

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BNI Syariah

1. Sejarah Perkembangan BNI

a. Sejarah BNI

Pada tanggal 17 Agustus 1945, bangsa Indonesia memproklamasikan kemerdekaannya setelah berjuang selama bertahun-tahun. Ketika itu R. M Margono Djojohadikoesoemo berinisiatif mendirikan Bank Central atau Bank Sirkulasi milik pemerintah Republik Indonesia (RI). Adapun langkah awal yang dilakukannya adalah mendirikan sebuah yayasan yang berkantor di Jl. Menteng Raya No. 23 Jakarta dengan nama Poesat Bank Indonesia (PBI). Kemudian pada awal tahun 1946 PBI pindah lokasi ke Yogyakarta mengikuti pindahnya pemerintahan pusat Republik Indonesia. Walaupun berbagai kesulitan dihadapi karena keadaan politik dan ekonomi waktu itu yang tidak menentu PBI tetap menjalankan kegiatannya dan melakukan pembaharuan untuk mempersiapkan kelahiran Bank Negara Indonesia (BNI). Pada akhirnya pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 2 tanggal 5 Juli 1946 dan berdasarkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang tersebut PBI dilikwidasi menjadi

Peresmian BNI dilakukan di Yogyakarta pada Hari Ulang Tahun (HUT) Republik Indonesia yang pertama tanggal 17 Agustus 1946 oleh Wakil Presiden RI, Mohammad Hatta di bekas gedung De De Javanische Bank dengan Direktur Utama atau Direksinya yaitu R. M Magono Djojohadikoesoemo (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010).

b. Perkembangan BNI

Pada periode tahun 1946 sampai 1949 BNI telah berhasil membuka cabang di Garut yang pembentukannya dilakukan oleh Letnan Jendral (Purnawirawan) Mashudi yang dilanjutkan dengan Cabang Kutaraja di Banda Aceh pada tanggal 15 September 1948. Pada saat itu BNI telah ikut berperan dalam:

- 1) Menerbitkan dan mendistribusikan Uang Republik Indonesia (ORI).
- 2) Aktif mencari dana perjuangan untuk melawan agresi militer Belanda.
- 3) Dalam masa pemerintahan RI BNI Cabang Kutaraja mendapat tugas khusus untuk mencetak dan mendistribusikan ORI Daerah Aceh (DA).
- 4) Melakukan kegiatan perdagangan luar negeri.
- 5) Menyelamatkan harta negara berupa batangan emas dan

Pada tahun 1955 peran BNI beralih menjadi Bank Pembangunan dan kemudian mendapat hak untuk bertindak sebagai Bank Devisa. Sejalan dengan penambahan modal pada tahun 1955, status BNI beralih menjadi Bank Umum dengan penetapan secara yuridis melalui Undang-Undang Darurat No. 2 tahun 1955. Di tahun yang sama BNI membuka cabang pertamanya di luar negeri, yaitu di Singapura (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010).

Kemudian melalui Ketetapan Presiden (TAPRES) No. 17/1965, seluruh Bank milik pemerintah termasuk BNI digabung menjadi satu Bank tunggal dengan nama BNI yang terdiri dari:

- 1) BNI Unit I Bank Indonesia (BI) sebagai Bank Sentral.
- 2) BNI Unit II Bank Koperasi Tani dan Nelayan atau BRI, focus pada pertanian dan Ekspor.
- 3) BNI Unit III Bank Negara Indonesia (BNI), fokus pada sektor industri pertanian dan Ekspor.
- 4) BNI Unit IV, fokus pada sektor pembangunan dan pertanian.
- 5) BNI Unit V (Bank Tabungan Pos), fokus pada produk tabungan.

Dengan Undang-Undang (UU) perbankan No. 17/1968, nama BNI Unit II diganti dengan BNI 46, sedangkan berdasarkan UU No.19/1992, berubah lagi menjadi PT. BNI (Persero) dengan sebutan (*call name*) BNI. Undang-undang Perbankan No. 7/1992 merupakan landasan bagi BNI sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

untuk lebih mandiri dalam mengembangkan usahanya dengan jalan

menjual sebagian sahamnya (25%) melalui penjualan saham perdana (*Initial Publik Offering/ IPO*). Pada tanggal 25 November 1996 BNI menjadi Bank pemerintah pertama yang mencatat sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya. Dengan *go publicnya*, maka BNI menjadi perusahaan terbuka dan menjadi PT. BNI (Persero) Tbk.

2. Sejarah dan Perkembangan BNI Syariah Cabang Yogyakarta

a. Sejarah BNI Syariah

Sistem syariah yang terbukti dapat bertahan dalam tempaan krisis moneter 1997, meyakinkan masyarakat bahwa system tersebut kokoh dan mampu menjawab kebutuhan perbankan yang transparan. Berdasarkan hal itu dan mengacu pada UU No. 10 Tahun 1998, mulailah PT. Bank Negara Indonesia (Persero) merintis Divisi Usaha Syariah.

BNI Syariah merupakan salah satu usaha BNI untuk melayani nasabah yang menginginkan system perbankan yang berdasarkan prinsip syariat Islam. BNI Syariah dioperasikan dengan pembukuan terpisah, namun tidak mengurangi fasilitas pelayanan yang ada di Bank. Beberapa hal yang melatarbelakangi BNI Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Data survey MUI mengatakan bahwa 30% masyarakat Indonesia menolak adanya sistem bunga.

- 2) Landasan operasional perbankan syariah sudah kuat

- 3) Persaingan masih terbatas.
- 4) Hasil survei BNI bahwa respon dan kepercayaan yang besar masyarakat atas kehadiran Bank Syariah.
- 5) Menyediakan layanan perbankan yang lengkap (mewujudkan BNI sebagai *Universal Banking*).

Modal awal BNI Syariah pada hakekatnya adalah modal pemerintah RI yang berasal dari penyisihan modal BNI (secara keseluruhan, sehingga dalam pengoperasiannya modal terpisah dari Bank Konvensional).

Berawal dari 5 kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin yang mulai beroperasi tanggal 29 April 2000, kini BNI Syariah memiliki lebih dari 20 Cabang diseluruh Indonesia. Untuk memperluas layanan pada masyarakat, masing-masing kantor cabang utama tersebut membuka Kantor-kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS), sehingga keseluruhan kantor cabang syariah sampai tahun 2007 berjumlah 54 unit, pastinya saat ini sudah meningkat banyak lagi.

Selanjutnya berdasarkan peraturan Bank Indonesia No. 8/3/PBI/2006 tentang pemberian izin bagi kantor cabang Bank Konvensional yang memiliki unit usaha syariah untuk melayani pembukaan rekening produk dana syariah, BNI Syariah merespon ketentuan ini dengan cara bersinergi dengan cabang konvensional guna melakukan *office channeling*. Hingga saat ini outlet layanan

syariah pada kantor cabang konvensional berjumlah 636 outlet (arsip BNI Syariah Cabang Yogyakarta).

Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010, maka telah diperoleh izin usaha bank umum syariah (BUS) PT Bank BNI Syariah atau BNI Syariah. Dengan izin usaha ini, manajemen BNI melakukan *soft launching* operasional PT Bank BNI Syariah sebagai entitas independen hasil pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah (UUS) dari BNI dan efektif pertanggal 19 Juni 2010. *Spin off* dilakukan sebagai langkah strategis BNI dalam merespon perkembangan faktor-faktor eksternal, yaitu situasi ekonomi, kebutuhan pasar, dan regulasi, serta faktor internal, antara lain *corporate plan*, kesiapan organisasi, dan *customer base*. Demikian disampaikan Gatot M Suwondo, Direktur Utama BNI, pada kesempatan *soft launching* PT Bank BNI Syariah, bersama Mulya E Siregar, Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, dan segenap Komisaris dan Direksi PT Bank BNI Syariah. (<http://www.bni.co.id/BeritaBNI/SiaranPers/PT-Bank-BNI-Syariah-resmi-menjadi-Bank-Umum-Syariah.aspx>. diakses 12/06/2011).

b. Sejarah BNI Syariah Cabang Yogyakarta

BNI Syariah merupakan suatu badan usahajasa keuangan yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang diresmikan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia DR. Bambang Sudibyo pada tanggal

29 April 2000 dengan modal awal yang disetor Rp. 6.000.000.000,- dari penjualan saham. BNI Syariah resmi beroperasi melayani jasa keuangan perbankan pada masyarakat mulai tanggal 1 Mei 2000.

Adapun prosedur didirikannya BNI Syariah di Yogyakarta:

- 1) Tanda daftar perusahaan Perseroan Terbatas disahkan oleh Menteri Kehakiman No. 100/BH.12-05/IV/2000.
- 2) Ditandai adanya izin tempat usaha yang disahkan oleh walikota Yogyakarta, R. Digdo. No. 503-S.203/04.D/2000.
- 3) Tanda Izin Gangguan (HO) No. 503-739/14.NG/2001.

BNI Syariah juga memiliki keunggulan seperti pada Bank-bank Syariah lainnya, seperti memiliki fasilitas ATM yang bisa diakses di 2.200 ATM BNI dan 6.000 ATM berlogo *Cirrus* dengan akses internasional. Kartu BNI Syariah plus juga dapat berfungsi sebagai debit di merchant-merchant yang berlogo *Maestro*. Keberadaan BNI Syariah di tengah-tengah masyarakat Yogyakarta sangat membantu memenuhi kebutuhan dalam mengangkat perekonomian masyarakat dan terbatas dari sistem bunga di perbankan konvensional, karena BNI syariah beroperasi dengan berlandaskan pada prinsip syariah Islam atas dasar al-Qur'an dan al-Hadist serta ijtihad para ulama. Produk-produk yang ada di BNI Syariah memperoleh minat yang cukup besar dari masyarakat Yogyakarta, ini dibuktikan semakin meningkatnya jumlah nasabah pengguna layanan pada BNI Syariah

Di Yogyakarta, BNI Cabang Syariah berlokasi di Jl. KH Ahmad Dahlan No. 64 Yogyakarta, yang kemudian menempati gedung baru di Jl. Kesumanegara No. 112 Yogyakarta, dengan nomor telepon (0274) 417222.

c. Perkembangan BNI Syariah

Sistem yang diterapkan BNI saat ini adalah konsep *Dual Banking System*, artinya suatu system yang sudah menjadi kebijakan untuk menjalankan dua sistem secara bersamaan, berdampingan dan saling bersinergi, baik operasional BNI Cabang Konvensional maupun Cabang Syariah. Secara structural cabang konvensional dan cabang syariah satu direksi yaitu direktur ritel sehingga kebijakan-kebijakan sering mengadopsi dari kebijakan konvensional, padahal kebijakan pada konvensional belum tentu tepat diterapkan pada operasional Bank Syariah khususnya mengenai pemberian kredit atau pembiayaan.

Inilah sebuah konsekuensi konsep Dual Banking System yang memiliki keuntungan dan kelemahannya. Keuntungannya, misalnya jaringan luas, teknologi handal, modal relatif lebih murah. Sedangkan kelemahan diantaranya kebijakan-kebijakan yang diterapkan masih mengandung unsur-unsur konvensional terutama pada pemberian segmen penyaluran dana.

Solusinya adalah adanya Unit Usaha Syariah (UUS) yang

menyusun bagian dari *Strategic Business Unit (SBU)* ritel. Artinya

dalam penghimpunan dana, pembiayaan maupun sistem akuntansinya terpisah dari BNI Konvensional yang melakukan kegiatan perbankan umum (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010).

3. Visi, Misi dan Tujuan BNI Syariah

Tujuan yang ingin diperoleh BNI Syariah adalah (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010):

- a. Melaksanakan operasional perbankan sesuai dengan syariah Islam.
- b. Memberi mutu pelayanan yang unggul kepada nasabah dengan sistem *front end* dan otomatisasi *online*.
- c. Meningkatkan kualitas aktiva produktif dengan portofolio bisnis terutama segmen pasar usaha kecil dan menengah.
- d. Memberikan kontribusi keuntungan yang nyata terhadap laba BNI secara keseluruhan.

Untuk merealisasikan visi dan misi tersebut, BNI melakukan *planning process* secara bertahap ditingkat perusahaan sampai ke unit-unit operasional yang berfungsi sebagai pedoman bagi manajemen dalam pencapaian tiga target umum:

- a. Tahun 2008 menjadi Bank yang unggul dalam layanan.
- b. Tahun 2013 menjadi Bank yang unggul dalam kinerja.
- c. Tahun 2018 menjadi Bank kebanggaan nasional yang unggul dalam

