

## **BAB III**

### **PEMBERIAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA (MIKRO iB)**

#### **CALON NASABAH DI BANK BRI SYARIAH KCP SETIABUDI**

##### **BANDUNG.**

#### **3.1 Sejarah Umum Bank Rakyat Indonesia (Persero)**

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan

modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009.

Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.([www.brisyariah.com](http://www.brisyariah.com))

### 3.1.1 Sejarah BRI Syaria'ah Kantor Cabang Pembantu Setiabudi.

BRISyariah memperluas jaringan dan layanannya di Jawa Barat dengan membuka beberapa kantor cabang pembantu dan kantor kas,yang salah satunya adalah Kantor kas lembang yang sebelumnya merintis Kantor cabang pembantu di setiabudi. Pada tahun 2006 tepatnya di lembang kabupaten bandung barat yang berawal lahirnya Unit Usaha Syariah (UUS) ,dengan pimpinan yang bernama Bapak Sugeng, tidak lama kemudian bapak sugeng pindah alih pekerjaan ke bank konvensional,dan berganti pimpinan yang bernama bapak Maman,sampai pada bulan Desember tahun 2009, Unit usaha syariah yang berada di lembang tidak mengalami peningkatan dan perkembangan yang signifikan serta, keadaan nasabah sangat sepi,sehingga bapa aman berinisiatif untuk memindahkan unit usaha syariah lembang ke kota bandung tepatnya daerah setiabudi, pada saat itu Bank Indonesia (BI) menyetujui pemindahan unit usaha syariah lembang dan langsung berganti status menjadi Bank Umum Syariah (BUS). Beberapa tahun setelah pemindahan ternyata Kantor cabang pembantu setiabudi memiliki beberapa perkembangan yang sangat baik.dengan perkembangan tersebut bank kcp memutuskan untuk membuka kembali Kantor kas lembang sebagai upaya untuk perbantuan kepada nasabah yang meningkat, untuk menyetorkan dana mereka. hingga tahun 2012 ,pimpinan cabang setiabudi pindah ke makasar, sejak

saat itu pimpinan KCP setiabudi di gantikan oleh Bapak Insan Agustian Wiguna hingga sekarang.<sup>74</sup>

Bermunculannya pihak asing yang mendominasi perbankan nasional, mendorong BRI untuk menghadirkan BRI Syari'ah dengan harapan dapat menggali potensi bisnis syari'ah dari bangsa yang memiliki populasi penduduk Islam terbesar di dunia. Saat ini BRI Syari'ah memiliki sekitar lebih dari 60 jaringan kantor dengan 30 persen di antaranya berlokasi di Jakarta. Penambahan jaringan kantor baru akan dilakukan tersebar agar mewakili seluruh wilayah Indonesia, seperti di Jawa, Kalimantan, dan Sulawesi.

### **3.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan**

#### **a. Visi**

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

#### **b. Misi**

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.

---

<sup>74</sup> Wawancara dengan Pihak *Branch Operation Supervisor* (BOS) Maret 2015

- c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.<sup>75</sup>

### 3.1.3 Tujuan Pendirian Perusahaan

Tujuan didirikannya perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah sebagai berikut:

- a) Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank.
- c) Meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.<sup>76</sup>

### 3.2 Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan

Struktur organisasi di tingkat Kantor Cabang Pembantu di BRI Syaria'ah KCP Setiabudi memiliki struktur organisasi yang relatif cukup luas, yaitu terdiri dari Pemimpin Kantor cabang pembantu (pincapem), yang membawahi tujuh orang yaitu BOS (*Branch, Operation, Supervisor*), yang terdiri dari *Costumer Service, Teller, Satpam* dan *Pramubakti*. Lalu bawahan kedua ada *Account Officer (AO)* dan *Funding*

<sup>75</sup> Buku Panduan Bank BRI Syariah pada BRISyariah KCP Setiabudi, hlm 1

<sup>76</sup> *ibid*, Hlm 2

*Officer (FO)*,bawahan ketiga ada Gadai, bawahan keempat ada UH (*unit head*) yang terdiri dari SO(*sales officer*) dan RO (*Relationship Officer*), UH memiliki bawahan yaitu UH kantor kas lembang dan UFO lembang. Bila digambarkan, maka struktur organisasi BRI Kantor Kas UNISBA adalah sebagai berikut.<sup>77</sup>

