

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BRI Syariah

1. Sejarah PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan

PT. BRI Syariah berdiri sejak mendapatkan izin untuk mengembangkan program kerjanya dengan prinsip syariah pada 16 Oktober 2008 dengan menerbitkan surat resminya No. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008 yang diresmikan oleh Bank Indonesia. Sebelumnya pada 19 Desember 2007 telah mengakuisisi Bank Jasa Arta menjadi PT. BRI Syariah. Sehingga pada tanggal 17 November 2008 secara resmi PT. BRI Syariah dapat menjalankan program kerjanya dengan mempromosikan produk-produk baru yang sebelumnya merupakan produk-produk bank konvensional menjadi produk perbankan syariah dengan melayani nasabah sesuai dengan kebutuhan dan menjelaskan kepada nasabah bahwa kehadiran produk syariah ditengah-tengah masyarakat memberikan keuntungan yang jelas, nyata, aman, dan tidak mengandung riba.

Penanda tangan akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. BRI Syariah oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. BRI, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRI Syariah pada 19 Desember 2008 menjadikan PT. BRI Syariah termasuk bank syariah terbesar ketiga berdasarkan penghasilan asetnya yang menggunakan sistem bagi hasil dan tidak mengandung riba dari produk-produk yang dijalankan sehingga PT. BRI

Syariah berdiri kokoh dalam menjalankan operasionalnya dari sebelumnya yang merupakan produk dari bank konvensional menjadi bank syariah.

Perkembangan bisnis yang dikelola oleh PT. BRI Syariah semakin besar dan maju sehingga mempunyai kantor-kantor cabang diberbagai banyak kota di Indonesia salah satunya di Yogyakarta yakni di Jl. Ahmad Dahlan No. 89 Ngampilan Yogyakarta.

Visi PT. BRI Syariah yaitu: “Menjadi bank ritel modern, terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna berbasis syariah”

Misi yang dipegang PT. BRI Syariah antara lain:

- a. Menerima dan memahami masukan atas keraguan nasabah dalam kebutuhan individunya terhadap produk BRI Syariah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengutamakan etika dalam melayani nasabah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Meyakinkan nasabah atas kualitas produk yang dikelola.

PT. BRI Syariah memiliki Motto yang berbunyi “Bersama wujudkan harapan” artinya untuk mewujudkan visi dan misi yang dipegang oleh PT. BRI Syariah dengan mengembangkan bersama-sama seluruh produk yang dikelola dan kualitas karyawan PT. BRI Syariah dalam melayani nasabah yang sesuai dengan syariat Islam tanpa ada kecurangan dan tidak mengandung unsur riba .

2. Sistem dan Prosedur Kerja PT. BRI Syariah

a. Budaya kerja PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan

PT. BRI Syariah menjaga kebudayaan kerja dengan menggunakan prinsip “PASTI OKE” sebagai pandangan kerja karyawan dalam melayani para nasabahnya antara lain:

- 1) Profesional: tugas yang diamanahkan kepada karyawan dapat dilakukan dengan beretika yang sopan dan bersungguh-sungguh menjalani kewajiban sesuai ketentuan standar.
- 2) Antusias: bekerja sama dan saling membantu kepada seluruh karyawan untuk mengembangkan kualitas produk.
- 3) Penghargaan Terhadap SDM: mempercayai kualitas kerja karyawan dalam menjalani tugasnya yang dikerjakan secara individu maupun kelompok.
- 4) Tawakal: mengawali doa sebelum bekerja kemudian melayani nasabah dengan hati bersih dan berserah diri kepada Allah atas hasil yang dijalaninya.
- 5) Integritas: berpegang teguh terhadap etika dalam berbisnis dan menjaga perkataan dan perbuatan saat melayani nasabah.
- 6) Orientasi bisnis: mengutamakan peluang kerja untuk menambah pengalaman dalam bekerja.
- 7) Kepuasan pelanggan: karyawan memberikan jasanya terhadap pelanggan dengan melayani apa yang diinginkannya dengan beretika dan menjaga sikap di depan pelanggan.

