

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Pembiayaan Multiguna iB Hasanah

1. Pengertian

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa tanah dan bangunan atas nama nasabah yang berstatus SHM atau SHGB (Rumah, Ruko, Rukan), bukan barang yang dibiayai, yang ditujukan untuk kalangan profesional, pegawai aktif dan pengusaha yang memiliki sumber pembayaran sendiri dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam Islam.¹

Obyek pembiayaan adalah tanah dan bangunan, tetap dikuasai bank namun tidak dilakukan pengalihan penguasaan atas obyek pembiayaan dilakukan dengan memegang bukti kepemilikan, faktur, invoice, atau bukti pembelian lain. Nasabah kepada bank.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

¹ PT. Bank BNI Syariah, *Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil*

Tabel 4.1. perkembangan pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Padang dari tahun 2015 sampai dengan 2018:

No	Tahun	Jumlah Rekening / NOA
1	2015	18
2	2016	23
3	2017	26
4	2018 Januari s/d Maret	1
Jumlah		68

Sumber : Pembukuan rekening pembiayaan konsumtif Multiguna iB Hasanah PT. BNI Syariah Cabang Padang.

Perkembangan pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang tahun 2017 sebanyak 26 rekening/NOA dan tahun 2018 Januari s/d Maret sebanyak 1 rekening/NOA, dikarenakan pembiayaan Multiguna iB Hasanah merupakan produk konsumtif sebagai produk pelengkap jika tidak terdapat Produk pembiayaan Griya iB Hasanah. Target minimum pembiayaan Multiguna iB Hasanah PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang tahun 2018 adalah sebesar Rp 6.000.000.000,- (enam milyar rupiah). Jumlah nasabah yang akan mengajukan pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI syariah Cabang Padang dalam proses analisa pembiayaan tahun 2018 Januari s/d Maret +/- 6 (enam) nasabah.

Dari data di atas dapat diketahui bahwa jumlah nasabah pembiayaan pada produk pembiayaan konsumtif Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang meningkat setiap tahunnya. Peningkatan

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

jumlah nasabah diatas bukan terjadi karena kebetulan saja akan tetapi ada upaya yang dilakukan sebagai bentuk kebijakan dari PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, dalam melayani nasabah dan calon nasabah.

Untuk itu perlu dilakukan promosi yang tepat sehingga dapat mencapai tujuan utama yaitu memberitahukan keberadaan produk pembiayaan konsumtif pembiayaan Multiguna iB Hasanah yang ditawarkan kepada masyarakat. Oleh sebab itu dengan adanya promosi, maka akan mempengaruhi perkembangan produk pembiayaan konsumtif Multiguna iB Hasanah yang dipromosikan oleh *Syariah Financing Executive* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang. Biaya promosi untuk pembiayaan Multiguna iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Padang yaitu sebesar Rp. 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) setiap 1 (satu) tahun.

Tabel 4.1 menunjukkan pengaruh promosi terhadap pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang yaitu:

Umum	Lebih Umum
Pembiayaan Multiguna iB Hasanah merupakan pembiayaan yang dapat mengcover dengan beberapa skim Syar'i.	Beberapa pembiayaan yang seharusnya tidak bisa dicover dengan melalui skim KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) salah satu solusinya dengan pembiayaan Multiguna iB Hasanah namun tetap merujuk dalam akad Syariah.

Sumber : Rian, Asistent pemasaran BNI Syariah cabang padang

2. Tujuan dan Sasaran

a. Tujuan

- 1) Meningkatkan peranan BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil (cenderung pada pembiayaan perorangan atau instansi dengan membidik pembiayaan untuk pegawai).
- 2) Meningkatkan pemasaran produk Tabungan iB Hasanah.
- 3) Meningkatkan pelayanan pemberian pembiayaan skala kecil dengan prosedur yang lebih sederhana tanpa menghilangkan prinsip kehati-hatian.
- 4) Meningkatkan pendapatan BNI Syariah.

b. Sasaran

Sasaran pengguna iB Hasanah adalah rumah pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi Warga Negara Indonesia dengan

- 1) Pegawai Aktif
- 2) Profesional
- 3) Pengusaha Wirausaha

3. Landasan Hukum

- a) Fatwa Dewan Syariah Nasional - MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 tentang Murabahah.
- b) UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

- c) Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tanggal 20 Januari 2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.
- d) Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP tanggal 18 Juli 2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Pengguna Data Pribadi Nasabah .
- e) Peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007 tanggal 17 Desember 2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpun Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, dan lain-lain.

4. Pengguna

Pengguna pembiayaan Multiguna iB Syariah adalah untuk keperluan konsumsi diatur sebagai berikut.

