

**BAB III**  
**PROSEDUR PEMBIAYAAN USAHA SEKTOR MIKRO DAN PENERAPAN**  
**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PADA BNI SYARIAH**  
**KC MIKRO RUNGKUT SURABAYA**

**A. Gambaran Umum tentang BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya**

1. Sejarah singkat dan perkembangannya

Untuk merespon kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih tahan terhadap krisis ekonomi PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) BNI pada 29 April 2000 dengan berlandaskan pada Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat terbukti mampu menjawab kebutuhan masyarakat akan sebuah sistem perbankan yang lebih adil dan lebih tangguh dalam menghadapi tempaan krisis moneter tahun 1997. UUS BNI bermula dari lima kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin lalu berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Sesuai dengan *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000, pada 19 Juni 2010 PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk melakukan *spin off* atas UUS BNI dan meresmikan PT Bank BNI Syariah (“BNI Syariah atau Bank”) sebagai Bank Umum Syariah (BUS) berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010.

Realisasi ini 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. Selain itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Hingga akhir 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 *Payment Point*. Selain itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1.500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah senantiasa memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari Dewan Pengawas Syariah sehingga telah memenuhi aturan syariah.<sup>1</sup>

Setelah *spin off* pada tahun 2010, PT BNI Syariah berencana untuk memperluas usahanya dengan membuka cabang baru berupa divisi bisnis mikro. Bermula dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997-1998, usaha mikro mampu membuktikan bahwa sektor ekonomi ini mampu bertahan di tengah terpaan krisis ekonomi. Di

---

<sup>1</sup> Profil Perusahaan, *Annual Report* BNI Syariah 2013, 31.

kala perusahaan-perusahaan besar mulai tumbang satu per satu, bisnis mikro masih bisa bertahan dari goncangan krisis.

Pertumbuhan usaha mikro yang pesat dari tahun ke tahun merupakan pasar yang menjanjikan bagi lembaga keuangan seperti perbankan untuk turut membidik dan memberikan pembiayaan bagi para pelaku usaha mikro. Maka dari itu, pada bulan September 2011 PT BNI Syariah mulai merealisasikan rencananya dalam membidik sektor mikro. *Planning* proyek pendirian BNI Syariah divisi mikro di mulai dari Kota Bogor dan Bandung. Kemudian pada bulan Januari 2011, perijinan dan legalitas usaha BNI Syariah divisi mikro telah resmi dikeluarkan, sehingga BNI Syariah pun mulai gencar untuk memperluas jangkauan usahanya. Di kawasan Jawa Timur, kantor usaha divisi mikro serentak dibuka di Malang, Jember, dan Surabaya pada tanggal 1 Juni 2012.<sup>2</sup>

Kantor BNI Syariah divisi mikro Surabaya berpusat di Jalan Raya Kali Rungkut No.5 Pertokoan Rungkut Megah Raya Blok A-2 Surabaya. Keberadaan BNI Syariah Mikro di Surabaya ini dilatarbelakangi oleh keinginan untuk memenuhi kebutuhan modal para pelaku usaha mikro di kawasan Surabaya dan sekitarnya. BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya ingin memberikan kemudahan para pelaku usaha mikro untuk mendapatkan bantuan permodalan demi kelangsungan dan pertumbuhan usahanya.

---

<sup>2</sup> Novarizal Anas, Wawancara, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 16 Juni 2014.

## 2. Visi dan misi

### a. Visi:

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

### b. Misi:

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan solusi 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.

## 3. Produk pembiayaan BNI Syariah Mikro dan fiturnya

Produk yang dimiliki oleh BNI Syariah Mikro tidak sevariatif produk-produk yang dimiliki oleh BNI Syariah pada umumnya. Pada dasarnya BNI Syariah Mikro lebih memfokuskan kegiatan operasionalnya pada segmen *lending*, yaitu penyaluran pembiayaan dengan segmen market berupa usaha perorangan yang berskala mikro. Dengan memiliki dua produk utama yaitu mikro 2 iB hasanah dan mikro 3 iB hasanah, BNI Syariah Mikro berharap bisa bersaing

dengan lembaga keuangan syariah yang lain dalam membidik usaha mikro.

Tabel 3.1  
Produk Pembiayaan BNI Syariah Mikro

Nama Produk	Plafond	Jangka Waktu
Mikro 2iB Hasanah	Rp 5juta – Rp 50juta	6 – 36 bulan
Mikro 3iB Hasanah	Rp 50juta – Rp 100juta	6 – 36 bulan
	Rp 100juta – Rp 500juta	Maksimal 60 bulan

Sumber: Novarizal Anas, *Wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 16 Juni 2014.

