

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

A. Paparan Data

1. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syari'ah Cabang Surabaya MERR

Berdiri sejak 1946, BNI yang dulu dikenal Bank Negara Indonesia, merupakan Bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “BNI 46” dan ditetapkan bersamaan dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988.¹ Kemudian BNI syariah menjelma menjadi sebuah Bank yang dipercaya masyarakat untuk menghimpun dananya. Permintaan akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah pun mulai bermunculan yang pada akhirnya BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus.

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan, dan maslahat 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

¹ <https://www.bni.co.id/id-id/perusahaan/tentangbni/sejarah> diakses pada tanggal 3 juni 2019

Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.²

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasioanal perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasinya waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga

² <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah> diakses pada tanggal 3 juli 2019

semakin meningkat. BNI Syariah Cabang Surabaya MERR merupakan salah satu cabang BNI Syariah di Indonesia yang berada di Surabaya.³

2. Visi dan Misi BNI Syariah Cabang Surabaya MERR.⁴

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 perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Profil Perusahaan.⁵

Nama : BNI Syariah KC Surabaya Merr

Area : Surabaya Merr

Alamat Kantor: Jl. Dr. Ir. H. Soekarno No. 6 Ruko Central Business Pak
Kav 10 , Kalijudan, Kec. Sukolilo, Kota Surabaya, Jawa
Timur 60115.

³ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah> diakses pada tanggal 3 juli 2019

⁴ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/visimisi> diakses pada tanggal 3 juli 2019

⁵ Nia, wawancara, Surabaya, 3 juli 2019

No telepon : (031) 591 760 07

Tahun berdiri : 2012

4. Produk dan Jasa BNI Syariah Cabang Surabaya MERR

Seiring dengan peningkatan kebutuhan nasabah terhadap produk-produk perbankan syariah, BNI Syariah senantiasa menciptakan inovasi baru dan menyediakan layanan produk-produk perbankan baik dalam hal pendanaan, pembiayaan maupun investasi. Produk-produk BNI Syariah diantaranya :⁶

a. Pendanaan

1) Giro iB Hasanah

Merupakan simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Muudharabah atau Wadiah Yadh Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Sarana Perintah pembayaran lainnya atau dengan Pemindahbukuan.

2) Deposito iB hasanah

Merupakan investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah.

⁶ Nia, wawancara, Surabaya, 3 juli 2019

3) Tabungan iB Hasanah

a) Dollar iB hasanah

Tabungan yang dikelola dengan akad wadiah dan mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah Perorangan dan Non Perorangan dalam mata uang USD

b) Simpel iB Hasanah

Tabungan dengan akad wadiah untuk siswa berusia di bawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

c) Baitullah iB Hasanah

Baitullah iB hasanah adalah tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umran sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.

d) Prima iB hasanah

Tabungan dengan akad Mudharabah dan Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah segmen *high network individualis* secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

e) Tunas iB hasanah

Tabungan dengan akad wadiah dan Mudharabah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

f) Bisnis iB Hasanah

Bisnis iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah dan Wadi'ah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih komperatif dalam mata uang rupiah.

g) Tapenas iB Hasanah

Tabungan berjangka dengan akad Mudharabah untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

h) Tabunganku iB Hasanah

Produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat

b. Pembiayaan**1) 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 nasabah

2) Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

3) Pembiayaan Usaha Kecil iB hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif BNI Syariah yang ditujukan kepada nasabah yang memiliki usaha skala usaha kecil dan menengah (UKM). Pembiayaan tersebut dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi)

4) Mikro 2 iB hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif BNI Syariah yang ditujukan kepada nasabah yang memiliki usaha dalam rangka untuk kebutuhan modal kerja, investasi produktif atau pembelian barang konsumtif, pembiayaan mulai dari Rp 5 juta hingga Rp 50 Juta dengan jangka waktu mulai 6 bulan hingga 36 bulan.