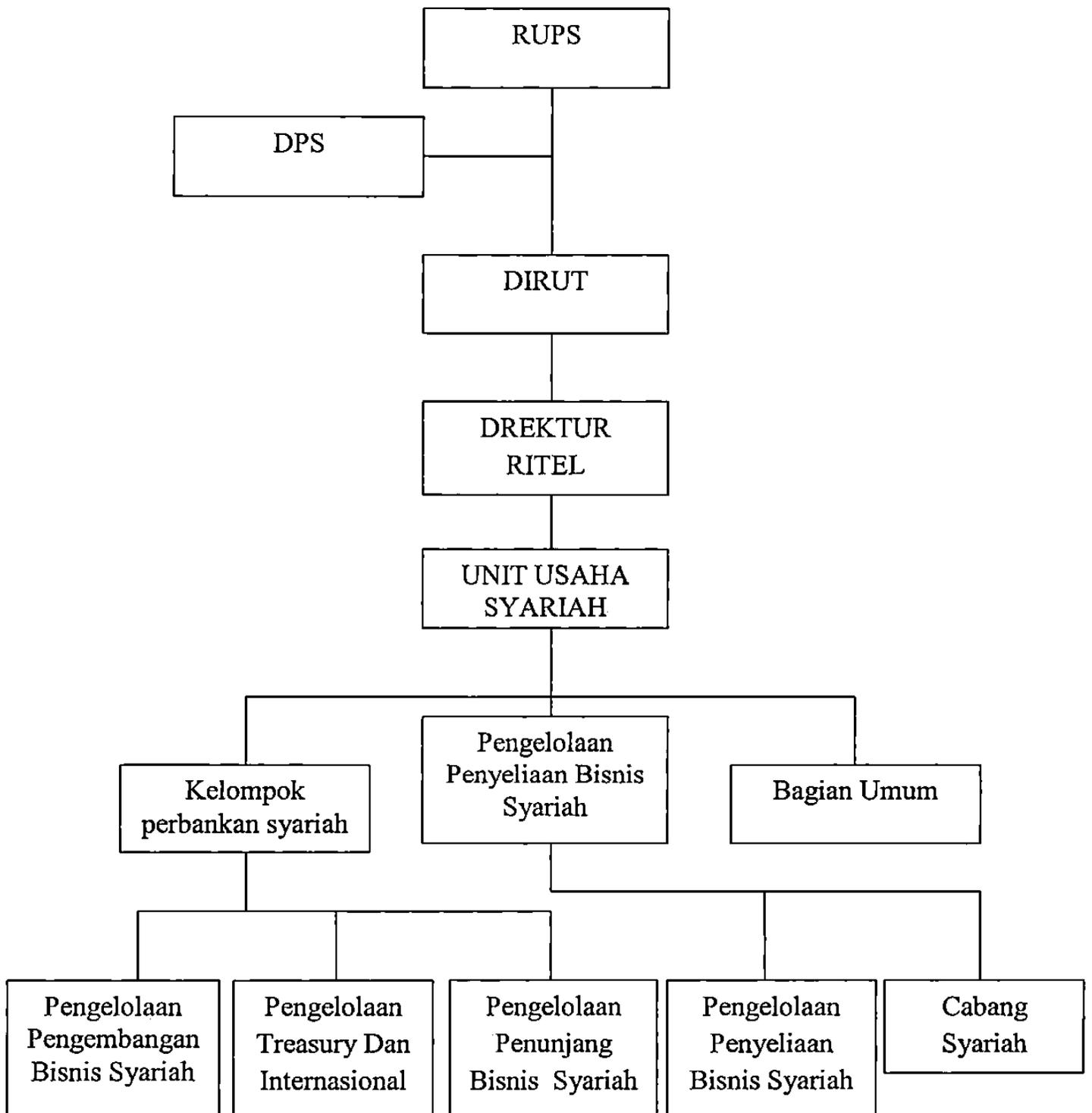
4. Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Yogyakarta

Struktur organisasi BNI Syariah Cabang Yogyakarta tidak jauh berbeda dengan struktur organisasi pada bank umum konvensional. Yang membedakan pada ada tidaknya Dewan Pengawas Syariah (DPS). Tugas DPS adalah melakukan pengawasan terhadap setiap produk dan kebijakan yang diambil dan dilakukan oleh pemegang kebijakan pada BNI Syariah Cabang Yogyakarta agar tidak terlepas dari ketentuan syariah.

DPS sebagai suatu lembaga pengawas produk sangatlah *urgen* serta mempunyai peran penting dalam menyikapi setiap produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan khususnya BNI Syariah Cabang Yogyakarta, mengingat Bank ini menggunakan *dual banking system*.

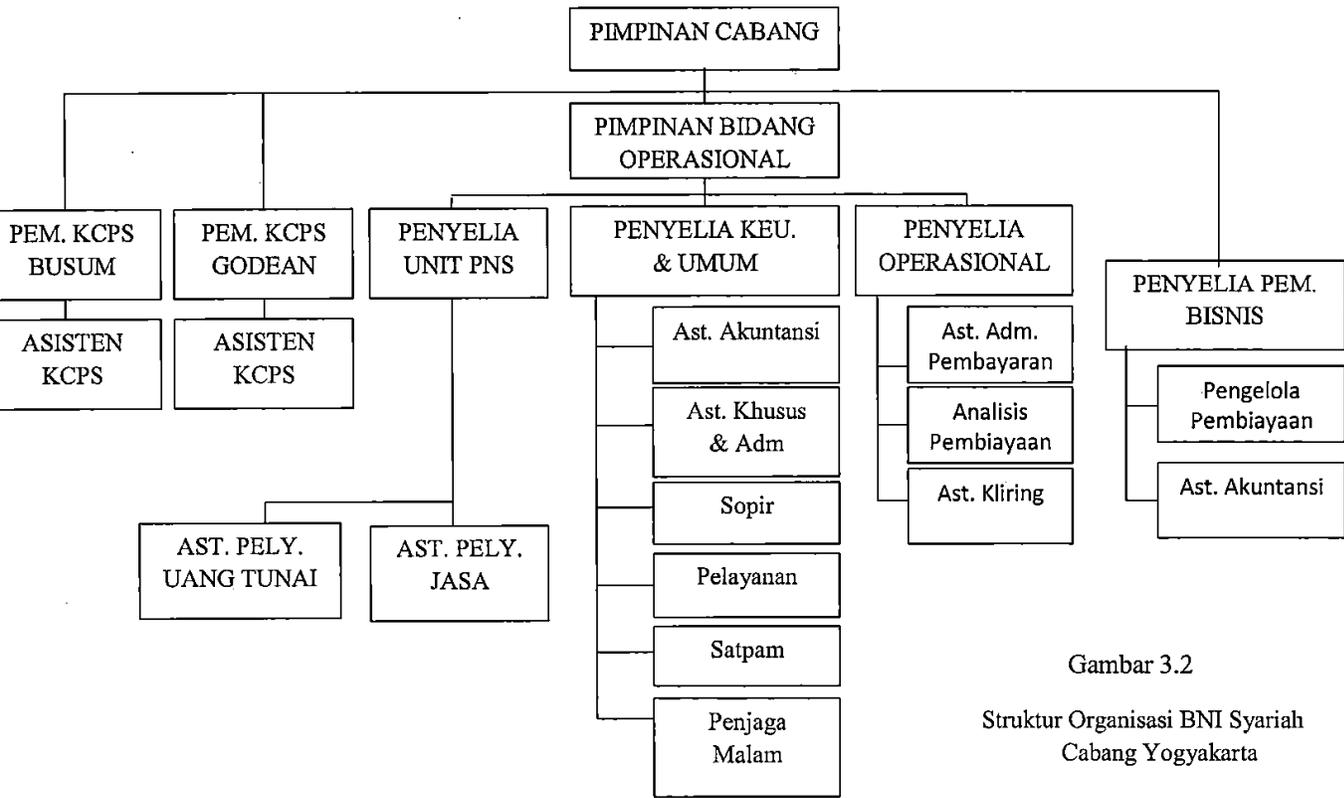
BNI Syariah berada dibawah pengelolaan unit syariah, BNI merupakan bagian dari *Strategic Business Unit Ritel* yang berada langsung dibawah pengawasan direktur ritel BNI. UUS terdapat penunjang bisnis syariah dan divisi pengelolaan *treasure* dari *investment*, pengelolaan penunjang bisnis syariah yang tegabung dalam kelompok perbankan syariah. Kemudian pengelolaan penyeliaan bisnis syariah yang membawahi cabang serta bagian umum.