Meskipun pihak BNI Syariah Mikro menyatakan bahwa proses penyaluran pembiayaan untuk usaha mikro tidak serumit pembiayaan *cooperate*, namun calon nasabah tetap harus memenuhi berbagai persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Berikut ini diuraikan beberapa persyaratan dan ketentuan lain yang patut dipenuhi oleh nasabah dalam rangka memperoleh pembiayaan di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya. Syarat dan ketentuannya, antara lain:

- a. Persyaratan dokumentasi pengajuan pembiayaan:
  - 1) Formulir aplikasi nasabah
  - 2) *Fotocopy* KTP nasabah dan pasangan (suami/istri)
  - 3) *Fotocopy* kartu keluarga dan akte nikah/ akte cerai/surat kematian
  - 4) Surat izin keterangan usaha atau surat kepemilikan stankios/pasar

- 5) Dokumen kepemilikan jaminan
  - 6) Foto calon nasabah + pasangan 4x6 masing-masing 2 lembar
  - 7) NPWP wajib untuk pembiayaan mulai dari Rp 50.000.000
- b. Kriteria calon nasabah:
- 1) Wiraswasta/pemilik usaha yang membutuhkan pembiayaan untuk kepentingan usaha dan kebutuhan konsumtif lainnya dengan radius tempat usaha 10km dari Kantor Cabang Mikro.
  - 2) Usia calon nasabah minimal 21 tahun atau 18 tahun jika telah menikah; usia maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
  - 3) Lama usaha yang dijalankan calon nasabah minimal sudah berjalan 2 tahun.
- c. Biaya yang ditanggung calon nasabah:
- 1) Biaya administrasi sebesar 1,5% dari plafon
  - 2) Biaya pengelolaan rekening pembiayaan sebesar Rp 2.500,- /bulan.
- d. Tujuan pinjaman:
- 1) Pembelian barang modal kerja
  - 2) Investasi produktif
  - 3) Pembelian barang lainnya (konsumtif).
- e. Ketentuan terkait jaminan:
- 1) Jaminan:

- a) Tanah dan bangunan dengan bukti kepemilikan berupa (SHM, SHGB, SHMSRS, Girik atau setara) atau bukti peralihan hak masih berupa AJB yang belum dibalik nama; tanah dengan bukti kepemilikan berupa (SHM, Girik atau setara) atau bukti peralihan hak masih berupa AJB yang belum balik nama
  - b) Kios, los, lapak, dasaran atau lainnya yang sejenis dengan bukti kepemilikan buku stand/kios; sepeda motor atau mobil dengan bukti kepemilikan BPKB, atau berikut kuintansi jual beli sebagai bukti kepemilikan;
  - c) Deposito BNI Syariah.
- 2) Atas nama kepemilikan jaminan: Diri sendiri, pasangan (suami/istri), orangtua kandung, dan anak kandung.
- 3) *Financing To Value (FTV)*<sup>3</sup>:
- a) Tanah kosong 60%
  - b) Tanah dan bangunan dengan IMB atau tanpa IMB 80%
  - c) Kendaraan 70%, umur maksimum pada saat jatuh tempo (mobil: 8 tahun dan motor: 5 tahun)
  - d) Deposito BNI Syariah 95%
  - e) kios/dasaran/los/lapak 80%

---

<sup>3</sup> *Financing To Value (FTV) Ratio* merupakan perhitungan terhadap nilai jaminan. Kelayakan nilai jaminan dapat dihitung dari: 
$$\frac{\text{Jumlah pembiayaan}}{\text{Nilai pasaran jaminan}}$$

- f) Emas logam murni atau perhiasan emas (sesuai ketentuan yang berlaku mengenai *rahn* mikro/pinjaman beragun emas).
- f. Dokumen terkait akad pembiayaan:
  - 1) Daftar rencana pembiayaan
  - 2) Kwitansi bukti pembelian
  - 3) Wajib ada foto pengikatan pembiayaan antara pihak bank dan nasabah.
- g. Ketentuan Info BI:
  - 1) Wajib dilakukan dengan status semua fasilitas kondisi 6 bulan terakhir lancar (kolektibilitas 1).
  - 2) Tidak terdaftar dalam Daftar Hitam Bank Indonesia (DHN-BI).
- h. Ketentuan pelunasan yang dipercepat: diperbolehkan, dengan perhitungan bahwa nilai yang harus dilunasi oleh nasabah adalah *outstanding* pokok pembiayaan + 2kali margin di depan (yang harus diterima oleh bank). Sisa margin sampai dengan pembiayaan berakhir adalah *muqasah* dari bank kepada nasabah.
- i. Persyaratan khusus: pincapem/wapinca atau PPM wajib melakukan *trade checking* terhadap segala hal yang berkaitan dengan usaha, karakter, perilaku calon nasabah minimal kepada 3 orang yang ada pada lingkungan tempat usaha maupun tempat

tinggal, yang dituangkan ke dalam FKS yang ada pada sistem EFO Mikro.

