Assistant* (FSA) selaku Komite Pembiayaan. Namun *Sales Officer* (SO) dapat memberikan usulan atau memo berupa BWPP (Batas Wewenang Pemberian Pembiayaan) yang ditujukan kepada Komite Pembiayaan.

Penyerahan Memo Usulan Pembiayaan (MUP) oleh *Operational Head* (OH) bersamaan dengan hasil dari analisis data dan kemampuan keuangan nasabah Griya iB Hasanah yang diserahkan kepada Komite Pembiayaan yang

⁶⁷Ahmad Suhary (*Operational Head*), *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 2013.

dalam hal ini ditangani oleh *Operational Head* (OH). Selanjutnya *Operational Head* (OH) membuat dan menerbitkan rekomendasi berupa Memorandum Analisa Pembiayaan (MAP). Rekomendasi ini yang menjadi bahan pertimbangan putusan pimpinan cabang dalam memberikan atau tidaknya pembiayaan. Setelah pimpinan cabang memberikan keputusannya, maka Komite Pembiayaan menerbitkan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) yang berisi apakah nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan atau belum. Apabila nasabah tersebut belum layak mendapatkan pembiayaan, maka bagian *Operational Head* (OH) akan sesegera mungkin menyampaikan hal tersebut kepada nasabah.⁶⁸

Hal-hal yang menyebabkan tidak direalisasikannya permohonan pembiayaan Griya iB Hasanah kepada nasabah adalah apabila kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dinilai rendah menurut pihak bank, dan jaminannya tidak memenuhi kriteria yang ditetapkan. Karena hal tersebut dapat dilihat dari penghasilan atau pendapatan nasabah, siklus dan kondisi usaha saat ini.⁶⁹

Apabila nasabah pembiayaan tersebut dinyatakan layak mendapatkan pembiayaan, maka bagian *Operational Head* (OH) segera membuat Surat Keputusan Pembiayaan (SKP), berdasarkan Persetujuan Prinsip Pembiayaan

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ *Ibid.*

(SP3) yang telah ditandatangani pimpinan cabang. Setelah itu, Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) disampaikan kepada nasabah tersebut. Nasabah diwajibkan untuk memenuhi persyaratan yang tertuang di dalam Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) dan menandatangani. ⁷⁰

Kemudian *Operational Head* (OH) menyerahkan berkas pembiayaan ke *Financing Support Assistant* (FSA) untuk dipersiapkan akad pembiayaan dan dilakukan pencairan. Namun apabila selama 14 hari nasabah tidak memenuhi Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3), maka bagian *Operational Head* (OH) akan membuat SP3 yang baru bagi nasabah atau memberikan opsi kepada nasabah tersebut untuk meneruskan pembiayaan tersebut atau tidak. Apabila nasabah memutuskan untuk meneruskan pembiayaan, maka bagian *Operational Head* (OH) akan membuat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) yang baru, nasabah memenuhi persyaratannya, *Operational Head* (OH) menyerahkan berkas pembiayaan ke bagian *Financing Support Assistant* (FSA) untuk dipersiapkan akad pembiayaan dan dapat dilanjutkan pada proses pengakadan atau pengikatan. ⁷¹

Proses pengikatan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya menggunakan pengikatan notariel yaitu pengikatan yang dilakukan oleh nasabah dan pimpinan cabang disaksikan oleh notaris. Nasabah yang

⁷⁰ *Ibid.*

⁷¹ *Ibid.*

berhak melakukan, menyaksikan dan menandatangani pengikatan di depan notaris ditentukan oleh bagian *legal review*. Notaris yang ditunjuk merupakan notaris yang direkomendasikan oleh kantor pusat Bank BNI Syariah. Notaris yang direkomendasikan dan diutus oleh Bank BNI Syariah kantor pusat membuat *cover note* yang berisi bahwa semua pengurusan akad dan jaminan dikerjakan oleh notaris. Setelah pengikatan selesai, maka akta perjanjian pembiayaan dapat dimiliki oleh pihak nasabah dan Bank BNI Syariah.⁷²

Setelah tahap demi tahap selesai, pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya melakukan pencairan dana pembiayaan Griya iB Hasanah dan diserahkan kepada nasabah pembiayaan tersebut. Kontribusi dan keikutsertaan Bank BNI Syariah pada pembiayaan Griya iB Hasanah tidak hanya sampai pada tahap pencairan dana, tetapi juga *me-monitoring* jalannya usaha nasabah yang diberikan pembiayaan tersebut.

Monitoring dilakukan oleh pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya hingga nasabah tersebut melakukan pelunasan pembiayaan Griya iB Hasanah hingga selesai.⁷³

⁷²Ahmad Suhary (*Operational Head*), *Wawancara*, Surabaya, 14 Mei 20013.

⁷³*Ibid.*

Contoh Studi Kasus:

1. Tuan X adalah seorang pengusaha yang ingin melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah dengan penghasilan bersih rata-rata 9 juta rupiah per bulan. Selain dari usaha tersebut, Tuan X juga menjadi investor dalam perdagangan rempah-rempah yang barangnya diambil dari Sulawesi berupa kopra, untuk investasi ini nasabah mengeluarkan uang sebesar 200 juta rupiah dengan keuntungan 5% perbulan, bisnis investasi ini dijalankan oleh temannya sendiri. Untuk investasi, Tuan X meminjam dari beberapa teman dan saudaranya yang pembayarannya diangsur hingga 2 tahun.

Tuan X ini menunggak dalam pembayaran disebabkan karena uang yang Tuan X investasikan sejumlah 200 juta ke temannya di bawa kabur dan sekarang hanya kembali sebesar 80 juta rupiah. Kerugian sebesar 120 juta mengakibatkan Tuan X mengalami kesulitan keuangan karena menambah beban Tuan X untuk membayar kewajibannya di BNI Syariah tiap bulannya. Saat ini Tuan X selain mengangsur kewajiban di BNI Syariah, Tuan X juga memiliki sisa kewajiban untuk membayar uang investasi sebesar 200 juta yang harus selesai selama 2 tahun, dan sekarang kurang 1 tahun. Tuan X meminta keringanan angsuran, sehingga diharapkan Tuan X dapat mengatur keuangannya, dan tidak akan menunggak lagi kedepannya.

Saat ini Tuan X masih aktif bekerja sebagai pengusaha. Dengan diberikan keringanan penyelesaian tunggakannya, Tuan X bisa kembali memenuhi kewajibannya terhadap bank hingga lunas.

2. Tuan Y melakukan pembiayaan kepada Bank BNI Syariah, setelah pihak bank memberikan pembiayaan tersebut di tengah-tengah waktu pembayaran Tuan Y mengalami musibah, yaitu dikarenakan ada pihak keluarganya yang meninggal dunia. Maka dengan itu Tuan Y harus mendahulukan kepentingan keluarganya. Sehingga pembayaran untuk pembiayaan di bank akan menunggak karna faktor luar dan tanggungjawabnya di bank tersebut tidak terlaksanakan dan mengalami kemacetan.