

BAB III
MEKANISME PEMBIAYAAN GRIYA iB HASANAH DI PT. BANK BNI
SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU SIDOARJO

A. Profil PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

1. Sejarah Singkat PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

Sistem syariah yang terbukti dapat bertahan dalam tempaan krisis moneter 1997, meyakinkan masyarakat bahwa sistem tersebut kokoh dan mampu menjawab kebutuhan perbankan yang transparan. Berdasarkan hal itu dan mengacu pada UU No. 10 Tahun 1998, mulailah PT Bank Negara Indonesia (Persero) merintis Divisi Usaha Syariah. Berawal dari 5 kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin yang mulai beroperasi tanggal 29 April 2000, kini BNI Syariah memiliki lebih dari 20 Cabang di seluruh Indonesia. Untuk memperluas layanan pada 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,¹ BNI Syariah merespon ketentuan ini dengan cara bersinergi dengan cabang

¹ PBI No 8/3/PBI/2006 Tentang Ijin Bank Konvensional Memiliki Unit Usaha Syariah.

konvensional guna melakukan “*office channelling*”. Hingga saat ini *outlet* layanan syariah pada kantor cabang konvensional berjumlah 636 *outlet*.

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 Indonesia seperti; Jakarta (2 cabang), Bandung, Makasar, dan Padang. Pada tahun 2004 BNI Syariah Prima Cabang Surabaya beroperasi di Surabaya 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 2006², yang mana syarat atau ketentuan menjadi nasabah dari BNI Syariah ini nasabah harus menabung dengan jumlah uang minimal Rp 250.000. Dengan berlalu waktu dan pasar-pasar uang semakin menurun maka BNI Syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI Syariah Reguler yang beralokasi di jalan Bukit Darmo Boulevard No. 8A Surabaya. Dan sampai sekarang bank BNI ini masih tetap eksis di kalangan masyarakat menengah dan atas.

²[Http://ekonomisyariah.blog.gusnadarma.ac.id/2010/11/20/perbankan-syariah-“studi-kasus-bni-syariah”](http://ekonomisyariah.blog.gusnadarma.ac.id/2010/11/20/perbankan-syariah-“studi-kasus-bni-syariah”) (Diakses pada tanggal 25 Juli 2013, pukul 12:10).

Potensi pasar perbankan syariah tersebar luas di daerah Sidoarjo, hal itu terbukti dengan adanya fakta bahwa sebagian besar nasabah BNI Syariah cabang Surabaya adalah dari Kabupaten Sidoarjo. Oleh karena itu, pada tanggal 23 November 2011 BNI Syariah Surabaya membuka Kantor Cabang Pembantu di Sidoarjo. Yaitu bertempat di Jalan Gajah Mada nomor 179 Sidoarjo.