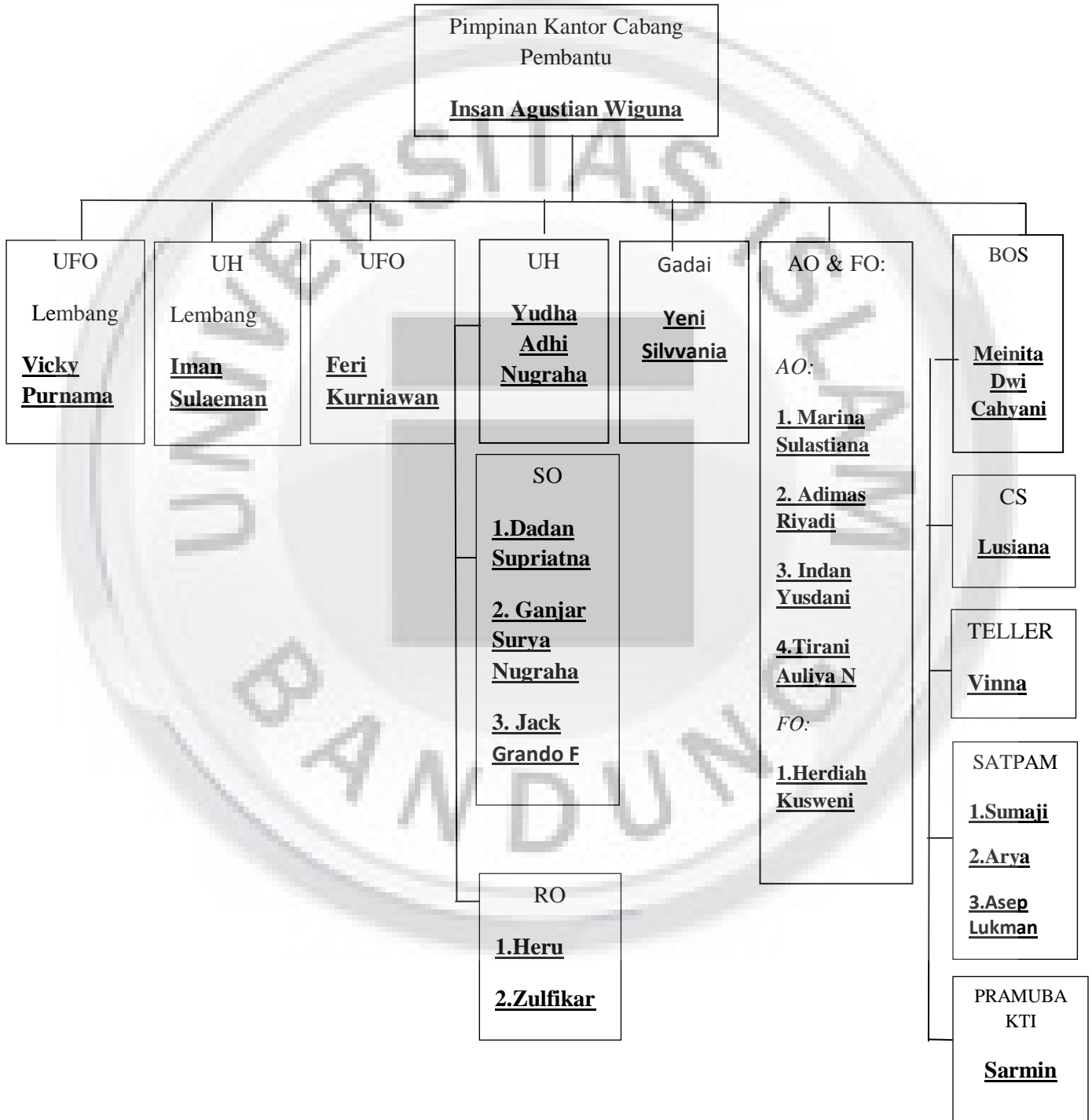


---

<sup>77</sup> Wawancara dengan Pihak *Branch Operation Supervisor (BOS)* Maret 2015

Gambar 3.1

**Struktur Organisasi BRI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Setiabudi.**



### 3.3 Uraian Jabatan

Berdasarkan struktur organisasi di atas terdapat uraian jabatan sebagai berikut:<sup>78</sup>

#### 1. Kepala Pimpinan Kantor Cabang

- **Perspektif *Financial***

1. Melakukan ekspansi pembiayaan
2. Meningkatkan jumlah simpanan
3. Meningkatkan kualitas aktiva produktif
4. Meningkatkan kualitas keuangan

- **Perspektif *costumer***

1. Meningkatkan jumlah peminjam
2. Meningkatkan jumlah penyimpanan
3. Meningkatkan pelayanan kepada nasabah

- **Perspektif *Internal process***

1. Memastikan kepatuhan kegiatan operasional dan bisnis terhadap ketentuan yang berlaku.

- **Perspektif *Learning & Growth***

1. Melakukan pengembangan SDM di Unit Kinerjanya.

---

<sup>78</sup> Buku Panduan *Job Description* BRIS hlm 1



## **2. BOS (*Branch, Operation, and Supervisor*)**

1. Membina dan melatih teller dan *costumer service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik
2. Bertanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan kerja terutama terhadap halaman, *banking hall* dan *area kerja teller, costumer service* dan *area front office* lainnya seperti tempat duduk nasabah, tempat aplikasi dan brosur.
3. Mengelola operasional *teller* dan *costumer service* kantor cabang.
4. Melakukan koordinasi internal dan eksternal perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional *front office* kantor cabang.
5. Melakukan sosialisasi kepada *teller* dan *costumer service* serta pihak terkait lainnya dalam rangka *implementasi* kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kanca.
6. Membentuk *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional *front office* kantor cabang serta pengembangan karir dan pelatihan yang di butuhkan oleh karyawan *front office* di kantor cabang.

## **3. Kas dan Teller**

Kas dan *Teller* selaku kuasa bank untuk melakukan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang.

Tugas-tugas Pokok Kas dan *Teller* adalah sebagai berikut :

1. Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank.
2. Pelaksana transaksi keuangan tunai : setoran dan pembayaran.
3. Pelaksana mutasi Uang Tunai antar *Teller*kantor.
4. Berkewajiban membuat Laporan Kas Harian.

#### 4. *Customer service* (CS)

*Costumer Service* bertugas untuk melayani nasabah secara langsung yang datang ke *counter* Muamalat.

Tugas-tugas Pokok CS adalah sebagai berikut :

1. Media penyampaian informasi dan penjualan produk DPK.
2. Memberikan layanan kepada nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening.
3. Media pemeliharaan hubungan dengan nasabah.