- j. Metode Pencairan: melalui TabunganKu *wadiah* BNI Syariah.
- k. Proses Pembiayaan: 2-3 hari kerja.

Tabel 3.2  
Perbedaan Fitur Produk

Nama Produk	Mikro 2iB Hasanah	Mikro 3iB Hasanah
<b>Akad Pembiayaan</b>	Akad <i>murābahah</i> dengan <i>wakalah</i> di bawah tangan.	Akad <i>murābahah</i> notariil.
<b>Pengikatan Jaminan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Surat kuasa jual dan perjanjian pengalihan jaminan dan pemberian kuasa/PPJK (untuk tanah yang non SHM, tanah dan bangunan).</li> <li>b. Surat kuasa jual perjanjian pengalihan hak dan ganti rugi (PPHGR untuk kios/ lapak/ los/ dasaran).</li> <li>c. Surat kuasa jual untuk kendaraan.</li> <li>d. Gadai deposito.</li> <li>e. Logam mulia pengikatan dengan gadai.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. SKMHT (jika perlu), APHT/SHT dan covernote notaris wajib disampaikan kepada bank pada hari yang sama pada saat dilakukan pengikatan jaminan.</li> <li>b. Pemasangan nilai Hak Tanggungan wajib 125% dari plafond atau setinggi-tingginya sebesar harga pasar sesuai yang ada pada taksiran penilaian jaminan.</li> <li>c. Surat Pernyataan nasabah yang berisi kesediaan untuk menyerahkan hak menempati kios/los/lapak kepada BNI Syariah jika wanprestasi dan disetujui oleh Kepala Pasar/Instansi.</li> <li>d. Surat Pernyataan dari Kepala Pasar.</li> <li>e. Surat kuasa jual + fidusia notariil (untuk kendaraan &gt; Rp 200juta).</li> <li>f. Gadai deposito.</li> <li>g. Logam mulia pengikatan dengan gadai.</li> </ul>
<b>Asuransi Nasabah</b>	a. Asuransi jiwa wajib bagi nasabah pembiayaan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Asuransi jiwa wajib bagi nasabah pembiayaan.</li> <li>b. Asuransi umum (untuk jaminan).</li> </ul>

<b>Take over</b>	Diperbolehkan dari bank konvensional atau lembaga non syariah.	Jika calon nasabah adalah nasabah yang akan di take over dari bank lain/lembaga keuangan, fasilitas yang akan di take over tersebut wajib sudah berjalan 12 bulan masa angsuran dengan kondisi 6 bulan terakhir lancar (kolektibilitas 1).
------------------	--	--

Dari dua produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, produk mikro 2iB hasanah lebih diminaati oleh masyarakat dibandingkan dengan produk mikro 3iB hasanah. Hal ini dikarenakan segmen usaha mikro yang terdiri dari pedagang pasar tradisional dan pedagang warung atau wirausaha mikro lebih banyak dibandingkan dengan usaha yang besar.

Tabel 3.3  
Realisasi Pembiayaan di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya  
Periode Januari – Juni 2014

Nama Produk	Jumlah Nasabah Pembiayaan Yang Direalisasi					
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Mikro 2iB	35	32	24	37	33	51
Mikro 3iB	18	19	16	10	17	14
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>51</b>	<b>40</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>65</b>

(dalam ribuan rupiah)

Nama Produk	Jumlah Plafon Pembiayaan Yang Direalisasi					
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Mikro 2iB	1.037.950	979.950	754.200	1.010.250	1.009.500	2.986.000
Mikro 3iB	3.571.000	3.813.000	3.732.000	1.842.450	2.852.000	1.425.450
<b>Total</b>	<b>4.608.950</b>	<b>4.792.950</b>	<b>4.486.200</b>	<b>2.852.250</b>	<b>3.861.500</b>	<b>4.411.450</b>

Sumber: Fitrah Akbar Oemar, *wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 10 Juli 2014.

