

## BAB IV

### ANALISIS TENTANG PEMBERIAN PEMBIAYAAN GRIYA iB HASANAH

#### A. Analisis *Standard Operational Procedure* (SOP) Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Bank Syariah adalah merupakan bank yang menggunakan sistem bagi hasil. Bank Syariah juga lembaga yang memberikan pembiayaan. Struktur pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah adalah mengatur suatu pembiayaan sehingga tujuan dan jenis pembiayaan yang diberikan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat atau calon nasabah. Produk tersebut adalah produk perhimpunan dana (*funding*) dan produk penyaluran dana (*financing*). Produk perbankan syariah yang paling diminati oleh nasabah adalah produk pembiayaan.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utang/tagihannya tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.<sup>74</sup> Pembiayaan dari bank secara langsung akan membantu masyarakat dalam penggunaan dana untuk kebutuhan pembiayaan yang ingin

---

<sup>74</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), 73.

dilakukan. Pemberian semua pembiayaan tidak hanya dilakukan oleh pengusaha besar tetapi, juga dilakukan oleh semua kalangan yang membutuhkan pembiayaan kepada bank tersebut untuk segala kebutuhan. Unsur terpenting dari pembiayaan sendiri adalah atas dasar kepercayaan. Kepercayaan yang dimaksud adalah bank menaruh kepercayaan kepada seseorang atas amanah yang diberikan bank selaku penyedia dana.

Begitu juga pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya. Kepercayaan menjadi faktor penting dalam sebuah pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, dan produk tersebut begitu sangat diminati oleh calon nasabah. Salah satu produk pembiayaan yang diminati, oleh para nasabah adalah produk pembiayaan rumah (pembiayaan Griya iB Hasanah).

Pembiayaan Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ada di Bank BNI Syariah yang diberikan kepada anggota masyarakat atau nasabah) untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.<sup>75</sup> Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya diberikan kepada semua para calon nasabah (baik nasabah lama maupun nasabah baru) dalam rangka membiayai kebutuhan untuk membeli, membangun, maupun merenovasi rumah

---

<sup>75</sup> *Buku Pedoman Perusahaan (BPP) Buku II, BNI Syariah.*

(termasuk ruko, rusun, dan sejenisnya) yang diinginkan dan dibutuhkan oleh nasabahnya. Jadi, pembiayaan Griya iB Hasanah yang diaplikasikan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya selaras dengan teori yang dijelaskan di atas tersebut.

Untuk jangka waktu proses dalam pembiayaan ini, tergantung dari kelengkapan dokumen yang telah dipenuhi oleh para nasabah. Sebagaimana yang tertuang pada *Standard Operational Procedure* (SOP) pemberian pembiayaan di dalam sistem operasional perbankan, maka secara umum prosedur pemberian penyaluran pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

#### 1. Tahap Aplikasi Pembiayaan

Pada tahap pertama, pihak bank melakukan wawancara terlebih dahulu dengan calon nasabah yang ingin membuka produk pembiayaan. Dalam wawancara tersebut pihak bank biasanya langsung menanyakan maksud dan tujuan kedatangannya kepada calon nasabah. Setelah pihak bank memahami akan maksud dan tujuannya, pihak bank menentukan sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah. Persyaratan-persyaratan tersebut biasanya mencakup: kartu tanda penduduk (KTP) yang masih berlaku, pas photo ukuran 4x6 sebanyak 2 lembar, kartu keluarga, surat nikah, surat keterangan usaha/slip gaji, dan tabungan.

## 2. Tahap Pengumpulan Data

Untuk tahap kedua, pihak bank mengumpulkan data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan yang didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan, seperti: legalitas usaha, Kartu Identitas calon nasabah dan istri (KTP), Kartu Keluarga dan Surat Nikah, Laporan Keuangan 2 tahun terakhir, *past performance* 1 tahun terakhir, *business plan*, data objek pembiayaan, data jaminan, dan sejumlah kelengkapan administrasi yang dibutuhkan.

## 3. Tahap Analisa Pembiayaan

Untuk tahapan ketiga, pihak bank melakukan survey dan penilaian kepada calon nasabah dengan menggunakan standar penilaian pembiayaan yaitu: *character* (kepribadian), *capacity* (kemampuan dalam menjalankan usaha), *capital* (modal), *olleteral* (jaminan), *conditions* (keadaan).

## 4. Persetujuan Pembiayaan

Untuk tahap keempat, Lembaga Komite yang terdiri dari Komisaris, Direktur utama, *General Manajer* (GM), *Account Officer* (AO), dan petugas administrasi pembiayaan terhadap permohonan yang telah diajukan oleh calon nasabah yang nantinya menjadi bahan pertimbangan layak atau tidaknya untuk disetujui.