- a. Pembelian tanah atau bangunan (tanah & bangunan)
- b. Perbaikan atau pembangunan
- c. Pembelian kendaraan roda dua atau roda empat.
- d. Pembelian perlengkapan/peralatan sesuai profesinya.
- e. Pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa travel agent, dan lain-lain.
- f. Pembelian barang konsumtif atau manfaat jasa lainnya selama tidak bertentangan dengan peraturan pemerintah, UU berlaku serta prinsip syariah.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

Agunan pengguna pembiayaan Multiguna iB Hasanah adalah aset tetap berupa tanah dan bangunan (rumah, ruko dan rukan), pembiayaan setara dengan harga jual tanah dan bangunan (rumah, ruko dan rukan). Maksimal pembiayaan iB Hasanah sebesar Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar Rupiah).

5. Jangka Waktu

Jangka waktu pembiayaan minimal 1 (Satu) tahun dan maksimal 10 (Sepuluh) tahun, dengan ketentuan tambahan sebagai berikut:

- a. Untuk pegawai aktif : jangka waktu maksimal adalah sampai dengan saat pensiun yang bersangkutan harus lunas.
- b. Untuk pengusaha / profesional : jangka waktu maksimum adalah sampai dengan usia 60 tahun harus lunas.

6. Akad Pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Padang.

Akad yang digunakan pada pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada

PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang yaitu:

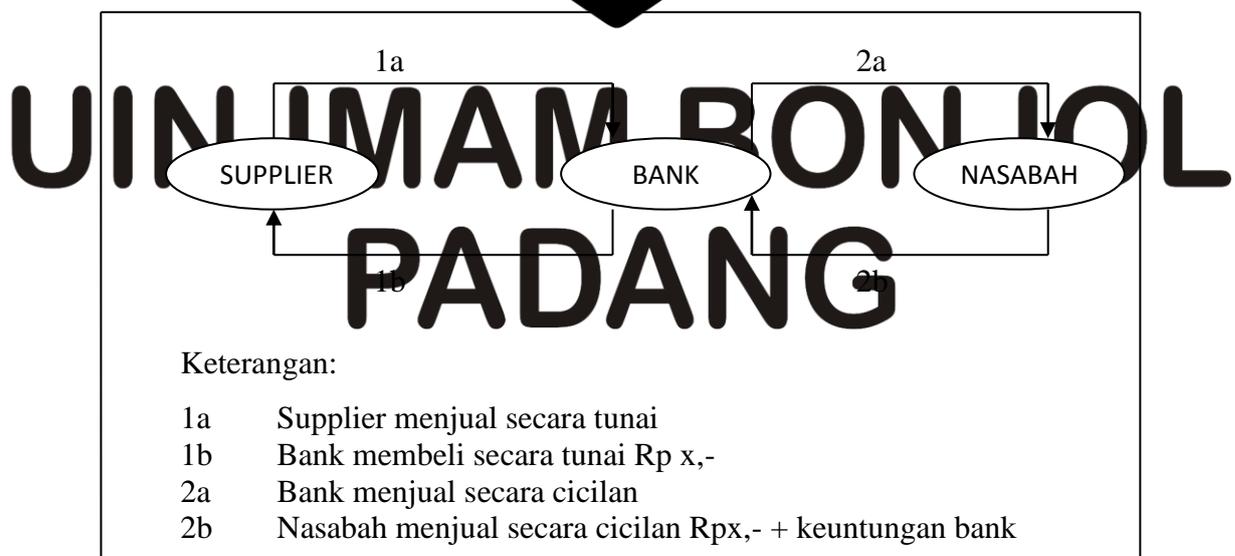
a. Pembiayaan Jual Beli (*Murabahah*)

Salah satu fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skema jual beli (*Murabahah*). Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw. Dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si Fulan pembeli untuk 100 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 90 dinar, maka ketika menawarkan barang, ia mengatakan: “Saya menjualnya ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 10 dinar.”³

Gambar 4.1. Skema Pelaksanaan Murabahah



³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), Ed. Ke-3, h. 113

Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:⁴

- 1) Mempercepat pembayaran cicilan; atau
- 2) Melunasi piutang *murabahah* sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan *murabahah* secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok:

- 1) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan URIA (*Unrestricted Investment Account* = investasi tidak terikat).
- 2) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan RIA (*Restricted Investment Account* = investasi terikat).
- 3) Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan Modal Bank.

Dalam setiap desain sebuah pembiayaan, faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Kebutuhan nasabah;
- 2) Kemampuan finansial nasabah.

Faktor-faktor ini juga akan mempengaruhi sumber dana yang akan digunakan untuk pembiayaan tersebut.