2. Visi Dan Misi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

a. Visi

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

b. Misi

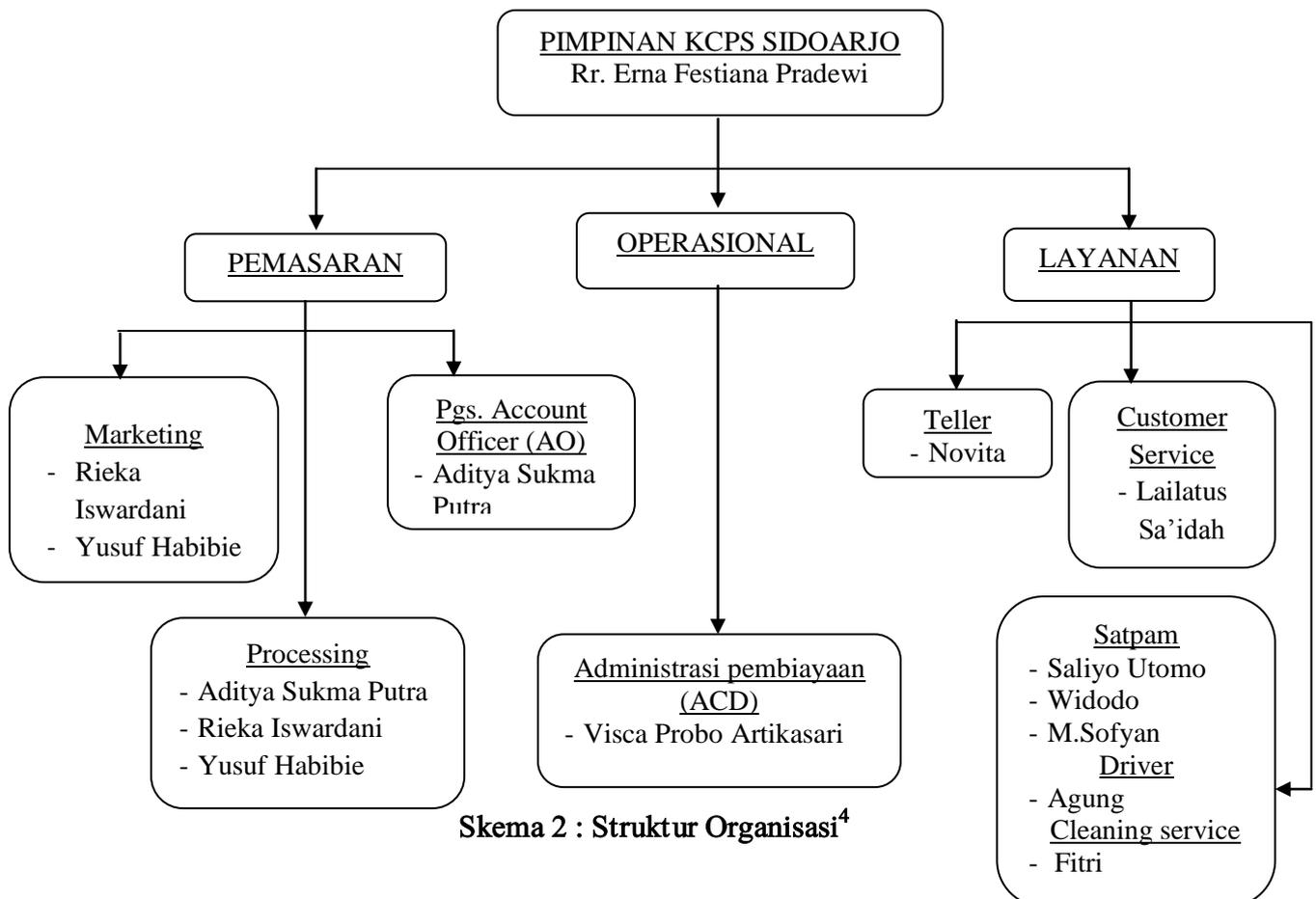
- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwaju dan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.³

³ Dokumen Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo.

3. Tujuan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Sidoarjo

Dalam rangka menjadi *Universal Banking* perlu mengakomodir kebutuhan masyarakat yang ingin menyalurkan keuangannya melalui perbankan syariah serta sebagai alternatif dalam menghadapi krisis yang mungkin timbul dikemudian hari, mengingat usaha kegiatan berdasarkan prinsip syariah tidak terkena *negative spread* seperti yang dialami oleh bank-bank konvensional.

4. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo



Skema 2 : Struktur Organisasi⁴

⁴ Rieka Iswardani, *Wawancara*, Sidoarjo, 22 Agustus 2013.

5. *Job Description* PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

Tugas dan wewenang personalia dan deskripsi tugas PT. Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Syariah Sidoarjo antara lain :

a. Tugas dan wewenang Pemimpin KCPS

- 1) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- 2) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan /penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (intern /*ekstern*) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan /penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- 3) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI, membangun hubungan baik dan kontak dengan nasabah inti.
- 4) Memastikan telah dilaksanakannya promosi penggunaan saluran berbiaya rendah (*atm, phone plus*) kepada nasabah.
- 5) Berkoordinasi dengan kasir dalam pengelolaan persediaan uang, kas kantor layanan.⁵

b. Tugas dan wewenang *Pgs. Account Officer (Marketing Pembiayaan Produk)*

⁵ Rr. Erna Festiana Pradewi, *Wawancara*, Sidoarjo, 28 Agustus 2013.

- 1) Melayani pembiayaan produktif seperti Produk Wirausaha iB Hasanah dan Tunas Usaha iB Hasanah.
- 2) Memasarkan produk dan jasa bank, khususnya perkreditan
- 3) Melayani nasabah atau calon debitur yang mengajukan permohonan kredit
- 4) Memberikan penjelasan perihal persyaratan dan ketentuan kredit dan membimbing calon debitur melengkapi persyaratan permohonan kredit
- 5) Memeriksa kelengkapan persyaratan permohonan kredit
- 6) Membuat analisis kredit termasuk analisis keuangan, menghitung kebutuhan modal kerja dan membuat *cash flow* untuk mengetahui jumlah investasi yang wajar (untuk permohonan Kredit Investasi).
- 7) Melakukan kunjungan setempat (*On The Spot*) ke lokasi usaha calon debitur, untuk memeriksa jalannya usaha dan sekaligus melakukan verifikasi data keuangan dan usaha calon debitur.
- 8) Memeriksa dan memastikan kebenaran data modal kerja usaha sesuai laporan keuangan antara lain, kas/rek. Di Bank, nilai persediaan /*stock* barang dagangan, piutang / tagihan usaha/proyek, hutang dll.
- 9) Mengusulkan pemberian kredit.
- 10) Memantau perkembangan usaha debitur sesuai dengan jadwal. Bentuk dan jadwal pemantauan telah ditetapkan sesuai

ketentuan masing masing bank, namun pada prinsipnya, disesuaikan dengan tingkat kelancaran pembayaran bunga/pokok kredit atau dikenal dengan istilah Kolektibiliti.

