

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil PT. Bank BRI Syariah

4.1.1 Sejarah PT. Bank BRI Syariah

Berawal dari akuisisi Bank Jasa Artha oleh Bank Rakyat Indonesia pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti dengan perolehan izin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Artha dari bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 16 Oktober 2008, maka lahirlah bank umum syariah yang diberi nama PT. Bank BRI Syariah (yang kemudian disebut dengan nama BRI Syariah 17 November 2008).

Nama BRI Syariah menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT. Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah.

Pada tanggal 1 Desember 2008, telah ditandatangani akta pemisahan unit usaha syariah. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bapak Ventje Raharjo selaku Direktur Utama BRI Syariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 dibuat dihadapan notaris Fathiah Helmi, SH. di Jakarta. Peleburan unit usaha syariah Bank Rakyat Indonesia ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009.

Sebagai bagian dari keluarga besar Bank Rakyat Indonesia, BRI Syariah mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai Pemegang saham

sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali di tahun 2008, sehingga saat ini BRI Syariah menjadi salah satu bank dengan struktur permodalan yang kuat. BRI Syariah siap memberikan warna lain bagi masyarakat menengah bawah yang menjadi sasaran utama.

BRI Syariah KCP Metro merupakan salah satu unit dari PT Bank BRI Syariah yang beralamatkan di Jalan Jendral Sudirman No. 28 Metro Lampung. BRI Syariah KCP Metro merupakan kantor cabang pembantu dari BRI Syariah kantor cabang Tanjung Karang yang awalnya membuka 5 unit UMS (Unit Mikro Syariah) yakni, Metro, Bandar Jaya, Tulang Bawang Barat, Pringsewu, dan Sribawono Lampung Timur. Karena tumbuh dan berkembang dengan baik selanjutnya membuka kantor cabang pembantu yang diresmikan pada bulan Oktober 2010 yang dikenal dengan BRI Syariah KCP Metro.

4.1.2 Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah

1. Visi

Visi PT. Bank BRI Syariah yaitu:

“Menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna berbasis syariah”.

2. Misi

Sedangkan misi PT. Bank BRI Syariah yaitu:

- a. Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan pada usaha mikro kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi rakyat.
- b. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah yang terbaik melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktik *Good Corporate Governance*.
- c. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- d. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- e. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai prinsip-prinsip syariah.
- f. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- g. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

4.1.3 Nilai Utama PT. Bank BRI Syariah

Berdasarkan panduan layanan BRI Syariah (2010), nilai utama PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut:

1. Kemudahan dan kenyamanan akses perbankan
 - a. Nyaman

Setiap produk dan layanan keuangan yang ditawarkan oleh BRI Syariah mudah diakses dan selalu mengutamakan kenyamanan bagi nasabah dan mitra bisnis, baik dalam hal prosedur, produk dan konsep layanan.

b. Universal

BRI Syariah memahami keragaman kebutuhan nasabahnya dan siap memenuhi kabutuhan keuangan berbagai lapisan masyarakat. Setiap produk dan layanan keuangan yang ditawarkan oleh BRI Syariah harus mudah diperoleh kualitas dan keuntungannya dimanapun dan kapanpun, untuk siapapun dengan senantiasa mengedepankan semangat universal.

c. Fleksibel

BRI Syariah selalu fleksibel dan responsif dalam menjawab berbagai kebutuhan dan tantangan finansial dengan menawarkan berbagai produk dan layanan, baik untuk individu maupun komersil, pendanaan maupun pembiayaan di kota maupun desa.

2. Pemahaman yang mendalam dan progresif

a. Berorientasi pada nasabah

Menjadi *brand* yang *insightful*, BRI Syariah selalu meningkatkan kemampuan untuk memahami perbedaan kebutuhan setiap nasabah secara mendalam dan menyeluruh jauh sebelum nasabah bisa mengutarakannya sendiri.

b. Berorientasi pada tujuan

BRI Syariah bertekad untuk menciptakan masa depan yang lebih baik dimana setiap orang dapat menikmati “hidup penuh warna”.kehidupan penuh warna merupakan suatu keadaan dimana setiap pribadi dihargai, setiap pribadi menjadi lebih bermakna, dan setiap cita-cita dapat tercapai.

c. Berorientasi pada pembangunan

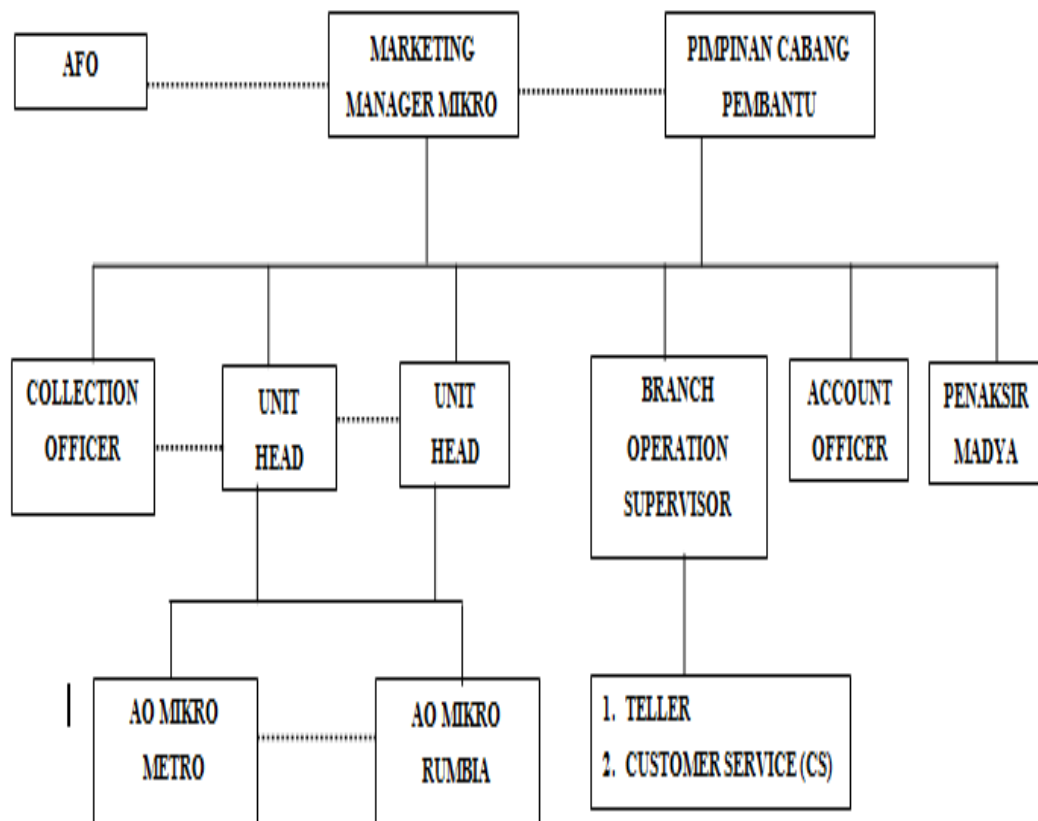
BRI Syariah berkembang menuju masa depan yang lebih baik dan selalu berupaya menjadi yang terdepan dalam segala hal, terutama dalam hal teknologi dan kreatifitas inovasi produk dan layanan keuangan.