#### 5. *Account Officer*

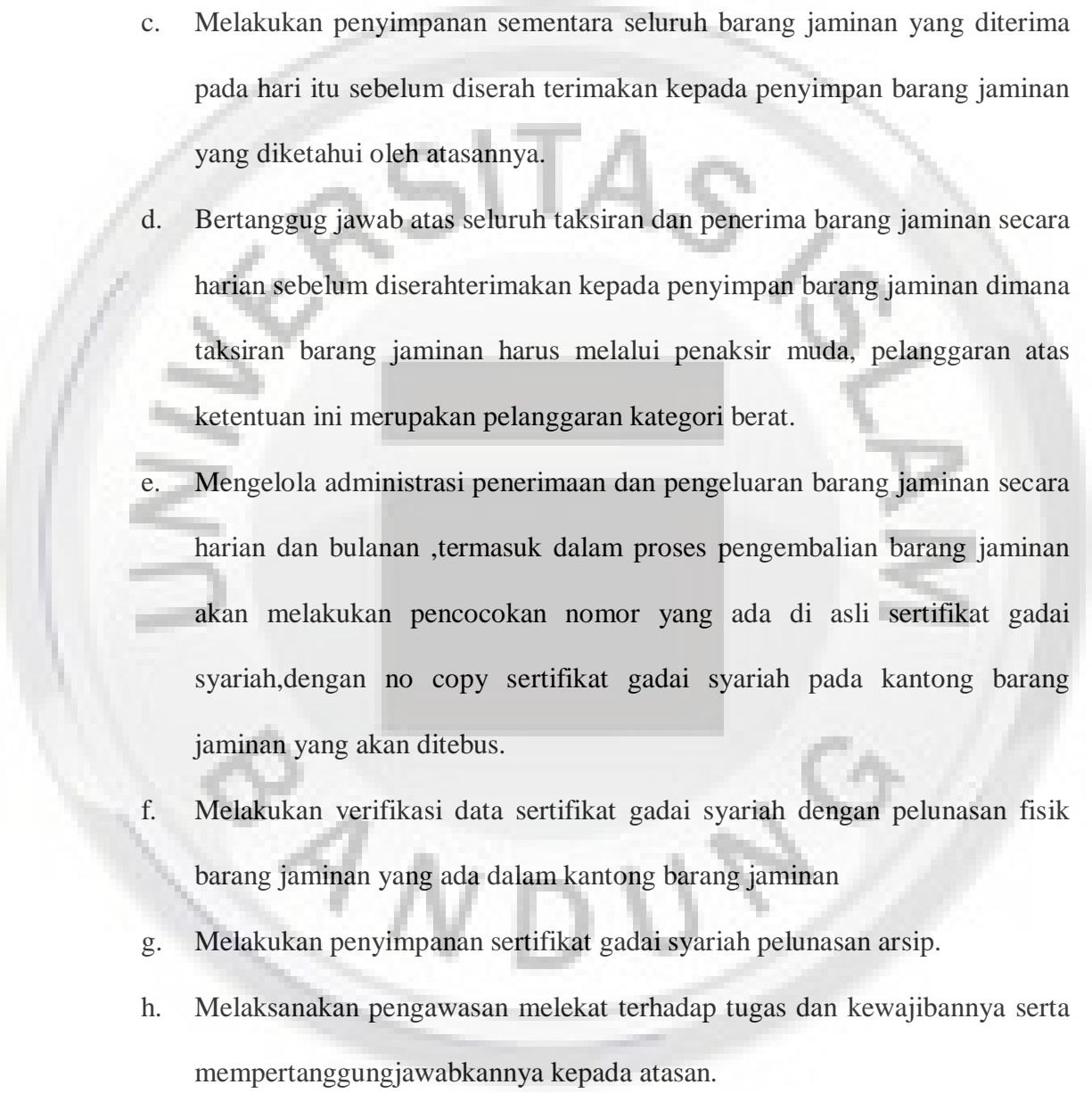
1. Menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran serta prakarsa pembiayaan sesuai ketentuan berlaku dan sesuai kewenangan bidang tugasnya agar target ekspansi pembiayaan tercapat.
2. Melakukan pembiaanaan pembiayaan baik langsung (*on site*) maupun tidak langsung (*off site*) sesuai kewenangan bidang tugasnya terhadap nasabah

binannnya untuk memastikan bahwa kinerja pembiayaan nasabah dapat terjaga dalam kategori performing financing

3. Melakukan kegiatan *cross selling* produk BRI Syariah lainnya sesuai kewenangan bidang tugasnya untuk meningkatkan pendapatan BRI Syariah sesuai target yang ditetapkan.
4. Memberikan pelayanan yang professional dan sebaik mungkin dalam hal realisasi pembiayaan, menangani keluhan dan permasalahan nasabah sesuai dengan kode etik BRI Syariah.
5. Mengkoordinasi dan memantau pelaksanaan tindak lanjut audit di kantor cabang sesuai kewenangan bidang tugasnya untuk memastikan tindak lanjut perbaikan dilaksanakan sebagai tanggapan positif atas temuan audit.
6. Melaksanakan tugas-tugas kedinasan lainnya dari atasan (Pinca, Pincapem, Marketing Manager) sesuai dengan peran dan kompetensinya untuk mencapai target atau standar yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

#### **6. Penaksir Gadai**

- a. Melaksanakan *supervise* terhadap seluruh hasil taksiran oleh penaksir muda selanjutnya memutuskan besaran pinjaman (pemutus kredit) sesuai dengan kewenangannya atau memberikan rekomendasi ke atasan/komite pinjaman gadai satu tingkat di atasnya untuk besaran pinjaman bagi yang bukan kewenangannya.

