

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Berdirinya PT. BNIS

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 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 Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 Kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping itu nasabah juga menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan kurang lebih 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai 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. 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). Realisasi 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 Surat Berharga Syariah Negara (sbsn) dan UU.no.19 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu komitmen pemerintah terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 PaymentPoint. Bni syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

3.1.2 Visi dan Misi BNI Syariah Kantor Cabang Boyoali

Adapun Visi dan Misi BNIS Kantor Cabang Pembantu Boyolali adalah

- a. BNIS memiliki Visi yaitu menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.
- b. Adapun Misi dari PT. BNIS yaitu sebagai berikut:
 - 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

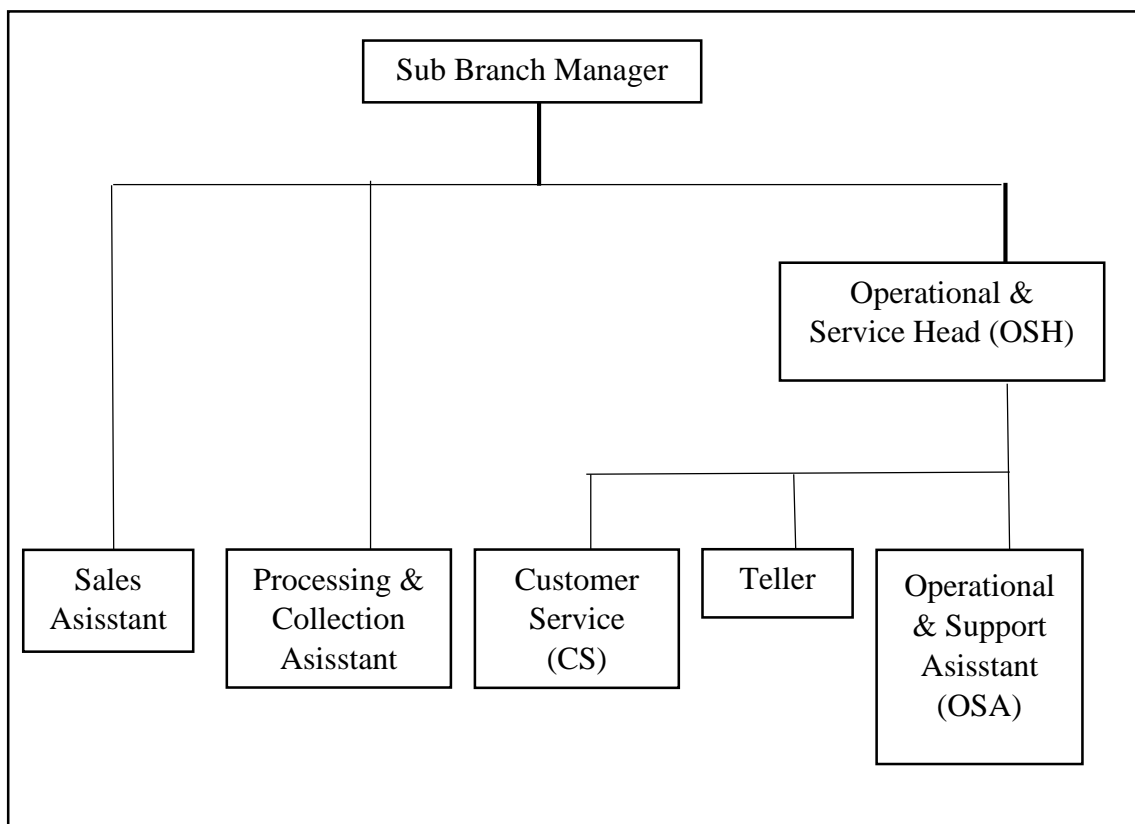
c. Budaya Perusahaan

Dalam menjalankan usahanya PT. BNIS memiliki budaya perusahaan "PRINSIP 46" merupakan tuntunan perilaku insan BNIS yang terdiri dari:

