

**KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
PRODUK WIRAUUSAHA BERAGUN PROPERTI *iB HASANAH*
DENGAN AKAD *MURABAHAH*
(Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)**



oleh

KIKI AGUSTINA
NIM 1502151862

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2020**

**KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
PRODUK WIRAUUSAHA BERAGUN PROPERTI *iB HASANAH*
DENGAN AKAD *MURABAHAH*
(Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)**

**Skripsi
Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar
Sarjana Ekonomi**



oleh

**KIKI AGUSTINA
NIM 1502151862**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2020**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Kiki Agustina, NIM: 1502151862 dengan judul “Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti iB Hasanah dengan Akad Murabahah (Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 31 Juli 2020

Pembimbing I,



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag
NIP. 19711104199731001

Pembimbing II,



Naili Rahmawati, M.Ag
NIP.197909132009012008

Mataram, 31 Juli 2020

Hal : **Ujian Skripsi**

Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di Mataram

Assalamualaikum, Wr. Wb

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama Mahasiswa : Kiki Agustina
NIM : 1502151862
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Kelayakan Penyaluran Pembiayaan
Produk Wirausaha beragun Properti iB
Hasanah dengan Akad *Murabahah* (Studi
di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam siding *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag
NIP. 19711104199731001



Naili Rahmawati, M.Ag
NIP.197909132009012008

PENGESAHAN

Skripsi oleh: Kiki Agustina, NIM: 1502151862 dengan judul “Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha beragun Properti *iB Hasanah* dengan Akad *Murabahah* (Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram),” telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 24 Agustus 2020.

Dewan Penguji

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag.
(Ketua Sidang/Pemb. I)

Naili Rahmawati, M.Ag.
(Sekretaris Sidang/Pemb. II)

Dr. Muhammad Yusup, MSI.
(Penguji I)

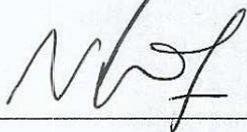
Nuraeda, ME.
(Penguji II)











Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag.

NIP. 19711104199731001

MOTTO

*“Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman”
(QS. Ali ‘Imran [3]: 139)¹*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

¹ QS. Ali ‘Imran [3]: 139. Syaamil Qur’an, *Alqur’an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 67.

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas segala nikmat dan karunia yang telah di berikan Allah SWT, sehingga kemudahan dan kelancaran bisa saya rasakan dalam penyusunan karya yang sederhana ini, dengan penuh kerendahan hati saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Orang tuaku tercinta pemilik cinta suci (Nurjaya, Tayeb, Maida dan Feriadin), yang senantiasa berdoa tanpa henti, dengan melimpahan kasih sayang, dan motivasi serta selalu sabar dalam mendidik dan membiayai perkuliahan saya dengan jerih payah, sampai saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Kakak dan adik-adikku yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat (Nilawati Agustini, Muhammad Rijal Agustiawan, Irawansyah dan Yeti Rosmiati).
3. Orang tua kedua yang senantiasa membimbing selama awal perkuliahan sampai saya menyelesaikan studi ini, yaitu bapak dosen (Heru Sunardi, SH., M.H. dan Dr. Muhammad Yusup, M.SI.) serta untuk bapak/ibu dosen yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, saya ucapkan banyak-banyak terimakasih, semoga ilmu yang kalian berikan bernilai ibadah di sisi-Nya.
4. Teman-teman PS-C angkatan 2015 yang telah berjuang bersama, saya ucapkan terimakasih banyak atas motivasi dan bantuannya, semua kenangan manis kita akan selalu ku kenang.
5. Sahabat-sahabatku tersayang (Nur Aisyah, Nike Ardilla, Fitri Alfianih, Nadia Yuliana, Kurnia Ningsih, Nur Asiah, Asmawati, Rabiyyatul Aldawiyah, Nuranita, Maesarah, Hainiah dan Jumaria Ningsih) yang telah memberikan doa,

dukungan, serta motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

6. Serta almamater yang menjadi kebanggaanku.



Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

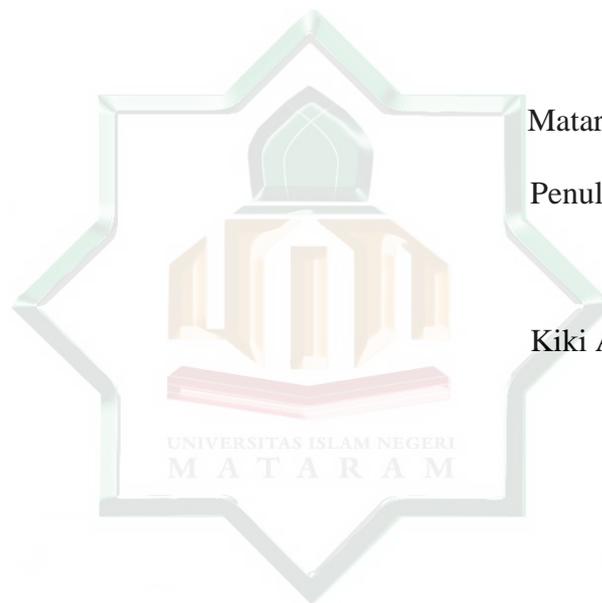
Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah, Tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad, juga kepada keluarga, sahabat, dan semua pengikutnya. Amin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut:

1. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag. sebagai Pembimbing I dan Naili Rahmawati, M.Ag. sebagai Pembimbing II yang memberikan bimbingan, motivasi, dan koreksi mendetail, terus-menerus, dan tanpa bosan di tengah kesibukannya dalam suasana keakraban menjadikan skripsi ini lebih matang dan cepat selesai;
2. Dr. Muhammad Yusup, MSI. dan Nuraeda, ME. sebagai penguji yang telah memberikan saran konstruktif bagi penyempurnaan skripsi ini;
3. Dewi Sartika Nasution M.Ec. sebagai ketua jurusan;
4. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram;
5. Prof. Dr. H. Mutawali, M.Ag. selaku Rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan memberi bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama-lama di kampus tanpa pernah selesai;
6. Orang tuaku tercinta serta segenap keluarga yang telah memberikan dukungan, motivasi dan bantuan, baik moril maupun materil sehingga penulis dapat

menyelesaikan studi di UIN MATARAM terutama dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat-ganda dari Allah swt. dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi semesta. Amin.



Mataram, 15 Juli 2020

Penulis,

Kiki Agustina

Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | iii |
| NOTA DINAS PEMBIMBING | iv |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | v |
| PENGESAHAN DEWAN PENGUJI | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| KATA PENGANTAR | x |
| DAFTAR ISI | xii |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| ABSTRAK | xvi |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 3 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 4 |
| D. Ruang Lingkup dan <i>Setting</i> Penelitian..... | 4 |
| E. Telaah Pustaka | 5 |
| F. Kerangka Teori | 9 |
| 1. Pembiayaan | 9 |
| 2. Akad <i>Murabahah</i> | 12 |
| 3. Kelayakan Pembiayaan | 18 |
| G. Metode Penelitian | 28 |
| 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian | 28 |
| 2. Kehadiran Peneliti | 28 |
| 3. Sumber Data | 29 |
| 4. Prosedur Pengumpulan Data | 30 |
| 5. Teknik Analisis Data | 31 |
| 6. Pengecekan Keabsahan Data | 33 |
| H. Sistematika Pembahasan | 34 |
| | |
| BAB II PENYAJIAN DATA KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN PRODUK WIRAUUSAHA BERAGUN PROPERTI <i>iB</i> HASANAH DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BNI SYARIAH CABANG MATARAM | 36 |
| A. Gambaran Umum PT. BNI Syariah Cabang Mataram | 36 |
| 1. Sejarah berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Mataram... | 36 |
| 2. Letak Geografis PT. BNI Syariah Cabang Mataram | 38 |

| | | |
|----------------|--|-----------|
| 3. | Visi dan Misi PT. BNI Syariah Cabang Mataram..... | 38 |
| 4. | Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Cabang Mataram . | 40 |
| 5. | Produk-produk PT. BNI Syariah Cabang Mataram..... | 41 |
| B. | Analisis Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti <i>iB Hasanah</i> Dengan Akad <i>Murabahah</i> di PT. BNI Syariah Cabang Mataram | 48 |
| BAB III | ANALISIS KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN PRODUK WIRAUSAHA BERAGUN PROPERTI <i>iB HASANAH</i> DENGAN AKAD <i>MURABAHAH</i> DI PT. BNI SYARIAH CABANG MATARAM..... | 64 |
| A. | Analisis Prosedur Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha beragun Properti <i>iB Hasanah</i> dengan Akad <i>Murabahah</i> oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram..... | 64 |
| B. | Analisis Prinsip Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti <i>iB Hasanah</i> dengan Akad <i>Murabahah</i> oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram..... | 72 |
| BAB IV | PENUTUP..... | 79 |
| A. | Kesimpulan | 79 |
| B. | Saran..... | 80 |
| | DAFTAR PUSTAKA | 82 |
| | LAMPIRAN..... | 85 |
| | DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... | 85 |

DAFTAR TABEL

- Tabel 1. Persyaratan dokumen pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah*, 52.



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram, 40.



Perpustakaan UIN Mataram

**KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
PRODUK WIRUSAHA BERAGUN PROPERTI *iB HASANAH*
DENGAN AKAD *MURABAHAH*
(Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)**

Oleh:
KIKI AGUSTINA
NIM 1502151862

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* pada PT. BNI Syariah Cabang Mataram. Metode penelitian berjenis deskriptif kualitatif dengan pendekatan empiris. Perolehan data bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melalui observasi dan wawancara dari PT. BNI Syariah Cabang Mataram, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi pustaka dan dokumen lainnya.

Hasil dari penelitian ini bahwa dalam menganalisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* PT. BNI Syariah Cabang Mataram menerapkan prosedur kelayakan penyaluran pembiayaan. Prosedur kelayakan penyaluran produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dilakukan dalam beberapa tahap yaitu tahap permohonan pembiayaan, tahap kelengkapan data, tahap verifikasi data, tahap *processing* dan tahap keputusan pembiayaan. Semua tahapan tersebut sudah sesuai dengan teori yang ada. Kemudian analisis prinsip kelayakan penyaluran pembiayaan PT. BNI Syariah Cabang Mataram menerapkan prinsip 5c yakni *character, capacity, capital, condition* dan *collateral*.

Kata Kunci: Akad *Murabahah*, Pembiayaan, Kelayakan Pembiayaan

**KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
PRODUK WIRUSAHA BERAGUN PROPERTI *iB HASANAH*
DENGAN AKAD *MURABAHAH*
(Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)**

By:
KIKI AGUSTINA
NIM 1502151862

ABSTRACT

This study aims to explain the feasibility analysis of the *iB Hasanah* property-backed entrepreneurial products financing distribution with the *murabahah* contract at PT. BNI Syariah Mataram Branch. The research method is descriptive type with an empirical approach. Obtaining data sourced from primary data and secondary data. Primary data obtained through observation and interviews from PT. BNI Syariah Mataram Branch, while secondary data obtained through literature study and other documents.

The result of this research is that in order to obtain entrepreneurial financing as backed by property, *iB Hasanah* PT. BNI Syariah Mataram Branch implements the feasibility of financing disbursement procedures. The proper procedure for distributing *iB Hasanah* property-backed entrepreneur products is carried out in several stages, namely the stage of requesting financing, the stage of completing data, the stage of data verification, the stage of processing and the stage of financing decisions. All of these stages are in accordance with existing theory. Then the analysis of the feasibility principle of financing distribution of PT. BNI Syariah Mataram Branch applies the 5c principle of character, capacity, capital, condition and collateral.

Keywords: *Murabahah* Agreement, Financing, Feasibility Financing

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem Islam, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yakni perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas (*gharar*) juga meragukan, berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Bank syariah selain menghindari bunga, juga secara aktif ikut berpartisipasi dalam mencapai sasaran dan tujuan dari ekonomi Islam yang berorientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat.²

Menurut Sutan Remy Sjahdeini bank syariah adalah lembaga keuangan yang bertugas sebagai intermediasi yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan tanpa berdasarkan prinsip bunga, melainkan berdasarkan prinsip syariah.³

Salah satu bank yang berasaskan syariah di Indonesia adalah bank BNI Syariah Cabang Mataram yang berkantor di Jl. Pejanggik No. 23 Cakranegara Kota Mataram. PT. BNI Syariah Cabang Mataram memfokuskan layanan jasa dan produk unggulannya kepada masyarakat dalam pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah. Terlepas dari itu, bank BNI Syariah juga

² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), hlm. 800.

³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 2007), hlm. 1.

menyediakan produk pembiayaan produktif Usaha *Hasanah*, yang di mana produk ini merupakan produk yang memberikan peluang bagi nasabah yang ingin membangun usaha namun terkendala modal yang sangat minim.

Pembiayaan Usaha *Hasanah* ini terdiri dari tiga jenis produk salah satunya wirausaha beragun properti *iB Hasanah*. Produk ini adalah produk usaha yang paling menggiurkan, dan merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan kepada segmen usaha kecil guna memenuhi kebutuhan investasi aset produktif seperti rumah kost, rukon, rukan dan gudang.⁴

Pembiayaan wirausaha beragun properti menggunakan akad *murabahah*, yakni antara pihak bank dengan pihak nasabah melakukan negosiasi terlebih dahulu, di mana pihak nasabah memohon kepada pihak bank untuk membelikan material bangunan misalnya untuk pembangunan ruko. Setelah negosiasi selesai dan berlanjut pada perjanjian, maka pihak bank membeli material bangunan sesuai dengan karakter bangunan yang diinginkan secara tunai kepada pihak *developer*. Sistemnya menawarkan pembiayaan dengan jangka waktu 5 sampai 10 tahun, untuk membayar pembiayaan tersebut pihak nasabah bisa membayar dengan cara tunai atau dengan cicilan.⁵

Calon nasabah yang ingin melakukan transaksi pembiayaan wirausaha beragun properti, diwajibkan untuk melengkapi semua dokumen dan prosedur juga syarat kelayakan yang sudah ditetapkan oleh PT. Bank BNI Syariah. Dalam penyaluran pembiayaan ini pihak bank harus lebih teliti dan lebih hati-hati dalam menganalisis atau menilai calon nasabah yang akan diberikan

⁴ Brosur PT. Bank BNI Syariah tentang Usaha Hasanah.