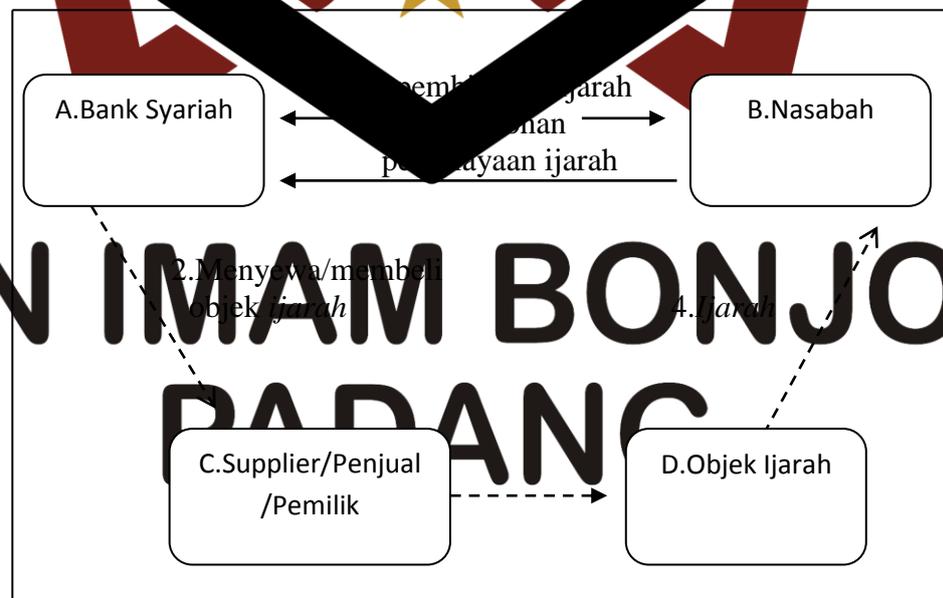
b. Pembiayaan Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan (hak milik). Jadi pada dasarnya prinsip

⁴Ibid., h. 116-117

ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah barang maupun jasa. Pada dasarnya, *ijarah* didefinisikan sebagai *hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu*. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, *ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri*. Dengan demikian, dalam akad *ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.⁵

Gambar 4.2. Skema Pembiayaan Ijarah



⁵*Ibid.*, h. 137-138

Keterangan:⁶

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan *ijarah* ke Bank Syariah
- 2) Bank Syariah membeli/menyewa barang yang diinginkan oleh nasabah sebagai objek *ijarah*, dari supplier/penjual/pemilik.
- 3) Setelah dicapai kesepakatan antara nasabah dengan bank mengenai barang objek *ijarah*, tarif *ijarah*, periode *ijarah* dan biaya pemeliharannya, maka akad pembiayaan *ijarah* ditandatangani. Nasabah diwajibkan menyerahkan jaminan yang dimiliki.
- 4) Bank menyerahkan objek *ijarah* kepada nasabah sesuai akad yang disepakati. Setelah periode *ijarah* berakhir, nasabah mengembalikan objek *ijarah* tersebut kepada bank.
- 5) a) Bila bank membeli objek *ijarah* tersebut (*al-bai' wal ijarah*), setelah periode berakhir objek *ijarah* tersebut tersimpan oleh bank sebagai aset yang dapat disewakan kembali.
 b) bila bank menyewa objek *ijarah* tersebut (*al-Ijarah wal ijarah* atau *ijarah parallel*), setelah periode *ijarah* berakhir objek *ijarah* tersebut dikembalikan oleh bank kepada supplier/pemilik.

UIN IMAM BONJOL PADANG

B. Upaya Promosi Pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

⁶*Ibid.*, h. 146-147

Adapun upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, yang dilakukan oleh Sales / Marketing dalam meningkatkan pendapatan bank, yaitu dengan melalui pendekatan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pendekatan yaitu sebagai berikut:⁷

1. Instansi

Sales / Marketing PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang melakukan promosi pada instansi seperti perusahaan, kampus, sekolah, dan lain-lain. Sales / Marketing memperkenalkan produk-produk dan menjelaskan keunggulan produk-produk yang ada di PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.⁸

4.3. Instansi yang berkerja sama secara nasional dengan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang yaitu:

No	Instansi	Jumlah Rekening / NOA
1	Telkomsel	4
2	Pertamina	35
3	Kemenkeu	10
4	Mahkama Agung	17
5	GMR	4
6	Koptelsigma	1
7	XL	2

⁷Rian, Asistent pemasaran BNI Syariah cabang padang, 17 April 2018 jam 09.30 WIB

⁸ PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang 2018

8	MUKISI	8
9	Telkom	2
10	SAKA	0
11	Santos	1
12	Pelita Air S	0
13	Bea Cukai Tj. Priok	3
Total		87

Sumber: PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang 2018

Instansi yang berkerja sama secara nasional dengan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, kerja samanya dalam bentuk yaitu:

- a) Pembukaan tabungan untuk rekening gaji seperti tabungan, giro dan deposito.
- b) Penyediaan pembiayaan, seperti pembiayaan Fleksi, pembiayaan Griya iB Hasanah, Multiguna iB Hasanah, Oto iB Hasanah, dan lain-lain.