- 4 (Empat) Nilai Budaya Kerja BNI
 - 1) Profesionalisme
 - 2) Integritas
 - 3) Orientasi Pelanggan
 - 4) Perbaikan Tiada Henti
- 6 (Enam) Nilai Perilaku Utama Insan BNI
 - 1) Meningkatkan Kompetensi dan Memberikan Hasil Terbaik
 - 2) Jujur, Tulus dan Ikhlas
 - 3) Disiplin, Konsisten dan Bertanggungjawab
 - 4) Memberikan Layanan Terbaik Melalui Kemitraan yang Sinergis
 - 5) Senantiasa Melakukan Penyempurnaan
 - 6) Kreatif dan Inovatif

3.1.3 Struktur Organisasi BNI syariah Kantor Cabang Boyolali

Perusahaan tentu memiliki struktur organisasi, hal tersebut sangat diperlukan untuk mengetahui alur kerja atau tugas serta peran dari masing-masing pekerjaannya, agar dapat mencapai tujuan perusahaan dengan kerjasama yang baik secara efektif. Berikut struktur organisasi di PT. BNIS KCP Boyolali:



Sumber : PT. BNI Syariah Kantor Cabang Boyolali

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Boyolali

Setiap bidang pada struktur organisasi BNIS KCP Boyolali memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing yaitu:

1. Sub Branch Manager

Bertugas mengawasi dan melakukan koordinasi kegiatan operasional, memimpin kegiatan pemasaran dalam perbankan, memonitor kegiatan operasional perusahaan, memantau prosedur operasional manajemen risiko, memberikan solusi terhadap semua masalah, memberi penilaian terhadap kinerja karyawan.

2. Operational and Service Head (OSH)

Bertugas membantu manager operasional dalam menjalankan semua kegiatanm operasional bank dan berkewajiban mengelola kas kantor cabang pembantu serta bertanggungjawab besar dalam mengatur dan mengontrol bidang operasional kantor cabang tersebut. Asisten manager operasional membawahi *Teller, Customer Service (CS), dan Operational and Support Asistant (OSA)*.

3. Sales Asisstant

Bertugas memasarkan produk dana dan jasa konsumen, memasarkan produk pembiayaan konsumen, memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen.

4. Processing and Collection Asisstant

Bertugas melakukan proses pembiayaan konsumen yang mencakup proses skoring EFO, taksasi dan verifikasi, melakukan Collection kepada nasabah pembiayaan konsumen kolektabilitas 1 dan 2, bertanggung jawab terhadap kualitas pembiayaan konsumen di KCP.

5. *Customer Service*

Bertugas memberikan informasi produk bank, melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah, melayani segala bentuk komplain dari nasabah, melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa produk bank.

6. *Teller*

Seorang Teller harus disiplin waktu, berpenampilan rapi, teliti menghitung uang, melakukan pembayaran tunai maupun non tunai, melayani setor/tarik tunai, bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.

7. *Operational & Support Asisstant (OSA)*

Bertugas melakukan aktivitas administrasi pembiayaan, pencairan pembiayaan, pembukaan transaksi dan kliring.

3.1.4 Produk BNIS Kantor Cabang Pembantu Boyolali

Berikut ini adalah Produk simpanan yang ada BNIS KCP Boyolali:

Tabel 3.1 jenis-jenis Produk simpanan

No	Nama Produk	Definisi Produk
1.	BNI iB Hasanah	tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah dengan fasilitas Hasanah Debit GPN dan E-banking.