#### 5. Pengikatan

Untuk tahap kelima, yang dilakukan bank adalah proses pengikatan. Dimana adanya pengikatan tersebut untuk mengantisipasi tindakan tidak bertanggungjawab yang dilakukan oleh pihak nasabah.

#### 6. Tahap Pencairan

Untuk tahap keenam, Tim Komite mempertimbangkan serta menyetujui permohonan yang telah diajukan oleh calon nasabah, pihak bank langsung memberikan sejumlah dana yang tercantum. Dalam proses pencairan dana pihak bank melakukan perjanjian melalui akad pembiayaan dilengkapi dengan menyertakan slip pengambilan, slip setoran, tabungan, dan jaminan yang nantinya langsung diserahkan ke pihak notaris.

#### 7. Tahap Monitoring

Untuk tahap ketujuh, nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran dengan kesepakatan dan jangka waktu yang telah disepakati pada awal perjanjian.

Nasabah yang dapat mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya adalah nasabah yang mempunyai jumlah penghasilan lebih dari jumlah pembiayaan yang akan diajukan ke Bank BNI Syariah, dan nilai jaminan sebagai agunan juga harus bisa meng-*cover* dari jumlah pembiayaan yang diajukan, harus memenuhi kriteria yang diinginkan,

serta info BI (*BI Checking*) harus bersih, termasuk tidak boleh ada tunggakan di bank lain.

Pembiayaan Griya iB Hasanah ini juga turut andil dalam perputaran roda perekonomian suatu negara karena pembiayaan ini dapat dialokasikan untuk sektor ekonomi, diantaranya spesifikasi khusus yaitu sektor pengusaha dan BUMN tetapi pihak bank ingin memfokuskan ke BUMN saja, tapi itu tidak memungkinkan jadi pihak bank BNI Syariah mengambil dari semua sektor ekonomi.

Plafon yang dialokasikan untuk pembiayaan Griya iB Hasanah sendiri untuk nasabah berkisar antara Rp.25.000.000 (dua puluh lima juta) hingga Rp.5.000.000.00 (lima milyar rupiah). Bank tidak akan memberikan jumlah yang disebutkan oleh calon nasabah pembiayaan tetapi bank akan memberikan jumlah sesuai kebutuhan dari calon nasabah pembiayaan tersebut. Kebutuhan pembiayaan nasabah tersebut akan terlihat ketika pihak bank melakukan analisis terhadap laporan keuangan nasabah. Tidak ada aturan yang mengatur tentang batasan bank syariah dalam menentukan plafon pembiayaan. Hal tersebut tergantung pada kapasitas dari bank pemberi pembiayaan serta merupakan suatu kebijakan yang dikeluarkan oleh pihak bank yang dalam hal ini adalah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya.

Pembiayaan Griya iB Hasanah merupakan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dan menggunakan akad *Murābahah*. Dengan berbagi hasil tersebut,

kebutuhan nasabah akan terpenuhi. Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya juga menggunakan akad *Murābahah* dimana kesepakatan pembagian resiko dan keuntungan.

Dalam praktiknya, pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya menggunakan prinsip bagi hasil *revenue sharing* atau bagi pendapatan. Hal ini dilakukan oleh bank dalam rangka mengoptimalkan laba. Keuntungan yang dihasilkan oleh nasabah tersebut kemudian dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui di awal akad. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya menggunakan prinsip ini dengan tujuan mengoptimalkan laba dan meminimalisir risiko.

Adapun analisis *Standard Operational Procedure* (SOP) pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam memberikan pembiayaan Griya iB Hasanah adalah metode analisis pembiayaan yang meliputi *character* (karakter nasabah), *capacity* (kemampuan membayar kembali nasabah), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi ekonomi/faktor luar), dan *collateral* (jaminan atau agunan).<sup>76</sup>

Dalam menilai *character* (karakter) nasabah ini merupakan salah satu dari beberapa hal penting dalam analisis pembiayaan Griya iB Hasanah menurut Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya. Analisis ini merupakan

---

<sup>76</sup>Dian Nurhaini (*Consumer Processing Head*), *Wawancara*, Surabaya, 20 Mei 2013.

analisa kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik, karena merupakan pintu gerbang utama dalam proses pembiayaan.<sup>77</sup>

Nasabah dengan reputasi yang baik akan mengansumsikan bahwa nasabah tersebut dapat dipercaya dan dapat bertanggungjawab terhadap kewajibannya. Apabila dalam hal kepercayaan nasabah tidak dapat menjaga apalagi tidak memiliki tanggungjawab atas apa yang dia lakukan, maka jelas hal ini akan membuat bank mengalami kerugian. Nasabah yang dapat diberi pembiayaan adalah nasabah yang memiliki reputasi yang baik.