4.1.4 Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah KCP Metro

Dalam melaksanakan kegiatan perusahaan, BRI Syariah mempunyai struktur organisasi dalam menghadapi persoalan ekstern dan intern perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi ini dapat memberikan ketegasan dalam hal batas wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing pejabat atau pihak yang ditugaskan, maka mereka akan dapat menunaikan tugasnya dengan baik. Struktur organisasi PT. Bank BRI Syariah KCP Metro adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1

STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK BRI SYARIAH KCP METRO



Keterangan:

————— Garis Koordinator

..... Garis Wewenang dan Tanggung Jawab

Sumber: *Profile Company BRI Syariah KCP Metro*

4.1.5 Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan Cabang Pembantu, bertanggung jawab merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan kantor cabang pembantu yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional untuk menjamin tercapainya target yang ditetapkan secara efektif dan efisien untuk Bank.
2. Marketing *Manager* Mikro, bertanggung jawab mengontrol proses pembiayaan mikro dalam satu area (cabang).
3. *Area Financing Officer*, bertanggung jawab melakukan verifikasi usaha nasabah, verifikasi jaminan, verifikasi karakter nasabah, dan lain-lain. AFO akan melakukan verifikasi untuk limit pembiayaan > Rp 75 juta.
4. *Collection Officer*, bertanggung jawab melakukan proses *collection* bermasalah dan dalam tugasnya wajib berkoordinasi dengan AOM (*Account Officer Micro*) untuk penanganan *collection* nasabah.
5. *Unit Micro Syariah Head*, bertanggung jawab untuk melaksanakan dan memastikan bisnis mikro pada unit tersebut berjalan sesuai dengan target yang diberikan dan tidak melanggar syariah dan melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet..
6. *Branch Operation Supervisor*, berwenang mengkoordinir kegiatan pelayanan perbankan transaksi operasional dan teller, menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front office* sesuai kewenangannya.

7. *Account Officer*, merupakan proses marketing untuk segmen komersial khususnya giro dan deposito dan pembiayaan konsumtif. Memasarkan pembiayaan sesuai ketentuan pembiayaan konsumen dengan target yang telah ditetapkan, melakukan proses pembiayaan baru dan perpanjangan meliputi antara lain detail analisa kualitatif, menyiapkan kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan serta mengusulkan pembiayaan kepada komite pembiayaan untuk mendapatkan keputusan, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya dan mempertahankan kualitas pembiayaan yang sesuai dengan target yang ditetapkan.
8. *Account Officer Micro*, merupakan proses marketing untuk segmen mikro. Bertanggung jawab memasarkan pembiayaan sesuai ketentuan pembiayaan dengan target yang telah ditetapkan, melakukan proses pembiayaan baru dan perpanjangan meliputi antara lain detail analisa kualitatif, melakukan *trade checking*, menyiapkan kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan serta mengusulkan pembiayaan kepada komite pembiayaan untuk mendapatkan keputusan, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya dan mempertahankan kualitas pembiayaan yang sesuai dengan target yang ditetapkan.
9. Teller
Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Customer Service* adalah sebagai berikut:

- a. Menerima setoran dari nasabah baik tunai ataupun non tunai, kemudian memposting di sistem komputer bank.
- b. Melayani penarikan tabungan tunai dan memposting di sistem komputer.
- c. Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dan kas yang ada di terminalnya.

10. *Customer Service*

Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Customer Service* adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk.
- b. Membantu nasabah dalam melaksanakan proses pembukaan rekening tabungan, giro dan deposito.
- c. Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
- d. Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
- e. Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur.
- f. Menyediakan materai untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito dan bertanggung jawab atas pengelolaannya.
- g. Membuat surat keluar dan memo internal.
- h. Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk dan memo internal dan bertanggung jawab atas pengarsipannya.
- i. Menyimpan berkas tabungan dan deposito.

11. Penaksir Madya, bertanggung jawab dalam proses produk gadai mulai dari tahap awal yaitu tahap penaksiran hingga tahap pelunasan pinjaman.

4.1.6 Produk-Produk BRI Syariah KCP Metro

1. Produk Penghimpunan Dana

Bank BRI Syariah menyediakan berbagai macam produk simpanan yang inovatif dengan investasi yang menguntungkan sesuai dengan prinsip syariah.

Produk yang ditawarkan antara lain:

a. Giro BRI Syariah iB

Giro BRI Syariah iB merupakan simpanan nasabah berbentuk giro dengan prinsip wadiah yad-dhamanah yang merupakan titipan dana murni yang dengan seizin dari pemilik dana dapat dioperasikan oleh bank untuk mendukung sektor riil dengan jaminan bahwa dana dapat di tarik sewaktu-waktu oleh pemilik dana dengan menggunakan media cek atau bilyet giro.

a. Tabungan BRI Syariah iB

Tabungan BRI Syariah iB adalah simpanan dana pihak ketiga berbentuk tabungan dengan prinsip dipersembahkan untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam transaksi keuangan. Fasilitas yang diberikan berupa bebas administrasi bulanan tabungan dan kartu ATM, setoran awal ringan, subsidi 50% biaya tarik tunai, cek saldo, transfer di jaringan ATM, dan subsidi 50% biaya debit. selain itu nasabah dapat

melakukan berbagai layanan perbankan seperti pembayaran tagihan bulanan listrik dan internet, pembayaran zakat, infaq dan shadaqah.

b. Tabunganku BRI Syariah iB

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (Wadiah Yad Dhamanah) bagi nasabah perorangan yang dengan persyaratan mudah dan ringan yang bebas biaya administrasi serta memiliki berbagai keuntungan.

c. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB merupakan investasi baik secara individu maupun perusahaan dalam bentuk deposito yang sesuai dengan prinsip syariah yakni mudharabah muthlaqah merupakan simpanan dana masyarakat yang oleh BRI Syariah dapat dioperasikan untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut akan dibagi antara pemilik dana dan bank sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dana nasabah akan diinvestasikan pada sektoril yang menguntungkan untuk memajukan ekonomi umat.

d. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabunga Haji BRI Syariah iB adalah tabungan yang diperuntukan bagi nasabah yang sudah merencanakan menunaikan ibadah haji. Produk ini sama seperti tabungan mudharabah, namun penarikannya hanya dapat digunakan untuk perjalanan ibadah haji (BPIH). Nasabah yang berangkat haji akan mendapatkan souvenir untuk keperluan perjalanan ditanah suci dan penutupan asuransi jiwa. Pendaftaran calon jamaah haji

kedeparteman agama dilaksanakan melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

2. Produk Penyaluran Dana

a. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah menggunakan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahukan harga pokok yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan pembayaran dapat dilakukan secara angsuran dengan kesepakatan bersama.

b. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan masing-masing pihak. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang bermaksud mengembangkan usahanya namun masih kekurangan dana. Pembiayaan ini dapat diaplikasikan dalam bentuk pembiayaan proyek dan modal ventura.

c. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil (mudharabah muqayaddah) sesuai dengan kesepakatan dimuka dan apabila rugi ditanggung shahibul maal. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha yakni perdagangan, perindustrian, pertanian, dan jasa.