- 
- b. Melakukan pembinaan taksiran penaksir muda dalam rangka peningkatan kompetensinya.
  - c. Melakukan penyimpanan sementara seluruh barang jaminan yang diterima pada hari itu sebelum diserahkan kepada penyimpan barang jaminan yang diketahui oleh atasannya.
  - d. Bertanggung jawab atas seluruh taksiran dan penerima barang jaminan secara harian sebelum diserahkan kepada penyimpan barang jaminan dimana taksiran barang jaminan harus melalui penaksir muda, pelanggaran atas ketentuan ini merupakan pelanggaran kategori berat.
  - e. Mengelola administrasi penerimaan dan pengeluaran barang jaminan secara harian dan bulanan ,termasuk dalam proses pengembalian barang jaminan akan melakukan pencocokan nomor yang ada di asli sertifikat gadai syariah,dengan no copy sertifikat gadai syariah pada kantong barang jaminan yang akan ditebus.
  - f. Melakukan verifikasi data sertifikat gadai syariah dengan pelunasan fisik barang jaminan yang ada dalam kantong barang jaminan
  - g. Melakukan penyimpanan sertifikat gadai syariah pelunasan arsip.
  - h. Melaksanakan pengawasan melekat terhadap tugas dan kewajibannya serta mempertanggungjawabkannya kepada atasan.
  - i. Bertanggung jawab atas administrasi fisik sertifikat gadai syariah meliputi administrasi penggunaan sertifikat dan jumlah stock sertifikat gadai syariah.

## 7. Unit Mikro Syariah Head

### 1. Persetujuan pembiayaan

a. Menyetujui proses pembiayaan Rp.2,5 Juta s/d Rp.75 juta.

### 2. Pemasaran

a. Mengelola *Sales Officer* dan *Relationship Officer* untuk mencapai target pembiayaan dan mendapatkan nasabah baru serta nasabah *take over*.

b. Memastikan berjalannya disiplin proses serta melaksanakan *sales process* (*Pipeline, DSAR, WSAR, Joint Field Work, Meeting* berkala, Monitoring aplikasi, pembinaan dan papan sales)

c. Memastikan *sustainable growth and sales performance* setiap nasabah.

d. Menggali potensi, membangun dan membina komunitas di radius UMS yang ditetapkan.

### 3. Kualitas Pembiayaan

a. Melakukan monitor berkala terhadap kualitas pembiayaan dan proses *maintenance* nasabah dengan melakukan proses analisa dan kunjungan

b. Melakukan monitor pembayaran angsuran, keterlambatan angsuran serta proses penagihan.

### 4. Operation

a. Koordinasi dengan cabang dalam menjalankan prosedur dalam menjalankan prosedur operasional sesuai dengan sistem dan prosedur operasional yang berlaku.

- b. Bertanggung jawab atas penyediaan laporan ke kantor pusat dan kantor cabang/kantor cabang pembantu yang akurat dan berkala berkaitan dengan performa UMS.
- c. Meminimalisasi resiko financing risks dan operation risk.

5. *People Capacity*

- a. Mengelola dan mengembangkan karyawan di setiap UMS dengan cara memberikan motivasi, pelatihan, coaching secara berkala
- b. Menangani *turnover* tenaga kerja.

8. *Unit Financing Officer*

- a. Menjalankan proses pembiayaan sesuai dengan kebijakan
- b. Menjalankan proses penilaian jaminan sesuai dengan kebijakan
- c. Penyelidikan informasi negative calon nasabah
- d. Membuat rekomendasi persetujuan pembiayaan
- e. Mempersiapkan proses penandatanganan perikatan pembiayaan
- f. Mematuhi prosedur dan kebijakan pembiayaan BRIS.

9. *Sales Officer*

- 1. Mencapai target sales produk pembiayaan mikro yang ditetapkan
- 2. Melakukan proses pemasaran produk mikro BRI Syariah kepada calon nasabah disekitar komunitasnya sesuai radius yang disetujui antara lain di pasar dan lingkungan pasar atau plasma.
- 3. Verifikasi awal calon nasabah dan memastikan kelengkapan persyaratan dokumen pembiayaan

4. Mendapatkan nasabah baru ,nasabah take over dan nasabah exiting.
5. Menjalankan sales proses dega disiplin tinggi antara lain adalah pipeline,DSAR WSAR,papan sales,monitoring aplikasi.

#### **10. Relationship Officer**

1. Melakukan cash pick up angsuran harian nasabah
2. Melaksanakan proses *early detection* terhadap hasil cash pick up hariannya.
3. Bertanggung jawab dan melakukan monitoring terhadap hasil collection yang menjadi tugas dan wewenang (day past due < 30 hari)
4. Melaksanakan disiplin proses maintain dan collection
5. Melaksanakan program *referral* dan *cross selling* atau peneualan produk lain BRI Syariah terhadap nasabah eksis maupun nasabah lain.
6. Melaksanakan kegiatan customer relationship management seperti: mengadakan pengajian,mengadakan pelatihan,sunatan masal,menghadiri resepsi nasabah dll.
7. Hasil CRME baik (minimal 3) dan tidak ada penyimpangan.

#### **3.4 Letak Geografis**

Bank BRI Syariah Kantor cabang pembantu setiabudi terletak di Jl. Setiabudi No.146 Bandung, Berada di tengah kota dekat dan berjarak 100 meter dari pemukiman masyarakat sekitar sehingga mudah diakses dari semua arah, baik bagi mahasiswa, maupun masyarakat Bandung yang berada di sekitar daerah tersebut.