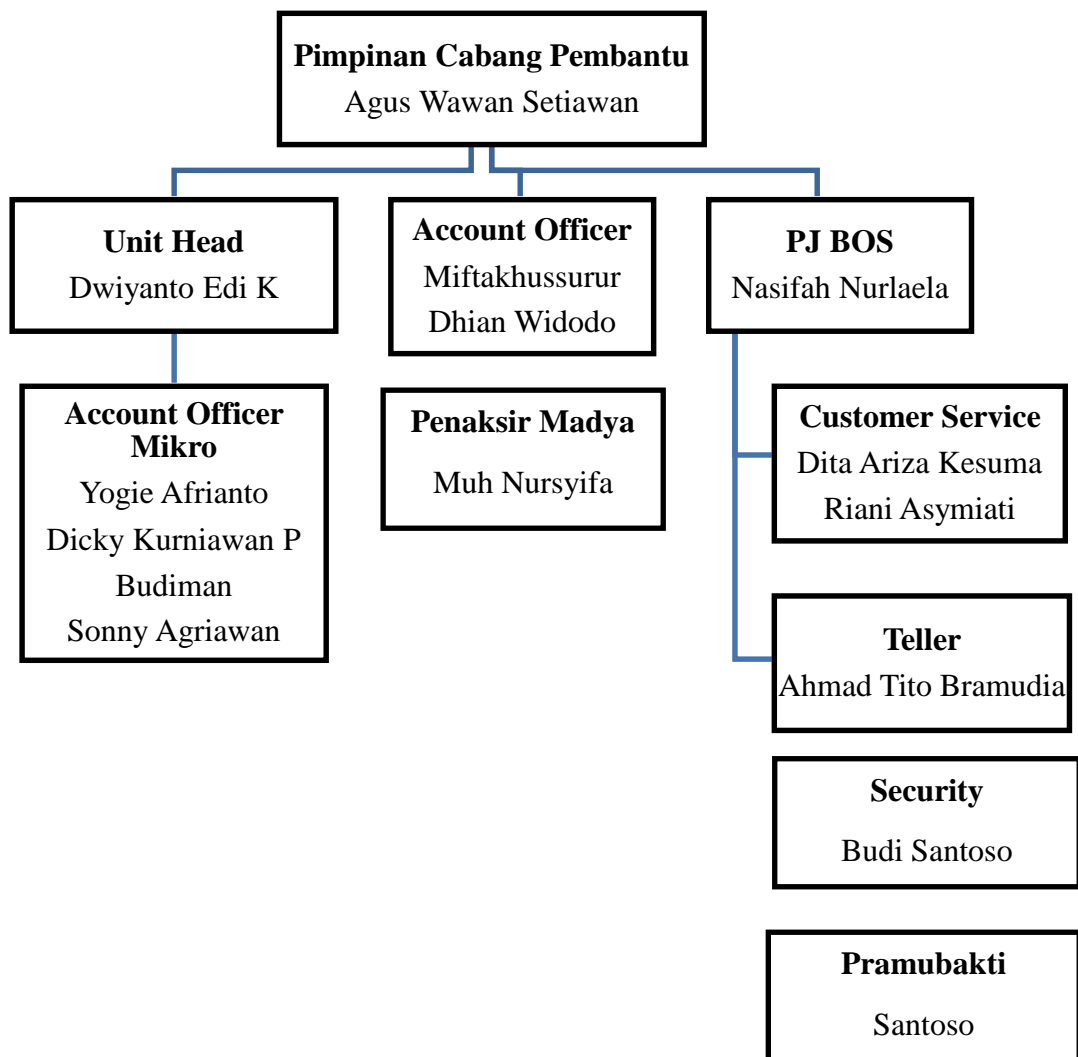
b. Sikap Islami Bekerja PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan

Karyawan PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan menerapkan keikhlasan dalam tolong menolong dan bertanggungjawab atas pekerjaan yang diamanahkan, sehingga hasil dan kecintaan dalam bekerja terbukti dengan berkembangnya kualitas program kerja dan bertambahnya nasabah yang puas menggunakan layanan PT. BRI Syariah. PT. BRI Syariah menanamkan etika yang baik dengan sesama karyawan dan dapat bekerja sama antar produk yang dijalankan, sehingga membentuk kekeluargaan di dalam lingkungan pekerjaan.

Kesimpulan yang dapat diambil dari sikap islami dalam bekerja di PT. BRI Syariah ini bahwa antar karyawan tidak mementingkan pekerjaan pribadinya tetapi juga peduli dan mementingkan kebersamaan dalam bekerja yang bertujuan untuk mengembangkan kualitas perusahaan. Setiap karyawan memiliki cara tersendiri untuk menghasilkan kepuasan nasabah dengan memakai pelayanan yang ramah dan sopan terhadap nasabah dengan mencerminkan bentuk kekeluargaan antara karyawan dan nasabah seperti yang telah tertulis ditentukan budaya kerja yang diprioritaskan oleh PT. BRI Syariah yaitu: profesional, antusias, penghargaan SDM, tawakal, integritas, orientasi bisnis dan kepuasan pelanggan.

3. Struktur Organisasi PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan

Pelampiran Surat Keterangan tentang Struktur organisasi PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan ditetapkan pada No. KEP.B.28-CEO/07-2012. Perusahaan berkembang karena adanya tanggungjawab karyawan yang digambarkan pada struktur organisasi untuk menunjukkan tugas dari masing-masing karyawan.



Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta.

Adapun tugas-tugas dan tanggungjawab pegawai PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan adalah sebagai berikut:

a. Pimpinan Cabang Pembantu

- 1) Melakukan pertanggungjawaban atas semua kegiatan yang ada di perusahaan.
- 2) Visi dan misi dijalankan sesuai ketentuan perusahaan.
- 3) Melaksanakan kewajiban sebagai pimpinan dan menjaga prosedur kerja yang telah ditentukan.
- 4) Mengutamakan layanan nasabah.

b. Unit Head

- 1) Mempertanggungjawabkan kepuasan pelanggan.
- 2) Tanggungjawab atas pemasaran dan pembiayaan kredit.
- 3) Memberi solusi kepada nasabah atas pembiayaan kredit.
- 4) Memantau kegiatan penagihan kredit kepada nasabah yang berhubungan.
- 5) Menerima dan menanda tangani bukti-bukti transaksi.
- 6) Memberi keputusan pembiayaan kredit terhadap nasabah.