Hal ini dapat diketahui dengan mencari dan mengumpulkan informasi dengan rekan atau siapapun yang berhubungan dengan nasabah yang terkait atau dengan melakukan wawancara sehingga data yang dibutuhkan lebih akurat dan valid.

Selanjutnya adalah *capacity* atau kemampuan nasabah untuk membayar kembali kewajibannya. Aspek ini juga penting karena karakter saja tidak cukup menjamin seorang nasabah dapat menjalankan bisnis dengan baik karena kemampuan berbisnis juga harus dimiliki oleh seorang nasabah. Kapasitas nasabah dalam melakukan pengembalian kewajiban dapat dilihat melalui laporan keuangan dan kinerja nasabah termasuk dalam hal pelunasan kewajiban-kewajiban yang lain. Melihat dari data penjualan, pembelian dan hasil produksi dapat membuktikan bagaimana kapasitas nasabah tersebut.

---

<sup>77</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 144.



Dalam menganalisis kapasitas nasabah, Bank BNI Syariah menilainya berdasarkan data penjualan yang berisi tentang sistem yang digunakan calon nasabah dalam hal penjualan, data piutang yang berisi tentang piutang yang dimiliki nasabah, data pembelian yang berisi tentang pembelian yang dilakukan dalam perputaran usaha, data persediaan yang berisi rutinitas dan jangka waktu persediaan, data pengeluaran yang berisi tentang biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka memenuhi kebutuhan operasional usahanya dan data BI (*BI Checking*) yang menjelaskan tentang riwayat pembiayaan atau pinjaman lain yang pernah atau sedang dilakukan oleh calon nasabah tersebut.

Untuk *capital* yang berarti kondisi keuangan nasabah (pendapatan bersih). *Capital* adalah modal yang dimiliki nasabah. Sebagai aset yang dimiliki oleh nasabah yaitu Bank BNI Syariah bersedia 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 prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga untuk mengantisipasi faktor luar yang tidak diinginkan nantinya. Seperti kondisi perkembangan usaha, kondisi keuangan perusahaan nasabah bahkan pada prospek usaha nasabah yang berujung pada tingkat daya saing perusahaan. Aspek ini juga menjadi aspek yang dominan bagi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam menganalisis pembiayaan Griya iB Hasanah.

Tahap analisis terakhir yaitu *collateral* atau aspek jaminan. Analisis ini diarahkan terhadap jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada bank.<sup>78</sup> Bank dapat melakukan analisis terhadap jaminan yang diberikan oleh nasabah atas pembiayaan yang diajukannya.

Analisis yang dilakukan adalah meneliti kepemilikan yang diserahkan, mengukur stabilitas harga jaminan yang dimaksud, memperhatikan proses likuidasinya, memperhatikan kelegalan jaminan tersebut dan memperhatikan marketabilitas jaminan tersebut.<sup>79</sup> Sedangkan analisis yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya terhadap jaminan yaitu apabila

---

<sup>78</sup> *Ibid.*, 147.

<sup>79</sup> *Ibid.*

nilai dari jaminan tersebut kurang meng-*cover* plafon yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah, maka pihak bank akan meminta tambahan jaminan untuk meminimalkan risiko yang nantinya akan terjadi atau pembiayaannya tidak akan diberikan kepada nasabah karna nilai jaminannya kurang memenuhi kriteria yang diinginkan oleh pihak bank.

Jadi metode analisis yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya adalah sebagai pedoman dan tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan sesuai dengan teori analisis pembiayaan yang telah ada yaitu bahwa dalam menganalisis suatu pembiayaan menggunakan analisis metode 5C. Kelima metode ini saling berkesinambungan dan mendukung satu sama lain dalam menghasilkan hasil analisis pembiayaan yang benar dan valid. Bahkan terkadang metode 5C tersebut ditambahkan dengan 1C yaitu *constraint* yang berarti hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.<sup>80</sup> Namun aspek tersebut jarang digunakan oleh bank syariah karena sudah termasuk dalam metode 5C tersebut.

---

<sup>80</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 261.

## **B. Analisis Pemberian Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya**

Berdasarkan analisis terhadap pemberian pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya kepada para calon nasabah, ada beberapa tahapan yang wajib dipenuhi oleh nasabah dalam memperoleh pembiayaan.