⁵ Observasi Awal, Mataram, Kamis 26 September 2019.

pembiayaan dengan melihat kebutuhan, kemampuan dan karakter nasabah sebagai syarat kelayakan pembiayaan yang akan disalurkan. Hal ini perlu dilakukan agar tidak menimbulkan hal-hal yang tidak diinginkan ke depannya.

Tidak sedikit nasabah yang tertarik dengan pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah* ini, namun tidak sedikit pula risiko yang menimpa. Risiko yang sering ditemukan misalnya nasabah mengajukan pembiayaan selama 10 tahun, namun pada tahun ke-8 (delapan) pembayarannya macet. Hal tersebut bisa saja terjadi karena segmentasi pasar menurun, sehingga usaha yang dijalankan nasabah susah untuk dianalisis karena penghasilannya tidak tetap. Ketika pembayarannya masih macet pihak bank BNI Syariah mengambil tindakan dengan menjadikan sertifikat rumah atau sertifikat ruko nasabah yang diajukan sebagai jaminan menjadi milik bank sepenuhnya.

Terkait dengan masalah di atas, alasan mengapa dilakukan penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya risiko pada pembiayaan produk wirausaha beragun properti dengan akad *murabahah* maka penulis tertarik mengangkat permasalahan tersebut dengan judul “Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha beragun Properti *iB Hasanah* dengan Akad *Murabahah* (Studi di PT. BNI Syariah Cabang Mataram)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan uraian latar belakang di atas, maka pokok masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah: Bagaimana analisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram?

C. Tujuan dan Manfaat

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menemukan jawaban terkait dengan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam menambah pengetahuan pembaca dan menjadi motivasi bagi penulis berikutnya untuk terus belajar dan mengembangkan wawasan agar menjadi lebih baik.
2. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat dijadikan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Tentunya hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat khususnya bagi para mahasiswa UIN Mataram.
3. Secara akademis, penelitian ini diharapkan menjadi sumber yang akurat bagi peneliti-peneliti berikutnya dalam melengkapi data-data penelitian selanjutnya dengan lebih baik.

D. Ruang Lingkup dan *Setting* Penelitian

Ketika berbicara ruang lingkup dan *setting* penelitian, sangat erat kaitannya dengan batasan-batasan penelitian, tempat lokasi di mana peneliti bisa mendapatkan informasi yang dijadikan objek penelitiannya.

1. Ruang Lingkup

Batasan ruang lingkup penelitian ini memfokuskan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah*. Dalam pembiayaan *murabahah* difokuskan mengenai praktek penilaian nasabah yang akan diberikan pembiayaan sesuai dengan teori yang ada.

2. Setting Penelitian

Setting penelitian merupakan penjelasan mengenai lokasi atau tempat di mana peneliti melakukan penelitian, dalam hal ini peneliti melakukan penelitian sesuai dengan lokasi penelitian yang terdapat pada judul besar skripsi di atas bahwa peneliti melakukan penelitian di PT. BNI Syariah Cabang Mataram, Jl. Pejanggik No. 23 Cakranegara Kota Mataram.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan pencarian terhadap studi atau karya-karya terdahulu sebagai panduan penelitian lebih lanjut serta untuk mendapatkan data yang valid juga menghindari adanya duplikasi dan repetisi serta menjamin keaslian dan legalitas penelitian.

Pada telaah pustaka ini penulis akan mencoba mengangkat beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu:

1. Skripsi Muhammad Taufiq yang berjudul “Analisis Sistem Pembiayaan *Murabahah* untuk Produk Properti pada Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh”.

Fokus penelitiannya Muhammad adalah terkait dengan analisis pembiayaan terhadap perbedaan tipe properti yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Banda Aceh. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Hasil dari penelitian ini ialah ketentuan penyaluran pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah untuk produk properti dilakukan dengan menggunakan prinsip syariah. Keuntungan yang akan didapat dari pembiayaan ini ditentukan di muka dan disepakati bersama oleh pihak nasabah dengan pihak bank atas dasar suka sama suka. Kesimpulannya Bank BNI Syariah Banda Aceh melakukan pembedaan sistem di setiap produk yang dikeluarkan berdasarkan jumlah dana yang dikeluarkan.⁶

Berdasarkan uraian penelitian di atas, letak kesamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yakni jika dilihat dari kesamaannya ialah menganalisis penyaluran pembiayaan produk properti di Bank BNI Syariah, sedangkan perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah penelitian terdahulu membahas tentang menganalisis sistem pembiayaan terhadap perbedaan tipe properti, sedangkan pada penelitian saat ini membahas tentang analisis kelayakan penyaluran pembiayaan properti namun mengacu pada kewirausahaan.

⁶ Muhammad Taufiq, “Analisis Sistem Pembiayaan *Murabahah* untuk Produk Properti pada Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh, (*Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, Aceh, 2018), hlm. 75.

2. Skripsi Ahda Muthahhari yang berjudul “Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia dalam Sektor Properti”.

Ahda Muthahhari dalam penelitiannya memfokuskan pada jenis produk, akad, strategi, sosialisasi, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh Bank Muamalat Indonesia dalam melakukan pembiayaan sektor properti. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Hasil dari penelitian ini ialah Bank Muamalat Indonesia menawarkan dua jenis akad untuk pembiayaan Hunian Syariah Muamalat (PHSM), yaitu akad *Musyarakah Mutanaqisah* yang merupakan pembiayaan properti menggunakan konsep kongsi kepemilikan rumah antara nasabah dan bank. Kedua, akad *murabahah* dengan nama produk Pembiayaan iB pembelian hunian syariah, artinya bank dapat membeli properti langsung kepada *developer* dengan langsung mentransfer uang pembelian properti kepada penjual/*developer*. Bank Muamalat berusaha mendongkrak pembiayaan sektor perumahan dengan cara mengaktifkan jaringan pemasaran melalui kantor cabang PT. Bank Muamalat Indonesia yang tersebar di berbagai lokasi. Segala bentuk promosi yang telah dilakukan juga mengadakan sosialisasi yakni bekerjasama dengan Lembaga Publikasi Syariah, Majelis Ulama Indonesia (MUI), Masyarakat Ekonomi Syariah (MES). Untuk meringankan nasabah, BMI menawarkan produk PHSM dengan plafon maksimum sampai dengan Rp.25 miliar, jangka

waktu hingga 15 tahun, dan pilihan angsuran tetap hingga 15 tahun dan uang muka yang hanya 10%.⁷

Berdasarkan uraian penelitian di atas, letak kesamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini ialah jika dilihat dari kesamaannya adalah membahas produk properti. Perbedaannya penelitian terdahulu mendeskripsikan pembiayaan dalam sektor properti dari jenis produk, akad, strategi, sosialisasi serta peluang dan tantangan yang dihadapi BMI, berbeda dengan penelitian saat ini yang membahas tentang kelayakan pembiayaan *murabahah* pada produk wirausaha beragun properti.

3. Karya Amiruddin K yang berjudul “Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar”.

Amiruddin K memfokuskan penelitiannya terkait dengan kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan oleh Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah IMB Makassar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menganalisis kelayakan pembiayaan nasabah pada pemberian pembiayaan, Bank Rakyat Syariah melakukan penilaian dengan menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition of Economy*, dan konsep FAST yaitu *Fathanah, Amanah, Shiddiq*, dan

⁷ Ahda Muthahhari, “Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia dalam Sektor Properti, (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2011), hlm. 121.

Tabligh. Adapun dampak kelayakan terhadap pemberian pembiayaan yakni untuk pihak bank, kelayakan ini berdampak positif karena dengan adanya kelayakan maka pihak bank dapat menganalisis secara detail permohonan nasabah, sedangkan untuk pihak nasabah, kelayakan ini berdampak negatif karena untuk mendapatkan modal secara cepat akan terhambat dengan adanya standar kelayakan ini.⁸

Berdasarkan uraian penelitian di atas, letak kesamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yakni jika dilihat dari kesamaannya ialah menganalisis kelayakan penyaluran pembiayaan, sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu membahas tentang kelayakan pemberian pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah, berbeda dengan penelitian saat ini yang membahas tentang prosedur dan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan pada produk wirausaha beragun properti.

F. Kerangka Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Bab I Pasal 1 No. 12 menyatakan bahwa pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain (nasabah) yang

⁸ Amiruddin K, “Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar”, *Al-Mashrafiyah*, Vol. 2, Nomor 2, Oktober 2018, hlm.75.

mewajibkan pihak yang dibiayai mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.⁹

Menurut Muhammad pembiayaan merupakan transaksi penyediaan dana dan atau barang serta fasilitas lainnya kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan syariah Islam dan standar akuntansi perbankan syariah serta tidak termasuk jenis penyaluran dana yang dilarang menurut ketentuan Bank Indonesia.¹⁰

Dalam pembiayaan kedudukan bank syariah dengan para nasabah adalah sebagai mitra *investor* dan pedagang. Dalam aktifitas pembiayaan, bank syariah akan menjalankan fungsinya dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuannya.¹¹

b. Jenis-jenis pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan bank syariah dapat digolongkan menjadi beberapa bagian, di antaranya:¹²

1) Pembiayaan modal kerja syariah

Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 331.

¹⁰ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), edisi kedua, hlm. 94.

¹¹ Rachmat Firdaus, *Manajemen Dana Bank*, (Bandung: STIE INABA, 2005), edisi pertama, hlm. 16.

¹² Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), edisi ke-2, hlm. 134.

2) Pembiayaan investasi syariah

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal beserta semua fasilitas yang berkaitan dengan itu. Sedangkan, investasi adalah penanaman dana dengan tujuan untuk memperoleh imbalan atau manfaat atau keuntungan di kemudian hari. Dalam hal ini, untuk pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi.

3) Pembiayaan konsumtif syariah

Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan yang digunakan berdasarkan prinsip syariah.

4) Pembiayaan sindikasi

Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

5) Pembiayaan berdasarkan *take over*

Pembiayaan berdasarkan *take over* merupakan salah satu pelayanan bank syariah yang di mana perannya membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah.

6) Pembiayaan *letter of credit* (L/C)

Pembiayaan take over adalah pembiayaan yang timbul akibat dari take over terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan dan dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

2. Akad *Murabahah*

a. Pengertian akad *murabahah*

Akad *murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *mark-up*.¹³

Pada mekanisme akad *murabahah* perbankan syariah sebagai pihak pertama yang disebut *shahibul maal* memberikan penambahan modal berupa pembiayaan *murabahah* kepada nasabah. Dalam hal ini, pelaku usaha kecil sebagai pihak kedua yang disebut *mudharib* yang tidak memiliki modal sama sekali untuk menjalankan usahanya sehingga pembiayaan tersebut dapat membantu mensejahterakan ekonomi masyarakat dan meningkatkan produktifitas usaha kecil.¹⁴

¹³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 58.

¹⁴ Adiwarmarman A. Karim, *Bank...*, hlm. 192.

b. Rukun dan syarat akad *murabahah*

Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi, misalnya ada penjual dan pembeli. *Murabahah* adalah bagian dari jual beli, maka kaidah yang digunakan adalah rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumhur ulama yaitu: *aqidain*, adanya objek jual beli, *sighat*, dan harga yang disepakati.¹⁵

Syarat jual beli adalah sesuatu yang keberadaannya untuk melengkapi rukun. Adapun syarat-syarat akad *murabahah* menurut Syafi'i Antonio, antara lain sebagai berikut:¹⁶

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan hukum yang ditetapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

c. Landasan hukum akad *murabahah*

Terkait dengan landasan hukum akad *murabahah*, DSN telah mengeluarkan Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang

¹⁵ Mukhamad Yazid Afandi, *Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm. 90.

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 102.

Murabahah, yang menetapkan pedoman bagi bank syariah yang memiliki fasilitas *murabahah*.¹⁷

d. Praktek *murabahah* dalam perbankan syariah

Praktek *murabahah* dalam perbankan syariah mengacu pada ketentuan pembiayaan *murabahah* yang telah dirumuskan oleh DSN dalam fatwanya Nomor 04/DSNMUI/IV/2000. Adapun ketentuannya ialah sebagai berikut.¹⁸

- 1) Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
 - e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu

¹⁷ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), cet. ke-1, hlm. 230.

¹⁸ *Ibid.*

secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus melakukan kontrak jual beli.

- d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil barang bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3) Jaminan dalam *murabahah*

- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank boleh meminta jaminan yang bernilai ekonomis dan sesuai dengan jumlah transaksi yang dilakukan sebagai pegangan. Jaminan itu muncul karena jual beli yang dilakukan adalah secara tempo sehingga dirasa perlu untuk menghadirkan jaminan.

b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Utang dalam *murabahah*

a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.

Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal.

Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*

a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapainya kesepakatan melalui musyawarah.

6) Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

3. Kelayakan Pembiayaan

a. Pengertian kelayakan pembiayaan

Kelayakan pembiayaan adalah suatu kegiatan penelitian secara mendalam terhadap suatu usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan dan menentukan seberapa besar keuntungan atau kerugian yang akan timbul dari usaha tersebut. Pembiayaan yang diberikan kepada suatu usaha merupakan sumber pendapatan besar dalam operasional lembaga keuangan. Namun selain dapat mendatangkan keuntungan, pembiayaan juga mengandung tingkat risiko yang bervariasi dan dapat mengganggu likuiditas lembaga keuangan tersebut.¹⁹

Menganalisis kelayakan pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan, maka berdasarkan penilaian ini, bank dapat meramalkan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung.²⁰

¹⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 110-111.