5) Mikro 3 iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif BNI Syariah yang ditujukan kepada nasabah yang memiliki usaha rangka untuk kebutuhan modal kerja, investasi produktif atau pembelian barang konsumtif, pembiayaan mulai dari Rp 50 juta hingga Rp 500 Juta dengan jangka waktu mulai 6 bulan hingga 60 bulan

5. Implementasi Pembiayaan Usaha Kecil IB Hasanah Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Pada BNI Syari'ah Cabang Surabaya Merr

Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif BNI Syariah yang ditujukan kepada nasabah yang memiliki usaha skala usaha kecil dan menengah (UKM). Pembiayaan tersebut dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak melanggar dari ketentuan perundangan dan tidak bertentangan dengan syariah Islam.

Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah dalam prakteknya di BNI Syariah Cabang Surabaya Merr, telah di implementasikan sebagaimana telah dituturkan oleh kepala devisi MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*) di BNI Syariah Cabang Surabaya Merr. Menggunakan Akad sesuai dengan prinsip syariah. BNI Syariah Cabang Surabaya Merr senantiasa menjaga kepercayaan kepada masyarakat BNI dengan tetap berkomitmen tetap menjaga dalam koridor syariah Islam , sebagaimana penuturannya :⁷

“Dalam pembiayaan usaha kecil kami menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan model bunga atau riba .Dalam prosesnya kami juga menggunakan akad karena bagaimanapun akad adalah bagian dari prinsip perbankan syariah. Dalam pembiayaan usaha kecil iB Hasanah menggunakan akad, *musyarakah* yang dilengkapi dengan akad *murabahah* dan *wakalah*”

Tentang proses dalam menjalankan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah kepala devisi MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*) juga menuturkan :⁸

”Pembiayaan usaha kecil iB Hasanah menggunakan akad Musyarakah, yang dimulai dengan menggunakan akad *wakalah*, dimana BNI Syariah Cabang Surabaya Merr menyerahkan uang kepada nasabah atau pihak peminjam untuk membeli keperluan nasabah dengan perjanjian diawal. Kemudian, setelah barang sudah dibeli terpenuhi oleh nasabah maka barang tersebut diserahkan kepada pihak bank dan dilanjutkan melakukan akad yaitu akad jual beli kepada nasabah yang menggunakan akad *murabahah*”

Dalam alur pengajuan pembiayaan usaha kecil iB hasanah BNI Syariah Cabang Surabaya Merr memberikan kemudahan proses untuk mengajukan pembiayaan. kepala devisi MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*)

⁷ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya, 3 Juli 2019

⁸ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya, 3 Juli 2019

menjelaskan bagaimana proses yang harus dilakukan sebelum melakukan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah sebagaimana penuturan informan :⁹

1. Calon Nasabah datang ke BNI Syariah bertanya tentang pembiayaan usaha kecil iB hasanah kemudian mengisi formulir yang disediakan oleh pihak Bank yang terdiri dari: status permohonan untuk perorangan dilengkapi dengan tahun berapa usaha mulai dibentuk, nama calon nasabah, jenis kelamin, tempat tanggal lahir, status, pendidikan, nama ibu kandung, nomor KTP atau Paspor, NPWP, alamat KTP, alamat domisili, alamat usaha, nomor telepon rumah dan handphone serta, status tempat tinggal, nama isteri atau suami (bila ada), jumlah tanggungan, email, serta informasi agunana yang dijadikan jaminan serta harga rata-rata jaminan tersebut, kemudian surat pernyataan bertanda tangan oleh nasabah.
2. Dokumen aplikasi formulir yang telah di isi oleh nasabah di serahkan kepada pihak *Mikro Financing Risk Officier* (MFRO) kemudian dokumen di identifikasi , verifikasi untuk dicari kebenaran data calon nasabah setra untuk mengetahui kelengkapan dokumen nasabah.
3. Setelah dokumen lengkap, kemudian diserahkan kepada petugas *slik* 8weuntuk mengetahui informasi negatif calon nasabah melalui BI *Checking*.
4. Dokumen yang telah diselidiki selesai kemudian bagian marketing , Sales Had, MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Head*) beserta pimpinan unit atau cabang melakukan kunjungan ke tempat