#### 4. Maksud dan Tujuan Penyaluran Pembiayaan pada BNI Syariah Mikro

Adapun maksud dan tujuan yang ingin dicapai oleh BNI Syariah Mikro melalui penyaluran pembiayaan mikro, antara lain:<sup>4</sup>

##### a. Maksud

- 1) Memberikan layanan perbankan pada segmen bisnis mikro berbasis komunitas yang artinya dalam pengelolaan pembiayaan segmen ini mampu memahami karakter dan mengenal nasabah pembiayaan/calon nasabah lebih mendalam serta melakukan komunikasi secara intensif agar dalam pemantauan pembiayaan dapat dilakukan dengan efektif dan efisien.
- 2) Memberikan pilihan dan kemudahan layanan perbankan kepada nasabah pembiayaan/calon nasabah pembiayaan dalam memperoleh fasilitas pembiayaan syariah dengan persyaratan lebih mudah dan proses lebih cepat serta mengutamakan prinsip kehati-hatian berdasarkan penilaian karakter nasabah pembiayaan, kelayakan usaha, dan agunan.

##### b. Tujuan

- 1) Meningkatkan portofolio pembiayaan produktif dan konsumtif BNI Syariah, terutama di segmen mikro.
- 2) Meningkatkan profitabilitas pembiayaan BNI Syariah.

---

<sup>4</sup> Buku Pedoman Pembiayaan Mikro Syariah (BNI Syariah Divisi Mikro).

## **B. Prosedur Penyaluran Pembiayaan Usaha Sektor Mikro di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya**

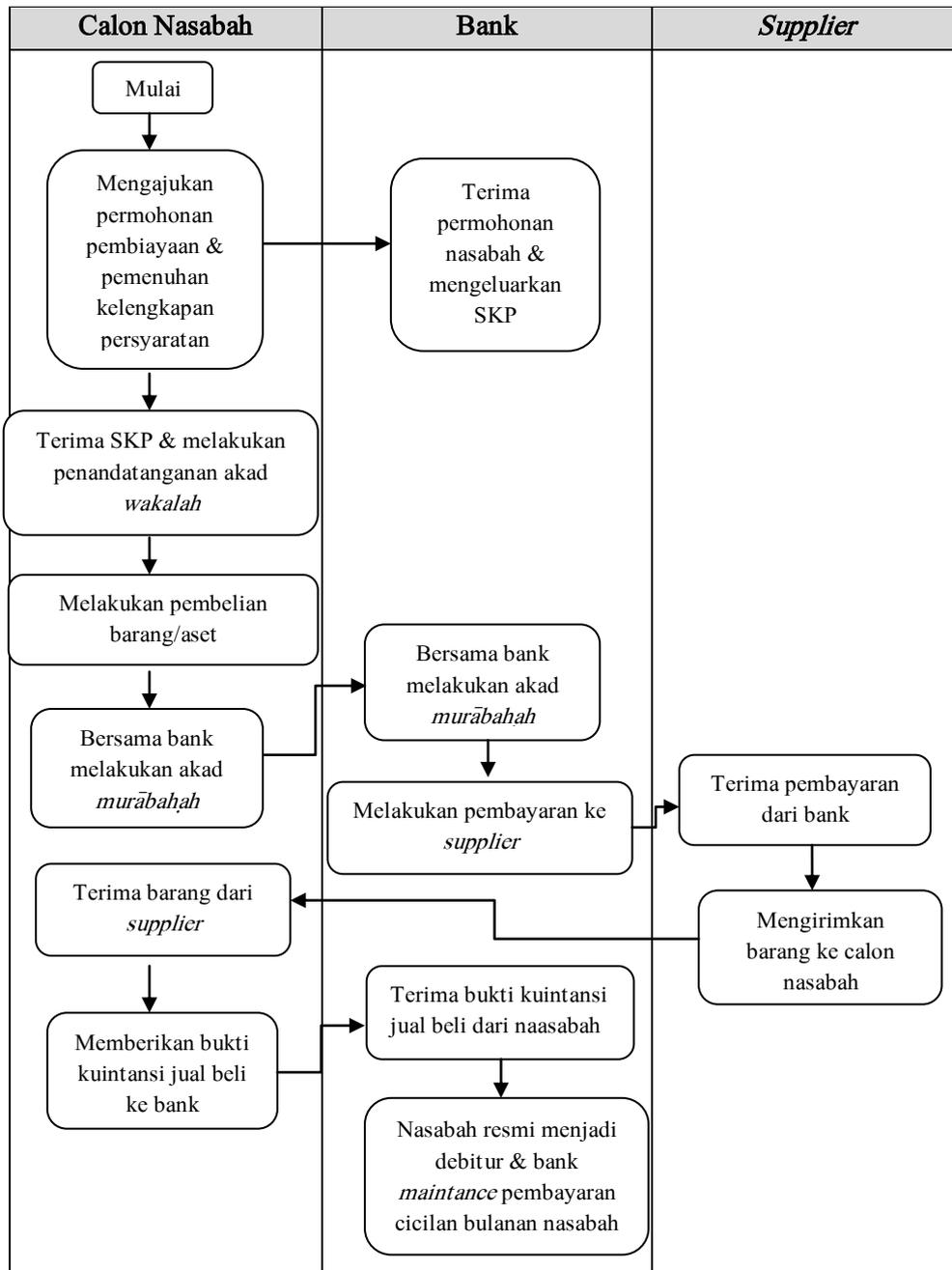
Aplikasi penyaluran pembiayaan usaha sektor mikro pada BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya dilakukan dengan menggunakan akad *murābahah*. Dalam hal ini pihak BNI Syariah Mikro melakukan akad jual beli dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang telah disepakati bersama. BNI Syariah Mikro akan mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah dan menjualnya dengan harga yang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.