Proses pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya membutuhkan waktu  $\pm$  2 hari sampai paling lama 7 hari kerja. Namun pada praktiknya, proses pembiayaan Griya iB Hasanah dapat dilakukan dalam waktu yang lebih cepat dari perkiraan sebelumnya. Tetapi cepat atau lambatnya proses pembiayaan terletak pada nasabah yang mengajukan pembiayaan.

Awal proses tahap pertama yang harus dilakukan oleh calon nasabah sebagai pihak yang mengajukan pembiayaan adalah membuat surat permohonan pembiayaan kepada pihak bank. Aplikasinya di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya adalah membuat permohonan pembiayaan secara tertulis yang ditujukan kepada bagian *Sales Officer* (SO). Bagian *Sales Officer* (SO) merupakan pihak bank yang bertugas dalam menangani prosedur pembiayaan di bank, termasuk pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya.

Selanjutnya, bagian *Sales Officer* (SO) menyerahkan surat permohonan beserta berkas-berkas dokumen yang telah lengkap ke bagian *Consumer*

*Processing Head* (CPH) untuk dianalisis dan menindaklanjuti surat permohonan tersebut dengan proses inisiasi. Proses inisiasi yang dimaksud adalah proses dimana surat permohonan tersebut dianalisis dengan kemungkinan hasilnya nasabah tersebut diterima ataupun ditolak permohonan pembiayaannya.

Apabila permohonan ditolak maka pihak *Sales Officer* (SO) akan menginformasikan atau membuat surat kepada nasabah bahwa berdasarkan pertimbangan pihak bank, nasabah tersebut belum dapat dinyatakan layak mendapatkan pembiayaan. Namun apabila nasabah dinyatakan layak mendapatkan pembiayaan Griya iB Hasanah maka *Sales Officer* (SO) akan melanjutkan tahapan yang selanjutnya.

Tahap berikutnya yaitu tahap pengumpulan data nasabah. Dalam teori dijelaskan bahwa data yang harus dikumpulkan berupa akta pendirian usaha dan legalitas usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah, identitas pengurus, laporan keuangan 2 tahun terakhir, *past performance* 1 tahun terakhir, *business plan*, data objek pembiayaan dan data jaminan.<sup>81</sup> Jika diperlukan, *Sales Officer* (SO) bank dapat melakukan investigasi dengan melakukan kunjungan langsung ke lapangan dan wawancara untuk meyakini data yang diberikan nasabah benar-benar fakta yang sesungguhnya.

Sedangkan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, nasabah yang saat mengajukan surat permohonan pembiayaan Griya iB Hasanah, juga

---

<sup>81</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 143.

menyertakan beberapa data-data dan berkas dokumen seperti fotokopi KTP (identitas nasabah), pas foto 3x4, fotokopi KK, 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. Untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya persyaratan atau prosedur tersebut wajib dipenuhi.

Data di atas merupakan data awal yang menjadi tahap analisis dan pertimbangan penilaian dalam pemberian pembiayaan. Pengaplikasian pengumpulan data nasabah yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, telah sesuai dengan teori yang ada. Setelah data nasabah terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis data oleh masing-masing bagian.<sup>82</sup> Hasil dari analisis data tersebut akan menggambarkan kemampuan nasabah dalam melunasi kewajibannya (pembiayaan) yang telah diberikan.

---

<sup>82</sup> *Ibid.*

Seluruh bank syariah dalam memberikan suatu pembiayaan, terlebih dahulu harus melakukan analisis pembiayaan. Agar mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan terjadi dikemudian hari. Metode standarisasi yang digunakan dalam menganalisis pembiayaan adalah metode analisis 5C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi) dan *collateral* (jaminan). Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam menganalisis dan menilai calon nasabahnya juga menggunakan metode analisis pembiayaan 5C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas nasabah membayar kembali), *capital* (modal), *condition of economic* (kondisi ekonomi/faktor luar), dan *collateral* (jaminan). Tetapi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dengan menggunakan 3C saja sudah bisa menganalisis pembiayaan yang ingin diberikan kepada calon nasabah. Karena 3C (*character*, *capacity*, dan *collateral*) tersebut sudah termasuk dalam 5C juga. Sedangkan untuk aspek lainnya seperti *capital* (modal) dan *condition of economic* (kondisi ekonomi/faktor luar) juga sebagai tolak ukur dalam menilai pembiayaan. Jadi metode analisis 5C di Bank BNI Syariah ini dibagi menjadi 3C besar yang dianggap sudah termasuk dalam aspek 5C tersebut dan mencakup semua metode (5C diringkas menjadi 3C).