d. Pembiayaan Istishna

Dalam skim ini nasabah memesan barang yang akan dibangun (seperti rumah) kepada bank, kemudian bank akan memesan kepada *developer* atau kontraktor untuk mengerjakan rumah yang diajukan. Jadi mekanismenya dilakukan secara paralel secara termin sesuai *progress* pembangunan. Setelah barang selesai dikerjakan dan diserahkan kepada nasabah pemesan, bank akan membukukan aset istishna dan selanjutnya nasabah membayar baik lunas maupun angsuran.

e. Wakalah

Prinsip wakalah adalah berupa surat kuasa. Kuasa ini diberikan dalam skim pembiayaan murabahah. Adakalanya bank tidak dapat mencari dan membeli sendiri barang yang akan dijual kepada nasabah. Dalam kasus demikian, bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan. Selanjutnya nasabah menyerahkan bukti-bukti kuitansi dan dokumen pembelian kepada bank.

f. Pembiayaan Pemilikan Rumah (KPR BRI Syariah iB)

Pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dengan pembayaran secara angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan. Jangka waktu pembiayaan hingga 15 tahun.

g. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB BRI Syariah iB)

KKB BRI Syariah iB adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan kendaraan mobil dari BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan kendaraan dengan pengendalian secara angsuran/mencicil dalam jangka waktu yang disepakati.

h. Pembiayaan Mikro (Mikro iB)

Pembiayaan yang diperuntukkan bagi wiraswasta skala mikro yang ditujukan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai syariah, dengan plafon Rp 5 – Rp 500 juta.

i. Pembiayaan Qordhul Hasan

Pembiayaan ini timbul karena dana yang digunakan untuk pembiayaan ini bukan berasal dari dana produktif, melainkan diambil dari dana zakat, infaq, shadaqah. Alokasi pembiayaan ini adalah untuk keperluan sosial baik secara individu maupun kelompok dalam rangka mewujudkan tanggung jawab sosialnya. Dari pembiayaan ini bank tidak menggunakan tambahan keuntungan sama sekali. Kalaupun pihak nasabah akan menambahkan dari perputaran usahanya, maka dana tersebut hanya akan menambah dana zakat, infaq, shadaqah.

j. Pembiayaan Multiguna (KMG iB)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan oleh BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan barang-barang multiguna selain rumah dan mobil dengan pembayaran secara angsuran/mencicil dalam jangka waktu yang disepakati. Pembiayaan ini untuk membiayai

selluruh atau sebagian atas kepemilikan motor, barang elektronik, bahan-bahan bangunan, dan lain-lain.

k. Gadai BRI Syariah iB

Merupakan produk pembiayaan dengan jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

3. Produk Jasa

Dalam keunggulan teknologi perbankan, bank BRI Syariah menyediakan jasa-jasa perbankan guna memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bentuk:

a. Transfer (iriman uang)

Dengan teknologi *online*, nasabah mendapatkan kemudahan pengiriman uang seketika, baik antar sesama kantor cabang BRI Syariah maupun kantor cabang BRI lain.

b. Inkaso

Bagi nasabah yang membutuhkan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota-kota lain secara cepat dan aman dapat menggunakan jasa inkaso kepada BRI Syariah.

c. SMS Banking

Merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

d. Kartu ATM BRI Syariah iB

Kartu ATM BRI Syariah iB merupakan kartu khusus yang diberikan oleh bank kepada pemilik rekening untuk transaksi elektronik atas rekening nasabah yang ada di bank.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Prosedur Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah KCP Metro

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ferry Sustanto selaku *Unit Micro Syariah Head* dan Ibu Annisa Utami selaku *Account Officer Micro* maka penulis dapat mengemukakan bahwa prosedur pembiayaan mikro dilakukan secara bertahap yaitu sebagai berikut:

1. Tahap permohonan pembiayaan

Pada tahap ini calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan mikro secara tertulis pada pihak BRI Syariah. Permohonan fasilitas pembiayaan dapat mencakup penambahan fasilitas yaitu nasabah mengajukan pembiayaan mikro tambahan dengan ketentuan nasabah pada pembiayaan pertama telah berjalan setelah 6 bulan pertama dan pada angsuran ke 7 dengan kondisi lancar persyaratan jaminan untuk pencairan dan memeriksa kelengkapan data.

Calon nasabah datang ke kantor kemudian di bantu oleh *customer service* mengisi formulir pendaftaran atau formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang sudah di sediakan pihak bank. Bilamana nasabah tidak dapat datang ke kantor maka pihak AOM (*Account Officer Micro*) yaitu staff marketing akan mendatangi nasabah dan memberikan formulir pembiayaan untuk diisi lengkap.

Calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan. Persyaratan umumnya terdiri dari:

- a. Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
- b. Usia minimal 21 tahun/telah menikah usia \geq 18 tahun.
- c. Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah.
- d. Lama usaha calon nasabah minimal 2 tahun.
- e. Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.
- f. Memiliki usaha tetap.
- g. Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- h. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

Adapun persyaratan dokumen yaitu:

- a. Fotokopi KTP calon nasabah dan pasangan 1 lembar.
- b. Fotokopi akta nikah/surat nikah 1 lembar.
- c. Fotokopi kartu keluarga 1 lembar.
- d. Surat Keterangan Usaha (SIUP).
- e. Fotokopi NPWP 1 lembar.

Setelah permohonan diterima, pihak bank mulai bekerja melalui investigasi awal dengan mencari informasi mengenai diri nasabah ke berbagai sumber. Apabila hasilnya menunjukkan sinyal positif maka dilanjutkan ke tahap berikutnya, akan tetapi bila sebaliknya, maka bank akan cepat menolak permohonan pembiayaan. AOM akan membuat Laporan Kunjungan Nasabah (LKN) dimana LKN berisi 3 lampiran masing-masing berisi laporan omset,

laporan biaya-biaya seperti biaya listrik, biaya rumah tangga dan lain-lain, deskripsi mengenai persaingan usaha sejenis, kualitas barang produksi serta omset per bulan.

Bank dalam menyampaikan kepada nasabah mengenai pembiayaan dalam rangka pengajuan pembiayaan yaitu:

- a. Disetujui sesuai dengan plafon pengajuan nasabah.
- b. Disetujui dengan ketentuan plafon diturunkan disebabkan nasabah tidak dapat memenuhi aspek 5C dan 1S dengan mengutamakan aspek karakter, kapasitas dan syariah.
- c. Permohonan tidak disetujui. Namun hal ini jarang terjadi, pada umumnya pihak bank akan memberikan pilihan agar plafon diturunkan akan tetapi jika nasabah tidak menyetujuinya maka permohonan tidak dilanjutkan terutama apabila pada awal permohonan calon nasabah menunjukkan itikad kurang baik.

Pada BRI Syariah terdapat kasus yang berkaitan dengan permohonan nasabah yang tidak disetujui seperti calon nasabah saat menyertakan dokumen untuk pengajuan permohonan ternyata tanggal lahir yang tertera di KTP berbeda dengan yang tertera di buku nikah maka harus dilakukan investigasi terlebih dahulu kepada KUA (Kantor Urusan Agama) jika ternyata kesalahan cetak disebabkan KUA maka hal tersebut tidak dipermasalahkan pengecualian jika usia nasabah belum memenuhi persyaratan umum dengan memanipulasi data maka permohonan pembiayaan akan ditolak karena sejak proses awal nasabah menunjukkan itikad yang tidak baik.