²⁰ Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zaman, 2012), hlm. 83.

b. Prinsip kelayakan penyaluran pembiayaan dalam sudut pandang Islam

Untuk mempertimbangkan penyaluran pembiayaan kepada calon nasabah, terdapat persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu menganalisa sesuai dengan prinsip 6C+1S dalam sudut pandang Islam, prinsip tersebut sebagai berikut:

1) *Character*

Salah satu hal terpenting yang harus diketahui bank dalam menyalurkan dananya adalah karakter calon nasabah tersebut, karena karakter menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur.²¹ Hal ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan mendapat informasi yang jelas tentang karakter atau privasi nasabah.

Karakter nasabah harus memiliki sifat bertanggung jawab atau integritas yang baik, seperti disebutkan dalam QS. Al-Anfal : 27.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَخُوْنُوْا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْا
 اٰمَنَتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu

²¹ Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 112.

*mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”.*²²

2) *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).²³ Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3) *Capital*

Capital adalah penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio *financial* dan penekanan pada komposisi modalnya. Biasanya dalam *capital* tidak berbentuk uang tunai saja, tetapi bisa dalam bentuk barang modal seperti lahan, bangunan dan mesin-mesin.

Capital tersebut harus bersumber pada usaha yang halal, serta jumlah modal harus lebih besar dari pembiayaan.

²² QS. Al-Anfal [8]: 27. Syaamil Qur'an, *Alqur'an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 180.

²³ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1997), hlm. 243.

4) *Condition*

Dalam analisa tersebut, harus sesuai dengan kondisi ekonomi, politik, sosial, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran usaha nasabah, analisa tersebut sebagai berikut:

- a) Pemasaran, yakni kebutuhan daya beli masyarakat, luas pasar, bentuk persaingan, peran barang subsidi dan lain-lain.
- b) Teknis produksi, yaitu perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem *cash* atau pembiayaan.
- c) Peraturan pemerintah, dalam hal peraturan sangat mencakup larangan pada barang yang diproduksi.²⁴ Hal tersebut harus sesuai dengan barang produksi dalam ekonomi Islam, yakni yang diproduksi atau dikonsumsi harus berasal dari yang halal, sesuai dengan firman Allah pada QS. Al-Baqarah : 168, yaitu:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا
تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya :

“Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi dan janganlah kamu mengikuti

²⁴ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 352.

langkah-langkah setan. Sungguh setan itu musuh yang nyata bagimu".²⁵

5) *Collateral*

Collateral adalah jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan agar lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban tersebut. Biasanya jaminan ada yang berbentuk surat dan barang berharga. Namun tidak semua jaminan berwujud (bersifat kebendaan) tetapi jaminan juga ada yang tidak berwujud, contohnya jaminan pribadi dan rekomendasi. Jaminan yang diberikan tentunya harus memiliki nilai ekonomis bagi barang-barang yang dijadikan jaminan, serta agunan tersebut harus memenuhi syarat yuridis.

6) *Constrains*

Constrains adalah penilaian faktor sosial dan psikologis dari masyarakat berupa batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan jalannya suatu usaha. Misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang di sekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bata.²⁶

Kemampuan calon nasabah dalam mengantisipasi risiko yang muncul merupakan hal penting, untuk dapat mengantisipasi

²⁵ QS. Al-Baqarah [2]: 168. Syaamil Qur'an, *Alqur'an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 25.

²⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara, 2008), hlm. 120.

hambatan-hambatan yang muncul, calon nasabah harus mampu mengidentifikasi dan mengendalikan risiko yang muncul.²⁷

7) *Syariah*

Syariah adalah penilaian yang dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai ialah benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan hukum Islam.

b. Tujuan studi kelayakan pembiayaan

Adapun tujuan dari studi kelayakan pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah, antara lain:²⁸

- 1) Meminimalisasi risiko kerugian, yakni kerugian yang terjadi di masa depan (tidak pasti), kerugian yang diramalkan dan kerugian yang terjadi di luar perkiraan pengusaha.
- 2) Memudahkan perencanaan, yakni segala informasi yang didapat dari hasil analisis kelayakan usaha dalam pengajuan pembiayaan yang digunakan dalam proses perencanaan sampai operasional usaha yang akan dilakukan.
- 3) Memudahkan pengawasan, yakni pengawasan yang dilakukan terhadap pelaksanaan usaha agar tidak keluar dari rencana yang telah ditetapkan.
- 4) Memudahkan pengendalian, yakni apabila dalam proses pengawasan ditemukan penyimpangan, maka segera dikendalikan agar tujuan usaha untuk mendapatkan keuntungan dapat tercapai.

²⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank...*, hlm. 260.

²⁸ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2000), hlm. 19.

c. Prosedur kelayakan penyaluran pembiayaan

Dalam memberikan pembiayaan pihak bank berusaha untuk meminimalisasi risiko melalui pengelolaan pembiayaan yakni dengan proses-proses sebagai berikut:²⁹

1) Pengajuan proposal

Dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi antara lain sebagai berikut:

- a) Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta realisasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta.
- b) Maksud dan tujuan, apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya.
- c) Besarnya pembiayaan dan jangka waktu. Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh dan jangka waktu pembiayaannya. Penilaian kelayakan besarnya pembiayaan dan jangka waktunya dapat

²⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), hlm. 98.

kita lihat dari *cash flow* serta laporan keuangan (neraca dan laba rugi) tiga tahun terakhir. Jika dari hasil analisis tidak sesuai dengan permohonan, maka pihak bank tetap berpedoman terhadap hasil analisis mereka dalam memutuskan jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan yang layak diberikan kepada si pemohon.

- d) Cara pemohon mengembalikan pembiayaan. Dalam hal ini dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan, apakah dari penjualan atau cara lainnya.
- e) Jaminan pembiayaan, merupakan jaminan untuk menutupi segala risiko yang mungkin terjadi. Penilaian jaminan pembiayaan haruslah diteliti jangan sampai ada sengketa, palsu, dan sebagainya.

2) Penyelidikan berkas

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar.

3) Penilaian kelayakan pembiayaan

Langkah ini untuk menilai nasabah dari berbagai aspek untuk menjadi bahan pertimbangan bagi bank apakah nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan. Prinsip yang digunakan oleh bank dapat berupa 6C+1S yaitu *character, capacity, capital, condition, collateral, constrains*, dan *syariah*. Namun, untuk pembiayaan dalam jumlah lebih besar perlu dilakukan metode penilaian dengan

studi kelayakan, yakni penilaian pada beberapa aspek, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasi, aspek manajemen, aspek ekonomi sosial, dan aspek dampak pencemaran lingkungan (AMDAL).

4) Wawancara pertama

Merupakan penyelidikan langsung berhadapan dengan calon nasabah, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai persyaratan bank. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat sedetail mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

5) *On the spot* (Peninjauan ke lokasi)

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara pertama. Pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

6) Wawancara kedua

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat

wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

7) Keputusan pembiayaan

Yaitu menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan pembiayaan yang akan mencakup:

- a) Akad pembiayaan yang akan diterima
- b) Jumlah uang yang diterima;
- c) Jangka waktu pembiayaan; dan
- d) Biaya-biaya yang harus dibayar.

Keputusan pembiayaan biasanya merupakan team. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.

8) Penandatanganan akad pembiayaan

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan. Sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dengan hipotek atau surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan:

- a) Antara bank dengan debitur secara langsung; dan
- b) Dengan melalui notaris.

9) Penyaluran/ penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai ketentuan sekaligus atau secara bertahap.

G. Metode Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini metode yang digunakan untuk memperoleh data yang akurat, yaitu sebagai berikut:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini berjenis deskriptif kualitatif dengan pendekatan empiris, dikarenakan tujuan penelitian ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat.³⁰ Berdasarkan hal tersebut, maka dalam penelitian ini peneliti menggambarkan atau mendeskripsikan situasi faktual apa adanya berupa analisis kelayakan yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram dalam menyalurkan pembiayaan pada produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah menerima pembiayaan tersebut.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti di sini maksudnya adalah usaha peneliti untuk mendapatkan data atau informasi. Berkaitan dengan hal tersebut, maka dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai instrument kunci yaitu sebuah kegiatan di mana peneliti sendiri yang langsung terjun ke lapangan

³⁰ Albi Anggito, dkk, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Jejak, 2018), hlm. 7.

untuk mencari data baik dalam kegiatan pengamatan, wawancara, dan studi dokumen.

3. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan misalnya dokumen dan lain sebagainya.³¹ Sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua jenis yaitu, sumber data primer dan data sekunder.

a. Data primer

Jenis data primer sumber datanya diperoleh secara langsung dari sumber aslinya berupa wawancara dan pengamatan atau observasi.³² Sumber datanya berasal dari hasil observasi dan wawancara dari PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

b. Data sekunder

Jenis data sekunder sumber datanya diperoleh secara tidak langsung yang diberikan oleh pihak lain dalam bentuk dokumentasi.³³ Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa brosur, sejarah, struktur organisasi dan dokumen-dokumen lainnya yang terkait dengan masalah penelitian. Selain itu diperoleh dari buku, internet, juga dari hasil penelitian-penelitian terdahulu yang berhubungan dengan topik pembahasan yang diteliti.

³¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008), hlm. 156.

³² Albi Anggito, dkk., *Metodologi...*, hlm. 7.

³³ *Ibid.*

4. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur atau teknik pengumpulan data merupakan tata cara atau langkah-langkah peneliti untuk memperoleh data penelitian, peneliti harus menggunakan teknik dan prosedur dalam pengumpulan data yang sesuai dengan jenis data yang menjadi fokus penelitian.³⁴ Adapun beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan, antara lain:

a. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan sengaja, dengan cara mendatangi langsung lokasi penelitian dan pengamatan langsung untuk dilakukan pencatatan.³⁵

Dalam kaitannya dengan penelitian ini, peneliti langsung terjun ke lapangan (observasi *partisipatif*) untuk menemukan gejala-gejala yang terjadi. Adapun objek yang diobservasi dalam penelitian ini adalah PT. BNI Syariah Cabang Mataram dan karyawan staf kantor bagian pembiayaan.

b. Wawancara

Wawancara adalah usaha mengumpulkan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula.³⁶ Dalam tehnik wawancara ini, peneliti menggunakan metode wawancara bebas atau dengan kata lain tidak terstruktur, yang

³⁴ Iskandar, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial. Kuantitatif dan Kualitatif*, (Jakarta: GP Press, 2010), hlm. 178.

³⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 1994), hlm. 144.

³⁶ HB Sutopo, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, (Surakarta: UNS Press, 2006), hlm. 74.

artinya peneliti tidak menyusun terlebih dahulu pedoman pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada informan atau responden. Namun, peneliti hanya menyusun point-point besar atau umum dari pertanyaan yang diajukan.

Supaya data yang diperoleh valid maka peneliti mewawancarai langsung pada 3 pegawai PT. BNI Syariah Cabang Mataram yang terdiri dari 1 orang pegawai bagian *Collection Assistant*, 1 orang pegawai bagian *SME Officer* dan 1 orang pegawai bagian *Processing Assistant*. Topik wawancara yang dilakukan ialah berkaitan dengan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

c. Dokumentasi

Dokumentasi ialah teknik untuk mendapatkan data sekunder dengan cara mempelajari dan mencatat arsip-arsip atau data-data yang berkaitan dengan masalah-masalah yang diteliti sebagai bahan menganalisis permasalahan. Dokumentasi dapat berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses penyusunan data supaya dapat diinterpretasikan. Penyusunan data berarti pengelompokan data dengan

pola tema atau kategori tertentu sehingga setiap penafsiran data akan memberikan makna pada analisis.³⁷

Teknik analisis data yang peneliti gunakan ialah analisis kualitatif yang memaparkan informasi-informasi faktual yang diperoleh dari lapangan yang bersifat informasi dan keterangan-keterangan, baik berupa kata-kata lisan maupun tulisan dan langkah-langkah yang dapat diamati dari pihak-pihak yang diteliti. Dalam analisis data peneliti menggunakan analisis deskriptif dengan menggambarkan dan menginterpretasikan data dan temuan-temuan yang peneliti peroleh dari lapangan serta fakta-fakta yang ada. Adapun teknik analisis data antara lain sebagai berikut:

- a. Reduksi data yang merupakan bentuk analisis haruslah relevan, mengolah data dengan sedemikian rupa sehingga kesimpulannya dapat ditarik dan diverifikasi.
- b. Penyajian data, setelah data mengenai pelayanan dan bimbingan diperoleh, maka data tersebut disajikan dalam bentuk narasi, visual, gambar, audio, matriks, bagan, tabel, dan lain-lain. Sehingga tujuan penelitian dapat terjawab.
- c. Penyimpulan, data yang tersaji pada analisa antar kasus khususnya yang berisi jawaban atas tujuan penelitian kualitatif diuraikan secara singkat, sehingga dapat diambil kesimpulan mengenai subjek dan objek penelitian.

³⁷ Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008), hlm. 186.

6. Pengecekan Keabsahan Data

Validitas data adalah data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya yang terjadi pada objek penelitian.³⁸ Dalam hal ini penulis menggunakan teknik sebagai berikut:

a. Kehadiran Peneliti

Tujuan utama peneliti adalah menemukan data yang dibutuhkan. Oleh sebab itu, peneliti berusaha secara langsung untuk dapat melibatkan diri dalam kehidupan objek penelitian, dalam hal ini kehadiran peneliti dalam lapangan bukan untuk memanipulasi data dan informasi, tetapi lebih pada usaha untuk mengetahui informasi secara langsung tentang kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan menggunakan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

b. Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dengan menggunakan triangulasi, sebenarnya peneliti telah mengumpulkan data dan sekaligus menguji keabsahan data, yaitu mengecek keabsahan data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.³⁹ Tekniknya peneliti membandingkan antara data yang diperoleh dari sumber yang satu dengan sumber yang lain,

³⁸ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 455.