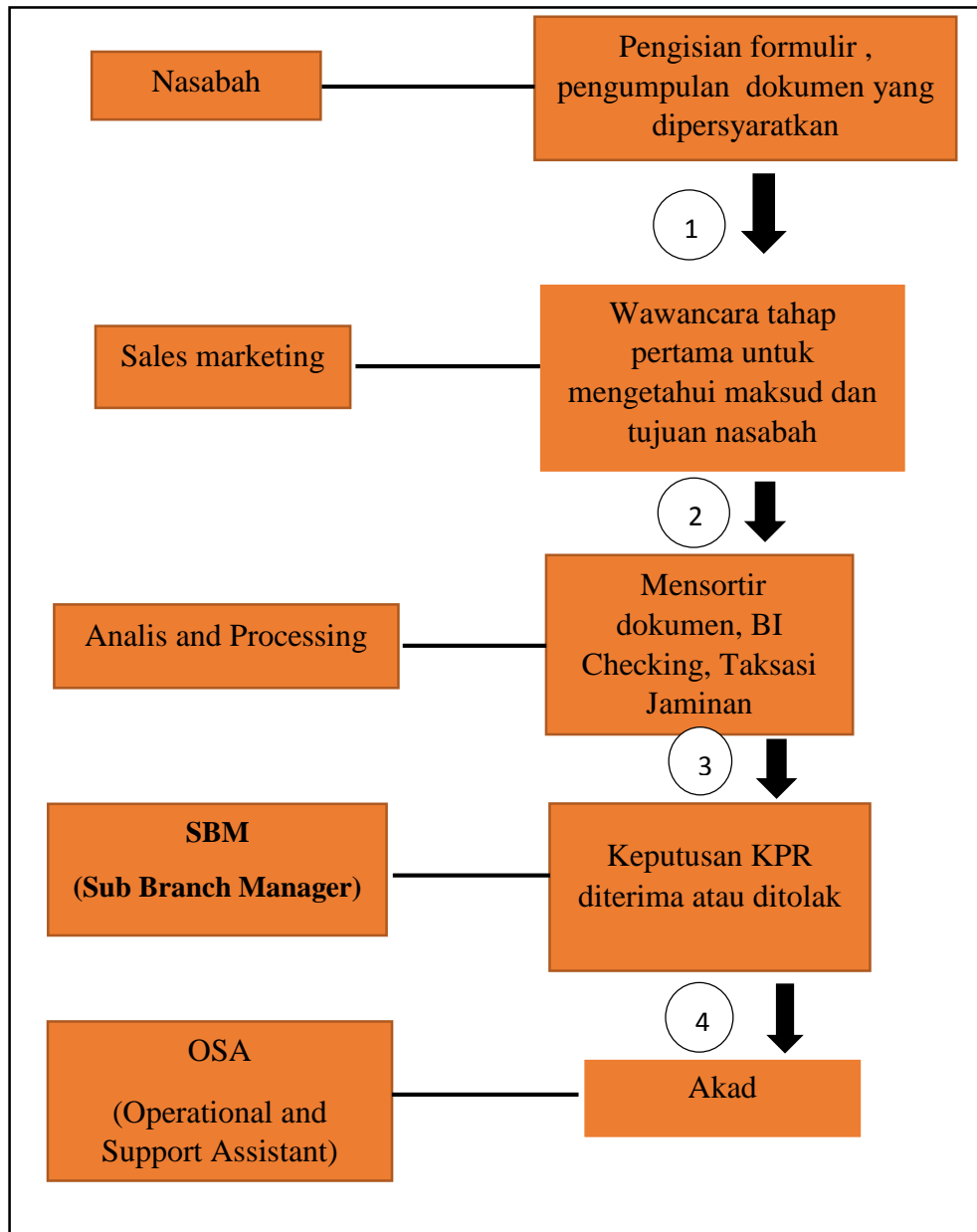
No	Nama Produk	Definisi Produk
2.	BNI TabunganKu iB Hasanah	produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.
3.	BNI Baitullah iB Hasanah	Tabungan Haji dan Umroh yang digunakan sebagai sarana pembayaran haji untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji dan perencanaan ibadah umroh dalam mata uang Rupiah dan USD. BNI Baitullah IB Hasanah tersedia dalam akad Mudharabah dan wadiah.
4.	BNI Bisnis iB Hasanah	Tabungan dengan bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-Banking. BNI Bisnis iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold. BNI Bisnis iB Hasanah tersedia dalam akad Wadiah dan Mudharabah.
5.	BNI Tunas iB Hasanah	Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. BNI Tunas iB Hasanah tersedia dalam akad Murabahah dan Wadiah.