2. Tahap Analisis Pembiayaan

Pada tahap pemeriksaan setelah syarat-syarat dilengkapi, maka AOM (*Account Officer Micro*) akan melakukan *checking* serta peninjauan langsung ke lapangan tentang layak atau tidaknya calon nasabah, dengan menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan permohonan pembiayaan tersebut antara lain:

- a. Mencocokkan fotokopi bukti diri identitas lain sesuai dengan aslinya.
- b. Menanyakan hal-hal yang berhubungan dengan usaha calon nasabah.
- c. Menanyakan keuntungan dari usaha calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan membayar pembiayaan.
- d. Jenis pembiayaan yang diajukan.
- e. Tujuan penggunaan pembiayaan.
- f. Sejarah atau latar belakang usaha.
- g. Jamina yang diberikan.
- h. Rencana pengembalian yang akan datang.
- i. Hubungan dengan bank.

Pihak AOM (*Account Officer Micro*) akan menganalisa permohonan pembiayaan berdasarkan analisis berbasis 5C dan 1S meliputi *character*, *capacity (capability)*, *capital*, *condition of economy*, *collateral* dan syariah.

Cara menilai karakter nasabah yaitu:

- a. Wawancara

Penilaian karakter calon nasabah dapat dilihat dari cara nasabah melakukan tanya jawab dengan pihak bank. Cara nasabah berkomunikasi dan respon nasabah saat diajukan pertanyaan.

b. Investigasi atau penyidikan

Investigasi bertujuan untuk melihat karakter nasabah dari lingkungan tempat nasabah bertempat tinggal, tempat usaha atau sejenisnya.

Hal tersebut didasarkan pada tujuan analisis pembiayaan yaitu untuk mengetahui kesanggupan dan kesungguhan calon nasabah dalam membayar kembali pembiayaan sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian pembiayaan.

3. Tahap pemberian putusan pembiayaan

Berdasarkan hasil analisis pembiayaan yang dilakukan, bank akan membuat kesimpulan mengenai kelayakan proposal pembiayaan yang dibuat oleh AOM. Jika layak AOM (*Account Officer Micro*) akan menyusun proposal pembiayaan untuk diajukan ke pejabat pembiayaan yang berwenang agar disetujui oleh pejabat tertentu. Keputusan persetujuan pembiayaan berupa mengabulkan sebagian atau seluruh permohonan pembiayaan dari calon nasabah dengan meneliti dokumen-dokumen yang berkaitan atau mendukung putusan pembiayaan masih berlaku, sah, lengkap dan berkekuatan hukum. Dalam melaksanakan kegiatan pemutusan dan persetujuan, BRI Syariah menetapkan limit delegasi di tiap jenjang unit kerja pembiayaan. Ini dimaksudkan untuk menghindari penyalahgunaan wewenang dalam menentukan besarnya pembiayaan. Penetapan limit kewenangan tersebut dalam bentuk pendelegasian wewenang yaitu:

- a. Pembiayaan Rp 25 – Rp 50 juta harus mendapat persetujuan atau wewenang dari UH (*Unit Micro Syariah Head*).

- b. Pembiayaan RP 50 – Rp 100 juta harus mendapat persetujuan dari UH (*Unit Micro Syariah Head*), Pincapem (Pimpinan Cabang Pembantu), MMM (*Micro Marketing Manager*).
- c. Pembiayaan diatas Rp 100 juta harus mendapat persetujuan dari Pinca (Pimpinan Cabang).

4. Tahap Pencairan Pembiayaan/Akad pembiayaan

Permohonan pembiayaan dapat dicairkan jika didalam permohonan pembiayaan secara tertulis telah memenuhi keabsahan dan persyaratan hukum yang dapat melindungi kepentingan bank, baik yang memuat besarnya pembiayaan, tatacara dan syarat pencairan dan tatacara pencairan kembali.

Pembiayaan dapat dicairkan jika permohonan pembiayaan telah ditandatangani, pengikatan jaminan telah dilakukan nasabah telah melunasi biaya-biaya dan seluruh aspek yuridis. Proses pengambilan dana pembiayaan dimohonkan kepada bagian teller. Setiap proses pencairan pembiayaan di BRI Syariah Syariah KCP Metro harus berasaskan aman, terarah dan produktif.

Akad pengikatan jaminan dibagi menjadi dua yaitu unnotarial dan notarial.

- a. Unnotarial yaitu akad dibawah tangan dengan ketentuan plafond Rp 50 juta, pihak bank dengan legalisasi notaris (notaris yang menandatangani) dalam arti akad dilakukan oleh nasabah dan bank tetapi harus ditandatangani dan diketahui oleh notaris. Dibawah tangan akadnya adalah *cessie* yaitu kios, jika akad fidusia berupa kendaraan, surat kuasa untuk menjual dan mengalihkan jaminan ketentuan dibawah Rp 50 juta.

- b. Notarial jika pembiayaan diatas Rp 50 juta yaitu menggunakan jasa notaris dalam pengikatan jaminan bagi pembiayaan diatas Rp 50 juta.

5. Tahap pemantauan pembiayaan (*Monitoring*)

Untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan yang bermasalah atas pembiayaan yang sudah disetujui oleh pihak bank, maka pihak bank melakukan pemantauan atau *monitoring*.

Secara keseluruhan proses pembiayaan mikro pada BRI Syariah melibatkan berbagai pihak dan staf yaitu:

a. *Account Officer Micro*

- 1) Melakukan prospek ke calon nasabah.
- 2) Melakukan verifikasi karakter dan analisa usaha terhadap calon nasabah.
- 3) Melengkapi persyaratan pembiayaan calon nasabah.
- 4) Mengajukan permohonan BI *checking*.
- 5) Melakukan verifikasi dan memastikan keabsahan dokumen calon nasabah.
- 6) Melakukan cek karakter nasabah, analisa usaha dan penilaian jaminan.
- 7) Memberikan rekomendasi keputusan pembiayaan
- 8) Melakukan *scanning* file pembiayaan.
- 9) Menyerahkan seluruh dokumen pembiayaan dan jaminan perintah realisasi pembiayaan.

b. *Unit Micro Syariah Head*

- 1) Melakukan cek karakter dan usaha calon nasaabah.
- 2) Memberikan keputusan pembiayaan sesuai batas wewenang.
- 3) Menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan.
- 4) Menandatangani perintah realisasi pembiayaan.