11) Melakukan kunjungan setempat (*on the spot*) untuk memantau jalannya usaha debitur secara periodik.⁶

c. Tugas dan wewenang Administrasi Pembiayaan (ADC)

- 1) Menyiapkan Surat Persetujuan
- 2) Menyiapkan akad pembiayaan serta pengikatan jaminan
- 3) Menyiapkan slip-slip pencairan pembiayaan
- 4) Membukukan pembiayaan
- 5) Review kepatuhan (melakukan pemeriksaan dan kelengkapan dokumen nasabah pembiayaan)
- 6) *Filing data*.⁷

d. Tugas dan wewenang Layanan *Customer Service*

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, permohonan nasabah yang lainnya. Di samping itu memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.

⁶ Aditya Sukma Putra, *Wawancara*, Sidoarjo, 18 September 2013.

⁷ Visca Probo Artikasari, *Wawancara*, Sidoarjo, 22 Agustus 2013.

- 2) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak nasabah.
 - 3) Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta *file* nasabah.
 - 4) Mengadministrasikan resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
 - 5) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
 - 6) Mengadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku tabungan.
 - 7) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.
- e. Tugas dan wewenang Layanan *Teller*
- 1) Menginput setoran
 - 2) Pemindah bukuan
 - 3) Melayani transfer
 - 4) Menjalankan nota debit/kredit
 - 5) Mencairkan pembiayaan
- f. Tugas dan wewenang *Marketing* dan *Processing*
- 1) Mencari nasabah
 - 2) *Processing* pembiayaan
 - 3) Melakukan *survey*
 - 4) Analisis kelayakan nasabah
 - 5) Pengusulan pembiayaan nasabah

6) Melakukan tagihan kepada nasabah.⁸

6. Produk-produk Pembiayaan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

a. iB Hasanah Card

Merupakan salah satu unggulan dari BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006. iB Hasanah Card merupakan kartu yang berfungsi sebagai kartu kredit yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

Akad yang digunakan adalah :

1) *Kafalah*

- a) Penerbit kartu adalah penjamin bagi pemegang kartu terhadap merchant atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan merchant, dan atau penarikan tunai selain bank atau ATM Bank Penerbit.
- b) Penerbit kartu berhak mendapatkan *monthly membership fee* dan *fee* penarikan tunai.

2) *Qārd*

- a) Penerbit kartu adalah pemberi pinjaman kepada pemegang kartu melalui penarikan tunai dari bank atau ATM Bank Penerbit Kartu.

⁸ Ricka Iswardani, *Wawancara, Sidoarjo*, 22 Agustus 2013.

- b) Penerbit kartu memberikan pinjaman melalui penarikan tunai dari bank dan atau *cash advance* melalui ATM milik bank penerbit kartu.
- c) Penerbit kartu berhak atas *fee* penarikan tunai yang besarnya tidak dikaitkan dengan jumlah penarikan.

3) *Ijārah*

- a) Penerbit kartu menyediakan jasa pembayaran dan layanan bagi pemegang kartu.
- b) Penerbit kartu berhak mendapat *annual membership* dan *merchant fee*.

b. Emas iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah* (jual beli).

c. BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah*.

d. Multijasa iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Akad yang digunakan adalah akad *Ijārah*.

e. BNI Syariah Otomotif (Oto iB Hasanah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah*.

f. BNI Syariah Pembiayaan Jaminan Cash (CCF iB Hasanah)

Pembiayaan yang dijamin dengan *cash*, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah* dan *Ijārah*.

g. BNI Syariah Pembiayaan Haji (Pembiayaan THI iB Hasanah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji

dengan menggunakan akad *ijārah*. Akad yang digunakan adalah akad *Ijārah* dan *Qārḍ*.

h. BNI Syariah Multiguna (Multiguna iB Hasanah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah*.

i. BNI Syariah Wirausaha

Wirausaha iB Hasanah (WUS) 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. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah*, *Muḍārabah* dan *Musyārahah*.

j. BNI Syariah Valas

Pembiayaan Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.