Adapun bagan Struktur Organisasi BNI Syariah, BNI Syariah Cabang Yogyakarta (berdasarkan Surat Keputusan Direksi No. Kp/175/dir/r tanggal 8 Juli 2002, hal penyempurnaan organisasi Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang) dan Skema Prinsip Organisasi BNI Syariah akan digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.1

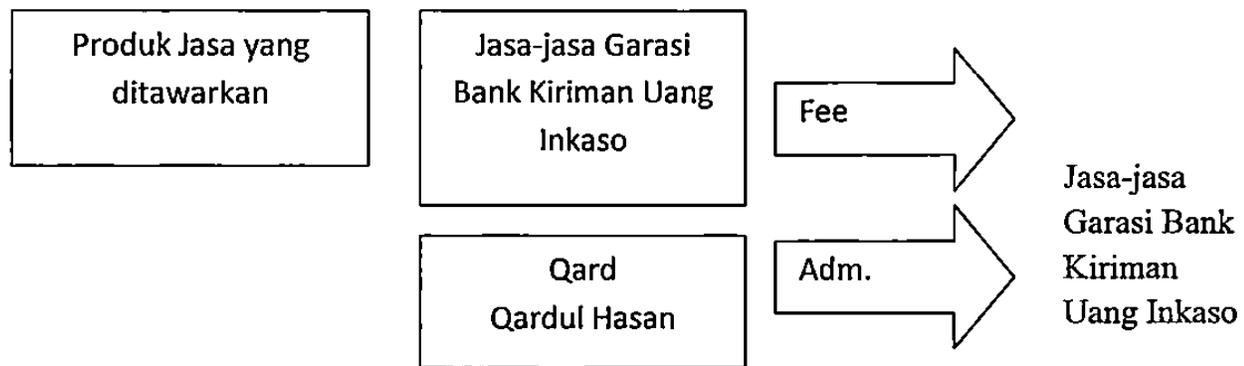
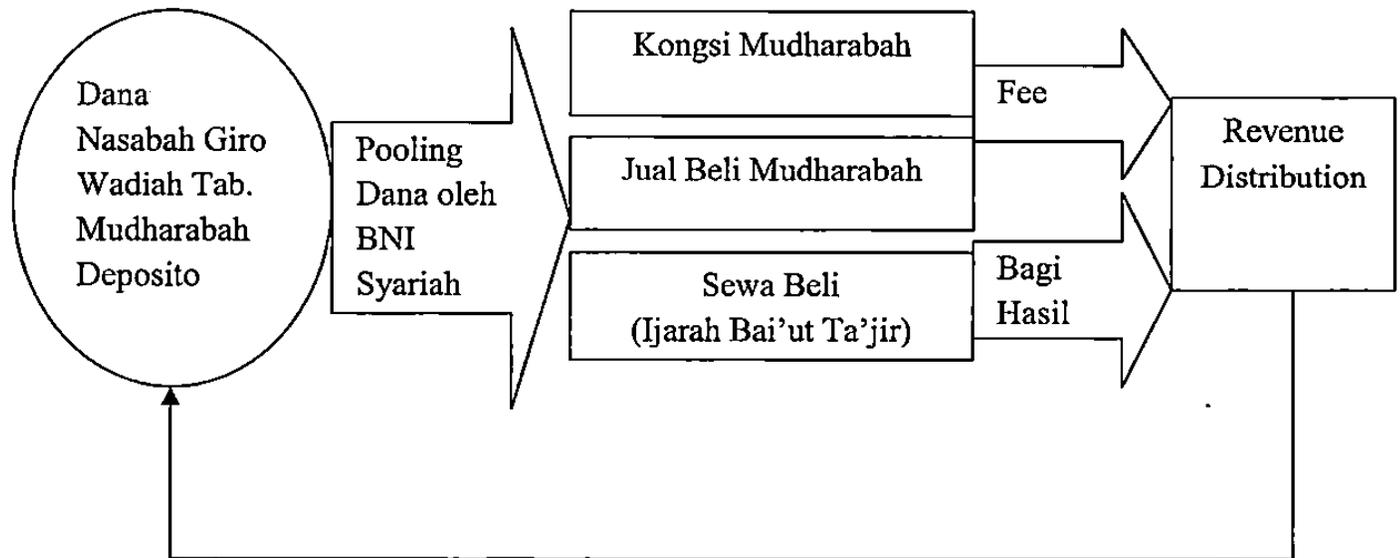
Struktur Organisasi BNI Syariah



Gambar 3.2

Struktur Organisasi BNI Syariah
Cabang Yogyakarta

Sumber: Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta (2010)



Gambar 3.3

Skema Prinsip Organisasi BNI Syariah

Sumber: Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta (2010)

5. Jenis Produk Pelayanan

BNI Syariah selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kinerja untuk mengabdikan, dan menjadi yang terbaik bagi masyarakat dan Negara serta menjadi bank yang unggul dan terkemuka di Indonesia. Beragam produk unggulan yang dimiliki oleh BNI Syariah sangat berperan penting dalam memajukan perkembangannya dari masa ke masa. Berikut adalah produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah untuk memudahkan nasabah dalam setiap transaksi yang sesuai dengan kaidah dan syaria'i dengan segala kemudahan dan fitur atau fasilitas yang semakin lengkap dan mendukung (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010):

a. Produk Dana

Layanan rekening produk dana BNI syariah dapat dinikmati nasabah setelah dikeluarkan Peraturan Bank Indonesia No. 8/3/PBI/2006 dengan system pembukuan terpisah dan langsung dibukukan di Cabang-cabang BNI Syariah setempat. Produk unggul pendanaan BNI Syariah yaitu:

1) BNI iB Giro (IDR & USD)

Giro Syariah merupakan produk yang memberikan segala kemudahan bertransaksi Giro yang menggunakan prinsip *Wadiah Yadh Dhamanah*. Giro Syariah mendukung usaha nasabah dengan kemudahan *on-line* pada cabang-cabang BNI di seluruh Indonesia. *Wadiah Yadh Dhamanah* merupakan titipan

oleh bank untuk mendukung sektor riil, dengan jaminan bahwa dana dapat ditarik sewaktu waktu oleh pemilik dana.

2) Tabungan iB Plus

Tabungan iB Plus (Tabungan Syariah Plus) adalah tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*. Dengan prinsip ini tabungan anda akan diinvestasikan secara produktif dalam investasi yang halal sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan dari investasi akan dibagikan antara nasabah dan bank sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal pembukaan rekening tabungan.

3) BNI iB Deposito

BNI iB Deposito diperuntukkan bagi mereka yang ingin memiliki investasi berjangka yang menguntungkan dan menenangkan. Menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*, BNI iB Deposito mengelola dana masyarakat dengan cara disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif maupun pembiayaan konsumtif yang halal dan bermanfaat untuk kemaslahatan umat.

4) Tabungan Haji Indonesia (THI) Syariah

THI Syariah adalah produk tabungan haji dari BNI Syariah dengan prinsip "Mudharabah Mutlaqah". Pengelolaan dana tabungan haji dilakukan dengan aman dan bersih sesuai

syariah, sehingga dapat mewujudkan niat haji dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan.