### 3.5 Produk Yang Ditawarkan

BRI Kantor Cabang pembantu Setiabudi melayani jasa perbankan, baik untuk kalangan masyarakat, perusahaan, organisasi masyarakat secara umum melalui produk-produk khusus yang dapat ditabulasikan sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Produk-Produk Bank BRISyariah**

Funding	Lending	Akses
Produk Penghimpunan Dana terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan Syariah</li> <li>• Giro iB</li> <li>• Deposito iB</li> <li>• Tabungan Haji iB</li> <li>• Tabungan Perencanaan iB</li> </ul>	Produk Penyaluran Dana terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan Komersil</li> <li>• Pembiayaan Ritel</li> <li>• Mikro iB</li> <li>• Pembiayaan <i>Linkage/Kemitraan</i></li> <li>• Pembiayaan Konsumer</li> </ul>	Produk Akses terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobile Banking/ SMS Banking</li> <li>• Internet Banking</li> <li>• ATM/EDC /Telephone Banking</li> <li>• <i>University/ school payment system</i></li> </ul>

Sumber : [www.brisyariah.com](http://www.brisyariah.com)



## 1. Produk Penyaluran Dana (*Lending*)

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, BRI Syariah memiliki produk pembiayaan yang terbagi kedalam 5 kategori penyaluran, yaitu:<sup>79</sup>

### a. KKB iB BRISyariah

Kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) adalah sarana untuk memperoleh pembiayaan mobil baik kondisi baru maupun bekas pakai secara cepat dengan syarat mudah dan sesuai syariah.

KKB iB BRISyariah merupakan pembiayaan kepemilikan mobil yang diinginkan dengan menentukan sendiri pilihan merk yang diinginkan dan besarnya cicilan disesuaikan dengan pendapatan nasabah.

### b. KMG iB BRISyariah

Produk pembiayaan kepemilikan multi guna (KMG) iB adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan barang-barang multiguna selain rumah dan mobil dengan pembayaran secara angsuran/ mencicil dalam jangka waktu yang telah disepakati. Barang-barang multiguna itu seperti; barang elektronik, *furniture*/ keperluan rumah tangga, bahan baku/ *stock* bahan dagangan, barang lainnya yang halal, peralatan dokter, mesin-mesin, bahan-bahan bangunan.

---

<sup>79</sup> Buku Panduan Pembiayaan Konsumer BRIS hlm 2

**c. KPR iB BRISyariah**

KPR iB BRISyariah dengan skim pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*) untuk kepemilikan rumah di lokasi yang strategis, proses yang relatif cepat, syarat mudah, margin kompetitif dan sesuai syariah. pembiayaan ini tidak hanya berlaku untuk rumah, tetapi juga untuk pembelian, pembangunan, renovasi rumah/ apartemen/ ruko/ rukan dengan angsuran tetap sepanjang jangka waktu pembiayaan.

**d. Gadai emas iB / QBE iB BRISyariah**

Gadai emas iB/QBE iB BRISyariah adalah pembiayaan yang dapat memenuhi kebutuhan dana tunai dengan skim pembiayaan secara *qardh* (pinjaman dana) dengan menggadaikan barang berharga, termasuk penyimpanan uang aman (*ijarah*) dan berasuransi.

**e. Mikro iB**

Pembiayaan mikro BRISyariah terbagi atas tiga kategori produk dari *range* Rp5 juta hingga Rp500 juta. Untuk mudah mengaksesnya BRI Syariah menyediakan *timmobile* armada BRISyariah yang berkeliling dari pasar ke pasar untuk melayani para nasabah. Manfaat yang diperoleh dari layanan ini antara lain, ketenangan dan kenyamanan karena pembiayaan sesuai syariah, persyaratan mudah dan proses cepat, servis yang intens dilakukan karena dapat dilakukan di pasar atau di rumah sehingga tidak perlu ke bank yang mungkin berjarak jauh.

## 2. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Dalam menghimpun dananya dari nasabah, BRI Syariah memiliki produk-produk yang menjalankan kegiatan operasionalnya dengan memakai sistem *wadi'ah* (titipan) dan *mudharabah*. Produk-produk tersebut adalah :<sup>80</sup>

### a. Tabungan iB BRISyariah

Tabungan iB BRISyariah adalah tabungan bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan dengan pengelolaan dana yang sesuai syariah dan fasilitas-fasilitas tabungan yang serba mudah (*faedah*).

### b. Tabungan haji iB

Tabungan yang diperuntukkan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) dengan menggunakan prinsip bagi hasil.

### c. Deposito

Deposito iB adalah jenis simpanan pada bank BRI Syariah dengan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah muthlaqah*) yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

### d. Giro

Giro iB dari BRI Syariah adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yadh dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau Bilyet Giro.

---

<sup>80</sup> *Ibid*, Hlm 7

### 3. Layanan

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), BRISyariah juga melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan diantara lain yaitu sebagai berikut :

#### a. Call BRIS

*Call BRIS* adalah fasilitas layanan perbankan selama 24 jam yang menjamin keleluasaan dalam bertransaksi. Dengan *Call BRIS* nasabah dapat mencari informasi mengenai :

- a. Informasi nisbah (Tabungan, Deposito dan Giro)
- b. Informasi kurs
- c. Informasi rahn (Gadai)
- d. Informasi pembiayaan Syariah (Kredit)
- e. Informasi produk-produk BRI Syariah
- f. Informasi lokasi cabang dan ATM

#### b. Kartu ATM & Debit BRIS

Kartu ATM dan kartu Debit BRIS adalah kartu khusus yang diberikan oleh BRI Syariah kepada pemilik rekening yang dapat digunakan untuk bertransaksi secara elektronik atas rekening tersebut. Pada saat kartu digunakan bertransaksi akan langsung mengurangi dana yang tersedia pada rekening. Apabila digunakan untuk bertransaksi di mesin ATM,

maka disebut sebagai kartu ATM. Sedangkan apabila digunakan untuk transaksi pembayaran dan pembelanjaan non tunai dengan menggunakan mesin EDC (*Electronic Data Capture*) maka kartu tersebut dikenal sebagai kartu debit.