⁹ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya, 3 Juli 2019

usaha calon nasabah, mencari informasi mengenai karakter dari tujuan calon nasabah dan kejelasan informasi tempat tinggal serta kejelasan tujuan dari pembiayaan yang diajukan

5. Kemudian, MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Head*) melakukan verifikasi usaha calon nasabah yang meliputi lokasi usaha, jenis usaha, aktivitas usaha, persediaan barang maupun lainnya, dan kebutuhan modal kerja serta informasi keuangan usaha.
6. MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Head*) melakukan analisa keuangan untuk menentukan apakah calon nasabah tersebut mampu membayar biaya angsuran atau tidak. Ini untuk menentukan keputusan pembiayaan dan kemampuan calon nasabah dalam pembayaran angsuran.
7. Selanjutnya dikeluarkanlah persetujuan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah oleh Pimpinan Cabang (BM), Regional Head atau Kantor pusat.
8. Dana dicairkan dan diberikan kepada nasabah melalui rekening tabungan pembiayaan Usaha Kecil iB hasanah yang sudah dibuat oleh calon nasabah saat awal transaksi berlangsung.

B. Analisis Implementasi Pembiayaan Usaha Kecil IB Hasanah Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Pada BNI Syari'ah Cabang Surabaya Merr

Pembiayaan usaha kecil iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja ataupun investasi) kepada

pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.¹⁰ Prosedur pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah untuk pemberian modal kerja pada BNI Syariah Cabang Surabaya memiliki prosedur yang bisa dengan tahapan-tahapan sebagai berikut :¹¹

a. Tahap permohonan (*Pre Screening*)- Tahap *screening*

Pada Tahap ini calon Nasabah datang ke BNI Syariah bertanya tentang pembiayaan usaha kecil iB hasanah kemudian mengisi formulir yang disediakan oleh pihak *Account Officer* yang terdiri dari: status permohonan untuk perorangan dilengkapi dengan tahun berapa usaha mulai dibentuk, nama calon nasabah, jenis kelamin, tempat tanggal lahir, status, pendidikan, nama ibu kandung, nomor KTP atau Paspor, NPWP, alamat KTP, alamat domisili, alamat usaha, nomor telepon rumah dan handphone serta, status tempat tinggal, nama isteri atau suami (bila ada), jumlah tanggungan, email, serta informasi agunana yang dijadikan jaminan serta harga rata-rata jaminan tersebut, kemudian surat pernyataan bertanda tangan oleh nasabah.

b. Tahap Verifikasi Data

Selanjutnya, dokumen aplikasi formulir yang telah di isi oleh nasabah di serahkan kepada pihak *Mikro Financing Risk Officier* (MFRO) kemudian dokumen diidentifikasi , verifikasi untuk dicari kebenaran data calon nasabah setra untuk mengetahui kelengkapan dokumen nasabah. Setelah dokumen lengkap, kemudian diserahkan

¹⁰ Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah Memahami Bank Syariah dengan mudah*, (Jakarta: Gramedia, 2015), 188.

¹¹ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

kepada petugas sliik untuk mengetahui informasi negatif calon nasabah melalui *BI Checking*.