c. *Customer Service (CS)*

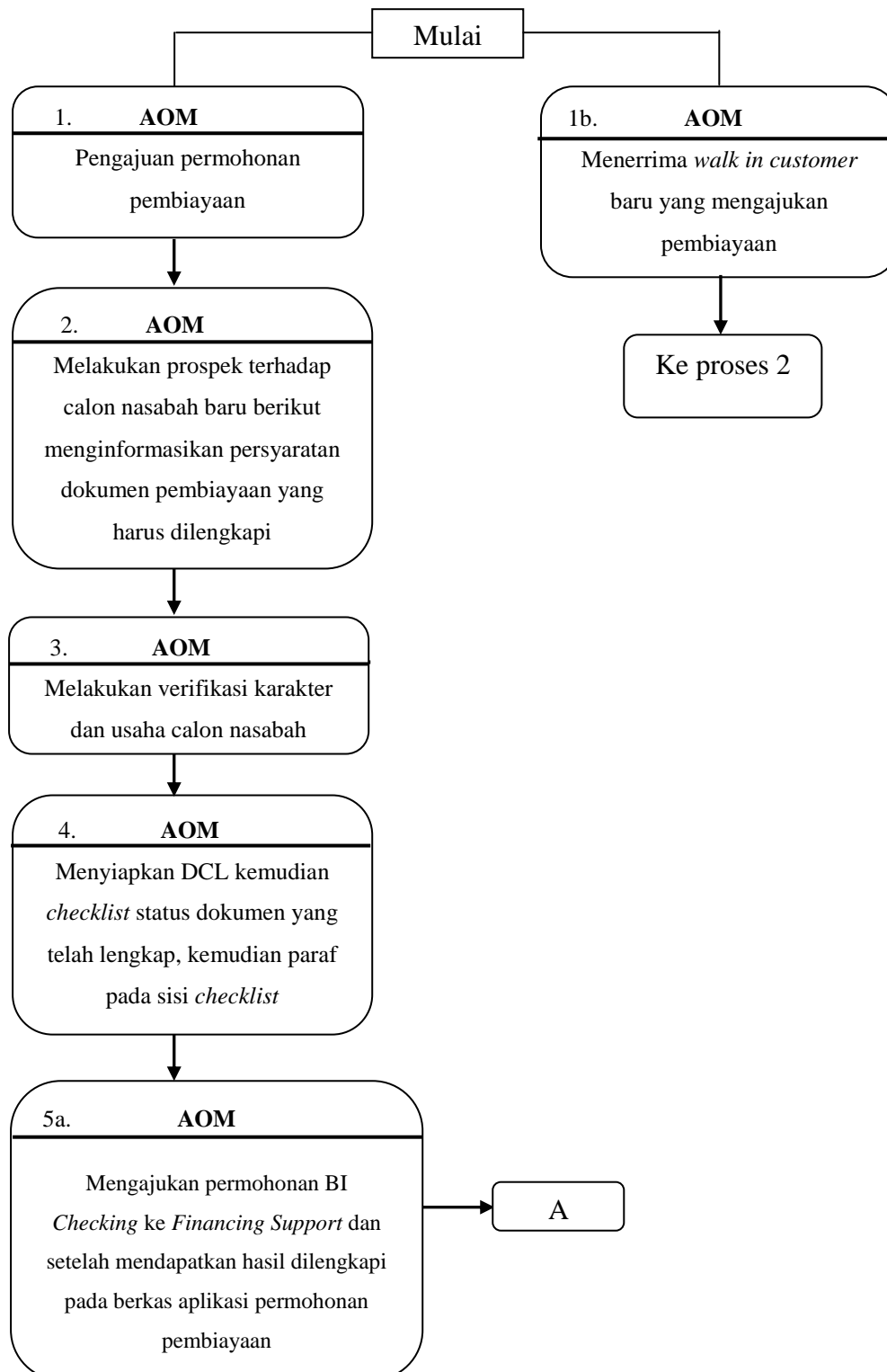
- 1) Melakukan *Create CIF*
- 2) Melakukan pembukaan rekening tabungan untuk pencairan pembiayaan