**c. Kartu *co branding* BRIS**

Kartu *co branding* BRIS adalah kartu ATM yang diterbitkan oleh BRI Syariah bekerjasama dengan nasabah institusi untuk para anggota atau konsumennya. Kartu *co branding* mempunyai manfaat yang sama dengan kartu ATM atau kartu Debit BRIS, dengan keunggulannya adalah desain kartu yang sepenuhnya ditentukan oleh nasabah institusi. Manfaat kartu *co branding* BRIS adalah :

- a. Sebagai kartu identitas yang dapat digunakan untuk aktivitas sehari hari
- b. Meningkatkan loyalitas anggota / konsumen kepada institusi yang bekerjasama dengan BRIS untuk menerbitkan kartu, karena kartu anggotanya prestisius
- c. Meningkatkan corporate image institusi.

**d. *University / School Payment System (SPP)***

*University / School Payment System (SPP)* adalah system pembayaran (*bill payment*) sekolah atau universitas yang dibuatkan BRIS untuk memudahkan para siswa / mahasiswa untuk melakukan pembayaran biaya

pendidikannya melalui layanan perbankan secara online. Adapun manfaat dari produk ini adalah sebagai berikut :

a. Bagi Siswa / Mahasiswa :

1. Dapat melakukan pembayaran pendidikan kapan saja dan dimana saja.
2. Melakukan pembayaran pendidikan secara mudah, aman, nyaman dan akurat.

b. Bagi Sekolah / Perguruan Tinggi :

1. Memudahkan dalam mengadministrasikan pembayaran siswa / mahasiswa.
2. Mendapatkan laporan pembayaran yang akurat dan tepat waktu.
3. Aplikasi SPP BRIS dapat dengan mudah diintegrasikan dengan system yang sudah ada di sekolah / perguruan tinggi.
4. Dapat mengakomodir berbagai jenis pembayaran pendidikan di sekolah / perguruan tinggi

e. **SMS Banking**

Sms Banking adalah layanan informasi perbankan yang dapat diakses langsung melalui telepon selular/handphone dengan menggunakan media SMS (*shortmessage services*). Jenis Transaksi yang dapat dilakukan :

- a. Informasi saldo
- b. Transfer dana
- c. Pembayaran PLN dan Telkom
- d. Pembelian pulsa isi ulang.

**f. *Electronic Data Capture*(EDC) Mini ATM BRIS**

*EDC* Mini ATM Adalah alat transaksi berbentuk *Electronic Data Capture* untuk menerima transaksi baik berbasis tunai maupun berbasis kartu. Transaksi yang dapat dilakukan di *EDC* Mini ATM BRIS :

- 1. Informasi Saldo
- 2. Transfer dana
- 3. Pembayaran : PLN, Telkom, Zakat, Infak
- 4. Pembelian pulsa isi ulang
- 5. Penyetoran angsuran pembiayaan UMS BRIS

**3.6 Pemberian Pembiayaan Modal Kerja (Mikro iB) Calon Nasabah Di Bank BRI Syariah Kcp Setiabudi.**

Pembiayaan Modal kerja Mikro iB, memberikan pinjaman kepada nasabah dengan menggunakan akad *Murabahah* (Jual Beli) artinya bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan dengan margin yang disepakati.

Adapun sub penilaian keputusan pemberian pembiayaan modal kerja Mikro iB pada Bank BRISyariah memiliki 6 tahapan yang harus dilakukan agar

pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dapat diterima sesuai dengan ketentuan yang diberikan oleh Bank tersebut.

Jenis Produk Pembiayaan Modal Kerja (Mikro iB) yang ada pada Bank BRISyariah Kcp Setiabudi adalah:<sup>81</sup>

### **1. Produk Mikro 25 iB**

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha, baik perorangan maupun badan usaha non badan Hukum, dengan total exposure seluruh pembiayaan Mikro 25 iB maksimal Rp. 25.000.000 per Nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk Konsumtif ,produk ini tidak memerlukan agunan.

Dipasarkan dengan prinsip kehati-hatian dan lebih ditekankan pada sisi karakter calon nasabah, seperti tidak adanya issue negative terhadap calon nasabah mengingat produk Mikro 25 iB merupakan produk tanpa agunan.

### **2. Produk Mikro 75 iB**

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan total exposure seluruh pembiayaan produk Mikro 75 iB maksimal Rp. 75.000.000 juta per nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif , produk ini memerlukan agunan.

---

<sup>81</sup> Buku Pedoman Pemberian Pembiayaan (P3) Mikro iB BRIS hlm 4



Produk ini menggunakan penjaminan sebagai langkah mitigasi risiko jika nasabah default atau wanprestasi yang diatur dalam ketentuan tersendiri.

### **3. Produk Mikro 500 iB**

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan plafon pembiayaan produk Mikro 500 iB dari Rp.75.000.000 dan maksimal Rp. 500.000.000, dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini menggunakan agunan.