5) Tapenas Syariah

Tapenas syariah adalah produk tabungan dari BNI Syariah dalam merencanakan dan mempersiapkan dana pendidikan anak sendiri mungkin untuk mewujudkan cita-cita dimasa depan. Bagi orang tua tentu menginginkan pendidikan terbaik untuk putra-putri mereka. Merencanakan sedini mungkin merupakan tindakan bijaksana bagi orang tua.

b. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan atau pengalokasian dana ini meliputi Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan *Mudharabah* dan *Ijarah*. Pembiayaan ini tetap mendapatkan pengawasan dari DSN agar aspek syariah tetap terjaga. Produk unggulan pembiayaan BNI Syariah yaitu (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010):

1) BNI Wirausaha Syariah

BNI Wirausaha Syariah adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada para wirausahawan yang membutuhkan dana usaha dengan proses lebih cepat, mudah, adil dan fleksibel serta lebih menentramkan sesuai syariah, untuk memenuhi kebutuhan usaha tiap debitur yang mengajukan pembiayaan ini. Debitur

atau nasabah dapat memanfaatkan produk pembiayaan ini dengan tiga jenis akad yaitu:

(a) *Murabahah* (Jual Beli)

Merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan ketentuan yang disepakati antara pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai dan angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama.

(b) *Mudharabah* (Bagi Hasil)

Mudharabah adalah pembiayaan modal kerja atau investasi hingga 100%, sedangkan usaha dan manajemennya disediakan oleh nasabah. Pembagian keuntungan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan kedua pihak.

(c) *Musyarakah* (Kongsi)

Merupakan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan kedua pihak.

(d) *Ijarah Bai Ut Takjiri* (Sewa Beli)

Ijarah Bai Ut Takjiri adalah produk pembiayaan bagi nasabah yang menginginkan barang investasi, bisa disewa

barang investasi tersebut menjadi milik nasabah sepenuhnya setelah akad jual beli.

2) BNI Oto Syariah

BNI Oto Syariah adalah pembiayaan dengan prinsip *Murabahah* dimana pembiayaan ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk mewujudkan impian memiliki kendaraan dan ketenangan serta kenyamanan dalam perjalanan dengan proses lebih mudah dan cepat sesuai prinsip syariah. Dengan BNI Oto Syariah ini memberikan pembiayaan untuk kendaraan baru atau bekas dengan lebih adil, selama masa pembiayaan, besarnya angsuran akan tetap dan tidak akan berubah sampai lunas.

3) BNI Griya Syariah

BNI Griya Syariah adalah pembelian dengan prinsip jual-beli yang memberikan pembiayaan kepemilikan rumah, kavling, pembangunan dan renovasi rumah serta pembelian rumah inden. Dengan pembiayaan ini pemohon dapat mewujudkan impian dengan lebih mudah, cepat, dan adil sesuai syariah.

BNI Syariah menjalin kerjasama dengan PT Sarana Multigriya Finansial (SMF) dalam program penyaluran Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PPR). Melalui kerjasama ini, SMF memberikan pembiayaan dengan akad mudharabah kepada BNI Syariah untuk disalurkan pada pembiayaan kepemilikan

rumah BNI iB Griya. Dengan pola ini, maka BNI Syariah mendapatkan kesempatan memutar kembali dana yang sudah dialokasikan untuk dimanfaatkan dalam pembiayaan kepada nasabah lainnya.

SMF merupakan perusahaan yang didirikan pemerintah untuk mewujudkan tersedianya hunian yang layak bagi seluruh rakyat Indonesia dengan cara memfasilitasi perputaran aliran dana yang mensinergikan Pasar Primer KPR, Pasar Sekunder SMF dan Pasar Modal.

Kerjasama program penyaluran PPR dari PT SMF dengan pola syariah ini merupakan yang pertama kali dilakukan di Indonesia. BNI Syariah sendiri selama ini telah memiliki produk PPR BNI iB Griya, yang merupakan fasilitas pembiayaan dengan akad Murabahah yang diberikan kepada nasabah untuk membeli atau membangun rumah tinggal, yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing nasabah.

Keunggulan yang dimiliki BNI Griya Syariah yaitu:

- a) Rasa tentram dan tenang karena dengan pembiayaan syariah terhindar dari transaksi ribawi.
- b) Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan

- c) Proses persetujuan pembiayaan yang mudah dan relative cepat.
- d) Uang muka ringan, mulai dari 10%.
- e) Jangka waktu pembiayaan samapi dengan 15 tahun.
- f) Tarif bersaing.
- g) Bebas biaya propisi dan appraisal.
- h) Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp 5 miliar.
- i) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.

Simulasi perhitungan angsuran pembiayaan pemilikan rumah, yaitu:

Harga rumah = Rp 250.000.000,-

Maksimal pembiayaan (90%) = Rp 225.000.000,-

Margin berlaku = 10% (flat)

Jangka waktu = 15 tahun

Pokok pembiayaan + marjin

= Rp 225.000.000 + (Rp 225.000.000 × 10% × 15 tahun)

= Rp 225.000.000 + Rp 337.500.000

= Rp 562.500.000

Angsuran perbulan

= Rp 562.500.000 ÷ (12 bulan × 15 tahun)

4) BNI Cerdas iB

BNI Cerdas iB adalah pembiayaan untuk memenuhi segala kebutuhan biaya pendidikan di sekolah, perguruan tinggi atau lembaga pendidikan formal lainnya.

5) BNI Multijasa iB

BNI Multijasa iB adalah pembiayaan jasa konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk memperoleh manfaat atau jasa, misalnya pembiayaan untuk jasa pernikahan, jasa pendidikan, jasa kesehatan, wisata umroh atau haji, dan jasa lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah dengan menggunakan akad *Ijarah* (sewa menyewa mendapatkan imbalan atas barang atau jasa yang disewakan). Dengan akad *Ijarah* Multijasa, BNI Syariah menyediakan manfaat jasa pendidikan yang pembayarannya diangsur selama masa pembiayaan.

6) BNI iB Gadai Emas

Sering disebut pembiayaan *Rahn*, pembiayaan ini merupakan penyertaan peminjaman atau hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lanatakan atau berupa

...)

7) BNI Hasanah Card

Sesuai dengan fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006 Syariah Card didefinisikan sebagai kartu yang berfungsi sebagai Kartu Kredit yang hubungan hukum antara para pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

c. Produk Jasa

1) Kiriman Uang (*Transfer*)

Fasilitas *on line* untuk melakukan pengiriman uang atau transfer antar cabang bank syariah atau bank konvensional, baik secara kliring ataupun kliring antar bank dengan prinsip *Wakalah*.

2) Inkaso

Inkaso adalah pemberian kuasa kepada bank oleh perusahaan atau perorangan untuk menagihkan atau memintakan persetujuan pembayaran (akseptasi) ke pihak ketiga. Bisa juga digunakan untuk menyerahkan begitu saja kepada pihak yang bersangkutan ke tempat lain di dalam negeri.

3) Garansi Bank (*Kafalah*)

Garansi bank adalah surat keterangan usaha untuk memberikan jaminan kepada perusahaan atau perseorangan

(...)

d. Produk Sosial

BNI Syariah mengelola dana zakat, infak dan shadaqah (ZIS). Adapun produknya yaitu (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010):

1) *Qardh*

Qard adalah pinjaman dari bank (*muqridh*) kepada pihak tertentu (*muqtaridh*) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman. *Muqridh* dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada *muqtaridh*. Pengembalian dapat dilakukan secara berangsur atau sekaligus.