³⁹ *Ibid.*, hlm. 189.

yakni data yang diperoleh memiliki kemiripan sumber antara dokumentasi, wawancara dan teori.

c. Kecukupan Referensi

Yang dimaksud dengan bahan referensi disini adalah adanya bahan pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Seperti data hasil wawancara yang didukung oleh adanya rekaman wawancara sehingga dapat menjadi kredibel atau lebih dapat dipercaya. Peneliti akan menggunakan rekaman wawancara dan foto-foto hasil observasi sebagai bahan referensi.

I. Sistematika Pembahasan

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, dalam penulisannya mencakup kepada pedoman penulisan skripsi UIN Mataram. Adapun sistematikan penulisan skripsi sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, terdiri atas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup dan *setting* penelitian, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Paparan Data dan Temuan, yaitu menguraikan tentang seluruh data dan temuan. Pada bab ini berisi tentang gambaran umum PT. BNI Syariah Kantor Cabang Mataram, prosedur kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti iB Hasanah dengan akad *murabahah* pada PT. BNI Syariah Cabang Mataram dan prinsip kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti iB Hasanah dengan akad *murabahah* pada PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

Bab III Pembahasan, akan membahas tentang data-data yang ditemukan di lapangan apakah sesuai teori.

Bab IV Penutup, Bab ini berisi kesimpulan hasil penelitian dan saran-saran.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB II

PENYAJIAN DATA KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN PRODUK WIRUSAHA BERAGUN PROPERTI iB HASANAH DENGAN AKAD *MURABAHAH* DI PT. BNI SYARIAH CABANG MATARAM

A. Gambaran Umum PT. BNI Syariah Cabang Mataram

1. Sejarah Berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Mataram

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 Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 (lima) kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang Pembantu.⁴⁰

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channeling*) dengan lebih kurang 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.

⁴⁰ PT. Bank BNI Syariah, "Sejarah Bank BNI Syariah" dalam <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah>, diakses pada 27 November 2019, pukul 14.15.

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 2000 ditetapkan bahwa ststus 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. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.⁴¹

Sedangkan sejarah berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Mataram adalah pada tanggal 7 Juli 2011 yang diresmikan langsung oleh Bapak Imam Teguh Saptono selaku Direktur BNI Syariah. Kemudian mulai beroperasi pada tanggal 25 Juli 2011.⁴²

⁴¹ *Ibid.*

⁴² PT. BNI Syariah Cabang Mataram, "Profil PT. BNI Syariah Cabang Mataram". Dokumentasi, Dikutip tanggal 10 Januari 2020.

2. Letak Geografis PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram

Kantor bank BNI Syariah Cabang Mataram berlokasi di kompleks pertokoan di jalan Pejanggik No. 23 Cakranegara Mataram. Kantor ini memiliki letak geografis yang sangat strategis dan mudah dijangkau oleh nasabah yang ingin melakukan berbagai transaksi, dengan layanan outlet di 1 kantor cabang pembantu, serta 1 bank layanan bergerak, yang merupakan bank yang menjalankan prinsip menurut syariat Islam. Adapun batas-batasnya adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah timur : Ruko serta Oppo Center
- b. Sebelah barat : Pura Pamaksan, Banjar Karang Sampalan
- c. Sebelah utara : Rumah warga
- d. Sebelah selatan : Jalan raya dan pura di jalan Sekardiyur⁴³

3. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah

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 kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi uang optimal bagi investor.

⁴³ Wawancara, Mataram, Jum'at 27 Desember 2019.

- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.⁴⁴

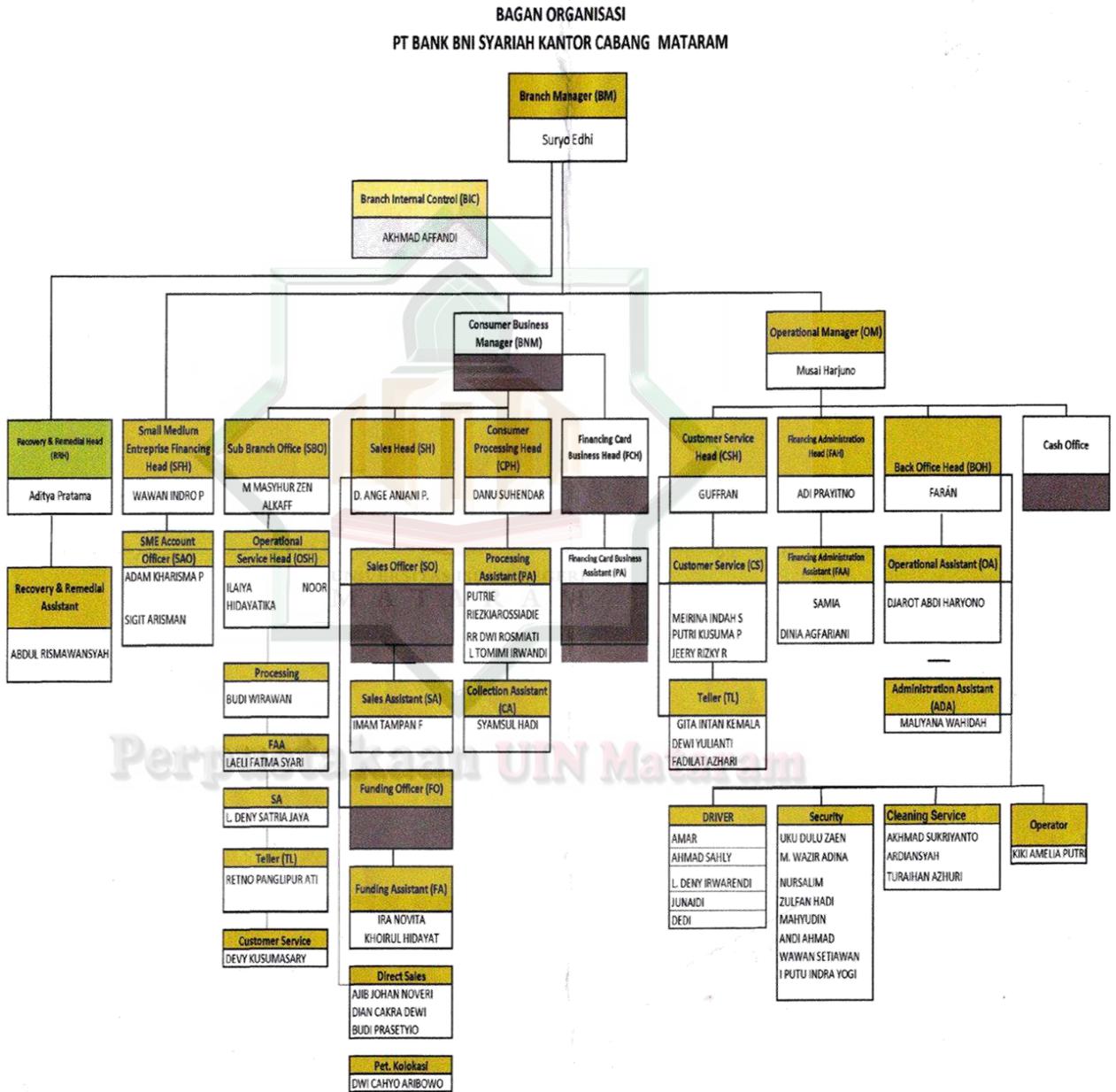


Perpustakaan UIN Mataram

⁴⁴ PT. BNI Syariah Cabang Mataram, "Profil PT. BNI Syariah Cabang Mataram". Dokumentasi, Dikutip tanggal 10 Januari 2020.

4. Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Cabang Mataram

Gambar 1
Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram⁴⁵



⁴⁵ Ibid.

5. Produk-produk PT. BNI Syariah Cabang Mataram

Adapun kegiatan usaha yang dilakukan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Mataram yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan pelayanan jasa lainnya. Beberapa produk yang tersedia di PT. BNI Syariah di antaranya :

a. Penghimpunan Dana

1) BNI *Dollar iB Hasanah*

Tabungan yang dikelola dengan akad *wadiah* dan *mudharabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan dan non perorangan dalam mata uang USD.⁴⁶

2) BNI *SimPel iB Hasanah*

Produk simpanan untuk siswa/pelajar dengan fitur yang menarik dan persyaratan yang sangat mudah sehingga mendorong budaya menabung sejak dini. BNI *SimPel iB Hasanah* dilengkapi dengan kartu ATM *SimPel iB*.⁴⁷

3) BNI *Baitullah iB Hasanah*

Tabungan Haji dan Umrah yang dikelola secara syariah sebagai sarana pembayaran haji untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji dan perencanaan ibadah umrah dalam mata uang Rupiah dan USD. BNI *Baitullah iB Hasanah* dilengkapi dengan Kartu Haji & Umrah Indonesia sebagai kartu ATM/debit yang dapat digunakan di tanah suci dan tanah air. BNI

⁴⁶ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/> diakses tanggal 7 Januari 2020, pukul 14.17.

⁴⁷ *Ibid.*

Baitullah *iB Hasanah* tersedia dalam akad *mudharabah* atau *wadiah*.

4) BNI Prima *iB Hasanah*

Tabungan bagi nasabah “*High Network*” berakad *mudharabah* dengan bagi hasil kompetitif dan akad *wadiah* serta manfaat berupa fasilitas transaksi *e-Banking*, perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas *executive lounge* bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah. BNI Prima *iB Hasanah* dilengkapi dengan *Zamrud Card*.⁴⁸

5) BNI Tunas *iB Hasanah*

Tabungan yang diperlukan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM Debit (*Tunas card*) atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua. BNI Tunas *iB Hasanah* tersedia dalam akad *mudharabah* atau *wadiah*.

6) BNI Bisnis *iB Hasanah*

Tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, 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*.⁴⁹

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ *Ibid.*

7) BNI *iB Hasanah*

Tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi *e-Banking* seperti *Internet Banking*, *SMS Banking*, *Mobile Banking*, dan lain-lain. BNI *iB Hasanah* dilengkapi dengan *Hasanah Debit Silver* sebagai kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk transaksi di *merchant Master Card* seluruh dunia. BNI *iB Hasanah* tersedia dalam akad *mudharabah* atau *wadiah*.

8) BNI Tapenas *iB Hasanah*

Tabungan perencanaan berakad *mudharabah* dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

9) BNI TabunganKu *iB Hasanah*

BNI TabunganKu *iB Hasanah* ialah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad *wadiah* dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.⁵⁰

10) BNI Deposito *iB Hasanah*

BNI Deposito *iB Hasanah* yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad *mudharabah*.

⁵⁰ *Ibid.*

11) BNI Giro *iB Hasanah*

BNI Giro *iB Hasanah* adalah simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *mudharabah mutlaqah* atau *wadiah yadh dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, *Bilyet Giro*, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.⁵¹

b. Penyaluran dana

1) BNI *Griya iB Hasanah*

BNI *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 nasabah.⁵²

2) BNI *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 dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Brosur BNI *Griya iB Hasanah* PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram, tahun 2019.

3) BNI *Oto iB Hasanah*

BNI *Oto iB Hasanah* adalah fasilitas pembiayaan konsumtif *murabahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor yang dibayar dengan pembiayaan ini.

4) BNI Emas *iB Hasanah*

BNI Emas *iB Hasanah* merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad *murabahah* (jual beli).

5) BNI CCF *iB Hasanah*

CCF *iB Hasanah* adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

6) BNI Fleksi Umrah *iB Hasanah*

Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa Paket Perjalanan ibadah umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *travel agent* sesuai dengan prinsip syariah.⁵³

⁵³ *Ibid.*

7) BNI Wirausaha Beragun Properti *iB Hasanah*

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan kepada segmen usaha kecil guna memenuhi kebutuhan investasi aset produktif seperti rumah kost/ruko/rukan dan gudang.

8) BNI Wirausaha *iB Hasanah*

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pertumbuhan usaha yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi.

9) BNI Usaha Kecil *iB Hasanah*

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasibel* guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi usaha.⁵⁴

c. Layanan Jasa (*Service*)

1) Jasa Bisnis

(a) Garansi bank

(b) Kliring

(c) Surat Keterangan Bank Dukungan Keuangan (SKB-DK)

(d) Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)

(e) Surat Keterangan Bank (SKB)

2) Jasa Keuangan

(a) Penerimaan setoran

(b) Transaksi online

⁵⁴ Brosur Produk Pembiayaan Produktif PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram, tahun 2019.

- (c) Tranfer dan Lalu lintas Giro (LLG)
 - (d) *Payment center*
 - (e) MPN G2 melalui ATM dan teller
- 3) Jasa Kelembagaan
- (a) Pembayaran biaya pendidikan (SPP) online
 - (b) *Cash Management* BNI Syariah
 - (c) *Payroll* Gaji
- 4) Jasa *e-Banking*
- (a) ATM BNI/BNI Syariah
 - (b) *Mobile Banking*
 - (c) *Phone Banking*
 - (d) *Internet Banking* dan *Sms Banking*
- 5) Jasa Bisnis Internasional
- (a) *Letter of Credit* (L/C) Impor suatu fasilitas yang diberikan bank kepada nasabah untuk keperluan pembukaan L/C Impor.
 - (b) *Letter of Credit* (L/C) Ekpor surat penyertaan akan membayar kepada eksportir yang diterbitkan oleh bank untuk memfasilitasi perdagangan ekspor dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai dengan prinsip syariah.
- 6) Layanann *Treasuri*
- (a) Transaksi *Forex Value Today* maupun *Spot*
 - (b) Transaksi *Banknotes*

B. Analisis Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti *iB Hasanah* dengan Akad *Murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram

Dalam praktek pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* menghendaki terjadi jual beli antara pemilik barang dengan bank dan antara bank dengan nasabah, yang pada intinya bank berperan sebagai perwakilan. Di sini bank seolah-olah hanya bertindak sebagai penyedia dana kepada nasabah, dan kedudukan nasabah seringkali bukanlah sebagai pembeli tapi semata-mata sebagai pengguna jasa pembiayaan yang disediakan oleh bank.