c. Tahap Survei ke Nasabah

Dokumen yang telah diselidiki selesai kemudian bagian marketing, Sales Had, MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Head*) beserta pimpinan unit atau cabang melakukan kunjungan ke tempat usaha calon nasabah, mencari informasi mengenai karakter dari tujuan calon nasabah dan kejelasan informasi tempat tinggal serta kejelasan tujuan dari pembiayaan yang diajukan

d. Tahap penilaian resiko

Kemudian, MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Head*) melakukan verifikasi usaha calon nasabah yang meliputi lokasi usaha, jenis usaha, aktivitas usaha, persediaan barang maupun lainnya, dan kebutuhan modal kerja serta informasi keuangan usaha. pada tahap ini MFRO melakukan peniaian resiko terhadap pembiayaan nasabah

e. Tahap Analisa Proyeksi Keuangan-evaluasi kebutuhan Keunangan

MFRO (*Mikro Financing Risk Officier*), MFRH (*Mikro Financing Risk Head*) melakukan analisa keuangan untuk menentukan apakah calon nasabah tersebut mampu membayar biaya angsuran atau tidak. Ini untuk menentukan keputusan pembiayaan dan kemampuan calon nasabah dalam pembayaran angsuran.

f. Tahap Struktur Fasilitas pembiayaan – tahap persetujuan

Pada tahap ini *MFRH (Mikro Financing Risk Head)* menentukan dan menetapkan jenis, jumlah dan sifat pembiayaan yang akan diberikan dan juga menetapkan agunan yang diperlukan. *MFRH* memberikan usulan tersebut dan diteruskan ke *Branch Manajer*. Selanjutnya dikeluarkanlah persetujuan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah oleh *Branch Manajer (BM)*, Regional Head atau kantor pusat tergantung jumlah pembiayaan.

e. Tahap Pencairan

Pada tahap pencairan Dana, nasabah menanda tangani atau melakukan akad perjanjian dengan Bank kemudian dicairkan dan diberikan kepada nasabah melalui rekening tabungan pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah yang sudah dibuat oleh calon nasabah saat awal transaksi berlangsung.

Pembiayaan usaha kecil iB Hasanah BNI Syariah Cabang Surabaya Merr memiliki keunggulan :¹²

1. Persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
2. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 (tujuh) tahun.
3. Plafond pembiayaan sampai dengan Rp 1 (satu) milyar
4. Margin cukup bersaing
5. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di setiap kantior cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional

¹² Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

Persyaratan atau dokumen yang harus dilengkapi ketika mengajukan pembiayaan :¹³

1. Memiliki legalitas Usaha lengkap
2. Identitas diri (Kartu keluarga (KK) dan KTP)
3. NPWP, laporan keuangan, dan SPT Tahunan PPh.
4. Pengalaman dibidang usaha maksimal 2 (dua) tahun.
5. Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir
6. Tidak ternasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet atau bermasalah.
7. Bukti agunan yang sah dan masih berlaku

BNI Syariah Cabang Surabaya Merr ingin membantu pelaku usaha kecil di surabaya, dengan tidak menambah biaya tambahan kecuali materai.

Sebagaimana penuturan informan :¹⁴

Mengenai biaya kepala devisi MFRO (*Mikro Financing Risk Officier* menuturkan , “hanya ada biaya penggantian uang materai. Selain itu tidak ada biaya lagi, kami juga berharap calon nasabah bisa nyaman dengan pelayanan yang kami berikan dan besar harapan kami, usaha dari calon nasabah bisa berkembang kemudian bisa melanjutkan kerja sama dengan mengajukan kembali pembiayaan ke BNI Syariah Cabang Surabaya Merr”

Dari penuturan tersebut, menunjukkan bahwa BNI Syariah Cabang Surabaya Merr ingin calon nasabah bisa nyaman dengan pelayanan dari BNI Syariah Cabang Surabaya Merr dengan tidak menambahkan biaya selain materai. Dengan harapan bisa mengembangkan usahanya dan

¹³ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

¹⁴ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

kembali lagi untuk menjalin kerjasama dengan menggunakan pembiayaan dari BNI Syariah Cabang Surabaya Merr.