Dengan menggunakan akad *murābahah*, pihak BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya bermaksud untuk memberikan kemudahan bagi para pelaku usaha mikro dalam memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan seperti perbankan syariah. Melihat segmentasi yang dibidik adalah para pelaku usaha mikro yang pada umumnya *unbankable*, maka akad *murābahah* ini dinilai sebagai akad yang mudah diterima oleh calon nasabah mikro.

Dalam prakteknya, pihak bank terkadang tidak melakukan pembayaran kepada *supplier*, tapi melalui nasabah. Nasabah yang telah direalisasi pembiayaannya akan di kredit rekeningnya untuk selanjutnya uang pencairan pembiayaan tersebut digunakan untuk melakukan pembayaran kepada *supplier*. Pihak bank dapat memantau penggunaan pembiayaan tersebut melalui nota pembelian yang ditunjukkan nasabah

kepada pihak bank. Berikut ini adalah skim pembiayaan *murābahah* yang diterapkan di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya.

Tabel 3.4  
Skema Pembiayaan *Murābahah* pada BNI Syariah Mikro



Berdasarkan pada operasional prosedur penyaluran pembiayaan mikro yang ada pada BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, proses penyaluran pembiayaan dimulai dari tahap pengajuan permohonan pembiayaan hingga tahap pencairan, di mana proses tersebut dilakukan oleh staf terkait. Staf pelaksana dari proses penyaluran pembiayaan, antara lain:

1. ASPEM dan PPM

- a. ASPEM mengumpulkan info dan mencari peluang bisnis yang akan diproses untuk pembiayaan mikro. Kemudian ASPEM melakukan prospek terhadap calon nasabah.
- b. ASPEM melakukan verifikasi terhadap karakter dan analisis usaha calon nasabah.
- c. ASPEM melakukan konsul dengan PPM mengenai calon nasabah pembiayaan yang akan diprospek. Kemudian PPM memberikan rekomendasi apakah pengajuan tersebut dapat dilanjut atau tidak, sebagai proses *pre-screening* awal.
- d. ASPEM menerima aplikasi permohonan pembiayaan dari calon nasabah yang telah diisi, copy dokumen pembiayaan, dan membuat DCL (*Document Check List*) untuk memeriksa kelengkapan dokumen persyaratan serta menandatangani.
- e. Jika aplikasi ditolak, maka ASPEM akan menginfokan kepada calon nasabah bahwa permohonan pembiayaannya belum diterima. Jika aplikasi diterima, maka ASPEM akan memberikan SKP

(Surat Keputusan Pembiayaan) kepada calon nasabah dan melengkapi dokumen persyaratan.

- f. ASPEM bertanggungjawab dalam pencapaian target volume dan *fee base* dengan memperoleh calon nasabah yang potensial untuk mencapai volume pembiayaan yang ditargetkan.
- g. Dalam melakukan proses inisiasi, ASPEM harus memiliki kemampuan untuk menyaring/menyeleksi calon nasabah yang layak.

## 2. APM dan KAP

- a. APM memastikan kelengkapan dokumen proposal pembiayaan.
- b. Melakukan registrasi aplikasi permohonan pembiayaan pada nomor registrasi dan memberi nomor pada aplikasi tersebut.
- c. Mengajukan permohonan BI *Checking* ke SOPM (Sentralisasi Operasional Pembukuan Mikro) dan dilengkapi pada berkas aplikasi pembiayaan.
- d. APM melakukan verifikasi keabsahan dokumen persyaratan calon nasabah (termasuk verifikasi BI *Checking* dan Daftar Hitam BI).
- e. Jika dokumen absah dan hasil BI *Checking* baik, maka proses pembiayaan dilanjutkan. Jika dokumen absah dan hasil BI *Checking* buruk, maka aplikasi pembiayaan di *reject*.
- f. APM melakukan OTS (*On The Spot*) untuk cek karakter calon nasabah, kondisi usaha, *trade checking*, dan penilaian.