Dengan metode tersebut Bank BNI Syariah mendapatkan hasil akurat dari proses analisis pembiayaan tersebut. Tetapi apabila salah satu faktor dari metode tersebut dikesampingkan atau tidak dominan, maka keakuratan dan kevalidan data yang dianalisis tersebut belum dapat dipastikan dengan tepat.

Setelah proses analisis pembiayaan dilakukan, proses selanjutnya yaitu persetujuan pembiayaan. Proses persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan tersebut. Proses ini bergantung pada kebijakan bank, yang disebut dengan Komite Pembiayaan.<sup>83</sup>

Komite Pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena hasil akhir dari Komite Pembiayaan berisi penolakan, penundaan ataupun persetujuan pembiayaan. Di dalam Komite Pembiayaan akan diperoleh persyaratan-persyaratan tambahan yang harus dipenuhi pada persetujuan suatu proposal pembiayaan.

Proses persetujuan pembiayaan yang ada di Bank BNI Syariah melibatkan beberapa divisi dalam organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya. Divisi yang dimaksud adalah *Sales Officer* (SO), *Sales Assistant* (SA), *Consumer Processing Head* (CPH), *Operasional Head* (OH), *Financing Support Assistant* (FSA), dan Manajer atau Pimpinan Cabang. Dalam proses persetujuan pembiayaan ini setiap divisi menjalankan tugasnya secara berkesinambungan satu sama lain. Kesimpulan dari proses ini adalah proses

---

<sup>83</sup> *Ibid.*, 152.



dari pemenuhan persyaratan serta proses penilaian akhir kelayakan nasabah dari pimpinan cabang selaku Komite Pembiayaan.

Dalam teori mekanisme pembiayaan dijelaskan bahwa tahapan pembiayaan setelah dikeluarkannya persetujuan pembiayaan adalah pengumpulan data tambahan yang kiranya diperlukan. Namun di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, tahapan ini tidak digunakan. Pengumpulan data tambahan termasuk di dalam persetujuan pembiayaan dimana ketika nasabah dinyatakan layak mendapatkan pembiayaan maka nasabah diharapkan segera memenuhi persyaratan dalam Surat Keputusan Pembiayaan (SKP).

Apabila nasabah telah melewati proses persetujuan pembiayaan, maka selanjutnya nasabah pembiayaan (Griya iB Hasanah) dan pihak bank dapat melakukan pengakadan atau pengikatan kontrak pembiayaan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dari pengikatan di bawah tangan dan pengikatan notariel.<sup>84</sup> Pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah. Jika terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi, maka bank harus membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menandatangani akad tersebut. Sedangkan pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaris. Jika terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi, maka nasabah yang harus membuktikannya.

---

<sup>84</sup>*Ibid.*, 153.

Bank BNI Syariah menggunakan proses pengikatan notariel dimana penandatanganan akad disaksikan oleh notaris. Notaris tersebut direkomendasikan langsung dari kantor pusat Bank BNI Syariah. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya menggunakan pengikatan notariel ini dengan maksud untuk mengantisipasi tindakan tidak bertanggungjawab yang dilakukan oleh pihak nasabah.

Dalam proses ini, bagian *legal review* juga turut andil dalam menentukan siapa saja yang berhak hadir dan menandatangani berkas pengikatan pembiayaan Griya iB Hasanah berdasarkan pada nasabah yang bersangkutan. Setelah pengikatan terhadap pembiayaan, jaminan pun juga dilakukan pengikatan. Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya proses pengikatan jaminan termasuk dalam pengikatan pembiayaan karena jaminan juga termasuk unsur dari pembiayaan. Selesai proses pengikatan pembiayaan selesai, pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya juga melakukan pemantauan kepada nasabah tersebut hingga pelunasan pembiayaan Griya iB Hasanah selesai.

Pemantauan yang dilakukan oleh pihak bank tergantung dari kesepakatan di awal antara nasabah dan Bank BNI Syariah. Pemantauan yang dilakukan bertujuan untuk menjaga konsistensi dan mengantisipasi permasalahan yang nantinya akan timbul. Apabila tindakan antisipasi telah dilakukan namun masih timbul masalah di kemudian hari, pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang

Syariah tetap akan membantu dalam memberikan solusi atas masalah yang terjadi atau pemantauan secara berkala, tanpa harus keluar dari koridor kewenangan masing-masing pihak yang tertera dalam surat atau akta perjanjian pembiayaan. Jika masalah itu benar-benar tidak bisa diselesaikan maka, pihak bank akan melakukan tindakan eksekusi.