BNI Syariah Cabang Surabaya Merr dalam penilain kelayakan pemberian pembiayaan usaha kecil iB Hasanah kepada nasabah menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, Condition*) sebagaimana penuturan informan :¹⁵

“Dalam analisis kelayakan dan penilain calon nasabah, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr menggunakan 5 (lima) aspek yang kami nilai kepada calon nasabah ketika mengajukan pembiayaan, yang sering disebut dengan 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, Condition*)”

1. *Character*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr pertama yang dinilai dari calon nasabah adalah karakter. Dari karakter ini akan dilihat bagaimana sifat dan kriteria dari calon nasabah sehingga dari karakter ini bisa memiliki gambaran reputasi calon nasabah tersebut sebagaimana penuturnya :¹⁶

“Kriteria yang pertama adalah *Character*, yaitu melihat bagaimana karakter sekaligus latar belakang dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Karakter ini dapat dilihat saat *Account Officier* memberikan beberapa pertanyaan untuk dijawab dan akan dilanjutkan oleh tim survei. Dari karakter ini bisa dilihat reputasi ke depan calon nasabah terhadap pinjaman tersebut.”

Character dapat dilihat dari segi kepribadian nasabah. Hal ini dilihat dari latar belakang, kebiasaan hidup, sifat pribadi, pola hidup dan keadaan sosial nasabah. Penilain *character* bermanfaat untuk

¹⁵ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

¹⁶ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

mengetahui tingkat kejujuran serta ukuran “kemauan” nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

2. *Capacity*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr melakukan penilaian kedua dengan *Capacity*. Yaitu kemampuan calon nasabah dalam membayar pinjaman. Ini bisa dilihat dari bagaimana nasabah menjalankan usahanya dan berapa penghasilan yang di terima setiap bulannya, sebagaimana penuturan informan :¹⁷

“Kriteria yang kedua adalah *Capacity*, dimana melihat calon nasabah dari segi kemampuan. Kemampuan ini bisa dilihat bagaimana calon nabah menjalankan usahanya bahkan harus melihat pendapatan setiap bulan dari nasabah. Jika dirasa calon nasabah tidak memiliki kemampuan cukup maka bisa dipastikan besar kemungkinan pengajuan pembiayaan akan ditolak”.

Capacity merupakan penilaian kepada nasabah mengenai kemampuan untuk melunasi kewajibannya. *Capacity* dapat dilihat dari maju mundurnya usaha dan pengelolaan usaha. *Capacity* dilihat juga dari apakah nasabah pernah mengalami sebuah permasalahan keuangan atau tidak. Penilaian ini digunakan untuk melihat “kemampuan” nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang diberikan.

3. *Capital*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr melakukan analisis ketiga dengan *Capital* atau modal. Modal atau aset yang dimiliki nasabah dalam usaha tersebut dijadikan acuan apakah layak atau tidak

¹⁷ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

diberikan pembiayaan diberikan pembiayaan sebagaimana penuturan informan :¹⁸

“Ketiga adalah *capital*, dimana biasanya disebut dengan modal. Modal ini diberlakukan untuk nasabah yang mana BNI Syariah Cabang Surabaya Merr juga ingin menilai kecukupan modal serta melihat dari mana saja sumber pembiayaan yang dimiliki. Terlebih dari itu BNI Syariah Cabang Surabaya Merr juga harus melihat laporan keuangan dari usaha yang dijalankan nasabah sehingga bisa dijadikan acuan dibiayai atau tidak calon nasabah tersebut.”

Capital adalah jumlah modal keseluruhan yang dimiliki oleh nasabah yang digunakan dalam kegiatan usahanya. *Capital* dilihat dari besarnya modal yang digunakan dan darimana diperoleh modal tersebut. *Capital* juga dilihat dari besar kecilnya gaji nasabah setiap bulan dan distribusi dari gaji bulanan yang digunakan untuk kegiatan usaha. Analisis *Capital* juga dapat dilihat dari laporan keuangan yang meliputi *likuiditas*, *solvabilitas*, dan *rentabilitas*.