Untuk memperoleh pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah* tersebut tentunya terdapat prosedur juga aturan yang mengikat dan yang harus dianalisis kelayakannya. Sebelum peneliti memaparkan hasil temuan terkait dengan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan wirausaha beragun properti, terlebih dahulu peneliti paparkan maksud dari produk wirausaha beragun properti. Produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* di Bank BNI Syariah merupakan produk yang memberikan kemudahan bagi nasabah yang ingin menjalankan usaha di bidang properti guna sebagai investasi seperti rumah kost, ruko, rukan dan gudang. Produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* menggunakan akad *murabahah* yaitu akad jual beli di mana harga jual ditetapkan berdasarkan harga beli ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama.

Produk wirausaha beragun properti ini memiliki beberapa keunggulan, diantaranya:⁵⁵

1. Proses cepat dan mudah
2. Uang muka ringan, minimal 20%
3. Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp10 Milyar
4. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun
5. Halal dan berkah

Dengan adanya keunggulan di atas, untuk memperoleh pembiayaan wirausaha beragun properti tersebut tentunya terdapat syarat kelayakannya. Hal ini dilakukan guna untuk menjamin kelancaran proses penyaluran pembiayaan hingga ke tahap selanjutnya.

Dalam menyalurkan pembiayaan terdapat beberapa proses yang harus dijalani, prosedur tersebut telah disusun secara sistematis guna mengurangi risiko yang mungkin terjadi ke depan. Proses analisis penyaluran pembiayaan yang diterapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram pada produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* meliputi beberapa tahapan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa petugas PT. BNI Syariah Cabang Mataram, maka penulis dapat mengemukakan bahwa proses analisis penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dilakukan secara bertahap yaitu sebagai berikut:

⁵⁵ Brosur Produk Pembiayaan Produktif PT. BNI Syariah Cabang Mataram, tahun 2019.

1. Tahap Permohonan Pembiayaan

Pada tahap ini calon nasabah untuk mengajukan permohonan pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah* ke pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Mataram. Selanjutnya, petugas akan memaparkan tentang persyaratan pemberian pembiayaan sekaligus mewawancarai tentang riwayat hidup calon nasabah, jangka waktu pembiayaan, kesepakatan margin dan jumlah angsuran. Kemudian calon nasabah dibantu oleh *Customer Service/Sales Assistant* untuk mengisi formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang sudah disediakan oleh pihak bank secara lengkap, yakni formulir tersebut berisi data calon nasabah, data pekerjaan, data keuangan, data perusahaan, data pinjaman lain, dan data jaminan.

Calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan, diantaranya:

- a. Pengusaha perorangan, badan usaha maupun badan hukum (bukan untuk Nasabah *fixed income*)
- b. Legalitas usaha lengkap dan masih berlaku (KTP, NPWP, Akta Pendirian, SIUP, TDP, dll)
- c. Bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku
- d. Pengalaman di bidang usaha minimal 3 (tiga) tahun
- e. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
- f. Fotokopi rekening Bank selama 6 (enam) bulan terakhir dan atau nota-nota/bon-bon/faktur-faktur selama 3 (tiga) bulan terakhir

Hal ini sebagaimana tergambar dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Syamsul Hadi selaku *Collection Assistant* PT. BNI Syariah Cabang Mataram yang mengatakan bahwa :

“Misalnya bapak-bapak ingin menyampaikan keinginannya untuk diberikan pembiayaan wirausaha beragun properti, sistemnya menawarkan pembiayaan dengan jangka waktu tertentu 10 sampai 15 tahun. Namun, dilihat dulu dari gajinya bapak tersebut berapa, adakah usaha lain selain wirausaha properti, kalo mau berwirausaha properti di BNI Syariah minimal 3 tahun sudah punya pengalaman usaha di luar dari sebelumnya. Bentuk propertinya seperti ruko, syaratnya sudah punya pengalaman berwirausaha baru bisa mengajukan pembiayaan. Di pembiayaan itu pihak bank harus tahu gaji sama apa aja penghasilan perbulannya baru bisa membiayai apa kebutuhan dan konsumen tersebut”.⁵⁶

2. Tahap Kelengkapan Data

Setelah permohonan diterima, calon nasabah diminta untuk melengkapi data, karena kelengkapan data merupakan salah satu persyaratan dari pengajuan pembiayaan. Di sini yang mengecek kelengkapan data beserta syaratnya ialah *Sales Assistant/SA*. SA memulai kegiatan melalui investigasi awal dengan mencari informasi mengenai diri calon nasabah melalui *BI Checking* dan ke berbagai sumber. Tujuan adanya kelengkapan data supaya bank dapat mengetahui informasi dari calon nasabah.

Hal ini sebagaimana tergambar dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Syamsul Hadi yang mengatakan bahwa :

“Ketika nasabah sudah menyampaikan tujuan mengajukan pembiayaan wirausaha beragun properti selanjutnya nasabah, melengkapi berkas-berkas seperti fotokopi KTP, KK, dan lain-lain. Hal ini tujuannya ialah

⁵⁶ Syamsul Hadi (*Collection Assistant* PT. BNI Syariah Cabang Mataram), *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

memberi informasi pada bank terkait dengan pemohon karena KTP dan KK kita bisa mengecek informasi debitur, kita juga akan mengecek nasabah melalui *BI Checking* ke berbagai sumber, jika *BI Checking* bagus maka kami akan lanjutkan ke tahap selanjutnya. Secara umum, nasabah ini baik atau layak menerima pembiayaan ini berdasarkan informasi debitur tadi. Ada beberapa yang melekat terkait dengan tabungan, kalo dia usaha berarti harus ada legalitas usaha misalnya NPWP, Akta Pendirian, SIUP, dan bukti pembayaran pajak dan segala macam. Setelah itu, misalkan berkas-berkasnya sudah lengkap, teman-teman akan memverifikasi”.

Berikut ini persyaratan berkas atau dokumen yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah* pada PT. BNI Syariah Cabang Mataram, antara lain:⁵⁷

Tabel 1
Persyaratan dokumen pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah*⁵⁸

| No | Syarat Dokumen | Perorangan | Perusahaan |
|-----|---|------------|------------|
| 1. | Fotocopy KTP/Paspor Pemohon dan Suami/Istri | √ | |
| 2. | Fotocopy Surat Nikah/Cerai/Pisah | √ | |
| 3. | Pasfoto 4x6 cm Pemohon dan Suami/Istri | √ | |
| 4. | Fotocopy Kartu Keluarga | √ | |
| 5. | Fotocopy NPWP Pemohon Perorangan | √ | |
| 6. | Fotocopy KTP seluruh Pengurus Perusahaan | | √ |
| 7. | Fotocopy NPWP seluruh Pengurus Perusahaan | | √ |
| 8. | Akte Pendirian/Perubahan (apabila ada) | | √ |
| 9. | Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU) | √ | |
| 10. | Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) | √ | √ |
| 11. | Tanda Daftar Perusahaan (TDP) | √ | √ |
| 12. | Fotocopy Surat Ijin Praktek Profesi | √ | √ |
| 13. | Neraca dan Rugi Laba 2 tahun terakhir | √ | √ |
| 14. | Laporan Aktifitas Usaha 6 bulan terakhir | √ | √ |
| 15. | Perincian Rencana Anggaran Biaya Modal | √ | √ |

⁵⁷ Brosur Produk Pembiayaan Produktif PT. BNI Syariah Cabang Mataram.

⁵⁸ Brosur Produk Pembiayaan Produktif PT. BNI Syariah Cabang Mataram, tahun 2019.

| | | | |
|-----|---|---|---|
| | Kerja/Investasi | | |
| 16. | Fotocopy dokumen agunan : BPKB, Sertifikat Tanah, IMB dan PBB terakhir. | √ | √ |

Syarat-syarat di atas merupakan persyaratan yang sudah mutlak yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah*. Persyaratan untuk nasabah perorangan dibedakan dengan nasabah berupa perusahaan, hal ini karena ada perbedaan dalam menganalisa persyaratan yang dilakukan oleh bank.

3. Tahap Verifikasi data

Sebelum permohonan diproses lebih lanjut, nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan terlebih dahulu akan dianalisis kemampuan keuangannya untuk melakukan pelunasan terhadap pihak perbankan, hal ini dinamakan verifikasi data. Pada tahap verifikasi data, yang mengecek keabsahan data dan melakukan investigasi bukan *Sales Assistant* lagi melainkan *Sales Officer/SO*, karena SA tidak mengerjakan satu proses dari awal sampai akhir seorang diri. Hal ini, bertujuan untuk mencegah terjadinya praktik tidak sehat dalam pelaksanaan proses permohonan pembiayaan.

Setelah data serta berkas-berkas telah dikumpulkan, pihak bank melakukan survei lapangan untuk melihat kesesuaian data yang diberikan nasabah dengan kenyataannya. Pada survei lapangan ini yang menentukan layak atau tidaknya nasabah untuk mendapatkan pembiayaan karena pada

saat survei tersebut pihak bank juga akan mengetahui karakter nasabah, usaha nasabah, sumber pengembaliannya dan jaminannya.

Dalam hal ini, bank akan mencari tahu apakah nasabah tersebut layak tidak untuk memperoleh pembiayaan wirausaha properti baik dilihat dari aktivitas usaha, lingkungannya, keberadaan rumah apakah rumah pribadi atau sewa, sumber pembayaran kembali, dan lain sebagainya. atau bank bisa menanyakan langsung ke tetangga sekitar, di sini akan diketahui bagaimana kesehariannya apakah suka berjudi dan sering menghamburkan uang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syamsul Hadi yang mengatakan bahwa pada tahap verifikasi data, SO hanya menyimpulkan apakah nasabah tersebut layak untuk dilanjutkan pembiayaan. Berikut ungkapan beliau :

“Setelah teman-teman mengecek kelengkapan data, selanjutnya verifikasi data apakah layak nasabah ini dilanjutkan, bukan layak untuk mendapatkan pembiayaan namun maksudnya layak atau nggak nasabah ini dilanjutkan permohonannya pada tahap selanjutnya. Nah, supaya lebih meyakinkan, teman-teman melakukan survei ke lokasi nasabah, teman-teman akan mencari tahu latar belakang nasabah, kebiasaannya atau usahanya, bisa melalui wawancara langsung ke nasabah atau menanyakan ke tetangganya. Ketika sudah layak maka teman-teman akan memprosesnya”.⁵⁹

4. Tahap *Processing*

Tahap *processing* pembiayaan dilakukan oleh *Processing Asistant/PA* dan *Consumer Processing Head/CPH*. Pada bagian ini mereka melakukan diskusi dari hasil data nasabah yang ditemukan di lapangan yakni dilihat

⁵⁹ *Ibid.*

dari kecakapan nasabah, pendapatan perbulan, keadaan usahanya, juga jaminanya. Dari hasil penilaian di lapangan bank bisa menyimpulkan apakah nasabah tersebut layak untuk memperoleh pembiayaan dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Walaupun pada dasarnya bank tidak dapat memastikan kehidupan nasabah di masa yang akan datang. Namun, setidaknya bank mampu melihat keadaan nasabah sekarang baik dari kondisi usaha, kondisi pendapatan saat ini dan kondisi jaminan yang diagunkan.

Gambaran kondisi di atas sebagaimana tertuang dari hasil pernyataan Bapak Syamsul Hadi yang mengatakan :

“Setelah verifikasi selanjutnya pada tahap *processing* apakah nasabah ini layak diberikan pembiayaan, berdasarkan hasil *scoring* di teman-teman *processing* ada beberapa dilihat dari kecakapan, analisa penghasilan nasabah, pendapatan mencukupi atau tidak, analisa usaha, segala macam jenis analisa yang ada akan diproses termasuk agunan, penghasilannya mencukupi nggak untuk mengambil pembiayaan dengan jangka waktu sekian lama. Hal ini dilihat berdasarkan data yang diperoleh kira-kira nasabah ini mampu untuk membayar atau melunasinya. Jadi tugas teman-teman di *processing* ini meraba juga sebenarnya, kita juga tidak tahu bagaimana kehidupan orang 2 atau 3 tahun yang akan datang tapi minimal kita harus mampu melihat berdasarkan data yang ada saat ini, artinya dengan kondisi usaha, dengan kondisi seseorang saat ini, dengan kondisi penghasilan saat ini kira-kira mampu nggak nasabah ini membayar sampai lunas ke depannya dan itu harapan kita”.⁶⁰

5. Tahap Keputusan Pembiayaan

Setelah tahap *processing* berakhir, selanjutnya hasil dari pemrosesan tersebut akan diverifikasi kembali oleh Komite Pemutus Pembiayaan yang terdiri dari *Operation Manajer* dan *Branch Manajer*, kedua komite

⁶⁰ *Ibid.*

tersebut yang akan mengambil keputusan pembiayaan produktif seperti pembiayaan wirausaha beragun properti. Apabila verifikasi membuahkan hasil bahwa nasabah tersebut layak untuk menerima pembiayaan wirausaha beragun properti berdasarkan analisa-analisa sebelumnya, maka akan dibuatkan surat pemberitahuan persetujuan pemberian pembiayaan. Selain itu, nasabah akan diminta untuk menandatangani akad pembiayaan, pengikatan jaminan dan pencairan pembiayaan.