- g. APM membuat FKS (Formulir Kunjungan Setempat), BATJ (Berita Acara Taksasi Jaminan), dan MAP (Memorandum Analisa Pembiayaan) untuk kemudian diserahkan pada Pincapem.
- h. APM melakukan registrasi status proposal yang disetujui dan membuat SKP (Surat Keputusan Pembiayaan). APM menerima SKP yang telah ditandatangani calon nasabah berikut akad *wakalah* (surat kuasa membeli).
- i. APM membuat akad perjanjian pembiayaan, pengikatan jaminan, dan Surat Bukti Serah Terima Jaminan asli, serta order notaris.
- j. APM menerima dan memverifikasi dokumen pembiayaan dan jaminan asli untuk memastikan dokumen yang diberikan sesuai dengan kondisi pada saat verifikasi awal.
- k. APM melengkapi DCL (*Dokumen Check List*)\_sesuai dengan kelengkapan fisik dokumen dan menandatanganinya serta menandatangani BATJ bersama Pincapem.
- l. Secara bersama (Nasabah, Pincapem, APM, dan notaris) menandatangani akad pembiayaan dan pengikatan jaminan.
- m. APM membuat MP (Memorandum Pencairan) sesuai dengan kondisi pada MAP dan menandatanganinya. APM juga melakukan *re-checking file* pembiayaan sebelum dikirim ke UPJ (Unit Penyimpanan Jaminan).

- n. APM memberikan *hardcopy file* pembiayaan (MP, DCL, dokumen jaminan) ke penyelia layanan untuk diperiksa kebenarannya, lalu mengirimkan ke UPJ via EFO (*Electronic Financing Origination*).
  - o. Jika dokumen tidak lengkap, maka APM dan UPJ membuat komitmen tentang batas waktu kelengkapan dokumen.
  - p. Melakukan *review* terhadap proposal pembiayaan dan memberikan *approval* MAP sesuai limit KPP (Kelompok Pemutus Pembiayaan).
3. Pincapem/Wapinca/Pinca
- a. Melakukan OTS bersama APM. Jika hasil OTS baik, maka proses dilanjutkan, dan sebaliknya.
  - b. Menandatangani FKS, BAJT, dan MAP, serta melakukan penandatanganan akad pembiayaan dan pengikatan jaminan.
  - c. Memastikan MP sesuai dengan kondisi yang ada di MAP serta kelengkapan dokumen pembiayaan sesuai DCL+TBO (*To Be Obtained*)<sup>5</sup> dan *approved* MP dan DCL pada EFO.
  - d. Melakukan pencocokan hasil realisasi antara rekap realisasi dengan laporan realisasi pencairan dari SOPM.
4. PLM
- a. Memastikan isi MP sudah sesuai dengan MAP, kelengkapan dokumen asli sesuai DCL dan ketentuan, menandatangani DCL tersebut, dan mengirim *hardcopy* DCL ke UPJ via fax atau email.

---

<sup>5</sup> TBO (*To Be Obtained*) adalah dokumen wajib milik nasabah yang belum diserahkan kepada bank sebagai syarat dari pencairan pembiayaan.

- b. PLM membuat rekap hasil realisasi perhari dan wajib melakukan rekonsiliasi hasil realisasi setiap akhir hari berdasarkan informasi dari SOPM.

5. UPJ

- a. UPJ menerima DCL+MP melalui sistem EFO dari APM untuk dilakukan proses *checklist*.
- b. UPJ mengirimkan berita MP dan DCL yang telah di *approved* oleh APM, Pincapem, dan PLM ke SOPM melalui EFO.
- c. UPJ akan menerima dokumen asli maksimal H+5. Dan UPJ akan memonitor daftar TBO yang dilengkapi APM.
- d. UPJ memeriksa dokumen asli sesuai DCL dan daftar TBO, kemudian dilakukan penyimpanan jaminan.

6. *Customer Service*

- a. Melakukan *create* CIF untuk rekening pembiayaan dan rekening tabungan untuk hasil realisasi pendebitan biaya-biaya dan pembayaran angsuran.

7. SOPM

- a. Berdasarkan data EFO, maka SOPM memastikan kelengkapan pengisian MP via EFO.
- b. SOPM melakukan pembentukan rekening pembiayaan serta melakukan pengkreditan realisasi pembiayaan ke rekening tabungan dan pembayaran ke pihak ke-3.