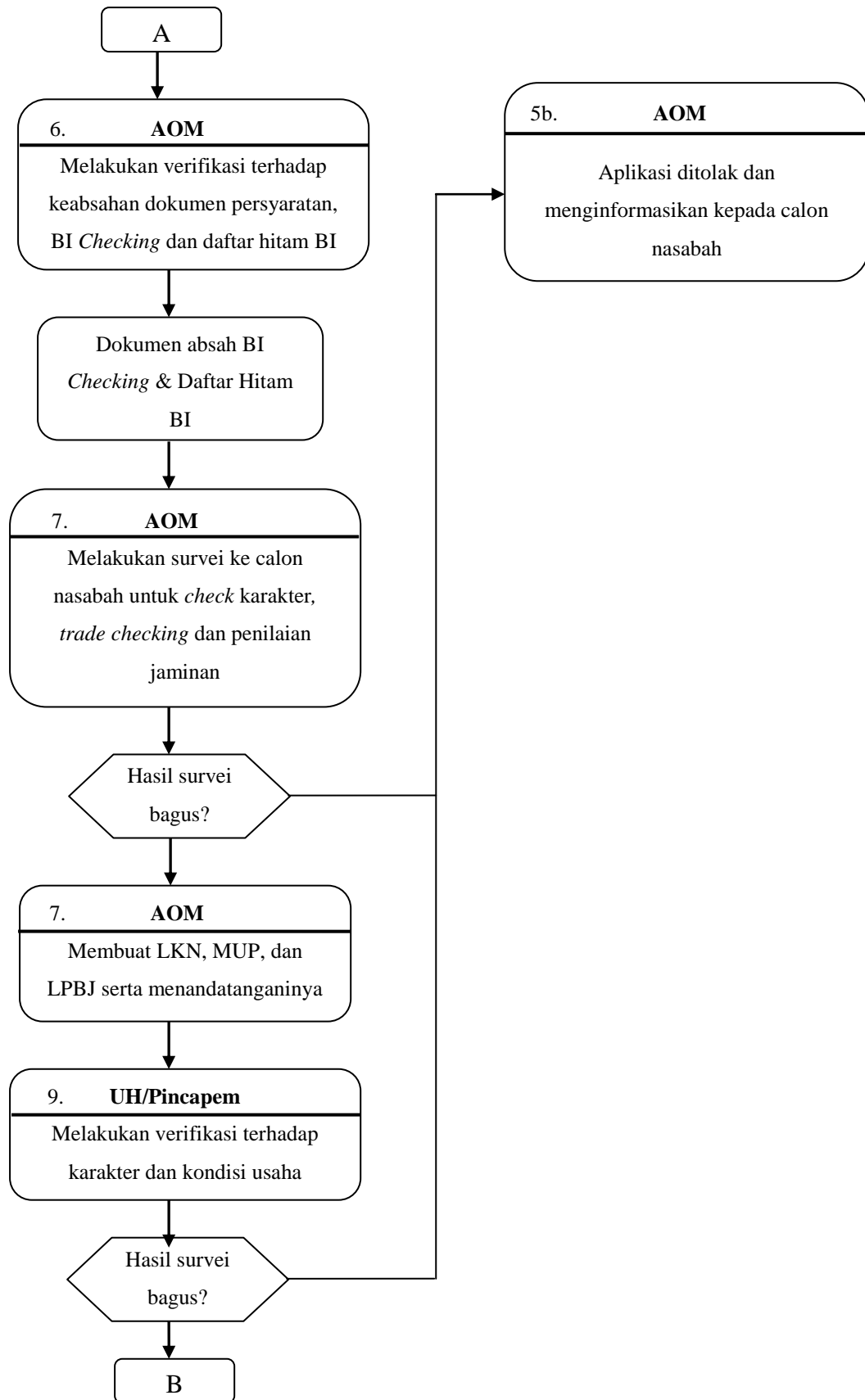
d. Teller

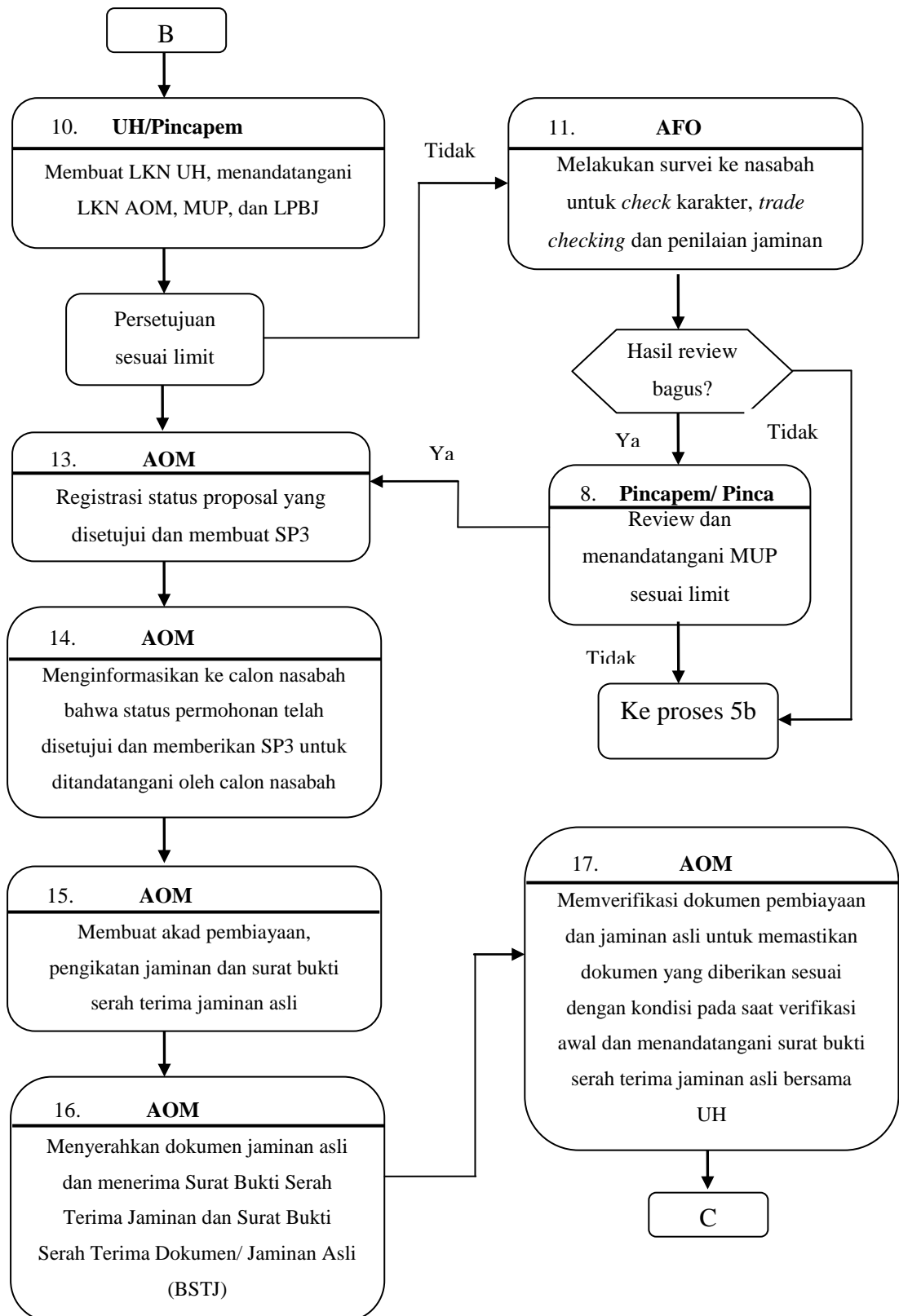
- 1) Melayani transaksi setoran pembiayaan.