c. Account Officer

- 1) Bertanggungjawab atas proses marketing.
- 2) Menanyakan dengan jelas usaha yang dijalani nasabah.
- 3) Memahami karakter nasabah dan apa tujuannya melakukan permohonan kredit.
- 4) Memahami kondisi data-data keuangan nasabah.
- 5) Memahami kelemahan dan keunggulan nasabah.

d. Account Officer Mikro

- 1) Melakukan proses marketing untuk segmen konsumen.
- 2) Menanyakan dengan jelas usaha yang dijalani nasabah.
- 3) Memahami karakter nasabah dan apa tujuannya melakukan permohonan kredit.
- 4) Memahami kondisi data-data keuangan nasabah.
- 5) Memahami kelemahan dan keunggulan nasabah.

e. BOS (*Branch Operation Supervisor*)

- 1) Melakukan persetujuan transaksi sesuai ketentuan di PT. BRI Syariah.
- 2) Mengkoordinir persiapan sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk pelaksanaan *Operation Customer Service, Teller, Operation Support Teller* sesuai struktur organisasi keputusan manajemen bank.
- 3) Melakukan koordinasi internal khususnya yang terkait dengan Unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya.
- 4) Mengkoordinir unit kerja supervisinya.

f. Customer Service

- 1) Melayani pembukaan buku tabungan.
- 2) Melayani penutupan rekening.
- 3) Menangani keluhan nasabah.
- 4) Bertanggungjawab dan berkoordinasi dengan supervisor atas keluhan nasabah.

g. Teller

- 1) Melayani nasabah untuk setor tunai.
- 2) Melayani nasabah untuk penarikan tunai.
- 3) Bertanggungjawab atas laporan keuangan harian.
- 4) Bekerja sama dengan *customer service* untuk mencetak buku tabungan.

h. Penaksir Gadai

- 1) Melayani pembiayaan gadai.
- 2) Mengecek keaslian barang jaminan.
- 3) Menghitung nilai taksir barang jaminan.
- 4) Memelihara barang jaminan nasabah.
- 5) Memberi wewenang atas pinjaman.
- 6) Memberikan surat peringatan lelang apabila nasabah tidak dapat melunasi setelah jatuh tempo.

i. Security

- 1) Menyambut nasabah yang datang.
- 2) Membantu mengarahkan nasabah.
- 3) Menjaga keamanan kantor.

j. Pramubakti

- 1) Bertanggungjawab atas kebersihan kantor.
- 2) Menyediakan keperluan kantor.
- 3) Membantu menyediakan makanan dan minuman kepada staf dan tamu kantor.

4. Produk-produk PT. BRI Syariah

a. Produk Dana Pihak Ketiga

PT. BRI Syariah memiliki beberapa produk penghimpunan dana yang memberikan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah di antaranya:

1) Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah BRI Syariah iB adalah produk simpanan PT. BRI Syariah untuk nasabah yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Dari pengendapan dana pada tabungan, nasabah memperoleh bonus untuk tabungan dengan akad *wadiah* dan bagi hasil untuk tabungan dengan akad *mudharabah* yang diperhitungkan secara bulanan. Bonus atau bagi hasil tersebut merupakan objek pajak yang pengenaan pajaknya diatur berdasarkan perundang-undangan yang berlaku. Pemotongan pajak penghasilan atas bonus atau bagi hasil tersebut dilakukan pada saat pembayaran bonus. Tabungan faedah menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

2) Tabungan Impian BRI Syariah iB

Tabungan Impian BRI Syariah iB adalah produk simpanan berjangka PT. BRI Syariah atas rancangan nasabah untuk mewujudkan keinginan nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin. Tabungan impian menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

3) Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabungan Haji BRI Syariah iB merupakan produk simpanan PT. BRI Syariah yang membantu nasabah untuk mewujudkan keinginannya melakukan ibadah haji dan menjamin keamanan dalam pembiayaan haji. Produk ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

4) Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB merupakan salah satu produk investasi yang memiliki jangka waktu dengan menggunakan sistem bagi hasil. Produk ini memberi kenyamanan nasabah terhadap dana yang disimpan di bank karena dana tersebut dikelola oleh bank dengan prinsip syariah. Deposito BRI Syariah iB diperuntukkan bagi nasabah yang memiliki dana lebih dan tidak ada kegunaan atas dana tersebut karena dana yang telah didepositokan ke bank tidak dapat diambil kecuali sudah jatuh tempo. Deposito BRI Syariah iB menggunakan akad *mudharabah*.

5) Giro BRI Syariah iB

Produk giro pada PT. BRI Syariah berupa simpanan yang bermanfaat untuk mempermudah bisnis dan usaha yang mengelola dananya dengan sistem *wadiah* atau titipan dan setiap saat dapat menggunakan cek atau bilyet giro untuk melakukan penarikan. Produk ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad Dhamanah*. Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa *online real time* di seluruh kantor BRI Syariah dan laporan dana berupa rekening koran setiap bulannya.

b. Produk Pembiayaan

1) KKB (Kredit Kendaraan Bermotor) BRI Syariah iB

Produk KKB yang dikelola BRI Syariah adalah produk yang meringankan nasabah dalam berjual beli karena dengan sistem *murabahah* nasabah dapat mengetahui harga perolehan dan berapa keuntungan yang diterima oleh bank yang disepakati diawal akad sehingga nasabah tidak merasa khawatir pada saat jatuh tempo untuk melunasi tanggungan harga perolehan yang disampaikan oleh bank.

