

**OPTIMALISASI KARTU KREDIT *IB HASANAH CARD*
DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh

NADA HAFANAH
NIM. 1604110087

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
TAHUN AJARAN 2020 M / 1441 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : OPTIMALISASI KARTU KREDIT IB
HASANAH CARD DI BNI SYARIAH
PALANGKA RAYA

Nama : Nada Hafanah

Nim : 1604110087

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

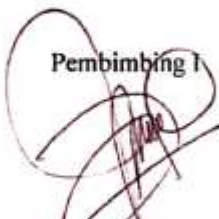
Jurusan : Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Jenjang : Strata Satu (SI)

Palangka Raya, Juli 2020

Menyetujui

Pembimbing I


M. Zainal Arifin, M. HUM
NIP.1975062003121003

Pembimbing II



Rahmad Kurniawan, M.E
NIP.198809122019031005

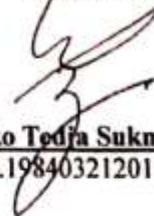
Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sabian Utsman, S.H., M.Si
NIP.196311091992031004

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam



Enriko Tedja Sukmana, M.Si
NIP.198403212011011012

NOTA DINAS

Hal: **Mohon Diuji Skripsi**
Saudari Nada Hafanah

Palangka Raya, Juli 2020

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN PALANGKA RAYA
Di-
Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari :

Nama : Nada Hafanah
NIM : 1604110087
Judul : **OPTIMALISASI KARTU KREDIT IB HASANAH
CARD DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA**


Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I


M. Zainal Arifin, M. HUM
NIP. 1975062003121003

Pembimbing II


Rahmad Kurniawan, M.E
NIP. 198809122019031005

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **OPTIMALISASI KARTU KREDIT IB HASANAH CARD DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA** oleh Nada Hafanah NIM: 160 411 0087 telah di munaqasahkan oleh tim Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 14 Agustus 2020

Palangka Raya , 14 Agustus 2020

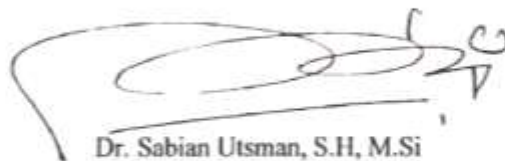
TIM PENGUJI

- 1 **Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si** (.....)
(Ketua Sidang/Penguji)
- 2 **Enriko Tedja Sukmana, M.Si** (.....)
(Penguji I)
- 3 **M. Zainal Arifin, M. HUM** (.....)
(Penguji II)
- 4 **Rahmad Kurniawan, M.E** (.....)
(Sekretaris/ Penguji)

Mengetahui:

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya



Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP.196311091992031004

OPTIMALISASI KARTU KREDIT *IB HASANAH CARD* DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA

ABSTRAK

Oleh Nada Hafanah

Salah satu solusi yang digunakan bank BNI Syariah sebagai penghimpun dan penyalur uang dari masyarakat untuk masyarakat yang sesuai dengan syariat Islam adalah kartu kredit *ib hasanah card*. Sejak awal diterbitkannya, Sharia Card memang menimbulkan banyak keraguan dan kontroversi para pelaku perbankan syariah. Para banker masih meragukan apakah Sharia Card sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui optimalisasi produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya. Adapun rumusan masalah yaitu : (1) Bagaimana mekanisme produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya? (2) Bagaimana optimalisasi produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya? (3) Apa saja kendala dalam pengoptimalan produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya?.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) menggunakan metode penelitian kualitatif, subjeknya berjumlah 3 orang dari pihak bank, informan berjumlah 2 orang dari pihak nasabah dan 2 orang dari pihak *merchant*. Pendekatan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Adapun untuk pemilihan subjeknya menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan datanya dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengabsahan datanya menggunakan triangulasi teori dan sumber dengan mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber yang berbeda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya yaitu dimulai dengan nasabah mengajukan dokumen dan mengisi formulir yang ada kemudian pihak bank akan memprosesnya dan mengirimkan datanya ke kantor pusat. Jika disetujui maka akan diadakan akad antara kedua belah pihak. Jika ditolak maka akan dibuatkan surat pemberitahuan penolakan tanpa disertai alasan penolakan. Optimalisasi produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya dengan cara menetapkan tujuan, kemudian melakukan alternatif keputusan dengan mengoptimalkan produk dari segi pemasaran dan kualitas produk. Adapun Kendala dalam pengoptimalan produk *ib hasanah card* dari pihak bank yaitu tidak adanya pegawai khusus menangani *ib hasanah card*, kendala dari pihak nasabah yaitu tidak semua toko yang ada di Palangka Raya menggunakan pembayaran dengan kartu kredit, dan tidak ada kendala dari pihak *merchant*.