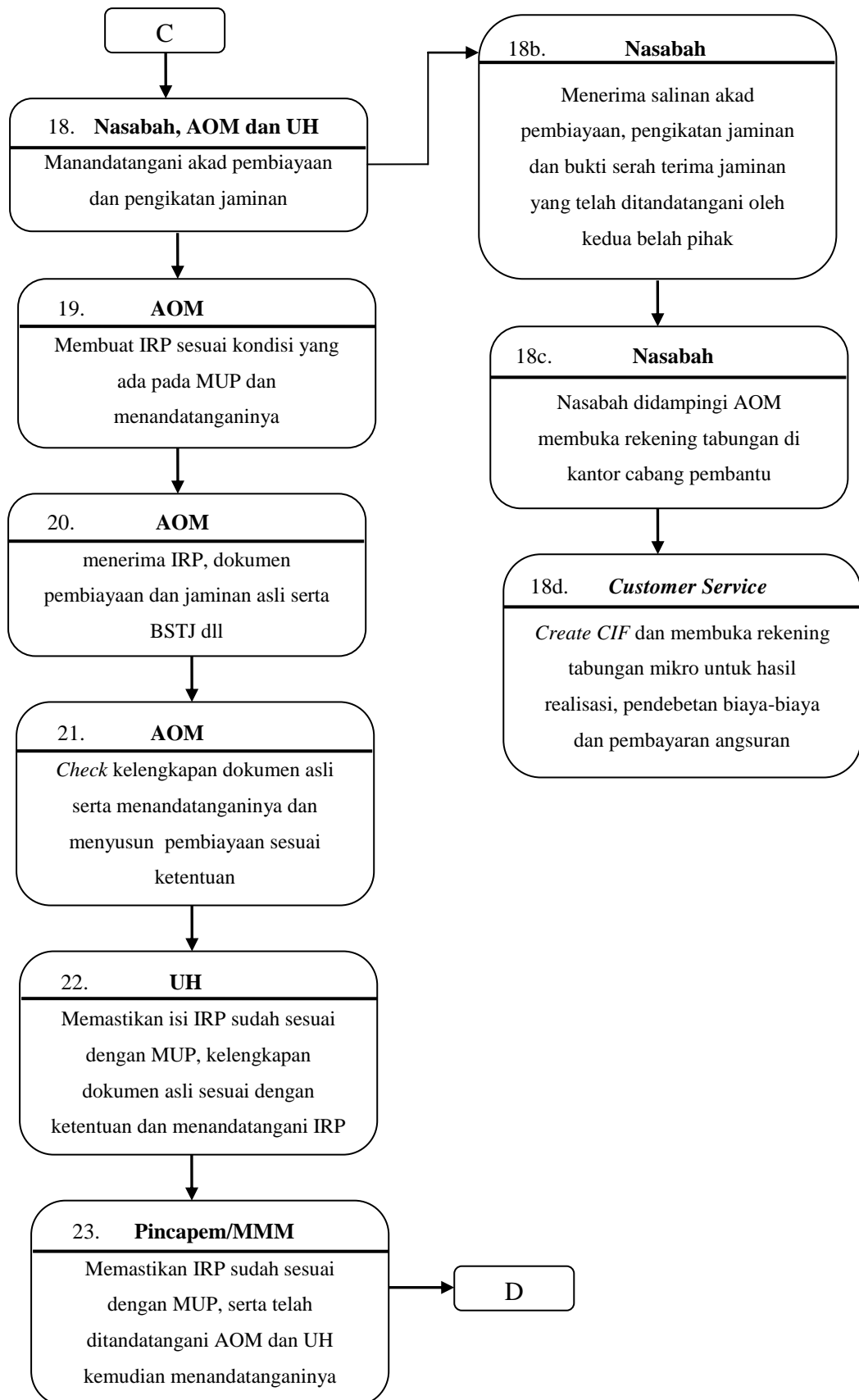
Gambar 4.2

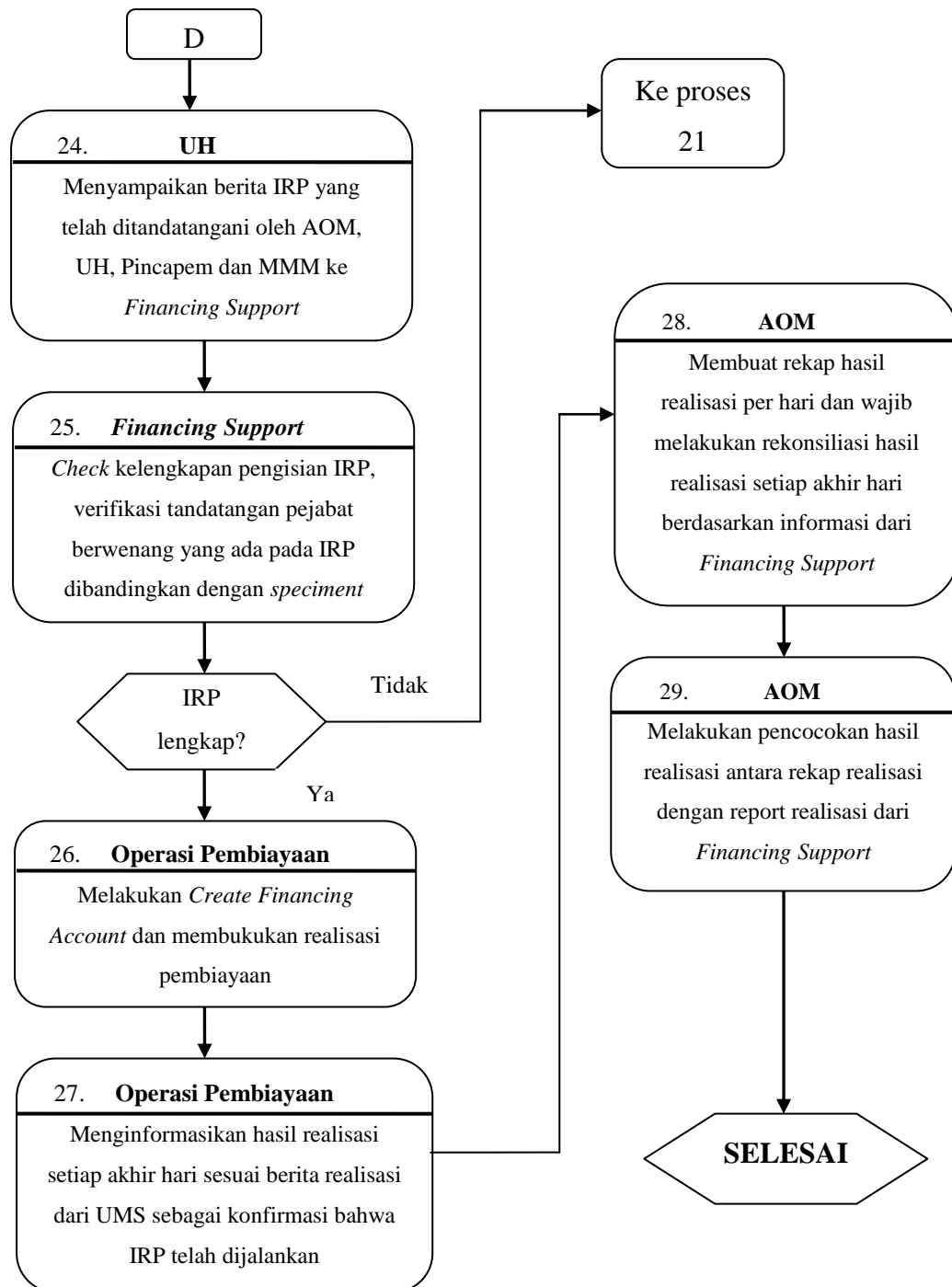
Alur Proses Pembiayaan











4.2.2 Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah KCP Metro

Dalam pemberian pembiayaan usaha mikro banyak hal yang perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan sehingga analisis pembiayaan menjadi tepat guna. Hal ini diperuntukkan agar tidak membebani nasabah dan meminimalkan risiko pembiayaan.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan yaitu aspek *character*, *capacity*, *capital*, *condition of economy*, dan *colleteral*.

1. *Character*

Character merupakan penilaian terhadap personalitas calon nasabah berupa sifat atau watak. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari pihak yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari bagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidup yang dianutnya, tidak penjudi, dan lain-lain. Watak calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan dimasa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan sektor tarik pada tabungan. AOM akan memeriksa Daftar Hitam Bank Indonesia (*BI Checking*) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan/tingkat kesehatan pembiayaan nasabah. AOM juga melakukan *trade checking* yaitu pencairan informasi ke rekan bisnis permohonan pembiayaan, pesaingnya ataupun pemilik usaha sejenis untuk memperoleh informasi mengenai reputasi, etika, jenis usaha dan perilaku bisnis calon nasabah. Karakter

merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar pengembalian pembiayaan. Orang yang memiliki karakter yang baik akan berusaha untuk membayar dengan berbagai cara.

Menilai karakter didapat pada saat wawancara dengan cara tanya jawab yang dilakukan pihak bank kepada nasabah pada saat nasabah pertama kali berurusan dengan pihak bank dalam rangka pengajuan pembiayaan. Hal yang biasa ditanyakan yang berhubungan dengan karakter adalah seputar nama nasabah, nama istri dan anak-anak (jika telah berkeluarga), tempat tinggal, kehidupan disekitar tempat tinggal, kebiasaan yang dilakukan, dan lain-lain yang berhubungan dengan nasabah.

2. *Capacity*

Capacity digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba, reputasi usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa suatu usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang yang tepat. Analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan laba, kemampuan membiayai kegiatan operasional sehari-hari, dan memenuhi kewajiban pembiayaan. *Capacity* dapat dilihat dari aspek pemasaran meliputi harga pokok, pengelolaan, penagihan. Aspek pembelian terutama untuk sektor bisnis meliputi jumlah pembelian perbulan, besarnya pembelian tunai, lama kredit

pemasok, fluktuasi pemasok, fluktuasi pasokan, dan melihat kualitas hubungan calon nasabah dengan pemasok.

Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengambil pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan. Aspek penilaian *capacity* memerlukan perhitungan yang cermat.

3. *Capital*

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap *capital* adalah untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besar modal kerja. Jika dianalisis *capital* dapat diteliti berdasarkan aset, misalkan nasabah sudah memiliki usaha yang cukup lama, maka jika terdapat penambahan aset berupa rumah, kendaraan bermotor atau penggunaannya untuk usaha berupa investasi dan buka cabang.