2) KPR BRI Syariah iB

Produk KPR ditujukan kepada nasabah yang menginginkan untuk pembelian properti, pembangunan atau renovasi rumah, *take over* atau pengalihan pembiayaan KPR maka produk KPR memberikan solusi dengan jumlah angsuran yang ditanggungkan kepada nasabah untuk dibayarkan dimuka sampai jatuh tempo yang ditentukan diawal kesepakatan.

Kepemilikan Rumah (KPR) dengan akad *murabahah* merupakan penyaluran dana yang digunakan untuk membeli rumah siap huni oleh nasabah dengan prinsip *murabahah*. Kondisi rumah baru atau rumah lama (layak huni) dapat dilayani dengan pembiayaan ini.

Kepemilikan Rumah (KPR) dengan akad *istishna* merupakan penyaluran dana milik nasabah yang digunakan untuk membeli rumah dengan prinsip *istishna* dengan ketentuan rumah yang masih dalam masa

proses pembangunan atau konstruksi oleh pihak ketiga (*Developer* atau *kontraktor*) dan pembelian kavling siap bangun dari *Developer*.

3) Mikro 25 iB

Produk pembiayaan yang diperlukan bagi usaha dagang atau wiraswasta untuk mengembangkan usahanya yang berprinsip syariah. Ketentuan pembiayaan mulai dari Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 25.000.000. Pada produk pembiayaan mikro iB 25 tidak membutuhkan agunan atau jaminan. Syarat yang mudah, para pengusaha dapat memanfaatkan pembiayaan yang ditawarkan untuk mendukung kemajuan usahanya.

4) Mikro 75 iB

Produk pembiayaan yang diperlukan bagi usaha dagang atau wiraswasta untuk mengembangkan usahanya yang berprinsip syariah. Ketentuan pembiayaan mulai dari Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 75.000.000. Jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan atau jaminan. Syarat yang mudah, para pengusaha dapat memanfaatkan pembiayaan yang ditawarkan untuk mendukung kemajuan usahanya.

5) Mikro 200 iB

Produk pembiayaan yang diperlukan bagi usaha dagang atau wiraswasta untuk mengembangkan usahanya yang berprinsip syariah. Ketentuan pembiayaan mulai dari Rp. 75.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000. Jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan atau jaminan.

Syarat yang mudah dan menarik, para pengusaha dapat memanfaatkan pembiayaan yang ditawarkan untuk mendukung kemajuan usahanya.

6) Gadai BRI Syariah iB

Produk gadai adalah solusi untuk meringankan beban nasabah dalam memenuhi kebutuhannya dengan menggadaikan barang berharga sehingga mendapatkan dana untuk keperluan yang diinginkan. Produk ini memberikan ketenangan dan kenyamanan terhadap barang yang digadaikan karena perjanjian yang digunakan sesuai dengan syariah.

Gadai Emas Syariah adalah memberi pinjaman kepada nasabah yang membutuhkan dengan jaminan barang berharga berupa emas atau perhiasan. Bank mengenakan biaya atas pengawasan barang jaminan yang disebut dengan biaya sewa berdasarkan prinsip *ijarah, rahn, qardh*. Emas yang digadai dalam bentuk perhiasan, koin, atau batangan. Emas minimum 2 gram dan kadar minimal 16 karat. Proses memperoleh pinjaman mudah dan cepat, persyaratan administrasi sederhana dan mudah. Biaya penyimpanan dan pemeliharaan kompetitif dan penyimpanan barang (emas) aman dan berasuransi.

B. Hasil Penelitian

1. Prosedur Pembiayaan Mikro PT. BRI Syariah Ahmad Dahlan

Dalam melakukan pengajuan permohonan pembiayaan, perlu diketahui prosedur pembiayaan mikro pada PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta dilakukan secara bertahap yaitu sebagai berikut:

a. Tahap permohonan pembiayaan

Calon nasabah datang ke PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta membawa persyaratan dan formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang sudah tersedia dibagian *Costumer Service*. Apabila nasabah tidak dapat datang ke PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta, maka bagian staf marketing (*Account Officer Mikro*) yang akan mendatangi calon nasabah untuk memberikan formulir pengajuan pembiayaan.