Kunci : Optimalisasi dan kartu kredit syariah

OPTIMIZATION OF IB HASANAH CARD CREDIT CARD IN BNI SYARIAH PALANGKA RAYA

ABSTRACT

Oleh Nada Hafanah

One solution that is used by the BNI Syariah bank as a collector and channel of money from the public to the community in accordance with Islamic law is the ib hasanah credit card. Since its inception, the Sharia Card has indeed raised a lot of doubts and controversy among Islamic banking actors. Bankers still doubt whether the Sharia Card is compatible with sharia principles. This study aims to determine the optimization of the ib hasanah card product at BNI Syariah Palangka Raya. The formulations of the problem are: (1) How is the mechanism for the ib hasanah card product at BNI Syariah Palangka Raya? (2) How to optimize the ib hasanah card product at BNI Syariah Palangka Raya? (3) What are the obstacles in optimizing the ib hasanah card product at BNI Syariah Palangka Raya?

This research is a field research using qualitative research methods, the subject is 3 people from the bank, 2 people from the customer and 2 from the merchant. The approach in this research is descriptive qualitative. As for the selection of subjects using purposive sampling technique. Data collection techniques by observation, interview and documentation. The data validation technique uses triangulation of theories and sources by gathering data and information from a variety of different sources.

The results of this study indicate that the mechanism of the ib hasanah card product at BNI Syariah Palangka Raya is starting with the customer submitting documents and filling out the form then the bank will process it and send the data to the head office. If agreed, a contract will be held between the two parties. If rejected, a rejection notice will be made without the reasons for the rejection. Optimizing ib Hasanah card products at BNI Syariah Palangka Raya by setting goals, then making alternative decisions by optimizing products in terms of marketing and product quality. The obstacles in optimizing ib Hasanah card products from the bank are the absence of special employees to handle ib hasanah cards, the obstacle of the customers is that not all shops in Palangka Raya use credit card payments, and there are no obstacles from the merchants.

Keywords : Optimization and Sharia Credit Card.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji Syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas limpahan taufiq, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“OPTIMALISASI KARTU KREDIT *IB HASANAH CARD* DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA”** dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi Junjungan kita yakni Nabi Muhammad SAW., Khatamun Nabiyyin, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Khairil Anwar, M. Ag. Selaku rektor IAIN Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Sabian Utsman, S. H. M.Si. selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, MSI. Selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam di IAIN Palangka Raya.
4. Ibu Jelita, M.S.I. selaku dosen Penasehat Akademik selama penulis menjalani perkuliahan.
5. Bapak M. Zainal Arifin, M. HUM. Sebagai dosen pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan

dan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.

6. Bapak Rahmad Kurniawan, S.E.Sy., M.E. sebagai dosen pembimbing II yang juga selalu membimbing penulis dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan, pikiran dan penjelasan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Ayah dan Ibu penulis yang telah memberikan dukungan moril, materil dan selalu mendoakan keberhasilan penulis dan keselamatan selama menempuh pendidikan.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Palangka Raya, Juli 2020

Penulis



Nada Hafanah

NIM. 1604110087

PENYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ .

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nada Hafanah
NIM : 1604110087
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan skripsi dengan judul "**OPTIMALISASI KARTU KREDIT IB HASANAH CARD DI BNI SYARIAH PALANGKA RAYA**", adalah benar karya saya sendiri. Jika kemudian hari saya terbukti merupakan duplikat atau plagiat, maka skripsi ini dan gelar yang saya peroleh dibatalkan.

Palangka Raya, Juli 2020

Yang membuat pernyataan,



NADA HAFANAH

NIM. 160 411 0087

MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.”