#### **Tujuan Pembiayaan Mikro iB adalah:**

1. Modal Kerja
2. Investasi
3. Konsumsi

Pembiayaan modal kerja dan investasi harus bertujuan untuk mendukung usaha Nasabah/ Calon nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Pengertian yang dapat mendukung usahadapat berupa pembiayaan untuk memperoleh tanah, dan bangunan, peralatan, yang dapat mendukung usaha. Nasabah dapat memiliki fasilitas modal kerja dan investasi

dalam waktu yang bersamaan dengan syarat mekanisme control harus lebih kuat.<sup>82</sup>

Tabel 3.2

Data Jumlah Nasabah (Mikro iB) Bank BRISyariah KCP Setiabudi Periode Januari 2015-Mei 2015

No	Profil	Variabel	Jumlah (%)
1	Produk Pembiayaan	iB 5 – 25 Juta	25%
		iB 25-75 Juta	40%
		iB > 75-500 Juta	35%
2	Jenis Usaha	1 Usaha	30%
		Lebih Dari 1	70%

Sumber : BRISyariah KCP Setiabudi.

Pada Tabel diatas, dapat diketahui bahwa pengajuan produk pembiayaan Mikro iB 5 hingga 25 Juta sebesar 25%, diatas 25-75 sebesar 40%, dan diatas 75-500 Juta 35% Menandakan bahwa produk terbanyak diminati selama bulan januari hingga mei 2015 adalah produk 75 iB. sedangkan jenis usaha nasabah yang memiliki Jenis 1 usaha yakni hanya 30%, sisanya memiliki lebih dari satu usaha sebesar 70%, ini artinya pembiayaan Mikro iB pada Bank BRISyariah KCP Setiabudi lebih banyak didominasi pada produk Mikro iB 75, dan Nasabah yang memiliki lebih dari 1 usaha.

---

<sup>82</sup> Ibid, hlm 5-6

### Persyaratan Umum Pembiayaan:

Syarat umum Dokumen pengajuan pembiayaan mikro adalah:

- a) Surat Keterangan Usaha Nasabah dari dinas terkait seperti kelurahan/ kecamatan , dinas pasar, dan dinas terkait lainnya.
- b) Copy Identitas nasabah dan pasangan.
- c) Copy kartu keluarga dan akta nikah atau surat keterangan belum menikah dari kelurahan , surat keterangan meninggal dunia (jika pasangan telah meninggal)
- d) Copy NPWP untuk pembiayaan > Rp.50.000.000
- e) Copy bukti dokumen Agunan.

Persyaratan Umum Calon nasabah:

**Tabel 3.3**

**Persyaratan Calon Nasabah Mikro iB**

Karakter	Tidak ada informasi negative mengenai Nasabah dari komunitas setempat seperti: penjudi, pemabuk, berkarakter atau reputasi buruk lainnya.
Usaha	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Usaha yang akan dibiayai adalah usaha yang halal (tidak bertentangan dengan prinsip syariah)</li><li>b. Calon Nasabah bukan sebagai pemula di bidang usaha yang akan dibiayai.</li><li>c. Usaha baru dapat dibiayai sepanjang usaha tersebut terdapat keterkaitan dengan usaha lama dan perhitungan RPC sianalisa dari usaha yang lama</li><li>d. Nasabah wajib memiliki ijin usaha atau sejenis dari pihak</li></ol>

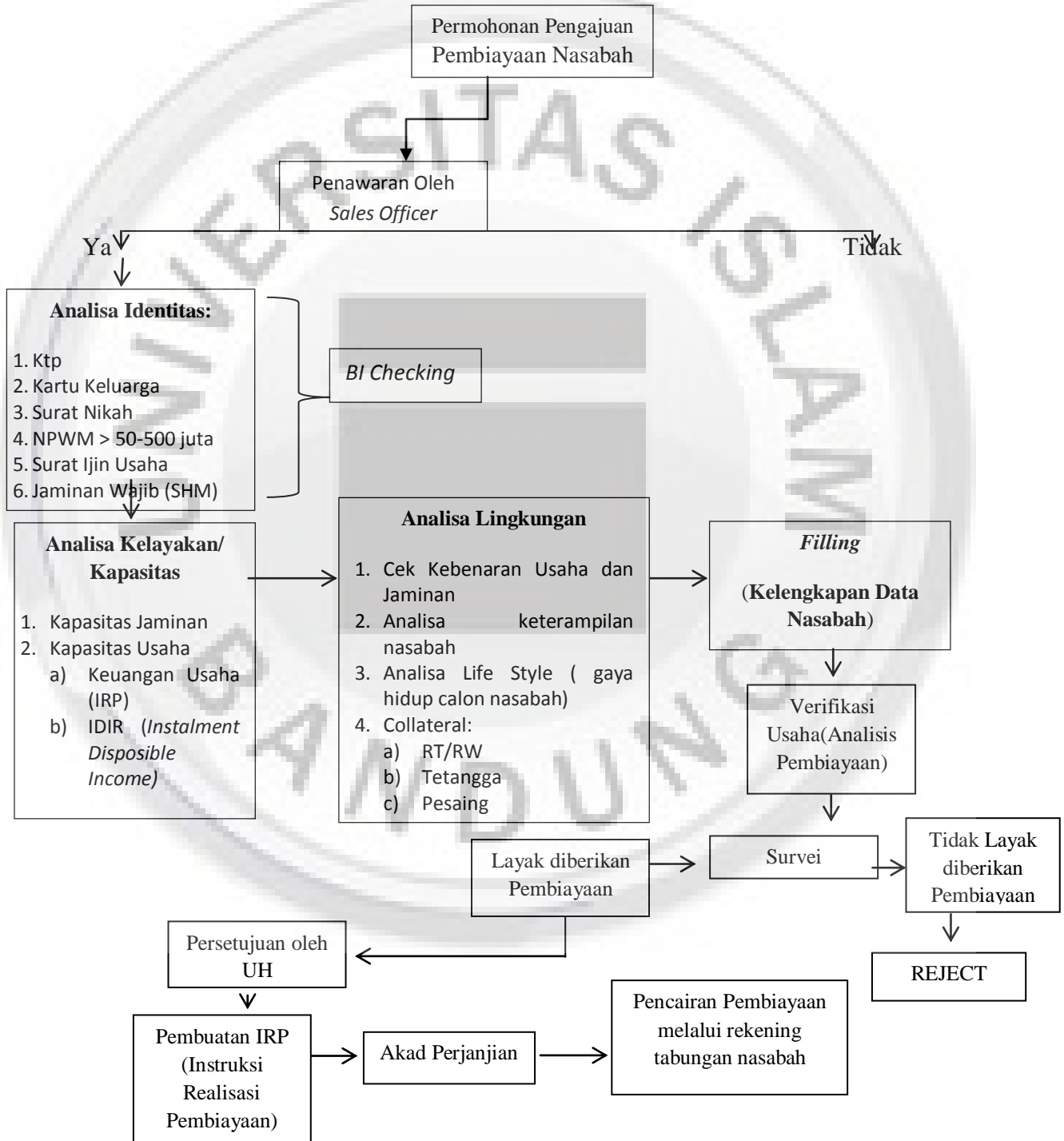
	berwenang  Lama usaha mengikuti ketentuan yang terdapat pada fitur produk pembiayaan.
Informasi aktivitas perbaikan calon Nasabah	1) Tidak terdaftar dalam DHN- BI 2) BI Checking wajib dilakukan untuk semua jenis produk dan plafon pembiayaan ketentuan mengenai BI Cheking mengiuti aturan tersendiri yang berlaku di Bank BRISyariah 3) Bagi Nasabah/Calon Nasabah yang memiliki catatan keuangan di koperasi atau lembaga keuangan non Bank lain melalui temuan formal dan informal, maka dilakukan analisa pembayaran terhadap angsuran pada lembaga non Bank tersebut.
Aktivitas Keuangan Calon Nasabah	Bersedia menjadi nasabah pendanaan BRISyariah
Tujuan Pembiayaan	Tujuan pembiayaan adalah: a. Produktif untuk Modal Kerja b. Produktif untuk Investasi c. Non Produktif Lainnya yaitu konsumsi.