4. *Collateral*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr melihat jaminan yang diajukan pada calon nasabah. Jaminan ini sifatnya sebagai pelindung bagi pihak bank jika suatu hari calon nasabah tidak dapat bayar. Besarnya jaminan harus lebih besar dari jumlah pembiayaan. Sebagaimana penuturan informan :¹⁹

“Keempat adalah *collateral*, dimana BNI Syariah Cabang Surabaya Merr menilai dari jaminan yang diajukan. Jaminan yang diajukan harus lebih besar dari jumlah pinjaman. Ini sifatnya untuk memberi rasa aman bagi pihak bank jika suatu saat calon nasabah tidak mampu bayar sehingga jaminan tersebut menjadi pelindung bagi masing-masing pihak”

¹⁸ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

¹⁹ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

Collateral adalah barang jaminan yang digunakan nasabah sebagai agunaan pembiayaan yang akan diterima. *Collateral* meliputi jaminan berupa benda bergerak atau tidak bergerak. Penilaian *Collateral* dimaksudkan untuk mengetahui nilai harta yang digunakan nasabah sebagai jaminan kepada pihak Bank.

5. *Condition*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr ketika memberikan pembiayaan juga melihat kondisi perekonomian sekaligus juga melihat kondisi bidang usaha yang dijalankan nasabah. Hal ni juga berkaitan dengan bagaimana kemampuan calon nasabah dalam membayar pinjamannya nanti yang nantinya akan diperngaruhi dengan kondisi ekonomi yang ada, sebagaimana penuturan informan:²⁰

”Kriteria terakhir adalah *condition*, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr melihat bagaimana kondisi ekonomi karena ini sangat berpengaruh nantinya pada bidang usaha yang calon nasabah geluti. BNI Syariah Cabang Surabaya Merr akan mempertimbangkan ulang dalam pemberian pembiayaan. Kondisi ekonomi juga terkait dengan bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghadapi keadaan ekonomi yang mana sangat berpengaruh nantinya pada usaha calon nasabah tersebut.

Condition yang dimaksud adalah kondisi ekonomi, sosial, politik dan budaya yang dapat berpengaruh pada perekonomian dan secara langsung ataupun tidak dapat berpengaruh pada kegiatan usaha nasabah. Penilaian *Condition* bertujuan untuk mengetahui prospek usaha nasabah dimasa yang akan datang, sehingga bidang usaha yang dibiayai hendaknya memiliki prospek yang baik dimasa menadatang.

²⁰ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

Dalam hal penentuan margin dan bagi hasil BNI Syariah Cabang Surabaya Merr ditentukan dari besaran pembiayaan yang diajukan calon nasabah dan juga mengacu pada perhitungan yang telah ditetapkan oleh pusat, setiap tahunnya berubah tergantung kondisi BNI Syariah Cabang Surabaya Merr. Untuk menarik calon nasabah BNI Syariah Cabang Surabaya Merr melakukan promosi margin dan bagi hasil pada awal tahun, sebagaimana penuturan informan:²¹

“Dalam penentuan margin dan bagi hasil sudah ditentukan oleh pusat setiap tahunnya, besarnya juga tergantung pembiayaan yang diajukan, tapi kami tawarkan dulu kepada nasabah besaran margin dan bagi hasil tersebut dan kami jelaskan asal mula dari besaran tersebut berdasarkan kemampuan nasabah yang sudah di hitung. Apabila kurang sepakat atau minta nego masih bisa kita layani dengan perhitungan yang rasional”

Pembagian keuntungan dan kontribusi modal dinyatakan dalam bentuk prosentase yang disepakati antara nasabah dengan BNI Syariah Cabang Surabaya Merr. Kesepakatan tersebut dihasilkan melalui negosiasi dan menghasilkan akad berbentuk kontrak tertulis.