2) *Qardhul Hasan*

Qardhul Hasan adalah bantuan yang diberikan BNI Syariah dalam bentuk pinjaman dana kepada nasabah tanpa bagi hasil ataupun imbalan dari nasabah tersebut, tetapi pengembalian dengan jumlah yang dipinjamkan. Diberikan dalam rangka pelaksanaan kewajiban sosial kepada nasabah yang berhak membutuhkan dan menerimanya.

3) Dana Bantuan Sosial

Dana bantuan sosial merupakan bantuan yang diberikan BNI Syariah kepada pihak-pihak yang membutuhkan yang statusnya

e. Pemberian Pembiayaan

Pemberian pembiayaan dibedakan menjadi tiga manajemen pembiayaan, yaitu (Dokumen BNI Syariah Cabang Yogyakarta, 2010):

- 1) Manajemen pembiayaan produktif (skala besar dan kecil tidak dibedakan).
- 2) Manajemen pembiayaan konsumtif kecil.
- 3) Manajemen pembiayaan konsumtif besar.

Pembiayaan pada BNI Syariah pada prinsipnya sama dengan pemberian kredit pada bank konvensional, kecuali dalam hal pemberian bagi hasil dengan nasabah, BNI Syariah pendapatan bank diperoleh dari margin, uang sewa, dan bagi hasil dari bank.

Bentuk-bentuk pembiayaan yang diterapkan di BNI Syariah ada empat macam jenis, yaitu:

- 1) Murabahah
- 2) Mudharabah
- 3) Musyarakah
- 4) Bai' Ut Takjir

B. Pembahasan

1. Pelaksanaan Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan Pemilikan Rumah

Sistem pelaksanaan akad *Murabahah* pada pembiayaan pemilikan rumah menjadi salah satu *point* yang dibahas dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, terdapat dua objek penelitian, yaitu pihak BNI Syariah pada

divisi pemasaran dan pembiayaan pemilikan rumah serta nasabah pembiayaan pemilikan rumah. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

a. Proses pelaksanaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BNI Syariah Cabang Yogyakarta, pada divisi pemasaran dan pembiayaan pemilikan rumah, yaitu bapak Ruri dan bapak Anung Moko P, produk BNI Griya Syariah hadir pada tahun 2005, produk ini berjalan dengan baik hingga sekarang. Hingga tahun 2011 pada data bulan Juni, pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan akad *murabahah* hingga sekarang sebanyak 965 rumah. Dari jumlah tersebut, BNI Syariah memiliki piutang pada pembiayaan pemilikan rumah sebesar Rp 75.447.337.074,-.

Wawancara pada tanggal 15 Juni, dengan bapak Anung, mengatakan bahwa pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah hingga sekarang berjalan baik, kerjasama pihak bank dengan nasabah berjalan baik melalui sistem *murabahah*, pembiayaan pemilikan rumah ini dapat berjalan setelah melalui beberapa proses tahapan sebelum disetujui oleh kedua belah pihak. Pembiayaan pemilikan rumah yang menggunakan akad *murabahah*, memiliki nilai lebih tersendiri baik untuk bank maupun nasabah, karena jumlah angsuran pembiayaan dari awal hingga akhir pembiayaan memiliki nominal

mengingat daya beli masyarakat atas perhitungan jumlah pendapatan dan pengeluaran nasabah. Kesepakatan keuntungan yang diperoleh bank, dibicarakan diawal sebelum dilakukannya akad. Besarnya Dalam alur proses pelaksanaan yang mencakup proses pengajuan hingga proses pembayaran cicilan, melalui tahap permohonan, *processing*, dan akad *murabahah*.

Mekanisme pengajuan pembiayaan yang dimaksud yaitu:

1) Permohonan

Permohonan pengajuan pembiayaan pemilikan rumah, diajukan oleh calon nasabah itu sendiri kepada divisi pemasaran pembiayaan pemilikan rumah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta. Nasabah melengkapi beberapa persyaratan yang diberikan pihak bank yaitu:

a) Verifikasi Data

Verifikasi data berisi data-data *internal*, data *external*, berdasarkan pedoman 5C serta info dari Bank Indonesia (BI). Info dari BI harus menyatakan bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak terjerat hukum atau terlibat dalam *black list* di bank manapun.

b) Verifikasi dokumen.

c) *Input system* atau *Financing Origination*

Verifikasi data yang dimaksud meliputi identitas pemohon, yaitu:

- a) Pas foto 3 x 4 Suami dan Istri
- b) Foto copy KTP Suami dan Istri
- c) Foto copy akta nikah dan kartu keluarga
- d) Foto copy NPWP

Selain identitas pemohon, dokumen financial pemohon juga harus dilengkapi, dokumen yang dimaksud yaitu:

- a) Foto copy rekening koran tabungan
- b) Asli slip gaji atau keterangan penghasilan terakhir
- c) Foto copy SK awal dan akhir pegawai
- d) SPT 1 tahun terakhir (pengusaha dan profesional)
- e) Laporan keuangan 2 tahun terakhir (pengusaha dan profesional)
- f) Akta perusahaan SIUP TDP (pengusaha)
- g) Foto copy SIP (profesi)

2) *Processing*

Setelah melalau tahap permohonan dan tahap memenuhi kelengkapan dokumen diatas, pihak bank akan melakukan beberapa proses penilaian kelayakan berdasarkan persyaratan tahap sebelumnya. Pihak bank akan melakukan proses:

b) Struktur Fasilitas

Pada *point* ini, pihak bank akan memperhitungkan nominal pembiayaan yang diajukan calon nasabah dan persetujuan bank, fasilitas yang diberikan bank, jangka waktu pembiayaan dan biaya administrasi.

c) Surat Keputusan Pembiayaan (SKP)

Hasil dari analisa pihak bank terhadap persyaratan sebelumnya, akan menghasilkan SKP (Surat Keputusan Pembiayaan) yang dikeluarkan oleh tim pembiayaan.

3) Persetujuan Nasabah

SKP yang dikeluarkan, diberikan kepada calon nasabah untuk dipelajari. Hingga ditemui kesepakatan pihak bank dan nasabah atas SKP tersebut. Nasabah berhak mengambil keputusan (Ya atau Tidak), jadi atau tidak melakukan pembiayaan pemilikan rumah. Apabila nasabah tidak setuju atau merasa keberatan atas hasil verifikasi data oleh bank, nasabah berhak menghentikan proses pengajuan. Namun, apabila nasabah sepakat atas hasil proses verifikasi oleh bank, maka tahap selanjutnya yaitu persiapan akad *murabahah*.

Untuk melanjutkan ke tahap akad, ada beberapa hal yang harus dipersiapkan untuk dapat melangsungkan pembiayaan

1. *Legalitas* dalam legalitas obyek pembiayaan, yaitu:

- b) IMB
- c) PBB, PBB harus terbayar lunas.
- d) Pajak.