Gambaran di atas, sebagaimana tersirat dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Syamsul Hadi yang mengatakan :

“Ketika proses itu sudah selesai atau berakhir maka teman-teman akan membuatkan semacam surat yang bunyinya bahwa si A layak diberikan pembiayaan berdasarkan analisa-analisa tadi, analisa lingkungan, kondisi nasabah, usaha dan jaminan. Ada beberapa faktor kondisi yang dijabarkan oleh teman-teman *processing*. Lalu hasil dari cerita singkat tadi teman-teman *processing* ini, penentu utamanya adalah ada di pemimpin atau manajer kami di sini, beliaulah yang akan memverifikasi berdasarkan analisa teman-teman *processing*. Lalu itulah yang akan menjadi kesimpulan hasil proses teman-teman yang di bawah tadi, itu akan menjadi kesimpulan akhir nanti”.⁶¹

Petugas analisis pembiayaan dalam melakukan kegiatan analisis juga memperhatikan prinsip-prinsip penilaian kelayakan pembiayaan. Penilaian kelayakan pembiayaan yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram menggunakan prinsip kelayakan berdasarkan prinsip 5C, diantaranya *character*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *collateral*. Walaupun pembiayaan ini tidak berlaku hanya untuk nasabah perorangan namun berlaku juga untuk nasabah dalam bentuk perusahaan atau instansi, secara filosofi tetap dianalisa

⁶¹ *Ibid.*

menggunakan 5C, hanya secara spesifik perbedaan antara perorangan atau perusahaan pada posisi kepemilikan, perusahaan bisa dimiliki oleh dua orang atau lebih. Sehingga semua pemilik saham yang ada di perusahaan dianalisa juga dari karakternya, kemampuannya dan lain sebagainya yang meliputi 5C tersebut.⁶² Berikut penjelasannya:

1. *Character*

Character nasabah merupakan data tentang kepribadiannya seperti sifatnya, kebiasaannya, kejujurannya, gaya hidup juga latar belakang keluarga maupun hobinya. Karakter dari seseorang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar harus dapat dipercaya. Analisis karakter nasabah merupakan bagian terpenting bagi PT. BNI Syariah Cabang Mataram, karakter calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan di masa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan. *Sales Officer* akan memeriksa Daftar Hitam Bank Indonesia (*BI Checking*) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan/tingkat kesehatan pembiayaan nasabah. Selain itu, untuk mengetahui karakter nasabah dapat dilakukan melalui wawancara, dari jawaban yang diperoleh apakah nasabah tersebut menjawab semua pertanyaan dengan mudah dan meyakinkan. Di sini bank harus benar-benar selektif dalam hal profil nasabah. Penilaian karakter calon nasabah

⁶² Sigit Arisman (*SME Account Office* PT. BNI Syariah Cabang Mataram), *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

bertujuan untuk menyimpulkan bahwa nasabah tersebut jujur, beritikad baik dan tidak akan menyulitkan bank ke depannya.

Gambaran kondisi di atas sebagaimana dapat peneliti dapatkan dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Sigit Arisman selaku *SME Account Officer* PT. BNI Syariah Cabang Mataram yang mengatakan bahwa :

“Untuk metode penilaian karakter nasabah, kami biasanya melihat kepribadiannya dengan melakukan wawancara, namun sebelum mewawancarai kami melakukan pemeriksaan *BI checkingnya*, yang di mana kami cek keberadaan nasabah. Kalau seandainya nasabah tersebut bermasalah berarti proses permohonan tersebut tidak bisa dijalankan, karena masih ada kewajiban di tempat lain yang harus dilunaskan, kalo tidak ada masalah di bank lain prosesnya bisa dilanjutkan. Pada saat wawancara berlangsung kami akan menanyakan seputaran kehidupan nasabah, baik dari kebiasaannya, hobinya, atau yang berkaitan usaha juga penghasilannya, bisa diketahui nasabahnya jujur atau enggak, ketika diberi pertanyaan apakah jawabannya meyakinkan atau meragukan. Jadi, jika jawabannya meragukan atau ada yang ia disembunyikan karakternya sudah enggak bagus. Yang penting dalam dunia pembiayaan itu adalah karakter, kalau kita enggak telaten dalam menilai nasabah, kemungkinan besar akan menimbulkan risiko kredit macet ke depannya”.⁶³

2. *Capacity*

Capacity digunakan untuk menilai kemampuan calon debitur dalam melunasi pembiayaan. Untuk memberikan pembiayaan wirausaha beragun property *iB Hasanah*, PT. BNI Syariah Cabang Mataram mencari tahu melalui pendidikan calon nasabah, riwayat usahanya, berpengalaman di bidang usaha minimal 3 (tiga) tahun, serta memiliki keahlian dalam bidang usaha tersebut sehingga bank dapat meyakinkan diri bahwa pembiayaan

⁶³ Sigit Arisman, *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

wirausaha beragun properti yang dibiayai tersebut dikelola oleh orang yang tepat.

Hal yang perlu diperhatikan dalam menilai kemampuan nasabah pembiayaan ialah bank mengumpulkan data-data yang menyangkut aset dan total pendapatan bersih yang dimiliki oleh nasabah. Cara menilainya yakni dengan menganalisis keuangan nasabah, dilihat dari selisih antara pendapatan usaha yang sedang dijalankannya dengan beberapa hal seperti gaji karyawan (jika ada), *transport*, telepon dan biaya hidup lainnya.

Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Lalu Tommi Irwandi selaku *Processing Assistan* PT. BNI Syariah Cabang Mataram bahwa :

“Untuk memberikan pembiayaan selain menilai karakter nasabah kami juga menilai dari kemampuan nasabah, misalnya dengan melihat dari pendapatan nasabah, karena semakin banyak sumber pendapatannya maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan tersebut, selain dari pada itu kami mengukur dari selisih pendapatan dengan pengeluaran misalnya untuk gaji karyawan jika ada, biaya transportasi dan biaya kebutuhan lainnya”.⁶⁴

Untuk menilai baik buruknya calon nasabah dalam menjalankan usahanya bank melihat laporan keuangan usahanya. Adapun hal yang harus bank pertimbangkan dalam menilai laporan keuangan nasabah ialah profitabilitas dari laporan keuangannya, apakah usahanya stabil atau tidak, perputaran modalnya seimbang atau tidak. Sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Sigit Arisman bahwa :

“Di pembiayaan itu kami harus tahu gaji sama apa saja penghasilan nasabah perbulannya yakni melihat laporan keuangan usahanya.

⁶⁴ Lalu Tommi Irwandi (*Processing Assistan* PT. BNI Syariah Cabang Mataram), *Wawancara*, Mataram, 30 Desember 2019.

apakah usahanya sehat atau enggak, perputaran modalnya stabil atau enggak”.⁶⁵

3. *Capital*

Capital merupakan modal atau kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah untuk menjalankan usahanya. Analisis *capital* yang dimaksud ialah ketersediaan modal awal nasabah sebelum mengajukan pembiayaan. Hal ini sangat penting dilakukan karena bank tidak memberikan pembiayaan 100%. Untuk mengetahui *capital* nasabah biasanya bank melihat melalui laporan keuangan maupun dari uang muka nasabah.

Kondisi di atas, sebagaimana tergambar dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Sigit Arisman yang mengatakan bahwa :

“Besarnya kecilnya *capital* nasabah dapat dilihat melalui laporan keuangan calon nasabah apabila calon nasabah merupakan perusahaan dan besarnya uang muka yang akan dibayarkan calon nasabah apabila nasabah perorangan. Misalnya nih nasabah ngambil pembiayaan untuk bangun ruko, nah jumlah uang muka yang dibayarkan ini yang akan kami jadikan sebagai analisis *capital*, karena pembiayaan tidak 100% kami berikan melainkan ada modal dari nasabah juga”.⁶⁶

Tujuan dilakukan penilaian *capital* ialah untuk mengetahui keadaan sumber-sumber dana dan penggunaannya, mencari tahu besarnya kecilnya modal dan bagaimana pengelolaan modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besarnya modal kerja. Jika dianalisis *capital* dapat diteliti berdasarkan aset.

⁶⁵ Sigit Arisman, *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

⁶⁶ *Ibid.*

4. *Condition*

Condition merupakan analisis penilaian atas kondisi umum dari usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah, yaitu mengenai kejelasan dari usahanya, kemampuan nasabah untuk membayar pengembalian pembiayaan dilihat dari kondisi usaha. Kondisi usaha calon nasabah layak atau tidak dalam memperoleh pembiayaan adalah dengan melihat laporan keuangannya.

Penilaian terhadap kondisi ekonomi berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap berkembang. Kondisi yang dinilai adalah kondisi ekonomi, apakah layak untuk membiayai pembiayaan.

Kondisi di atas sebagaimana tergambar dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Lalu Tommi Irwandi yang mengatakan

“Ada beberapa kondisi yang mempengaruhi pembiayaan wirausaha beragam properti nasabah, bisa dari kondisi ekonomi atau dari kondisi usaha calon nasabah, keadaan pemasaran, bisa dari prospek usaha di masa yang akan datang dan kebijakan pemerintah yang akan mempengaruhi prospek industri di mana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya, contohnya nih si nasabah bangun kos-kosan di tempat yang jauh dari keramaian seperti di pinggir perkotaan jauh dari kalangan mahasiswa, karena yang kita lihat mahasiswa atau karyawan rata-rata akan mencari kos-kosan yang tidak jauh dari kampus atau tempat kerjanya. Oleh karena itu, tempat yang cukup strategis merupakan salah satu tolak ukur akan kesuksesan usaha nasabah membangun kos-kosan tersebut”.⁶⁷

5. *Collateral*

Collateral merupakan analisis jaminan, bisa berupa barang atau sesuatu yang memiliki nilai untuk dijadikan sebagai jaminan bagi calon nasabah guna memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan. Penilaian

⁶⁷ Lalu Tommi Irwandi, *Wawancara*, Mataram, 30 Desember 2019.

jaminan bertujuan untuk meyakinkan bahwa jika terjadi risiko kredit macet pada pembayaran pembiayaan, maka jaminan digunakan untuk mengganti kewajiban yang belum lunas. Jaminan untuk pembiayaan wirausaha beragun properti bisa berupa rumah, kendaraan, tanah atau aset lainnya yang memiliki nilai jual.

Hal ini sebagaimana tergambar dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Sigit Arisman yang mengatakan bahwa :

“Sebelum kami memproses pembiayaan tentunya kami harus melihat dulu agunan si nasabah. Misalnya, si nasabah mengajukan pembiayaan untuk usaha ruko dengan jangka waktu 10 tahun, namun pada tahun ke-5 pembayarannya macet atau selama 10 tahun belum dibayar juga, sertifikat rumah nasabah sudah menjadi milik bank karena ia tidak bisa melunasi pembiayaan yang sudah ia pinjam ke bank. Jaminannya tergantung sertifikat yang diajukan oleh nasabah tadi, kalo jaminannya ruko, ruko itu yang akan diambil”.⁶⁸

Bank tidak menyalurkan pembiayaan melebihi dari nilai jaminan yang dijaminan oleh nasabah. Nilai jual jaminan harus mampu menutupi pembiayaan disertai dengan bagi hasil. Jika nilai jaminan lebih tinggi, maka dana yang kelebihan tersebut akan dikembalikan ke pemiliknya, atau sebaliknya jika nilai jaminan lebih rendah kemungkinan bank akan merasa dirugikan jika suatu saat terjadi kredit macet. Hal ini sebagaimana ungkapan dari Bapak Syamsul Hadi bahwa :

“Apabila jaminan yang diagunkan oleh nasabah lebih banyak nilainya dari pembiayaan yang diperoleh nasabah, maka kami akan mengembalikan dana yang kelebihan tersebut. Namun, sebaliknya kami sering temui nasabah yang minjam misalnya 150 juta sementara

⁶⁸ Sigit Arisman, *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

agunannya hanya 100 juta. Ketika adanya kredit macet, kami merasa sangat dirugikan”.⁶⁹



Perpustakaan UIN Mataram

⁶⁹ Syamsul Hadi, *Wawancara*, Mataram, 27 Desember 2019.

BAB III

ANALISIS KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN PRODUK WIRUSAHA BERAGUN PROPERTI *iB* HASANAH DENGAN AKAD *MURABAHAH* DI PT. BNI SYARIAH CABANG MATARAM

A. Analisis Prosedur Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti *iB* Hasanah dengan Akad *Murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram

Salah satu aspek penting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat. Maksudnya adalah proses pembiayaan yang berimplikasi kepada investasi halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan, atau bahkan lebih pada bank syariah, proses pembiayaan yang sehat tidak hanya berimplikasi kondisi bank yang sehat tetapi juga berimplikasi pada peningkatan kinerja sektor *riil* yang dibiayai.⁷⁰

Dalam analisis pembiayaan wirausaha properti, ada beberapa prosedur yang harus dijalani dari mulai tahap persiapan analisis hingga pada tahap pengambilan keputusan pembiayaan yang telah dibahas di bab I secara terperinci. Prosedur tersebut tersusun secara sistematis dengan tujuan untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi ke depannya.

Hasil penelitian peneliti sebagaimana yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya di mana prosedur penyaluran pembiayaan wirausaha beragun properti *iB* Hasanah yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram sudah sesuai dengan standar yang ada dan tidak jauh berbeda dengan teori

⁷⁰ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 138.

yang ada. Namun yang menjadi pembeda ialah terletak pada persyaratan dalam pengajuannya dan ukuran yang ditetapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram sesuai dengan pertimbangan.