Dalam penentuan kontribusi modal dan pemberian bagi hasil, diatur oleh BNI Syariah pusat dengan keijakan berkebalikan yakni minimum 20% (bank) : 80% (nasabah) dan maksimum 40% : 60%, hal ini disesuaikan dengan perkiraan resiko yang akan ditanggung bank yang ikut menyertakan modalnya. Tetapi jika bank menganggap resiko yang akan ditanggung kecil dan nasabah sudah memiliki image yang baik terkadang bank juga memberikan kontribusi 40%

²¹ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

(nasabah) : 60% (bank) dengan nisbah bagi hasil hingga 60% (nasabah) : 40% (bank).²²

Salah satu cara yang digunakan oleh BNI Syariah Cabang Surabaya Merr untuk meningkatkan pelayanan dan untuk meningkatkan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah dengan menjaga silaturahmi dengan para nasabah dan supaya tidak mengalami pembiayaan macet BNI Syariah Cabang Surabaya Merr selalu menghimbau kepada para nasabah dengan cara menghubungi via telepon dan sms ketika sudah jatuh tempo dan untuk nasabah yang tidak pernah macet BNI Syariah Cabang Surabaya Merr menghimbau untuk menambah modal lagi di bank, sebagaimana penuturan informan :²³

”Untuk meningkatkan pembiayaan usaha kecil iB hasanah, kami menjaga silaturahmi kepada para nasabah dan menghimbau kepada nasabah yang khususnya nasabah yang tidak macet dan nasabah yang usahanya sudah meningkat untuk kembali mengambil pembiayaan di BNI Syariah Cabang Surabaya Merr, untuk pengawasan kepada nasabah pembiayaan usaha kecil iB hasanah kami menghubungi nasabah yang sudah jatuh tempo dengan cara mengingatkan lewat telepon atau sms, ini untuk menghindari pembiayaan macet”

BNI Syariah Cabang Surabaya Merr berkomitmen meningkatkan kualitas pelayanan dengan cara senantiasa mengingatkan kepada nasabah agar tidak mengalami pembiayaan macet. Komunikasi dengan cara mengingatkan lewat telepon dan sms kepada nasabah juga diselingi dengan pertanyaan kepada nasabah mengenai kegiatan usahanya. Pertanyaan tersebut bertujuan untuk

²² <http://sc.syekhnrjati.ac.id/esscamp/risetmhs/BAB31410220078.pdf> diakses pada tanggal 11 juli 2019

²³ Fatkhur Rozi, Wawancara, Surabaya,..... 3 Juli 2019

mengetahui kondisi usaha nasabah sebagai bentuk perhatian yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Surabaya Merr.

BNI Syariah Cabang Surabaya Merr dalam mengimplementasikan pembiayaan usaha kecil iB Hasanah senantiasa menjaga kepercayaan kepada calon nasabah atau nasabah dengan tetap berkomitmen dan menjaga dalam koridor prinsip syariah. Berbasis data yang didapat di lapangan, BNI Syariah Cabang Surabaya Merr dalam penilain kelayakan pemberian pembiayaan sangat selektif dengan menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, Condition*).

Dalam peningkatan pelayanan BNI Syariah Cabang Surabaya Merr selalu mengingatkan nasabahnya untuk melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo, hal ini perlu ditingkatkan kembali agar pelayanan dapat ditingkatkan dan berdampak pada kenaikan pembiayaan, misalnya bersilaturahmi dan menanyakan kondisi usaha dari para nasabah selaku pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM), sehingga akan timbul bentuk perhatian terhadap nasabah dan meningkatkan pelayanannya.

Pendekatan secara kekeluargaan dipilih oleh BNI Syariah Cabang Surabaya Merr ketika ada salah satu nasabah yang mengalami keterlambatan bayar. Cara ini lebih dipilih oleh BNI Syariah Cabang Surabaya Merr juga untuk mencari permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Sehingga dengan mengetahui permasalahan tersebut BNI Syariah juga ikut membantu dalam hal

pemikiran atau berupa jaringan. Pendekatan secara kekeluargaan dipilih dengan harapan terjalin rasa kerjasama yang baik.