Persyaratan umum yang perlu diperhatikan oleh calon nasabah dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan mikro yang telah ditetapkan di PT. BRI Syariah, yaitu:

- 1) Pemilik usaha atau individu dengan status Warga Negara Indonesia yang berdomisili di Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimum usia 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.
- 3) Lama usaha minimum 3 tahun untuk mikro 25 iB dan 2 tahun untuk mikro 75 iB serta 500 iB dan wajib di bidang usaha yang sama

- 4) Memiliki usaha tetap.
- 5) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- 6) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

Tabel 4.1
Persyaratan Dokumen Pembiayaan

PERSYARATAN	MIKRO 25 iB	MIKRO 75 iB	MIKRO 500 iB
Persyaratan Dokumen Umum			
Fotokopi KTP calon nasabah dan pasangan	✓	✓	✓
Kartu Keluarga (KK) dan Akta Nikah	✓	✓	✓
Akta Cerai / Surat Kematian (pasangan)	✓	✓	✓
Surat Ijin Usaha (SIU) / Surat Keterangan Usaha (SKU)	✓	✓	✓
Persyaratan Dokumen Khusus			
Jaminan	✗	✓	✓
NPWP	✗	✓	✓

Sumber: Brosur PT. BRI Syariah

NPWP dibutuhkan hanya khusus untuk permohonan pembiayaan mikro \leq Rp. 75 juta, dengan alasan bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan sebesar itu maka penghasilan yang dimiliki harus diatas rata-rata.

Setelah permohonan diterima secara lisan atau tulisan, pihak bank mulai melakukan survey langsung untuk mencari informasi tentang latar belakang calon nasabah ke berbagai sumber. Apabila calon nasabah menunjukkan hasil yang positif maka dilanjutkan ke tahap berikutnya. Akan tetapi bila sebaliknya, maka bank akan menolak ke tahap selanjutnya.

b. Tahap analisis pembiayaan

Account Officer Mikro akan mengecek dokumen yang telah diisi oleh calon nasabah dan memeriksa kebenaran terhadap berkas-berkas yang telah dilampirkan sebagai syarat permohonan pembiayaan mikro. Setelah dirasa lengkap, kemudian dilakukan peninjauan langsung ke lapangan tentang layak atau tidaknya calon nasabah. Sebelum melakukan analisis terhadap calon nasabah, pihak bank perlu melakukan *BI Cheking* (informasi kredit) yang berasal dari Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pembiayaan di bank lain.

Dalam mempermudah menganalisa suatu kelayakan pembiayaan, PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta menggunakan prinsip 5C yang terdiri dari:

- 1) *Character*
 - a) Usia dewasa
 - b) Mempunyai kepribadian yang baik, jujur, bertanggung jawab, dan bisa dipercaya
 - c) Tidak pernah terlibat perkara hukum

2) *Capacity*

- a) Pendidikan yang ditempuh minimal SD
- b) Mempunyai pengalaman dibidang usaha
- c) Mempunyai pelanggan tetap
- d) Omset penghasilan usaha yang stabil
- e) Kemampuan menjalankan usahanya lancar

3) *Capital*

- a) Modal yang dimiliki merupakan modal sendiri dan modal pinjaman
- b) Usahanya menghasilkan laba

4) *Collateral*

- a) Status kepemilikan harta yaitu atas nama sendiri
- b) Jaminan harus melebihi pinjaman
- c) Kondisi jaminan harus baik

5) *Condition of economy*

- a) Tidak memiliki banyak pesaing di sekitar lingkungan usahanya
- b) Lokasi usahanya berada di tempat yang strategis
- c) Usaha yang dilakukan tidak memberikan dampak gangguan kesehatan dan kerusakan lingkungan
- d) Usaha yang dilakukan tidak dilarang oleh agama maupun negara

c. Tahap pemberian keputusan pembiayaan

Pembiayaan wajib disetujui oleh komite pembiayaan sesuai dengan limitnya. Jika salah satu anggota komite pembiayaan tidak menyetujui pembiayaan tersebut atau tidak merekomendasikan, maka pembiayaan

tersebut tidak dapat dilakukan banding dan tidak dapat dilanjutkan pencairan pembiayaan.

d. Tahap pencairan pembiayaan

Setelah dilakukan analisa dan persetujuan pembiayaan, maka selanjutnya AOM (*Account Officer Mikro*) membuat Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) untuk disampaikan kepada nasabah, jika nasabah menyetujui struktur fasilitas pembiayaan yang disampaikan dan telah menandatangani maka SP3 akan diserahkan kepada bank, sedangkan pengambilan dana pembiayaan dapat diambil kepada bagian teller.

Akad pengikatan jaminan dibagi menjadi dua, yaitu:

- 1) Unnotarial yaitu akad dibawah tangan dengan ketentuan plafond Rp. 50.000.000, pihak bank dengan legalisasi notaris (notaris yang menandatangani) dalam arti akad dilakukan oleh nasabah dan bank tetapi harus ditandatangani dan diketahui oleh notaris.
- 2) Notarial jika pembiayaan diatas Rp. 50.000.000 yaitu menggunakan jasa notaris dalam pengikatan jaminan.

e. Tahap pemantauan pembiayaan

Untuk memperkecil terjadinya suatu masalah pada pembiayaan yang sudah diberikan oleh pihak bank, maka perlu dilakukan pemantauan terhadap nasabah sampai nasabah tersebut melunasi pembiayaan yang telah diberikan.

2. Analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan

Pembiayaan mikro merupakan penyaluran dana oleh bank kepada nasabah atau badan usaha yang bergerak dibidang usaha mikro guna untuk membantu mengembangkan usahanya dengan minimal pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 500.000.000.