Akad Pembiayaan Valas iB Hasanah yang dapat digunakan disesuaikan dengan kebutuhan calon nasabah pembiayaan.

k. BNI Syariah Tunas Usaha

Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007. Akad yang digunakan adalah akad *Murābahah*, *Muḍārabah* dan *Musyārahah*.

l. Flexi iB Hasanah

Fleksi iB Hasanah adalah pembiayaan konsumtif bagi pegawai/ karyawan suatu perusahaan/ lembaga/ instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan undang-undang/ hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam. Akad yang digunakan adalah:

- 1) Pembelian barang dengan akad *Murābahah*.
- 2) Penggunaan jasa dengan akad *Ijarah*.⁹

⁹ Panduan Pemasaran, *Buku Pegangan Bagi Pemasar Produk, Jasa Dan Layanan Bank BNI Syariah*, BNI Syariah.

B. Mekanisme Pembiayaan Griya iB Hasanah Di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

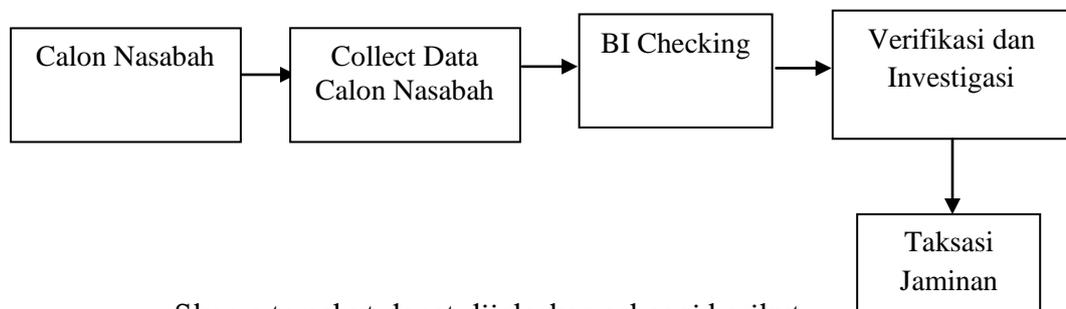
1. BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah)

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad *Murābahah*.

2. Alur Pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah

Adapun proses pemberian pembiayaan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu dapat dijelaskan dalam skema di bawah ini.¹⁰

Skema 3 : Pengajuan Pembiayaan Griya iB Hasanah



Skema tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Calon Nasabah: Calon nasabah merupakan orang yang akan mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah

¹⁰ Yusuf Habibie, *Wawancara*, Sidoarjo, 24 April 2014.

Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo. Calon nasabah datang secara langsung ke bank dan bertemu dengan pegawai layanan bank (*customer servise*).

b. *Collect Data*: pengumpulan data-data nasabah. Berdasarkan wawancara dengan *Pgs. Account officer* pada tanggal 02 April 2014, secara umum data yang diperlukan ialah sebagai berikut:

1) Mengisi formulir permohonan pembiayaan. Calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan. Selanjutnya formulir tersebut diserahkan kepada petugas yang mengurus pembiayaan. Setelah dokumen diterima berikut data pendukung, petugas pembiayaan wajib melakukan penelitian atas kelengkapan dokumen yang wajib diserahkan pemohon serta dokumen lain yang diperlukan. Kelengkapan dokumen tersebut dituangkan dalam formulir *check list* dokumen.

2) Kartu identitas calon nasabah dan pasangan: KTP atau paspor. Data ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal calon nasabah. Hal ini terkait dengan alamat penagihan dan penyelesaian masalah-masalah tertentu dikemudian hari. Selain itu, KTP dibutuhkan untuk melakukan verifikasi tanda tangan calon nasabah.

3) Kartu keluarga

Kartu keluarga dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga. Selain itu juga dibutuhkan untuk

melakukan verifikasi data alamat dengan melihat Kartu Tanda Penduduk calon nasabah.

4) Surat nikah

Hal ini diperlukan untuk transparansi terhadap pengeluaran tambahan bagi sebuah keluarga. Di kemudian hari jangan sampai terjadi kasus seorang pasangan tidak mengetahui bahwa pasangannya terlibat hutang dengan bank.

5) Slip gaji terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran. Sebagai bukti yang akan memperkuat hal tersebut, maka diperlukan surat dari perusahaan dan atau SK pengangkatan terakhir.

6) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui mutasi pemasukan dan pengeluaran rekening nasabah.

7) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik

Data ini diperlukan untuk mengetahui status kepemilikan rumah tinggal dan kebenaran alamat tinggal. Data ini juga dapat digunakan untuk mengetahui pengeluaran tetap nasabah.

8) Melampirkan legalitas usaha berupa akta pendirian, surat keterangan domisili usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Surat Ijin Undang-Undang Gangguan (SIUUG), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Tanda

Daftar Rekanan, surat izin usaha jasa konstruksi (khusus kontraktor) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Seluruh persyaratan tersebut diperlukan untuk mengetahui pengakuan pemerintah atas usaha dimaksud. Selain itu, hal ini juga diperlukan untuk mencegah pembiayaan terhadap usaha yang dilarang pemerintah seperti usaha barang terlarang, usaha yang merusak lingkungan dan lain-lain.

9) Data obyek pembiayaan dan data jaminan

Data obyek pembiayaan diperlukan sebagai bagian terpenting yang tidak terpisahkan dari pembiayaan. Obyek tersebut juga dianggap sebagai obyek jaminan sehingga harus betul-betul dapat meng-*cover* pembiayaan yang dimaksud. Data ini juga meliputi harga obyek dan lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan.

c. *BI Checking*

Digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh BI apakah nasabah tersebut termasuk dalam Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.¹¹

d. Verifikasi dan Investigasi

Proses verifikasi dan investigasi meliputi:

1) *Repayment Capacity* (Kapasitas pembayaran)

¹¹ Aditya Sukma Putra (*Pgs. Account Officer*), Wawancara, Sidoarjo, 02 April 2014.

Kapasitas calon nasabah sangatlah penting dalam proses ini. Hal ini yang sangat menunjang dari sehatnya pembiayaan. *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan berikut ini:

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku,

peralatan-peralatan, administrasi dan keuangan, industrial relation sampai pada kemampuan merebut pasar.¹²

2) *Character* (Karakter nasabah)

Character adalah keadaan watak dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah tersebut, dapat ditempuh melalui upaya antara lain:

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
- b) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
- c) Meminta *bank to bank information* (Sistem Informasi Debitur).
- d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.
- e) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.
- f) Mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

¹² Okta Merita, "*Analisis Kredit*", dalam <http://merytaocta.blogspot.com/2012/05/analisis-kredit.html>, diakses pada 23 April 2014.

3) *Collateral* (Jaminan)

Collateral adalah barang ataupun benda lainnya yang dapat diserahkan kepada pihak bank sebagai agunan/jaminan. Agunan yang dijadikan dalam pembiayaan ini dapat berupa benda baik yang bergerak maupun tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang akan ada di kemudian hari. Yang sering menjadi jaminan dalam pembiayaan ini adalah rumah yang akan dibiayai.

e. Taksasi Jaminan

Taksasi jaminan merupakan memperkirakan seberapa besar jaminan yang akan diberikan oleh nasabah untuk melakukan pembiayaan. Taksasi ini sering kali dilihat dengan membandingkan jaminan tersebut dengan harga pasar. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yusuf Habibie selaku Staf Pemasaran, cara melihat harga pasar dapat menggunakan media komunikasi, ataupun media *networking* yaitu dapat dengan melihat informasi dari google.

3. Keunggulan dari Pembiayaan Griya iB Hasanah

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 5 Milyar.

- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- d. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- e. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

4. Persyaratan Pembiayaan Griya iB Hasanah

- a. Warga Negara Indonesia
- b. Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
- c. Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- d. Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

5. Ketentuan Biaya dalam Pembiayaan Griya iB Hasanah

- a. Biaya Administrasi : 1% dari maksimum pembiayaan
- b. Asuransi : Jiwa dan Kerugian

c. Notaris, Materai, dll : Sesuai ketentuan yang berlaku.¹³

6. Simulasi Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo

Simulasi Pembiayaan:

Simulasi perhitungan angsuran (asumsi uang muka/urbun 10%)¹⁴

Harga rumah	= Rp. 250 juta
Maksimum pembiayaan (90%)	= Rp. 225 juta
<i>Margin</i> berlaku	= asumsi 10% (<i>flat</i>)
Jangka waktu	= 15 Tahun
Pokok pembiayaan + margin	= Rp. 225 juta + (Rp. 225 juta x 10% x 15 Tahun) = Rp. 225 juta + Rp. 337,5 juta = Rp. 562,5 Juta
Angsuran perbulan	= Rp. 562,5 juta/(12 bulan x 15 Tahun) = Rp. 3.125.000,-

¹³ Rumah Impian Dengan Rasa Tenang dan Tenang Sesuai Syariah, (Brosur Griya iB Hasanah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo)

¹⁴ Ibid.,