2. Melakukan kerja sama dengan agen property.

Yaitu keterkaitan marketing untuk mengurangi *budget*. PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang dalam memasarkan produk-produknya dengan melakukan kerja sama dengan agen property

seperti sales / marketing yang ada di perusahaan lain, sales / marketing

PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang menjelaskan produk-produk

dan keunggulannya kepada agen property. Dan agen property juga memasarkan kepada masyarakat mengenai produk-produk tersebut.⁹

Tabel 4.4. Agen Property yang berkerja sama dengan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang yaitu:

No	Agent Property	Developer	Awal PKS
1	Elang Property	Redist Green Residence	2013
2	-	Golf Hills Site Residence	2016
3	-	Mega Asri	2017

Sumber: PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang 2018

Agen Property (jasa) dan Developer (menyediakan rumah) yang berkerja sama dengan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, bentuk kerjasamanya yaitu membantu mempromosikan produk-produk yang ada di PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang. Keuntungan bagi Agen Property mendapatkan *fee* dalam bentuk uang yang di berikan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang. Dan keuntungan bagi Developer yaitu rumah yang disediakan akan laku.

3. Membuat event

Sebagai media promosi *door to door* kepada masyarakat dengan membuat acara di Mall atau pusat keramaian lainnya dalam memasarkan produk-produk yang ada di PT. Bank BNI Syariah cabang Padang. *Open Table* / buka stand di Mall dilakukan periodik

⁹ Ibid.

(Minimal 3 s/d 6 bulan sekali). Seperti di Basko Grend Mall, SJS Plaza, Plaza Andalas dan Gramedia.¹⁰

4. Memberikan edukasi kepada Mubalig (Ustad).

Karena ekonomi Islam belum berkembang, Sales / marketing memberikan edukasi kepada mubalig (Ustad) dan mubaliq menjelaskan kepada jamaahnya bagaimana ekonomi Islam itu yang sebenarnya yang sesuai dengan alquran dan hadist. Memberikan edukasi kepada Mubalig (Ustad) ini baru akan dilakukan, karena menunggu persetujuan dari fatwa DSN MUI.¹¹

5. Media sosial melalui situs PT. Bank BNI Syariah, televisi, media cetak, facebook, instagram, twiter, dan lain-lain

Media sosial sebagai media promosi yang dilakukan oleh sales / marketing dengan melalui situs PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, televisi, media cetak, facebook, instagram, twitter, dan lain-lain. Untuk menjangkau dan mempermudah beberapa kalangan yang di luar pusat kota.¹²

a. Situs PT. Bank BNI Syariah : www.bnisyariah.co.id

b. Facebook : PT. Bank BNI Syariah

c. Instagram : @bni.syariah

d. Twitter : @BNISyariah

e. Media cetak : memberikan edukasi pada jurnalis

dan mendirikan jurnalis ekonomi syariah pada tahun 2016. Media

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*

cetek seperti, Singgalang, Rakyat Sumbar, Padang Ekspres, Pos Metro.

C. Analisis Upaya Promosi Pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan Multiguna iB Hasanah merupakan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang sudah baik. Tetapi karyawan dan karyawan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang harus meningkatkan lagi kinerjanya, terutama pada bagian sales atau marketing agar target perusahaan tercapai. Karena target minimum PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang untuk meningkatkan penjualan kepada masyarakat sebesar Rp. 6.000.000.000,- (Enam milyar rupiah), dan pada tahun 2018 belas ini dari bulan Januari-Maret hanya 1 (satu) rekening pembiayaan dicairkan, jadi masih banyak lagi dana yang akan disalurkan kepada masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa pentingnya promosi yang tepat, sehingga dapat mencapai tujuan utama yaitu memberitahukan keberadaan produk pembiayaan konsumtif pembiayaan Multiguna iB Hasanah yang ditawarkan kepada masyarakat. Oleh sebab itu dengan adanya promosi, maka akan mempengaruhi perkembangan produk pembiayaan konsumtif

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

Multiguna iB Hasanah yang dipromosikan oleh *Syariah Financing Executive* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang. Tanpa promosi masyarakat tidak akan tahu produk-produk yang di tawarkan pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang. Promosi juga sangat berperan bagi PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, karena akan meningkatkan pendapatan atau keuntungan. Promosi juga bisa dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing dari waktu ke waktu semakin meningkat.



**UIN IMAM BONJOL
PADANG**