PERSEMBAHAN

Atas ridho Allah SWT, yang telah memberikan kemudahan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan karya ini maka dengan segala kerendahan hati karya ini saya persembahkan kepada :

- Teruntuk ibu dan bapak yang telah membesarkan saya dan mendoakan saya.
- Teruntuk adik-adik saya.
- Terima kasih kepada dosen pembimbing bapak Zainal Arifin M. E dan bapak Rahmad Kurniawan, M. E.
- Terima kasih kepada teman-teman PBS A Eni, Ica, Jumarani, Tria, Riswa, Sherly, Alfi, Indri dan lain-lain untuk kebersamaan selama dibangku kuliah.
- Teruntuk seluruh dosen dan staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas semua ilmu dan pengalaman yang diberikan.
- Teruntuk kampus tercinta IAIN Palangka Raya.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Ṣā'</i>	Ṣ	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	h .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Ḍal</i>	Ḍ	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Ṣād</i>	Ṣ	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah

ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	z	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>hibah</i>
-----	---------	--------------

جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>
------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal pendek

◌◌◌◌◌	Fathah	Ditulis	A
◌◌◌◌◌	Kasrah	Ditulis	I
◌◌◌◌◌◌	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

النتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

a. Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	ix
MOTTO	x
PERSEMBAHAN	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Kajian Teoritik	12
1. Akad	12
2. Bank syariah	12

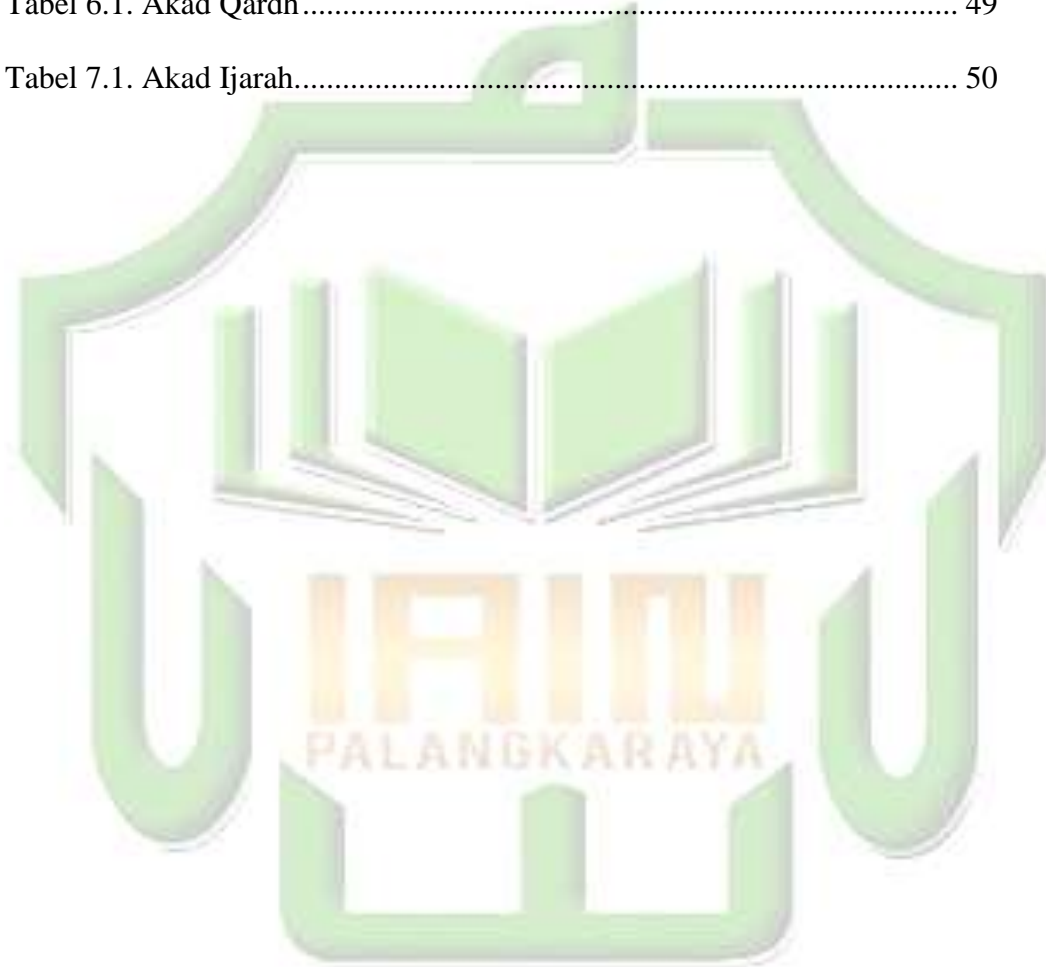
3. Optimalisasi	13
4. Optimalisasi kartu kredit	14
5. Kartu Kredit Syariah	15
C. Kerangka Pikir	21
BAB III METODE PENELITIAN	23
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	23
B. Waktu dan Tempat Penelitian	24
C. Objek dan Subjek Penelitian	24
D. Teknik Pengumpulan Data	26
E. Pengabsahan Data	30
F. Analisis Data	30
BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
A. Profil BNI Syariah	32
1. Sejarah Berdirinya BNI Syariah Palangka Raya	32
2. Visi dan Misi BNI Syariah Palangka Raya.....	33
3. Struktur Organisasi BNI Syariah Palangka Raya	34
4. Produk-Produk Pembiayaan BNI Syariah Palangka Raya	42
B. Gambaran Umum Produk IB Hasanah Card BNI Syariah Palangka Raya	46
C. Penyajian Data	55
1. Mekanisme IB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya	55
2. Optimalisasi IB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya	60
3. Kendala dalam Pengoptimalan IB Hasanah Card di BNI	