No	Nama Produk	Definisi Produk
6.	BNI Tapenas iB Hasanah	Tabungan perencanaan dengan akad mudharabah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti ibadah umroh, liburan dan rencana lainnya.
7.	BNI Prima iB Hasanah	Tabungan yang berakad mudharabah dengan bagi hasil yang kompetitif dari akad wadiah serta manfaat berupa fasilitas e-Banking dan perlindungan asuransi jiwa.
8.	BNI Simpel iB Hasanah	Produk simpanan untuk siswa/pelajar yang berakad wadiah BNI SimPel Ib Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM SimPel iB Hasanah.
9.	BNI Dollar iB Hasanah	Tabungan dikelola dengan akad wadiah dan mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah Perorangan dan Non Perorangan dalam mata uang USD.
10.	BNI Deposito iB Hasanah	investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Prosedur Pembiayaan KPR di BNIS KCP Boyolali

Berikut merupakan alur proses pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) di BNIS KCP Boyolali:



Sumber : BNIS 2019

Gambar 3.2 Alur Pembiayaan KPR di BNIS KCP Boyolali

Berikut penjelasan dari alur Pembiayaan KPR di PT. BNIS KCP Boyolali:

1. Sales mencari nasabah atau nasabah datang ke Bank.

Nasabah dibagi menjadi 3 macam yaitu :

- *Fix Income* (karyawan Biasa atau yang punya penghasilan tetap)
- *Non fix Income* (seseorang yang tidak memiliki penghasilan tetap misalnya wirausaha)
- *Professional* (Dokter, pengacara dll)

2. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Griya iB Hasanah langsung datang ke bank dan menemui petugas KPR ke bagian *sales marketing*.

3. Bagian *sales marketing* akan melakukan wawancara tahap pertama dengan nasabah secara langsung untuk mengetahui maksud dan tujuan nasabah, selain itu juga untuk mengetahui karakter nasabah yang akan dibiayai.

4. Kemudian nasabah diminta untuk melakukan pengisian data aplikasi pembiayaan disertai pengumpulan dokumen-dokumen yang dipersyaratkan.

5. Setelah data terkumpul sales bagian *analisis dan processing* akan mengolah atau mensortir data tersebut dengan tujuan untuk mendapatkan nasabah yang layak memperoleh pembiayaan.

6. Kemudian berkas atau dokumen yang sudah diolah akan diinput ke dalam *EFO (Electronic Financial Organizer)*.

7. Bagian *analisis dan processing* akan melakukan *BI Checking* guna 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.

8. Setelah melewati tahap *BI Checking*, maka tahap selanjutnya analisis dan processing akan mengecek adanya unsur 5C::

1) *Capacity* (Kapasitas pembayaran)

2) *Character* (Karakter nasabah),

3) *Capital* (modal)

4) *Condition* (kondisi)

5) *Collateral* (Jaminan)

9. Kemudian analisis dan *processing* akan melakukan taksasi jaminan dengan tujuan untuk memperkirakan seberapa besar jaminan yang akan diberikan oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan.

10. Setelah melalui tahap tersebut, berkas nasabah kemudian diserahkan kepada pimpinan (*Sub Branch Manager*) dengan tujuan untuk memperoleh keputusan pembiayaan. Untuk pembiayaan yang bisa diajukan adalah sebagai berikut :

▪ *Sub Branch Manager* : pembiayaan maksimal Rp250.000.000,00

▪ *Business Manager* : pembiayaan diatas Rp250.000.000,00 s/d
Rp550.000.000,00

▪ *Branch Manager* : pembiayaan Rp550.000.000,00 s/d
Rp2.500.000.000,00

Dalam keputusan pembiayaan ada dua keputusan, yaitu pembiayaan di tolak dan pembiayaan disetujui, ketika pembiayaan disetujui maka *OSA*

(*Operational and Service Head*) divisi operasional akan membuat form perjanjian akad. Dan apabila pembiayaan ditolak maka bank akan menginformasikan perihal keputusan tersebut melalui Surat Keputusan Pembiayaan.