Tabel 4.2
Pembiayaan Mikro PT. BRI Syariah KCP Ahamd Dahlan

PRODUK	PAGU (juta)	TENOR
MIKRO 25 iB	5 – 25	6 – 36 bulan
MIKRO 75 iB	2 – 75	6 – 36 bulan
MIKRO 500 iB	>75 – 500	6 – 36 bulan 6 – 48 bulan* 6 – 60 bulan*
<i>*Syarat dan ketentuan berlaku</i>		

Sumber: Brosur PT. BRI Syariah

Pertimbangan dan perhitungan dalam pemberian pembiayaan mikro kepada nasabah sangat diperlukan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan oleh pihak bank.

Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam penyaluran pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

a. *Character*

Character adalah penilaian suatu kepribadian calon nasabah berupa watak atau sifat yang bertujuan untuk mendapatkan kepercayaan bahwa watak atau sifat dari calon nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Penilaian ini tercermin dari bagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidupnya sehari-hari, tidak pemabuk, tidak penjudi, dan lain-lain.

Account Officer Marketing (AOM) dapat memeriksa daftar hitam Bank Indonesia (*BI Checing*) untuk mengetahui kolektibilitas pembiayaan atau tingkat kesehatan pembiayaan calon nasabah. AOM juga melakukan *trade cheking* yaitu mencari informasi ke rekan-rekan usaha calon nasabah berkaitan dengan etika, jenis usaha, dan perilaku calon nasabah serta persaingan usaha yang sejenis.

Penilaian watak dapat dilihat pada saat wawancara yang dilakukan pihak bank kepada calon nasabah. Hal ditanyakan saat wawancara biasanya berhubungan dengan keluarga nasabah yaitu nama istri nasabah dan anak (jika telah berkeluarga), rumah yang ditinggali saat ini, kebiasaan yang dilakukan, dan kelangsungan hidup yang dijalani saat ini.

b. *Capacity*

Capacity adalah cara bank untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dikaitkan dengan kemampuannya menjalankan usaha, prestasi usaha, dan latar belakang usaha, sehingga bank mendapatkan kepercayaan bahwa suatu usaha yang

akan dibiayai tersebut dikelola dengan baik. Untuk mengetahui pendapatan dan pengeluaran nasabah setiap bulannya, pihak bank harus meminta laporan keuangan yang dimiliki nasabah.

c. *Capital*

Capital yaitu berhubungan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk mengelola usahanya. Analisis terhadap *capital* bertujuan untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber-sumber dana dan penggunaannya serta meneliti besar atau kecilnya modal dan bagaimana pembagian modal.

Analisis terhadap *capital* dapat dilihat berdasarkan aset, misalkan nasabah sudah menjalankan usahanya cukup lama yaitu 10 tahun, maka jika terdapat penambahan aset berupa kendaraan bermotor, rumah atau penggunaannya untuk usaha berupa investasi dan pembukaan cabang baru.

d. *Collateral*

Collateral yakni benda, bangunan, atau tanah yang dijadikan jaminan oleh calon nasabah. Jaminan yang diberikan harus melebihi jumlah pembiayaan yang diajukan. Keaslian dari suatu jaminan sangat penting untuk diperiksa agar tidak terjadi penipuan. Jaminan berfungsi untuk melindungi bank dari risiko kerugian. Jaminan ini dibutuhkan untuk mengantisipasi bila suatu saat nasabah cidera janji (*wanprestasi*) atau nasabah tidak sanggup melunasi pembiayaan

Jaminan yang diberikan untuk mengajukan permohonan pembiayaan dapat berupa benda bergerak yaitu kendaraan bermotor dan benda yang tak

bergerak seperti tanah, rumah, bangunan dan lain-lain. Dalam hal ini yang dibutuhkan oleh pihak bank adalah:

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

Jaminan pada BPKB mobil atau motor diperbolehkan atas nama pihak ketiga. Syaratnya harus ada fotokopi KTP atas nama pihak ketiga dan pihak ketiga tersebut menandatangani di atas kuitansi kosong dengan disertai materai dan ditandatangani pihak ketiga.

e. *Condition of economy*

Condition of economy yaitu suatu kondisi ekonomi yang mungkin dapat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah. Untuk mengetahui *Condition of economy* calon nasabah dapat dilihat dari cara nasabah mengatasi persaingan usaha yang sejenis dan cara mengantisipasi turun atau naiknya harga yang sering terjadi dalam usaha, serta tempat usaha calon nasabah apakah tempat tersebut strategis atau tidaknya untuk menjalankan usaha.

Contoh Kasus 1

Mugi Raharjo merupakan pegawai yang berpenghasilan tetap. Saat ini nasabah mempunyai usaha sampingan yang setiap harinya dikelola oleh istrinya yaitu toko sembako dan usaha tersebut sudah berjalan selama 4 tahun. Pendidikan

terakhir yang ditempuh calon nasabah dan istrinya yaitu SMA. Bapak Mugi ingin mengajukan permohonan pembiayaan mikro di PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan untuk membeli tabung gas dan galon sebesar Rp. 15.000.000,- dengan jangka waktu pembiayaan 24 bulan (2 tahun). Jaminan yang akan diberikan untuk pembiayaan mikro adalah BPKB motor.