Jika ditelaah lebih mendalam terhadap kegiatan prosedur penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram terhadap produk wirausaha beragun properti iB Hasanah dengan akad *murabahah*, sebenarnya menurut peneliti hal itu adalah sebuah proses penyaluran pembiayaan konvensional yang selama ini diterapkan untuk prosedur penyaluran pembiayaan produk dengan akad *murabahah* pada umumnya. Maksud peneliti mengatakan demikian, karena secara teori sebagaimana dikemukakan oleh Kasmir dalam literatur buku yang dikarangnya mengatakan bahwa terdapat 9 (sembilan) tahapan prosedur penyaluran pembiayaan diantaranya adalah i). Pengajuan proposal, dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi diantaranya adalah a). Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta realisasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta, b). Maksud dan tujuan, apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya, c). Besarnya pembiayaan dan jangka waktu. Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin

diperoleh dan jangka waktu pembiayaannya. Penilaian kelayakan besarnya pembiayaan dan jangka waktunya dapat kita lihat dari *cash flow* serta laporan keuangan (neraca dan laba rugi) tiga tahun terakhir. Jika dari hasil analisis tidak sesuai dengan permohonan, maka pihak bank tetap berpedoman terhadap hasil analisis mereka dalam memutuskan jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan yang layak diberikan kepada si pemohon, d). Cara pemohon mengembalikan pembiayaan. Dalam hal ini dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan, apakah dari penjualan atau cara lainnya, e). Jaminan pembiayaan, merupakan jaminan untuk menutupi segala risiko yang mungkin terjadi. Penilaian jaminan pembiayaan haruslah diteliti jangan sampai ada sengketa, palsu, dan sebagainya; ii). Penyelidikan berkas, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar; iii). Penilaian kelayakan pembiayaan, langkah ini untuk menilai nasabah dari berbagai aspek untuk menjadi bahan pertimbangan bagi bank apakah nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan.

Prinsip yang digunakan oleh bank dapat berupa 6C+1S yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *condition*, *collateral*, *constrains*, dan *syariah*. Namun, untuk pembiayaan dalam jumlah lebih besar perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan, yakni penilaian pada beberapa aspek, yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasi, aspek manajemen, aspek ekonomi sosial, dan aspek dampak pencemaran lingkungan (AMDAL); iv). Wawancara pertama, merupakan penyelidikan

langsung berhadapan dengan calon nasabah, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai persyaratan bank. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat sedetail mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan; v). *On the spot* (Peninjauan ke lokasi), merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara pertama. Pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya; vi). Wawancara kedua, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran; vii) Keputusan pembiayaan, yaitu menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan pembiayaan yang akan mencakup, a). Akad pembiayaan yang akan diterima, b). Jumlah uang yang diterima, c) Jangka waktu pembiayaan, dan d). Biaya-biaya yang harus dibayar. Keputusan pembiayaan biasanya merupakan team. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing; viii). Penandatanganan akad pembiayaan, kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya

pembiayaan. Sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dengan hipotek atau surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan: a) antara bank dengan debitur secara langsung, dan b) dengan melalui notaris; dan ke ix). Penyaluran/ penarikan dana, adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai ketentuan sekaligus atau secara bertahap.⁷¹

Mengacu pada teori Kasmir di atas, maka peneliti dapat sampaikan bahwa kegiatan prosedur penyaluran pembiayaan telah dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram. Selain itu, hal ini juga dijelaskan oleh Zulkifli dalam bukunya yang berjudul Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah⁷², diantaranya i). Permohonan Pembiayaan. Dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* Bank. Namun implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dulu, kemudian dapat ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis, jika menurut *officer* Bank usaha nasabah layak dibiayai; ii). Pengumpulan Data dan Investigasi. Data yang diperlukan oleh *officer* bank untuk pembiayaan konsumtif adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya; iii). Analisa Pembiayaan, meliputi *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *condition of economy* (kondisi ekonomi), dan *collateral*; iv). Persetujuan Pembiayaan. Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses

⁷¹ Kasmir, *Manajemen...*, hlm. 98.

⁷² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 138.

persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank yang biasanya disebut sebagai Komite Pembiayaan. Komite Pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena itu hasil akhir dari Komite Pembiayaan adalah penolakan atau penundaan ataupun persetujuan pembiayaan; v). Pengumpulan Data Tambahan. Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi Komite Pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana; vi). Pengikatan. Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan ataupun pengikatan jaminan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dari dua macam, yakni pengikatan dibawah tangan yaitu proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah, dan pengikatan notariel yaitu penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaries; vii). Pencairan. Merupakan tahapan dimana fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana pembiayaan. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi Komite Pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan pembiayaan telah dipenuhi nasabah maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan; viii). *Monitoring*. *Monitoring* dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan dengan langsung turun ke lapangan

menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah, kemudian memberikan solusi penyelesaian masalah. Beberapa langkah *monitoring* pembiayaan yang harus dilakukan antara lain a). Memantau mutasi rekening koran nasabah, b). Memantau pelunasan angsuran, c). Melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha, d). Memantau kemungkinan terjadinya *side streaming* atau penyimpangan tujuan penggunaan dana dan pencapaian target sesuai bisnis plan.

Menurut peneliti prosedur penyaluran pembiayaan wirausaha beragun properti iB Hasanah dengan akad *murabahah* yang diterapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram jika dilihat dari cara-cara bank tersebut sudah tepat sesuai dengan teori yang ada.

Pada tahap permohonan pembiayaan PT. BNI Syariah Cabang Mataram sedikit berbeda dengan teori Kasmir. PT. BNI Syariah Cabang Mataram memulai kegiatan dengan melakukan investigasi terlebih dahulu, yakni mengecek melalui BI *Checking* guna mencari informasi tentang nasabah. Menurut peneliti ini baik dilakukan mengingat latar belakang setiap orang itu beda-beda, karena bisa saja penampilan seseorang bisa menipu, intinya bank harus lebih berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan. Setelah nasabah melengkapi data-data, bank perlu melakukan pengecekan BI *Checking*, karena BI *Checking* merupakan hal yang paling penting yang harus dilakukan sebelum melakukan survey. Hasil yang akan didapatkan dari melakukan BI *Checking* adalah *track record* dari calon nasabah. Apakah calon nasabah

pernah bermasalah dengan bank-bank lain, sedang melakukan pembiayaan atau kredit dengan bank lain atau tidak, *historynya* akan keliatan dari awal pembiayaan sampai berakhirnya pembiayaan tersebut.

Verifikasi data sangat perlu dilakukan, karena data yang terkumpul harus sesuai dengan kenyataan yang ada. Selain melakukan wawancara langsung dengan pihak nasabah, menurut peneliti seperti yang uraian pada teori Kasmir hendaknya pihak *Sales Officer* melakukan survey ke lokasi tanpa sepengetahuan nasabah, bank bisa saja bertanya langsung ke tetangga sekitar. Hal ini dilakukan mengingat sebagian orang ada yang memiliki iktikad tidak baik alias tidak jujur, karena khawatirnya ada sebagian calon nasabah yang menyerahkan data-data palsu dan tidak sesuai dengan fakta yang sebenarnya.

Menurut peneliti pada tahap *processing* perlu menggunakan analisis pembiayaan berdasarkan 6C+1S sebagaimana teori dari Kasmir mencakup *character, capacity, capital, condition, collateral, constrains*, dan *syariah*, karena usaha properti merupakan usaha yang terbilang besar. Jadi, yang dianalisis tidak hanya kecakapan nasabah, pendapatan perbulan, keadaan usahanya, juga jaminanya saja melainkan keseluruhan prinsip tersebut namun hambatan ke depannya perlu diprediksi juga .

Dengan analisis yang tepat, pihak bank mengambil keputusan dengan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah, lalu menandatangani akad pembiayaan secara tertulis. Terkait dengan pembuatan perjanjian atau akad yang dituangkan ke dalam bentuk tulisan atau dokumen merupakan suatu langkah yang sangat tepat. Perjanjian atau akad yang dibuat dalam bentuk

tertulis berguna bagi masing-masing pihak untuk mengetahui dan mengingatkan kembali janji-janji yang telah disepakatinya jika suatu saat mereka lupa akan janji tersebut.

B. Analisis Prinsip Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Beragun Properti *iB Hasanah* dengan Akad *Murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram

Penyaluran pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan pihak bank. Dalam hal ini nasabah akan sangat mudah memberikan data fiktif sehingga pembiayaan tersebut tidak layak diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka pembiayaan yang disalurkan akan bermasalah.

Jika ditelaah lebih mendalam terhadap prinsip kelayakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram terhadap produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* sudah sesuai dengan prinsip yang ada namun memiliki sedikit perbedaan dengan prinsip pada pembahasan bab 1. PT. BNI Syariah Cabang Mataram menerapkan prinsip 5c yakni *character, capacity, capital, condition* dan *collateral*, sementara pada prinsip sebelumnya menggunakan prinsip 6C+1S yakni hanya ditambahkan *constrains* dan *syariah*.

Adapun upaya yang dilakukan PT. BNI Syariah Cabang Mataram untuk menghindari pembiayaan bermasalah dengan selalu berhati-hati, waspada dan teliti dalam melakukan analisis pembiayaan, supaya tidak terjadi hal yang

tidak diinginkan ke depannya, sebagaimana dinyatakan dalam firman Allah swt., pada QS. Al-Maidah ayat 49 yang berbunyi :

وَأَنِ احْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَاعْلَمُوا أَنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُصِيبَهُمْ بِبَعْضِ ذُنُوبِهِمْ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ النَّاسِ لَفَاسِقُونَ ﴿٤٩﴾

Artinya :

*“Dan hendaklah kamu memutuskan perkara di antara mereka menurut apa yang diturunkan Allah, dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka, dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebahagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu. Jika mereka berpaling (dari hukum yang telah diturunkan Allah), maka ketahuilah bahwa sesungguhnya Allah menghendaki akan menimpakan mushibah kepada mereka disebabkan sebahagian dosa-dosa mereka. dan sesungguhnya kebanyakan manusia adalah orang-orang yang fasik”.*⁷³

Hal tersebut pun juga sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 pasal 35 yang menjelaskan bahwa bank dalam melakukan kegiatan usahanya harus menerapkan prinsip kehati-hatian.

Pada penilaian *character*, apabila *character* atau watak nasabah sudah bagus maka pembiayaan yang akan diberikan berjalan lancar, meskipun calon nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya, namun nasabah tidak memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya, juga nasabah tidak memiliki niat untuk menyelesaikan kewajibannya, tentu akan menyebabkan pembiayaan bermasalah. Bank memberikan pembiayaan atas

⁷³ QS. Al-Maidah [5]: 49. Syaamil Qur'an, *Alqur'an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 116.

dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank bahwa calon debitur memiliki moral, watak dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Di samping itu mempunyai tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya.

Dalam pembiayaan betapa penilaian *character* sangatlah penting. Karakter yang baik bukan hanya dilihat dari ucapannya namun iktikad baik harus dimiliki. Hal itu tergambar dalam firman Allah swt., QS. Ibrahim ayat 24-25 yang berbunyi :

أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ
 وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ ﴿٢٤﴾ تُؤْتِي أُكْلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا ۗ
 وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ ﴿٢٥﴾

Artinya :

*“Tidaklah kamu perhatikan bagaimana Allah telah membuat perumpamaan kalimat yang baik seperti pohon yang baik, akarnya teguh dan cabangnya (menjulang) ke langit. Pohon itu memberikan buahnya pada setiap musim dengan seizin Tuhannya. Allah membuat perumpamaan-perumpamaan itu untuk manusia supaya mereka selalu ingat”.*⁷⁴

Terkait dengan penilaian *capacity* yang digunakan bank untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban pembiayaan wirausaha beragun properti, yakni bank menganalisis keuangan nasabah, dilihat dari selisih antara pendapatan usaha yang sedang dijalankannya dengan

⁷⁴ QS. Ibrahim [14]: 24-25. Syaamil Qur'an, *Alqur'an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 258-259.

pengeluarannya seperti gaji karyawan (jika ada), *transport*, telepon dan biaya hidup lainnya. Di sini nasabah harus memiliki kemampuan untuk membayar hutangnya, sebenarnya bukan sekedar mampu tapi mau, percuma mampu namun tidak memiliki kemauan untuk membayar. Dalam Islam haram hukumnya bagi seseorang mengambil harta orang lain (berhutang) namun tidak memiliki niat, motivasi dan usaha untuk mengembalikannya. Dan membayar hutang merupakan kewajiban bagi setiap yang berhutang, karena ketika seseorang sengaja tidak membayarnya maka ia telah mengingkari janjinya dan juga merampas hak orang lain. Islam telah memberikan kemudahan yang berhutang untuk memberikan tangguh bagi yang kesusahan serta menghapuskannya.

Hal ini sebagaimana diperintahkan dalam firman Allah swt., QS. Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi :

وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ
 وَإِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ
 وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ
 ٢٨٠

Artinya :

*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui”.*⁷⁵

Penilaian *capital* yang diterapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Mataram, menurut peneliti penilaian tersebut merupakan penilaian yang cukup strategis.

Mengingat tidak 100% bank memberikan pembiayaan pada nasabah, maka

⁷⁵ QS. Al-Baqarah [2]: 280. Syaamil Qur'an, *Alqur'an Tajwid dan Terjemah*, Bandung: Penerbit PT. Sygma Exa Grafika, 2010), hlm. 47.

dilihatlah laporan keuangan calon nasabah. Analisis *capital* yang biasa dilakukan oleh bank yaitu dengan menghitung *current ratio*, *quick ratio*, dan *solvabilitas ratio*. *Current ratio*, didapatkan dengan menghitung perbandingan antara aktiva lancar dan hutang lancar. i). *Quick ratio*, didapatkan dengan perbandingan antara aktiva lancar dikurangi persediaan terhadap hutang lancar, ii). *Solvabilitas ratio*, yaitu menunjukkan kemampuan usaha nasabah dalam memenuhi kemampuan jangka panjangnya. Cara menghitungnya dengan membandingkan antara jumlah aktiva dengan jumlah hutang, dan iii). *Profitabilitas ratio*, yaitu kemampuan usaha nasabah dalam mendapatkan profit. Menilai profitabilitas usaha yang dimiliki oleh calon nasabah adalah dari laporan keuangannya. Dari laporan keuangan tersebut dapat dilihat sehat atau tidaknya usaha yang dijalankan, dan apakah perputaran modalnya stabil atau tidak.