Proses kelengkapan atas dokumen legalitas objek pembiayaan dilakukan bekerja sama dengan notaris yang ditunjuk bank. Pelaksanaan akad *murabahah* tetap dapat dilakukan walaupun kelengkapan dokumen legalitas objek pembiayaan masih tahap proses dilengkapi oleh notaris, dokumen legalitas dapat diwakilkan oleh *cover note*, agar akad pembiayaan *murabahah* dapat berjalan. Serta pada saat akad *murabahah*, akad dilengkapi dengan Akta Jual Beli (AJB). Setelah kesepakatan hingga akad, maka angsuran pembiayaan *murabahah* sudah bisa dimulai. Pada pembelian melalui pengembang, bank bekerjasama dengan pihak pengembang dengan menggunakan akad *wakalah*. *Wakalah* yaitu perwakilan, dalam hal ini pihak pengembang mewakili nasabah atas jual beli dan nasabah akan terlibat pada proses akad *murabahah*.

Selain pembiayaan kepemilikan rumah, BNI Syariah juga menyediakan fasilitas *take over*, fasilitas ini membantu nasabah dalam melanjutkan pembiayaan dari bank lain ke BNI Syariah (pemindahan pembiayaan). Nasabah yang mengajukan *take over*, diharuskan menyiapkan beberapa dokumen yaitu

dan lain-lain. Selain itu, bank juga menyediakan layanan perhitungan

pelunasan bulan berjalan, serta pembiayaan sebelumnya harus dalam posisi lancar 1 tahun terakhir.

Wawancara dengan bapak Ruri selaku kepala divisi pemasaran, menjelaskan bahwa besarnya maksimal cicilan pembiayaan berkisar 40% dari pendapatan nasabah, hal tersebut mengingat kebutuhan primer nasabah yang lain juga harus terpenuhi, dan nasabah merasa hal tersebut tidak merugikan. Apabila nasabah dapat melunasi cicilan pembiayaan sebelum jangka waktu yang ditentukan berakhir, nasabah mendapat apresiasi atau penghargaan, bank akan memberikan diskon atas pelunasan lebih awal tersebut. Diskon yang diberikan berdasarkan riwayat nasabah selama masa pembiayaan, sehingga apabila selama masa pembiayaan nasabah tidak pernah bermasalah maka bank akan memberikan diskon pelunasan yang sepatutnya atas prestasi nasabah tersebut.

BNI Syariah Cabang Yogyakarta juga memberikan asuransi jiwa, asuransi barang hingga asuransi atas rumah yang menjadi objek pembiayaan, yaitu asuransi kebakaran. BNI Syariah Cabang Yogyakarta menggunakan 5 C sebagai dasar penilaian kriteria nasabah dalam mengabulkan pengajuan pembiayaan.

Seperti pada bank-bank lain, baik yang bersifat

juga menemui masalah atas pembiayaan yang diberikan nasabah, yaitu berupa masalah angsuran dan masalah sertifikat. Pada masalah angsuran, ditemui beberapa nasabah yang mengalami penunggakan angsuran, atau keterlambatan dalam mencicil pembiayaan. Untuk pembayaran cicilan pembiayaan, dapat dengan mudah dilakukan melalui sms *banking* atau melalui mesin ATM. Untuk masalah sertifikat, sering dijumpai permasalahan status sertifikat, misalnya proses balik nama.

Wawancara dengan bapak Anung Yang dimaksud 5 C pada hasil wawancara diatas yaitu *Character*, adalah kemampuan nasabah bank, dalam hal ini nasabah pembiayaan pemilikan rumah untuk memenuhi kewajibannya, nasabah nasabah harus memiliki karakter yang baik dan memiliki kemungkinan untuk melunasi pembiayaannya. *Capacity*, merupakan kemampuan peminjam (nasabah pembiayaan pemilikan rumah) untuk dapat melunasi pembiayaannya. *Capital*, merupakan kondisi keadaan keuangan peminjam (nasabah pembiayaan pemilikan rumah). *Collateral*, adalah aset yang dijadikan barang jaminan oleh nasabah pembiayaan pemilikan rumah, apabila terjadi cacat janji, maka yang dijadikan barang sebagai peutup atas sisa cicilan (utang). *Condition* merupakan kondisi ekonomi, kondisi perekonomian

pembiayaan yang dilakukan nasabah sehingga dapat mengancam pelunasan pembiayaan.

b. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Setiap bentuk pembiayaan memiliki resiko, resiko yang paling sering dijumpai adalah tidak terbayarnya cicilan pembiayaan. Banyak langkah yang dilakukan bank agar pembiayaan dapat terus berjalan atau menyelamatkan kondisi finansial atas gagalnya pembiayaan itu berjalan. Apabila terjadi hal demikian, maka bank memiliki prosedur penanganan tersendiri, termasuk pada BNI Syariah Cabang Yogyakarta, prosedur yang ada yaitu:

- 1) Bank akan melakukan teguran terhadap nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan pemilikan rumah.
- 2) Apabila teguran dari bank tersebut tidak berhasil, maka bank akan mencoba turut membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi nasabah, baik berupa masalah *financial* atau *non financial*.
- 3) Bank akan melakukan program 3 R, yaitu *restructuring*, *reconditioning*, dan *rescheduling*. *Restructuring* maksudnya melakukan peninjauan kembali situasi dan kondisi permodalan nasabah pembiayaan pemilikan rumah. *Reconditioning* yaitu bantuan dengan memberikan keringanan atau perubahan persyaratan kredit terhadap nasabah pembiayaan pemilikan

syarat perjanjian cicilan pembiayaan kepemilikan rumah, diharapkan dengan merubah jadwal pembayaran, dapat meringankan nasabah. Cara-cara tersebut bertujuan masih untuk perbaikan atas masalah yang muncul dari nasabah.

- 4) Apabila jalan yang ditempuh sebelum-sebelumnya belum berhasil, maka bank akan melakukan tindakan menjual objek pembiayaan yang sekaligus aset jaminan. Penjualan dilakukan dengan sistem bawah tangan. Bank mencari atau nasabah lain yang ingin melanjutkan pembiayaan atas objek pembiayaan kepemilikan rumah.
- 5) Bank dapat melakukan lelang terhadap objek pembiayaan yang tergolong gagal menjalankan cicilan pembiayaan, dengan memperhitungkan biaya dan waktu.

2. Respon Nasabah

Salah satu produk yang ada di BNI Syariah Cabang Yogyakarta adalah BNI Griya Syariah, produk tersebut bergerak pada pembiayaan kepemilikan rumah. Dengan hadirnya produk tersebut, sangat membantu nasabah untuk bisa memiliki rumah, kavling atau membantu dalam memperbaiki rumah. Produk BNI Griya Syariah menggunakan akad *murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Adiyarman Karim, 2003: 161). Jadi, pembiayaan yang

diajukan nasabah, diperhitungkan keuntungan diawal akad, keuntungan yang diperoleh bank harus bersifat adil, tidak ada pihak yang merasa terbebani.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa nasabah tentang sejauh mana respon nasabah terhadap pembiayaan pemilikan rumah yang menggunakan akad *murabahah*, secara keseluruhan nasabah memberikan respon positif dengan digunakannya akad *murabahah*. Namun terdapat masalah yang sama dihadapi oleh nasabah dan pihak bank, yaitu masalah legalitas kepemilikan rumah berupa sertifikat, masalah tersebut yaitu pada lambannya proses yang dilakukan oleh notaris.