Dari gambaran diatas maka PT. BRI Syariah akan melakukan analisis kelayakan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

a. *Character*

Nasabah dikenal masyarakat mempunyai sikap yang baik, memiliki etos kerja yang bagus tidak pernah melakukan tindakan kriminal. Dari hasil *BI-Checking* (informasi kredit) yang berasal dari Sistem Informasi Debitur (SID) yang telah dilakukan, nasabah belum pernah melakukan pembiayaan pada bank lain.

b. *Capacity*

Dari hasil survey dan wawancara yang dilakukan, nasabah ingin mengajukan permohonan pembiayaan mikro sebesar Rp. 15.00.000,- untuk membeli tabung gas dan galon. Berikut adalah pendapatan dan pengeluaran nasabah perbulan:

Prediksi pendapatan perbulan	Rp. 8.000.000,-
Harga pokok penjualan 80%	<u>Rp. 6.400.000,-</u>
Keuntungan bersih	Rp. 1.600.000,-
Gaji nasabah	<u>Rp. 2.450.000,-</u>
<i>Take home pay</i>	Rp. 4.050.000,-

Biaya-biaya:

Biaya rumah tangga	Rp. 2.000.000,-	
Biaya Transportasi	Rp. 200.000,-	
Biaya Listrik dan Air	Rp. 150.000,-	
Biaya Pendidikan	Rp. 250.000,-	
Biaya Lain-lain	Rp. 300.000,-	
	<hr/>	
Total biaya		Rp. 2.900.000,-
Surplus perbulan		<hr/> Rp. 1.150.000,-

c. *Capital*

Usaha toko sembako yang dijalani oleh nasabah dapat menghasilkan keuntungan yang cukup baik dan belum pernah mengalami kerugian selama menjalankan usahanya. Modal yang dimiliki oleh nasabah merupakan modal milik sendiri.

d. *Collateral*

Jaminan yang diberikan untuk pembiayaan berupa BPKB kendaraan bermotor berjenis motor atas nama istrinya. Kondisi motor yang dijadikan sebagai jaminan masih sangat baik. Jaminan yang diberikan memiliki nilai sebesar Rp. 17.000.000,-

e. *Condition of economy*

Usahanya sampai dengan sekarang berkembang dengan baik dan belum pernah mengalami kendala yang berarti. Persaingan usaha pasti ada namun

nasabah telah mengantisipasinya dengan cara selalu memberikan harga yang lebih murah dari yang lain.

Perhitungan dari data Bapak Mugi diatas, yaitu:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin bank} &= \text{Plafon} \times \text{margin} \\
 &= \text{Rp. } 15.000.000 \times 1.48\% \\
 &= \text{Rp. } 222.000 \text{ perbulan} \\
 \text{Angsuran perbulan} &= \left[\frac{\text{Plafon}}{\text{Tenor (bulan)}} \right] + \text{margin bank} \\
 &= \left[\frac{\text{Rp. } 15.000.000,-}{24 \text{ bulan}} \right] + \text{Rp. } 222.000,- \\
 &= \text{Rp. } 847.000,- \text{ perbulan}
 \end{aligned}$$

Contoh kasus 2

Dwi Handoko merupakan nasabah lama di PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan. Bapak Dwi mempunyai istri dan satu anak yang masih SD. Saat ini nasabah mempunyai usaha yang sudah berjalan 10 tahun yaitu toko pakaian. Sedangkan istrinya bekerja di pabrik tas. Pendidikan terakhir yang ditempuh nasabah dan istrinya yaitu S1.

Dari gambaran diatas maka PT. BRI Syariah akan melakukan analisis kelayakan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

a. *Character*

Masyarakat mengenal nasabah sebagai orang yang mempunyai kepribadian yang baik dan ramah serta tidak pernah terlibat dalam perkara

hukum. Dari hasil *BI-Checking* (informasi kredit) yang berasal dari Sistem Informasi Debitur (SID) yang telah dilakukan, nasabah pernah melakukan pembiayaan di Bank BTN KCP Kadipiro dan pembayarannya selalu lancar.

b. *Capacity*

Bapak Dwi ingin mengajukan permohonan pembiayaan mikro sebesar Rp. 45.000.000,- yang akan digunakan untuk membeli kain dan stock baju.

Berikut adalah pendapatan dan pengeluaran nasabah tiap bulannya:

Prediksi pendapatan usaha perbulan		Rp. 25.000.000,-
Harga pokok penjualan 75%		<u>Rp. 18.750.000,-</u>
Prediksi keuntungan perbulan		Rp. 6.250.000,-
Gaji istri perbulan		<u>Rp. 1.500.000,-</u>
Total pendapatan perbulan		Rp. 7.750.000,-
Biaya-biaya:		
Biaya kebutuhan rumah tangga	Rp. 2.500.000,-	
Biaya Pendidikan	Rp. 350.000,-	
Biaya Listrik dan air	Rp. 150.000,-	
Biaya sewa kios perbulan	Rp. 1.000.000,-	
Biaya Transportasi	Rp. 300.000,-	
Biaya Lain-lain	<u>Rp. 300.000,-</u>	
Total biaya		<u>Rp. 4.600.000,-</u>
Surplus perbulan		Rp. 3.150.000,-

c. *Capital*

Nasabah sangat cerdas dalam menarik pelanggannya, sehingga usaha yang dijalankan nasabah saat ini menghasilkan keuntungan cukup besar. Modal yang digunakan untuk usaha adalah modal miliknya sendiri.

d. *Collateral*

Jaminan yang diberikan untuk pembiayaan yaitu berupa BPKB kendaraan bermotor berjenis mobil atas nama Bapak Dwi sendiri. Kondisi agunan masih sangat bagus. Jaminan mempunyai nilai sebesar Rp 75.000.000,-

e. *Condition of economy*

Di area tempat usaha nasabah ada beberapa jenis usaha yang sama seperti yang dilakukan nasabah namun karena lamanya nasabah menggeluti usaha ini, masyarakat sekitar lebih mempercayai usaha yang dijalankan nasabah.