11. Pelaksanaan Akad Pembiayaan, pada tahap ini nasabah akan bertemu dengan perwakilan dari *sales marketing* dan *OSA* (divisi operasional). Proses ini diikuti pengcoveran asuransi, adanya SKP (Surat Keputusan Pembiayaan) dan *Wakalah* (Surat Kuasa).
12. Setelah pelaksanaan akad artinya pembiayaan siap untuk direalisasikan.

3.2.2 Kendala dalam Pemberian Pembiayaan KPR di BNIS Kantor Cabang Pembantu Boyolali

Dalam Pemberian Pembiayaan KPR di BNIS KCP Boyolali terdapat beberapa kendala internal maupun eksternal.

Tabel 3.2 Kendala Internal dalam pemberian pembiayaan KPR

No	Unsur 5C	Kendala
1.	<i>Character</i> (Karakter)	Adanya karakter nasabah nasabah yang tidak baik. Misalnya nasabah yang ingin mengajukan KPR ada pernah meminjam di bank lain kemudian mengalami kredit macet. Itu salah satu kendala yang menyebabkan KPR tidak disetujui.

No	Unsur 5c	Kendala
2.	<i>Capacity</i> (Kapasitas)	Kapasitas kemampuan bayar seorang nasabah kurang. Misalnya nasabah yang memiliki penghasilan tetap namun mempunyai tanggungjawab banyak. Ini salah satu yang menyebabkan KPR tidak disetujui.
3.	<i>Capital</i> (Modal)	Kurang modal. Pengajuan pembiayaan ditingkat Sub Branch Manager maksimal hanya Rp 250 juta, namun modal yang dimiliki oleh nasabah tidak mencukupi untuk uang muka pengajuan pembiayaan KPR, maka KPR tidak dapat disetujui.
4.	<i>Condition</i> (Kondisi)	Kondisi perekonomian nasabah yang kurang baik atau sektor usaha nasabah tidak menjanjikan, biasanya bank akan mempertimbangkan kembali. Hal ini terkait dengan bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar angsurannya nanti yang tentu berpengaruh atas kondisi ekonomi.
5.	<i>Collateral</i> (Jaminan)	Kondisi jaminan yang nilainya tidak sesuai dengan besarnya pengajuan KPR. Misalnya kondisi jaminan dari nasabah ketika ditaksir nilai jaminan tersebut tidak cover jadi turun plafond.

Selain kendala eksternal ada juga kendala internal yaitu sebagai berikut:

1. Margin pembiayaan Bank Syariah lebih tinggi daripada Bank Konvensional
Banyak faktor yang menyebabkan nilai pembiayaan KPR Syariah masih kecil diantaranya adalah margin pembiayaan dari bank umum syariah dan unit usaha syariah selalu dipatok lebih tinggi dari rata-rata bunga kredit bank umum. Hal ini dikarenakan adanya pricing (margin harga jual) sehingga produk menjadi kurang kompetitif. Tingginya margin pembiayaan KPR disebabkan permodalan bank syariah yang masih bertumpu dari Dana Pihak ketiga (DPK). Disisi lain bagi hasil yang dikeluarkan bank syariah dari DPK itu juga masih mahal. Mahalnya bagi hasil dari dpk tersebut menyebabkan bank syariah menaikkan margin pembiayaan KPR.

2. Petugas KPR yang tidak professional atau tidak bekerja sesuai SOP (Standar Operasional Prosedur)

Selain margin pembiayaan yang mahal, kendala yang lainnya datang dari petugas KPR yang tidak professional atau tidak bekerja sesuai dengan *SOP (Standar Operasional Prosedur)*. Mengingat proses atau syarat administrasi yang tidaklah sederhana seperti calon nasabah yang belum pernah mengajukan pembiayaan mengalami kesulitan karena tidak ada data *BI Checking* yang menyebabkan bank ragu untuk memberikan pembiayaan meskipun pembiayaan yang diajukan tidak dalam jumlah yang cukup besar.