Penilaian *condition* yang dilakukan PT. BNI Syariah Cabang Mataram ialah kondisi ekonomi atau kondisi usaha calon nasabah, keadaan pemasaran, bisa dari prospek usaha di masa yang akan datang dan kebijakan pemerintah yang akan mempengaruhi prospek industri di mana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya. Terkait hal tersebut dalam Islam seorang yang berwirausaha harus mempertahankan kelangsungan usahanya supaya terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari semisal mengalami kebangkrutan secara besar-besaran. Peran pemerintah dalam perekonomian terkadang memberikan dampak tersendiri bagi pelaku wirausaha. Seorang pengusaha hendaknya menghindari usaha-usaha yang

dilarang oleh Allah SWT maupun pemerintah, sehingga kelangsungan usahanya tetap mengalir dan aman. Selain itu, pada saat ingin memulai usaha seorang pengusaha harus jeli melihat kondisi pasar, target pasar, juga ahli dalam memasarkan usaha yang digelutinya, setidaknya ia paham dalam dunia pemasaran.

Penilaian *collateral* yang dilakukan PT. BNI Syariah Cabang Mataram ialah apa yang dijaminan oleh nasabah. Misalkan sertifikat rumah yang diagunkan maka rumahnya tersebut yang akan menjadi jaminan atas hutangnya tersebut. Penilaian yang dilakukan yaitu dengan menganalisis agunan pembiayaan dan sumber keuangan lain yang dapat digunakan sebagai alternatif sumber pengembalian pembiayaan. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kecukupan atau kelayakan nilai agunan terhadap pemberian pembiayaan. Ada beberapa pertimbangan dalam menilai sebuah jaminan, salah satunya adalah nilai dari jaminan tersebut. Jaminan seperti kendaraan misalnya, memiliki nilai yang setiap tahunnya akan semakin turun. Maka jaminan kendaraan harus yang masih muda tahunnya. Harus pula melakukan cek fisik.

Menurut peneliti, penambahan penilaian *constrains* dan *syariah* itu sudah memberikan dampak positif, karena melalui penilaian *constrains* pihak bank dapat mengetahui hambatan-hambatan yang menghalangi perkembangan usaha nasabah. Karena bisa saja usaha nasabah tersebut mengganggu aktivitas masyarakat sekitar atau bahkan sebaliknya. Oleh karena itu, sebelum mengawali usaha sekiranya nasabah perlu mengenal kondisi dan situasi yang

ada. Pendapat ini juga didukung oleh jurnal keuangan dan perbankan bahwa pada penilaian *constrains*, bank sebelum memberikan pembiayaan juga memperhatikan faktor hambatan atau rintangan yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan. Bank akan dapat mengetahui dengan tepat proyeksi kebutuhan dana nasabah, relevansi kebutuhan dana dengan usaha nasabah, kondisi usaha dan kemampuan nasabah mengelola usaha dan melunasi kewajibannya, dengan melakukan penilaian yang menyeluruh, lengkap, cermat dan kritis.⁷⁶ Sementara untuk penilaian *syariah*, bank harus tahu bidang usaha apa yang akan biayainya, dan usaha tersebut tidak melanggar aturan Islam misalnya usaha peternakan babi atau usaha membangun area perjudian dan produksi minuman keras.

Perpustakaan UIN Mataram

⁷⁶ Erni Susana dan Annisa Prasetyanti, "Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* Pada Bank Syariah", *Keuangan dan Perbankan*, Vol. 15, Nomor 3, September 2011, hlm. 472.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan data dan analisis di muka, maka peneliti dapat simpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Hal pertama untuk menganalisis kelayakan pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB hasanah* dengan akad *murabahah*, PT. BNI Syariah Cabang Mataram mensyaratkan kepada nasabah untuk mengajukan pembiayaan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan. Prosedur kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram sudah sesuai dengan standar yang ada dan tidak jauh berbeda dengan teori yang ada. *Pertama*, tahap permohonan pembiayaan yaitu mengajukan pembiayaan Wirausaha Beragun Properti *iB Hasanah*. *Kedua*, tahap kelengkapan data yaitu melengkapi semua data-data yang sudah ditentukan oleh bank. *Ketiga*, tahap verifikasi data yaitu mengecek kelengkapan serta keabsahan data pemohon. *Keempat*, tahap *processing* yaitu melakukan perundingan apakah nasabah tersebut layak menerima pembiayaan wirausaha beragun properti tersebut. *Kelima*, tahap keputusan pembiayaan yaitu pengambilan keputusan oleh Komite Pemutus Pembiayaan, apabila disetujui maka akan dilanjutkan pada proses selanjutnya diantaranya menandatangani akad pembiayaan, pengikatan jaminan hingga pencairan pembiayaan.

2. Analisis Prinsip kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah* di PT. BNI Syariah Cabang Mataram menggunakan prinsip 5C. Pertama *character*, yaitu penilaian watak atau sifat calon nasabah yakni sampai sejauh mana kemampuan dan ketersediaan debitur untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah telah diperjanjikan. Kedua *capacity*, yaitu penilaian kemampuan calon debitur dalam melunasi pembiayaan wirausaha beragun properti. Ketiga *capital*, yaitu penilaian modal atau kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah untuk menjalankan usahanya. Keempat *condition*, yaitu penilaian atas kondisi umum dari usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah, yakni mengenai kejelasan dari usahanya, kemampuan nasabah untuk membayar pengembalian pembiayaan dilihat dari kondisi usaha. Kelima *collateral*, yaitu jaminan, bisa berupa barang atau sesuatu yang memiliki nilai untuk dijadikan sebagai jaminan bagi calon nasabah guna memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan wirausaha beragun properti *iB Hasanah*.

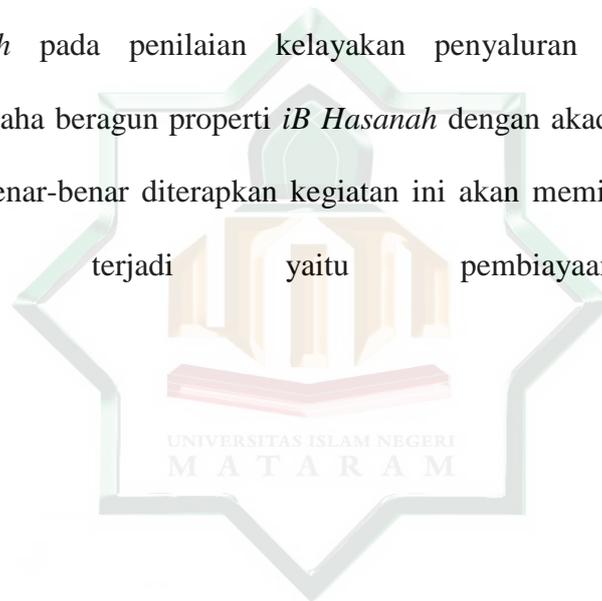
B. Saran

Saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi PT. BNI Syariah Cabang Mataram, hendaknya meningkatkan sumber daya yang handal bagi pelaksana pembiayaan perbankan syariah. Misalnya dengan cara mengikuti pelatihan yang diadakan di setiap kota, pelatihan ini harus diikuti oleh setiap pegawai guna untuk menambah wawasan pegawainya dalam hal pembiayaan wirausaha beragun properti *iB*

Hasanah. Hal ini dimaksudkan agar dalam penerapan pembiayaan sesuai dengan prosedur yang ada dan tidak keluar dari syariat Islam.

2. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya melanjutkan pelatihan ini dengan fokus dan lebih memperdalam dari judul ini agar lebih mengembangkan pembelajaran kita.
3. Alangkah lebih baiknya jika adanya penambahan penilaian *constrains* dan *syariah* pada penilaian kelayakan penyaluran pembiayaan produk wirausaha beragun properti *iB Hasanah* dengan akad *murabahah*. Karena jika benar-benar diterapkan kegiatan ini akan meminimalisir risiko yang biasa terjadi yaitu pembiayaan bermasalah.



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004.
- Ahda Muthahhari, “Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia dalam Sektor Properti, (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2011).
- Albi Anggito dkk., *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Jejak, 2018.
- Amiruddin K, “Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar”, *Al-Mashrafiyah*, Vol. 2, Nomor 2, Oktober 2018.
- Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008.
- Brosur PT. Bank BNI Syariah tentang Griya iB Hasanah.
- Brosur PT. Bank BNI Syariah tentang Produk Pembiayaan Produktif.
- Brosur PT. Bank BNI Syariah tentang Usaha iB Hasanah.
- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: FEUI, 2004.
- Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syariah*. Jakarta: Zaman, 2012.
- Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
- Erni Susana dan Annisa Prasetyanti, “Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah”, *Keuangan dan Perbankan*, Vol. 15, Nomor 3, September 2011.
- HB Sutopo, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Surakarta: UNS Press, 2006.
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Iskandar, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial. Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: GP Press, 2010.
- Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana, 2010.

- Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana, 2000.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 1994.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008.
- Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1997.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara, 2008.
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhammad Taufiq, "Analisis Sistem Pembiayaan *Murabahah* untuk Produk Properti pada Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh, (*Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, Aceh, 2018).
- Mukhamad Yazid Afandi, *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Observasi Awal, Mataram, Kamis 26 September 2019.
- Rachmat Firdaus, *Manajemen Dana Bank*. Bandung: STIE INABA, 2005.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2005.
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.

Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*. Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 2007.

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010.



Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Perpustakaan UIN Mataram

Mataram, 19 September 2019



Nomor : MTR/02/786
Hal : Persetujuan Observasi Penelitian
Lamp : -

Kepada
UIN Mataram
Jln. Pendidikan No.35 Mataram
Up: Kiki Agustina

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

"Semoga bapak/ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menindak lanjuti surat permohonan saudara No.1193/Un.12/FEBI/PP.00.9/09/2019 mengenai permohonan observasi penelitian untuk keperluan penyelesaian tugas skripsi, dengan ini kami sampaikan persetujuan untuk pelaksanaan observasi penelitian skripsi dengan rincian sebagai berikut :

Nama : Kiki Agustina
NIM : 150.215.1862
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Kelayakan Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Properti dengan Akad Murabahah

Hak Peneliti :

- Mendapatkan data-data yang diperlukan terkait penelitian tersebut selama mendapatkan izin BNI Syariah.

Kewajiban peneliti :

1. Memiliki rekening BNI syariah
2. Menunjukkan penampilan dan prilaku yang sesuai dengan aturan perusahaan selama berada dilingkungan BNI Syariah
3. Merahasiakan data dan informasi yang diperoleh dari BNI Syariah, kecuali untuk tujuan akademik
4. Melaporkan hasil Penelitian ke BNI Syariah
5. Agar menyampaikan surat pernyataan untuk tidak mempublikasikan hasil penelitian di BNI Syariah

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama saudara kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh


PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Mataram

Musai Harjuno
Operational Manager



Mataram, 20 Desember 2019

Nomor : MTR/02/184
Hal : Persetujuan Izin Penelitian
Lamp : -

Kepada
Universitas Islam Negeri Mataram
Jl. Pendidikan No. 35 Mataram
Up: Kiki Agustina

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

"Semoga bapak/ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menindak lanjuti surat permohonan saudara *No.2349/Un.12/FEBI/PP.00.9/12/2019* mengenai permohonan izin penelitian untuk keperluan penyelesaian tugas skripsi, dengan ini kami sampaikan persetujuan untuk melaksanakan penelitian skripsi dengan rincian sebagai berikut :

Nama : Kiki Agustina
NIM : 150.215.1862
Judul : Analisis Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Produk Wirausaha Properti dengan Akad Murabahah

Hak Peneliti :

- Mendapatkan data-data yang diperlukan terkait penelitian tersebut selama mendapatkan izin BNI Syariah.

Kewajiban peneliti :

1. Memiliki rekening BNI syariah
2. Menunjukkan penampilan dan perilaku yang sesuai dengan aturan perusahaan selama berada di lingkungan BNI Syariah
3. Merahasiakan data dan informasi yang diperoleh dari BNI Syariah, kecuali untuk tujuan akademik
4. Melaporkan hasil Penelitian ke BNI Syariah
5. Agar menyampaikan surat pernyataan untuk tidak mempublikasikan hasil penelitian di BNI Syariah

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama saudara kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabaroaktuh

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Mataram

Musai Harjuno
Operational Manager

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Kiki Agustina
Tempat, Tanggal Lahir : Dompu, 11 November 1996
Alamat Rumah : Desa O'o Dompu
Nama Ayah : Tayeb
Nama Ibu : Nurjaya

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. SD, tahun lulus : SDN 26 Dompu, 2009
- b. SMP, tahun lulus : SMPN 2 Dompu, 2012
- c. SMA, tahun lulus : SMAN 2 Dompu, 2015

C. Riwayat Pekerjaan : -

D. Prestasi/Penghargaan :

1. Memperoleh juara 3 lomba ceramah dalam rangka HUT SMAN 2 Dompu
2. Mendapat penghargaan sebagai penulis terbaik dalam 2 judul buku antologi puisi dan cerpen (Judul: *Dreams Come True* dan *Rindu & Rasa*)

E. Pengalaman Organisasi :

1. Palang Merah Remaja (PMR), tahun 2013-2015.
2. Rohani Siswa (Rohis), tahun 2014-2015.
3. Lembaga Dakwah Mahasiswa Islam (LDMI) Mataram, tahun 2017-sekarang.
4. We Save NTB, tahun 2018-sekarang.

F. Karya Ilmiah

1. Esai (Apakah Media Sosial sebagai Sarana Partisipasi dalam Dunia Politik?)

Mataram, 15 Juli 2020

Kiki Agustina