- c. SOPM menginformasikan hasil realisasi setiap akhir hari sesuai dengan berita realisasi dari unit sebagai bukti bahwa MP telah dijalankan.<sup>6</sup>

### **C. Penerapan Sistem Pengendalian Internal pada Pembiayaan Usaha Sektor Mikro di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya**

#### **1. Penerapan Sistem Pengendalian Internal oleh Kontrol Internal Mikro**

Sistem pengendalian internal diterapkan di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya sebagai upaya dalam melakukan pengendalian terhadap pembiayaan. maka, tujuan utama dari pengendalian risiko pembiayaan di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya adalah untuk menjaga agar semua aktivitas pembiayaan mikro tidak menimbulkan kerugian yang melebihi kemampuan atau membahayakan kelangsungan usaha bank, serta memastikan bahwa semua proses pembiayaan dilakukan sesuai dengan pedoman pembiayaan bisnis mikro.

Pelaksanaan pengendalian internal risiko pembiayaan di BNI Syariah Mikro dilakukan oleh staf setingkat dengan analis yang disebut dengan Kontrol Internal Mikro (KIM). Di mana proses pelaksanaan pemeriksaan (*assessment*) di BNI Syariah Mikro dilakukan minimal 3 bulan sekali untuk setiap kantor capem mikro. Namun, pelaksanaan *assessment* bisa juga dilakukan sewaktu-waktu

---

<sup>6</sup> Buku Pedoman Pembiayaan Mikro Syariah (BNI Syariah Divisi Mikro).

tanpa mengikuti jadwal berdasarkan pertimbangan hal yang lain.<sup>7</sup>

Dalam proses *assessment*, terdapat hal-hal yang perlu diperhatikan.

Hal-hal tersebut setidaknya mencakup:

- a. Kepatuhan terhadap pedoman pembiayaan bisnis mikro.
- b. Proses persetujuan pembiayaan sesuai dengan kewenangan pemutus pembiayaan. KPPP dapat dilihat pada tabel 3.5.
- c. Proses permohonan pencairan pembiayaan setelah pembiayaan disetujui oleh pejabat pemegang kewenangan.
- d. Kualitas portepel/kesesuaian pembiayaan.<sup>8</sup>

Tabel 3.5  
KPPP (Kewenangan Pejabat Pemutus Pembiayaan)

Produk	Plafond	Pengusul	Analisa & Rekomendasi		Pemutus	
		ASPEM	APM	KAP	Pincapem /Wapinca	Pinca
Mikro 2iB	Rp 5juta – Rp 50juta		√		√	
Mikro 3iB	> Rp 50juta – Rp 500juta		√	√	√	√

Terdapat beberapa tahapan dalam pelaksanaan proses *assessment* dalam rangka pengendalian internal di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya. Diantara tahapan yang harus dilakukan, adalah:

<sup>7</sup> Bagus, *Wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 02 Juni 2014.

<sup>8</sup> Buku Pedoman Pembiayaan Mikro (BNI Syariah Divisi Mikro).

a. Tahap awal.

Pada tahap ini, manajer kontrol internal di Kantor Pusat akan berkoordinasi dengan staf di masing-masing KC Mikro untuk melakukan *monitoring* dalam menentukan pelaksanaan *assessment*. Pada tahap ini staf di KC Mikro akan diberi surat tugas setiap kali melakukan kunjungan/pemeriksaan di KCP Mikro.

Pada hari pertama pelaksanaan *assessment*, petugas KIM melakukan *surprise* audit dan memastikan bahwa kontrol internal Capem telah dilakukan sendiri oleh segenap staf Capem. Lalu proses *assessment* dilanjutkan dengan pengambilan form sampel nasabah yang akan diperiksa. KIM akan berkoordinasi dengan cabang dan menyerahkan *copy* dokumen yang diperlukan sebagai sampel. Pemeriksaan terhadap sampel harus memperhatikan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Semua produk pembiayaan mikro bisnis syariah dan nasabah yang menunggak.
- 2) Nasabah yang menunggak akan diperiksa 100% dari sampel.

b. Tahap pemeriksaan dokumen.

Tahap pemeriksaaan dokumen dilakukan dengan cara pemeriksaan terhadap kelengkapan dan kesesuaian pada seluruh dokumen. Terdapat beberapa metode yang bisa dilakukan dalam rangka pemeriksaan dokumen, yaitu:

- 1) Penilaian kelengkapan dokumen berdasarkan pedoman pembiayaan mikro yang berlaku.
- 2) Penilaian kesesuaian antara *copy* dokumen pembiayaan dan/atau *copy* dokumen jaminan dengan dokumen asli.
- 3) Penilaian kelengkapan pengisian form aplikasi dan file pembiayaan lainnya.
- 4) Kesesuaian batas kewenangan yang dilakukan.