Syariah Palangka Raya	64
D. Analisis Data	
1. Mekanisme IB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya`	66
2. Optimalisasi IB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya	72
3. Kendala dalam Pengoptimalan IB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya	76
BAB V KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	79
B. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	11
Tabel 3.1. Kerangka Pikir	22
Tabel 4.1. Struktur Organisasi	35
Tabel 5.1. Akad Kafalah.	48
Tabel 6.1. Akad Qardh.....	49
Tabel 7.1. Akad Ijarah.....	50



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu solusi yang digunakan bank BNI Syariah sebagai penghimpun dan penyalur uang dari masyarakat untuk masyarakat yang mana sistem operasionalnya sesuai dengan syariat Islam adalah kartu kredit *ib hasanah card*. Bank BNI Syariah berperan sebagai lembaga perantara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang kelebihan dana dengan unit-unit yang kekurangan dana.¹

Manusia sebagai makhluk sosial mempunyai keinginan yang banyak dan beragam, salah satunya adalah keinginan akan pelayanan jasa keuangan yang memberikan kenyamanan dan keamanan. Oleh karena banyaknya permintaan akan pelayanan jasa keuangan maka peran lembaga yang ada dalam hal ini perbankan semakin meningkat.

Untuk memberikan kemudahan, keamanan dan kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi dan penarikan tunai, bank dianggap perlu menyediakan sejenis kartu kredit, yaitu alat pembayaran dengan menggunakan kartu yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbulnya dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi pembelian dan atau untuk melakukan penarikan tunai.

Terminologi biasa yang dipakai oleh para ekonom dan praktisi perbankan adalah *bithlaqah al-I'maniyah*. Istilah ini sering dipakai baik

¹Muhammad Amin Suma, *Himpunan Undang-Undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksanaan Lainnya di Negara Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.396.

dalam bahasa ilmiah maupun dalam iklan perbankan. Menurut mereka kata tersebut merupakan terjemahan bahasa arab dan bahasa *credit card*.²

Sekarang ini banyak terdapat berbagai bentuk kartu kredit. Kartu kredit banyak tersedia dan digunakan terutama oleh mereka yang berkategori menengah ke atas, meskipun sebagian besar ada yang dianggap belum layak menggunakannya, sehingga akhirnya hal itu memunculkan beragam masalah yang justru menyulitkan pengguna. Ini setidaknya terlihat dari problem kredit macet yang dihadapi kalangan perbankan akibat ulah pemilik kartu kredit. Kredit macet sering terjadi akibat seleksi pemegang kartu yang tidak ketat.

Pelopop dari kartu kredit syariah adalah Bank Danamon Syariah yang pada tanggal 18 Juli 2007 mengeluarkan kartu kredit syariah pertama di Indonesia yaitu Dirham Card, namun berhenti diterbitkan pada tahun 2011. Prayudha Moeljo, *Sharia Business Head* Danamon Syariah mengatakan kala itu penyebabnya adalah terdapat sesuatu yang kurang tepat pada awal penjualannya atau transaksinya atau penyelewengan dari prinsip syariah sehingga pada akhirnya tidak direspon baik oleh nasabah.

Namun, sebagai penerbit kartu kredit syariah pertama di Indonesia. Danamon Syariah dapat dijadikan bahan belajar bagi bank-bank syariah lain yang menerbitkan kartu kredit syariah. Biro Riset Infobank (BIRL) mengatakan bahwa kegagalan bank syariah dalam menggarap bisnis kartu pembiayaan disebabkan oleh sejumlah faktor seperti Pertama, tidak adanya visi dan keseriusan bank syariah dalam menggarap bisnis pembayaran, kartu

²Abdul Wahab Ibrahim dan Abu Sulaiman, *Banking Cards Syariah: Kartu Kredit dan Debit Dalam Perspektif Fiqih*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h.1.

pembiayaan yang dikeluarkan bank syariah hanya sekedar produk dan sekedar untuk prestasi sehingga memungkinkan munculnya sejumlah penyimpangan dari prinsip-prinsip syariah. Kedua, *customer based* bank syariah umumnya masih kecil sehingga infrastruktur maupun program promosi untuk memasarkan kartu pembiayaan masih kurang dilakukan bank syariah. Ketiga, ketatnya kompetisi dibisnis kartu, terutama melawan kartu kredit konvensional yang mempunyai jaringan *merchant* yang luas.