Sumber : Unit Mikro Bank BRISyariah

Dari hasil penelitian, penulis memperoleh tahapan pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BRISyariah KCP Setiabudi, dalam menentukan pemberian pembiayaan BRISyariah KCP Setiabudi memiliki 6 Tahapan pengambilan keputusan pembiayaan yang dilalui nasabah/Calon Nasabah sebagai berikut:

Gambar 3.2

**Pengambilan Keputusan Pemberian Pembiayaan Modal Kerja (Mikro iB) Di Bank BRISyariah KCP Setiabudi.**



## Keterangan Skema:

### 1. Tahap Permohonan Pembiayaan Nasabah/Calon Nasabah

Tahap ini berisi tentang pengajuan calon nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada BRISyariah secara tertulis kepada BRISyariah. Tahap ini adalah tahap awal yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak Bank setelah calon nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan yang ditawarkan oleh *Sales Officer (SO)*.

### 2. Analisa Identitas

Jika nasabah/ calon nasabah menyetujui penawaran *Sales Officer (SO)*, maka akan dilakukan Analisa Data Nasabah, dimana analisa tersebut dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen penyelidikan informasi negatif oleh UFO atau AFO, pemeriksaan dokumen wajib dilakukan dengan cara:

- 1) Cek kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan menggunakan DCL (*Dokumen Checklist*) untuk memastikan dokumen yang dipersyaratkan sudah terkumpul.
- 2) DCL adalah media yang digunakan oleh UFO atau AFO untuk mencatat seluruh kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan sudah terkumpul.
- 3) Pemeriksaan dokumen identitas oleh UFO atau AFO. Nama calon nasabah harus sama dengan nama yang tercantum pada dokumen-dokumen seperti

KTP, Kartu Keluarga, surat nikah dan NPWP serta pastikan dokumen-dokumen tidak kadaluarsa (Masa aktif), Yang kemudian akan di analisa dengan proses BI Checking.

### 3. Analisa Kelayakan Kapasitas

Jika Penyelidikan informasi negatif dilakukan oleh UFO atau AFO melalui pemeriksaan BI *checking* dan DHN (Daftar Hitam Nasabah) BI telah selesai dilakukan, Maka tahap yang dapat dilanjutkan yakni Analisa Kapasitas, dimana Analisa ini dilakukan untuk mengumpulkan dan menilai bagaimana kapasitas jaminan yang nasabah miliki, dan melihat bagaimana Kapasitas usaha yang nasabah miliki dengan metode IRP dan IDIR.

### 4. Analisa Lingkungan

Analisa lingkungan dilakukan Oleh *Relationship Officer* (RO), untuk menilai Kebenaran usaha yang dijalani oleh Nasabah/Calon Nasabah sesuai dengan Keterangan yang diberikan saat Analisa identitas, analisa lingkungan dilakukan dengan mengajukan kepada pihak yang berwenang pada sekitar Lingkungan usaha tersebut.

### 5. *Filling* ( Kelengkapan Data Calon Nasabah)

Mengumpulkan kembali data-data Sah yang telah terkumpul , setelah Analisa-analisa pembiayaan.

## 6. Proses Pencairan Pembiayaan Melalui Rekening Tabungan Nasabah

Tahap ini merupakan permohonan pembiayaan yang dapat dicairkan, jika permohonan memenuhi keaslian dan persyaratan hukum yang dapat melindungi kepentingan bank yang memuat besarnya pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, tata cara dan syarat pembayaran kembali yang diberikan melalui Rekening Nasabah.