Jika terdapat temuan pada tahap ini, maka petugas KIM akan mencatat temuan tersebut pada kertas kerja *assessment* serta mengumpulkan bukti-bukti terkait. Setelah itu, petugas akan menentukan nasabah yang akan dikunjungi dalam hal pemeriksaan lebih lanjut.

c. Tahap pemeriksaan kunjungan

Pada tahap ini petugas KIM akan melakukan hal sebagai berikut:

- 1) Kunjungan terhadap tempat usaha/tempat tinggal/lokasi jaminan. Kunjungan nasabah dapat dilakukan dengan atau tanpa bantuan pihak Capem.
- 2) Perangkat kerja yang digunakan saat kunjungan dapat berupa kertas kunjungan nasabah, kamera digital, dan lain-lain.
- 3) Apabila terdapat temuan yang membutuhkan pernyataan tertulis, maka petugas KIM akan meminta penjelasan kepada nasabah terkait kronologi kejadian.
- 4) Melakukan konfirmasi temuan dan penyelesaian temuan.

2. Penerapan pengendalian internal oleh staf terkait penyaluran pembiayaan.

Pengendalian internal yang diterapkan oleh staf penyaluran pembiayaan di BNI Syariah KC Mikro adalah berupa proses manajemen risiko pembiayaan. Para pegawai diharuskan untuk mengantisipasi segala kemungkinan risiko yang timbul akibat pembiayaan. Dengan adanya manajemen risiko yang diterapkan sejak dini mulai dari tahap awal pengajuan pembiayaan hingga pada proses pelunasan, tindakan ini diharapkan mampu dalam meminimalisir risiko yang mungkin terjadi, terutama risiko pembiayaan macet.

Tabel 3.6  
Pertumbuhan Jumlah Nasabah di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya  
(Per Agustus 2013 – Mei 2014)

Bulan	Ags	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
<b>Jumlah total nasabah</b>	564	610	641	687	721	739	751	782	808	832
<b>Jumlah nasabah macet</b>	10	11	14	12	14	11	15	20	19	25

Sumber: Fitrah Akbar, *Wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 23 Juni 2014

Proses manajemen risiko yang dilakukan oleh analis pembiayaan atau ASPM dalam rangka pelaksanaan pengendalian internal pembiayaan pada BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya meliputi:

a. Melakukan analisis kelayakan nasabah

Seorang analis pembiayaan dituntut untuk mampu menganalisis apakah calon nasabah ini memiliki prospek yang baik. Dengan menggunakan teknik analisa 5C, tapi tidak semua digunakan, yang paling utama adalah penilaian karakter, kapasitas, dan jaminan. Analisis karakter nasabah dilakukan melalui BI *Checking* dan analisis kondisi lingkungan usaha nasabah dengan melakukan *interview*, melihat data *supplier*, dan *customer*. Analisis terhadap kapasitas nasabah dilakukan dengan melakukan pengecekan atas nota/pembukuan, omset, pendapatan bersih, dan biaya-biaya yang ditanggung oleh calon nasabah, serta jumlah pinjaman/angsuran yang ada di bank lain. Sedangkan tentang jaminan, harus disesuaikan dengan ketentuan yang ditetapkan dalam BPP Mikro Syariah.

Untuk pembiayaan diatas Rp 200.000.000, selain melakukan analisa seperti di atas dilakukan pula analisa SWOT untuk melihat prospek usaha yang dijalankan oleh calon nasabah. Dengan analisis SWOT, pihak bank akan mengetahui seberapa kuat usaha yang dijalankan calon nasabah ditengah para pesaingnya dan dalam ekonomi global.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Novarixzal Anas, *Wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 24 Juni 2014.

b. Pengawasan terhadap nasabah setelah proses pencairan

Pengawasan terhadap nasabah tetap dilakukan oleh pihak BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya meskipun pencairan pembiayaan telah dilakukan. Aktivitas *monitoring* nasabah dilakukan pada H+7 setelah pencairan pembiayaan Hal ini merupakan upaya dalam meminimalisir risiko pembiayaan macet yang mungkin terjadi. ASPEM melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah untuk menganalisa apakah usaha nasabah berjalan dengan lancar.<sup>10</sup>

Selain ASPEM, *teller* juga turut berkontribusi dalam melakukan *maintance* terhadap para nasabah pembiayaan. karena *teller* di BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya bertugas untuk melakukan PUAN (Pengambilan Uang Angsuran Nasabah). *Teller* ikut memonitor kelancaran nasabah dalam melakukan pelunasan pembiayaan. Setiap hari *teller* melakukan kunjungan terhadap nasabah untuk memantau kondisi usaha nasabah sekaligus melaksanakan PUAN. Setiap kali kunjungan, teller selalu mencatat hasil kunjungannya dalam rekap hasil kunjungan layanan PUAN.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Bachtiar Rizal, *Wawancara*, BNI Syariah KC Mikro Rungkut Surabaya, 10 Juli 2014.