4. *Condition of economy*

Condition of economy adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi

sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Hal yang dianalisis meliputi persaingan antar sesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, prospek usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

5. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Jaminan ini diperlukan bila suatu saat nasabah wanprestasi walaupun demikian jaminan merupakan pendukung bukan aspek pertama yang diperhitungkan.

Jaminan yang dapat digunakan dalam pembiayaan adalah barang bergerak berupa kendaraan bermotor dan barang tak bergerak berupa rumah, tanah, dan lain sebagainya. Dalam hal ini dibutuhkan oleh bank adalah:

- a. Fotokopi SHM/SHGB/IMB/PBB untuk pembiayaan dengan jaminan rumah.
- b. Fotokopi BPKB/STNK/Faktur pembelian untuk pembiayaan jaminan kendaraan bermotor.

Pada BRI Syariah berlaku beberapa ketentuan dalam penggunaan jaminan, yaitu BRI Syariah mensyaratkan jaminan harus bernilai diatas dari nilai pembiayaan. Jaminan dapat berupa kios tetapi terdapat penilaian berbeda antara kios dipasar dan kios di sepanjang jalan. Kios yang berada di pasar

memiliki SHPTU (Surat Hak Pemakaian Tempat Usaha) sehingga memiliki nilai surplus dibanding kios yang berada di jalan. Jaminan harus bersifat *marketable*. Jaminan berupa sertifikat atas nama anaknya maka diikutsertakan fotokopi identitas anaknya. Jaminan BPKB mobil pembiayaannya diperbolehkan atas nama pihak ketiga. Syaratnya harus ada fotokopi KTP atas nama pihak ketiga, dengan syarat pihak ketiga tersebut menandatangani diatas kuitansi kosong dengan dibubuhkan materai dan ditandatangani pihak ketiga.

Jika berupa sertifikat tanah dan AJB (Akta Jual Beli) maka penilaian yaitu 80%, untuk pembiayaan mikro 500 iB, jika luas tanah kosong < 1000 m maka senilai 70% \geq 1000 m senilai 60%, untuk mikro 75 iB berupa sertifikat sebesar 70%.

Penilaian bangunan juga didasarkan ada tidaknya IMB (Izin Mendirikan Bangunan), jika tidak ada IMB maka 50% jika ada IMB maka 100%. Standar untuk penilaian harga dapat dilihat dari PBB., agen properti, dan menanyakan ke daerah sekitar baik tetangga atau menanyakan harga pasaran jika ada rumah di sekitar yang ingin dijual.

Misalkan nasabah mengajukan pembiayaan sebesar Rp 200 juta dengan mencantukan jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor (mobil) Avanza tahun 2011 setelah ditaksir, mobil tersebut hanya bernilai Rp 125 juta. Dengan itu maka pihak bank memberitahukan kepada nasabah bahwa plafon pembiayaan yang diajukan tidak dapat dipenuhi, oleh karena itu harus

merubah plafon pembiayaan yang diajukan atau dengan menambahkan jaminan.

BRI Syariah memerlukan jaminan yang digunakan dengan tujuan agar nasabah pengelola dan tidak malakukan kesalahan pengelolaan, kelalaian atau penyimpangan oleh pihak nasabah pengelola dana seperti penyelewengan dan penyalahgunaan yang mengakibatkan kerugian.

Jaminan ini akan disita oleh bank syariah jika ternyata timbul kerugian akibat kesalahan pengelolaan, kelalaian dan penyimpangan oleh pihak nasabah pengelola dana seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan untuk kemudian akan dicairkan oleh pihak bank dengan mengembalikan dana yang dipinjam nasabah.

Selain memperhatikan aspek berikut AOM juga mempertimbangkan aspek-aspek yang lain yaitu:

1. Analisa Pasar

Analisa pasar yaitu studi tentang pasar dengan mengidentifikasi kondisi pasar, potensi pasar, spesifikasi barang, jumlah kios, jam operasional, waktu yang harus bila dari UMS (Unit Mikro Syariah). Selain itu berfungsi pula jika kios digunakan sebagai jaminan keabsahan, ketentuan mengenai pengalihan dan harga kios untuk membantu AOM jika terjadi deviasi *financing*. Pasar dalam proses analisis dibedakan menjadi dua yaitu pasar inti dan pasar plasma. Pasar inti merupakan pasar yang menjadi sasaran utama dalam pembiayaan mikro, sedangkan pasar plasma adalah pasar yang berada diluar pasar inti seperti pedagang yang berjualan dikios tepi jalan.

2. Rencana Usaha

Rencana usaha ini berupa RAB (Rencana Anggaran Biaya). RAB merupakan pertanggung jawaban biaya, untuk membeli stok barang.

3. Sumber Supplier

Untuk menjalani usaha maka calon nasabah membutuhkan *supply* material. Dari mana saja sumber material yang diperoleh. Jika *supply* material yang dimiliki calon nasabah hanya satu maka pembiayaan harus dipertimbangkan lagi, karena jika sumber *supply* material ini mengalami permasalahan maka risiko tersebut akan mempengaruhi calon nasabah dalam produksi barang dan kelangsungan usahanya bahkan akan berakibat terjadinya tutup usaha dan tidak dapat mengembalikan pembiayaan yang telah dibiayai oleh BRI Syariah. Sebaiknya nasabah memiliki *supplier* lebih dari satu tempat agar tidak terjadi masalah pada usaha dan pada pembiayaannya.

4. Hubungan *supplier* dengan calon nasabah

Pihak AOM juga akan mencari informasi mengenai bagaimana hubungan *supplier* dan calon nasabah dalam usaha. Apabila sudah terjalin lebih lama dan cara pembayaran yang dilakukan calon nasabah berjalan baik tanpa ada problem maka AOM akan memberikan pertimbangan agar disetujui pembiayaannya.

5. Sumber Penjualan (*Demand*)

Semakin banyak sumber penjualan yang dapat menjadi nilai tambah dalam menganalisis sehingga pertimbangan dapat disetujui. Bila calon nasabah memiliki lebih dari satu tempat usaha maka pendapatannya juga

kemungkinan meningkat. Namun pada BRI Syariah poin ini tidak terlalu dipermasalahkan.

6. Kondisi hutang calon nasabah

Calon nasabah harus ditelusuri juga, apakah memiliki tanggungan hutang, besar dan jumlahnya. Hal ini dapat mengurangi pendapatan calon nasabah tersebut dan akan mempengaruhi dalam pembayaran angsuran. Jika nasabah memiliki hutang maka akan dikumulatikan jumlah pengeluaran tiap bulan, dan bila hasilnya menunjukkan kewajiban calon nasabah lebih dari 30% dari total pendapatan maka analisa tersebut tidak disarankan.

7. Sistem pembayaran dari konsumen

Cara pembayaran dari konsumen terhadap produk yang dijual oleh calon nasabah turut mempengaruhi kelancaran cara pembayaran angsuran calon nasabah kepada pihak bank, apabila sistem pembayaran dari konsumen kurang lancar dan diberikan berkala maka pembiayaan kepada calon nasabah tersebut tidak disarankan.