Tanggapan nasabah atas pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan akad *murabahah* dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Pelaksanaan Pembiayaan Dengan Akad *Murabahah*

Beberapa hal yang menjadi dasar nasabah memberikan respon positif terhadap pembiayaan pemilikan rumah yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu dengan akad *murabahah* nasabah merasa dimudahkan dalam masalah *financial*, nasabah merasa ringan dengan jangka waktu pembiayaan serta pelayanan yang diberikan bank yang dirasakan nasabah sangat memuaskan. Dalam pelaksanaan akad *murabahah*, nasabah tidak berorientasi dengan suku bunga dan biaya ekonomi tergolong dalam kegiatan muamalat sehingga

tergolong ibadah (wawancara dengan bapak Donny Heru Prasetyo selaku nasabah pada tanggal 12 Juni 2011). Barang yang diperjualbelikan dengan sistem murabahah harus jelas bagaimana asal barang tersebut dan halal, sehingga tidak tergolong sebagai barang yang *gharar*. Dengan menggunakan akad *murabahah*, nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diterima bank dengan jelas, selain itu dengan menggunakan akad *murabahah*, nasabah melakukan cicilan pembiayaan dari akad hingga akhir masa pembiayaan dengan jumlah nominal yang sama, karena suku bunga tidak berpengaruh pada sistem pembiayaan *murabahah*.

b. Persyaratan yang Ditetapkan BNI Syariah

Dalam proses pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan akad murabahah, pihak bank memiliki persyaratan yang harus dipenuhi, agar pemberian pembiayaan dapat terlaksana. Persyaratan yang harus dipenuhi nasabah pembiayaan pemilikan rumah hingga sekarang dapat dipenuhi nasabah dengan baik dan tidak memberatkan. Persyaratan yang harus dipenuhi yaitu identitas pemohon, kemampuan *financial* pemohon, dokumen pemilikan jaminan. Selain itu, bank juga menerima nasabah yang *take over*, dengan persyaratan khusus. Nasabah *take over* difasilitasi dengan persyaratan yang sangat mudah untuk dipenuhi sehingga pembiayaan dapat segera berpindah dari suatu bank ke BNI Syariah melalui BNI

Gina Sa'adah (wawancara dengan Ibu Wihardiani selaku nasabah

pada tanggal 15 Juni 2011). Terdapat beberapa persyaratan yang bersifat memudahkan ditemui nasabah dalam BNI Griya Syariah, yang tidak ditemui pada bank lain, yaitu apabila proses pelengkapan dokumen pemilikan jaminan, nasabah masih berjalan pada pihak notaris, akad *murabahah* tetap dapat dilaksanakan dengan diwakilkan sementara menggunakan *cover note* yang dikeluarkan notaris, sehingga pembiayaan *murabahah* dapat secepatnya berjalan.

c. Penetapan Angsuran

Pembiayaan *murabahah* sangat memudahkan nasabah dalam masalah *financial*, penetapan angsuran yang dikeluarkan bank berdasarkan analisa dokumen kemampuan *financial* pemohon, berdasarkan perhatian pada besarnya pengajuan nominal nasabah, pendapatan nasabah dan jangka waktu pembiayaan. Angsuran diperhitungkan dari jumlah pendapatan nasabah, ditetapkan maksimal 40% pendapatan nasabah dapat dibayarkan sebagai pembiayaan pemilikan rumah. Karena pendapatan nasabah yang lainnya merupakan biaya hidup nasabah untuk pemenuhan kebutuhan lainnya. Perhitungan penetapan angsuran dirundingkan dengan nasabah, sehingga menghasilkan kesepakatan dan tidak ada yang dirugikan. Penetapan angsuran yang memperhatikan pendapatan nasabah sangat membantu, apalagi pada nasabah yang memiliki keterbatasan

pendapatannya ke cicilan pembiayaan (wawancara dengan bapak Munsoji selaku nasabah pada tanggal 12 Juni 2011).

d. Pelayanan yang Diberikan

Dalam memberikan pelayanannya, BNI Syariah Cabang Yogyakarta melalui produk BNI Griya Syariah sangat memuaskan dan memudahkan nasabah. Nasabah dimudahkan dengan sistem pembayaran yang dapat dilakukan dengan menggunakan sms *banking* dan melalui mesin ATM, sehingga transaksi dapat berlangsung dimanapun dan kapanpun. Nasabah BNI Griya Syariah sebagian besar merupakan pegawai aktif, sehingga memiliki jadwal dan waktu pekerjaan yang cukup padat, dan dengan kemudahan transaksi yang disediakan, pembayaran cicilan pembiayaan dapat tetap berlangsung.

Pada sistem pembiayaan *murabahah*, nasabah yang mengalami kesulitan untuk menepati jangka waktu pembiayaan dapat diberikan layanan kelonggaran waktu atau dapat menambah masa waktu pembiayaan (wawancara dengan Ibu Wihardiani selaku nasabah pada tanggal 15 Juni 2011). Segala bentuk pelayanan pada BNI Griya Syariah dapat terealisasi dengan cepat, sehingga pencairan dana untuk melangsungkan pembanguana rumah, pembelian rumah dll, dapat segera dilaksanakan, pelayanan yang cepat yang diberikan BNI Syariah Cabang Yogyakarta pada produk BNI Griya Syariah, belum ada ditemui pada bank-bank lain (wawancara dengan bapak

Selanjutnya wawancara dilakukan pada tanggal 4 Juni 2011)

e. Tanggapan Nasabah Dalam Pelaksanaan

Dapat diketahui setelah melakukan wawancara, nasabah BNI Griya Syariah memberikan respon positif terhadap pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan akad *murabahah* karena dengan sistem pembiayaan tersebut, nasabah terhindar dari kegiatan ekonomi yang bersifat *gharar*, nasabah mengetahui dengan jelas keuntungan yang didapat bank dan fasilitas yang diterima nasabah.

Namun, ada beberapa hal yang perlu menjadi keluhan tersendiri bagi nasabah pengguna pembiayaan pemilikan rumah dengan akad *murabahah*, terutama pada produk BNI Griya Syariah di BNI Syariah Cabang Yogyakarta, berbagai permasalahan yang dirasakan nasabah yaitu mengenai masalah bukti kepemilikan seperti *fotocopy* akad, agar dapat secepatnya dapat berada ditangan nasabah, karena pada saat penelitian melalui wawancara, terdapat nasabah yang mengeluhkan keterlambatan mereka dalam memiliki bukti kepemilikan, seperti *fotocopy* akad. Dalam masalah dokumen jual beli, notaris cenderung lamban. Salah satu nasabah memberikan saran bahwa notaris tidak hanya ditunjuk bank, tetapi juga ada penawaran kepada nasabah untuk memilih notaris. Bagi nasabah pembiayaan kepemilikan rumah yang terlambat membayar cicilan, tidak dikenakan semacam denda, oleh karena itu nasabah beranggapan bahwa kurang ketatnya sistem yang ada. Nasabah pembiayaan pemilikan rumah menyarankan bahwa *flat*

yang ditetapkan agar bisa diturunkan agar nasabah pembiayaan
pemilikan juga semakin banyak. Perubahan sistem input data, yang
sempat terulang dialami salah satu nasabah