Perhitungan dari data Bapak Dwi diatas, yaitu:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin bank} &= \text{Plafon} \times \text{margin} \\
 &= \text{Rp. } 45.000.000,- \times 1.48\% \\
 &= \text{Rp. } 666.000,- \text{ perbulan} \\
 \text{Angsuran perbulan} &= \left[\frac{\text{Plafon}}{\text{Tenor (bulan)}} \right] + \text{margin bank} \\
 &= \left[\frac{\text{Rp. } 45.000.000,-}{36 \text{ bulan}} \right] + \text{Rp. } 666.000,- \\
 &= \text{Rp. } 1.916.000,- \text{ perbulan}
 \end{aligned}$$

C. Pembahasan Hasil Analisis Data

Hasil dari analisis diatas dapat dijadikan pedoman bagi PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan dalam menentukan keputusan layak atau tidak pembiayaan diberikan. Alasan-alasan yang menjadi penentu diterima atau ditolaknya pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bapak Mugi

Keputusan pemberian pembiayaan kepada Bapak Mugi oleh bank yaitu memutuskan bahwa permohonan pembiayaannya diterima. Hal ini dilihat dari analisis yang telah dilakukan, yaitu:

- a. Hasil dari analisis 5C menunjukkan bahwa Bapak Mugi memiliki karakter yang baik, memiliki kemampuan mengembalikan pembiayaan yang diajukan, memiliki modal yang cukup, agunan yang sudah dapat meng-cover pembiayaan yang diajukan dan kondisi usaha yang baik.
- b. Evaluasi kembali setelah mendapatkan pembiayaan

Kondisi Setelah Pembiayaan :

Prediksi pendapatan perbulan	Rp. 8.000.000,-
Harga pokok penjualan 80%	Rp. 6.400.000,-
Keuntungan bersih	Rp. 1.600.000,-
Gaji nasabah	Rp. 2.450.000,-
<i>Take home pay</i>	Rp 4.050.000,-

Biaya- biaya:

Biaya Rumah Tangga	Rp. 2.000.000,-
Biaya Listrik dan Air	Rp. 150.000,-

Biaya Transportasi	Rp. 200.000,-	
Biaya Pendidikan	Rp. 250.000,-	
Biaya Lain-lain	Rp. 300.000,-	
Angsuran PT. BRI Syariah	<u>Rp. 847.000,-</u>	
Total biaya		<u>Rp. 3.747.000,-</u>
Surplus perbulan		Rp. 303.000,-

2. Bapak Dwi

Keputusan pembiayaan yang diberikan pada kasus Bapak Dwi oleh bank yaitu memutuskan bahwa permohonan pembiayaannya diterima. Hal tersebut berdasarkan atas:

- a. Hasil dari analisis 5C menunjukkan bahwa Bapak Dwi memiliki karakter yang baik, memiliki kemampuan mengembalikan pembiayaan yang diajukan, memiliki modal yang cukup, agunan yang sudah dapat meng-cover pembiayaan yang diajukan dan kondisi usaha yang baik.
- b. Evaluasi kembali setelah mendapatkan pembiayaan

Kondisi Setelah Pembiayaan :

Prediksi pendapatan usaha perbulan	Rp. 25.000.000,-
Harga pokok penjualan 75%	<u>Rp. 18.750.000,-</u>
Keuntungan perbulan	Rp. 6.250.000,-
Gaji istri per bulan	<u>Rp. 1.500.000,-</u>
Total pendapatan per bulan	Rp. 7.750.000,-

Biaya-biaya:

Biaya Rumah Tangga	Rp. 2.500.000,-
Biaya Pendidikan	Rp. 350.000,-
Biaya Listrik dan Air	Rp. 150.000,-
Biaya Sewa Kios perbulan	Rp. 1.000.000,-
Transport dan Pulsa	Rp. 300.000,-
Biaya Lain-lain	Rp. 300.000,-
Angsuran PT. BRI Syariah	Rp. 1.916.000,-
Total biaya	Rp. 6.516.000,-
Surplus perbulan	Rp. 1.234.000,-

Berdasarkan evaluasi perhitungan yang dilakukan setelah mendapatkan pembiayaan oleh PT. BRI Syariah KCP Ahmad Dahlan Yogyakarta, dapat disimpulkan bahwa kedua nasabah dinyatakan layak untuk memperoleh pembiayaan dan hasil dari semua analisis yang dilakukan dapat memenuhi syarat untuk mendapatkan pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*.