Di Indonesia salah satu bank syariah yang menerbitkan produk kartu kredit syariah adalah PT. Bank BNI Syariah. Bertepatan dengan Festival Ekonomi Syariah (FES) pada bulan Februari 2009 yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia dan PT. Bank BNI Syariah telah *melaunching* salah satu jenis pembiayaan yang berbasis kartu kredit yaitu *ib hasanah card* dengan menggandeng *provider MasterCard Internasional*. *IB hasanah card* merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah, yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan dan kompetitif tanpa perhitungan bunga yang diterima di seluruh tempat bertanda *MasterCard* dan semua ATM bertanda *Cirrus* diseluruh dunia yang diterbitkan oleh BNI Syariah.³

IB Hasanah Card sendiri terdapat tiga jenis kartu kredit yaitu Gold, Classic, dan Platinum. Dari beberapa jenis *Hasanah Card* telah ditetapkan *limit* kartu yang disetujui, kartu yang disetujui akan mendapatkan *fee* yang

³BNI Syariah, *IB Hasanah Card*, <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/kartuibhasanah /kartuibhasanah>, diakses pada tanggal 3 Desember 2019, pukul 21.07 WIB.

berbeda-beda dilihat dari jenis kartu kredit tersebut. *Ib hasanah card* ini menggunakan tiga akad yaitu kafalah, qard dan ijarah.

PT. Bank BNI Syariah tidak meninggalkan prinsip ekonomi syariah yang memang penerbitan produk islam diatur oleh Fatwa DSN-MUI No.54 Tahun 2006 Tentang Syariah Card dalam ketentuan umum disebutkan bahwa: “Syariah Card adalah kartu yang berfungsi seperti kartu kredit yang hubungan hukum berdasarkan sistem yang sudah ada antara pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur diawal. Penggunaan kartu kredit dibolehkan asal memenuhi berbagai ketentuan yang ditetapkan. Jika menyalahi ketentuan tersebut, tentu saja hukumnya menjadi tidak boleh.

Sejak awal diterbitkannya, *Sharia Card* memang menimbulkan banyak keraguan dan kontroversi para pelaku perbankan syariah. Para banker masih meragukan apakah *Sharia Card* sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang ada dalam transaksi syariah. Lebih dari itu, sebagian pelaku bisnis bank syariah menilai bahwa dari segi manfaat *Sharia Card* sangat kecil sekali. Bahkan bank Muamalat yang sudah murni syariah pun menolak adanya kartu kredit syariah. Pasalnya secara umum kartu kredit pada intinya mendorong masyarakat untuk berperilaku konsumtif.⁴

Berdasarkan permasalahan dan fakta lapangan bahwa kurangnya ketertarikan nasabah dengan produk *ib hasanah card* ini karena mereka berasumsi bahwa *ib hasanah card* sama dengan kartu kredit konvensional”.

⁴Agus Y, *Danamon syariah tepis Kontroversi Syariah Card*. Artikel ini diakses pada 17 April 2020 dari <http://www.google.pkesinteraktif.com>

Maka penulis melakukan penelitian dengan judul “**Optimalisasi Kartu Kredit *IB Hasanah Card* di BNI Syariah Palangka Raya**”. Sebagai tugas studi pada IAIN Palangka Raya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengemukakan pokok masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penggunaan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya?
2. Bagaimana optimalisasi penggunaan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya?
3. Apa saja kendala dalam pengoptimalan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk:

1. Mengetahui mekanisme penggunaan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.
2. Mengetahui optimalisasi penggunaan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.
3. Mengetahui kendala dalam pengoptimalan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat, antara lain:

1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan sehingga mendapat gambaran bagaimana pengoptimalan kartu kredit syariah di perbankan syariah sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Dengan begitu penelitian ini dapat digunakan oleh pembaca sebagai tambahan informasi dan referensi bagi mahasiswa yang melakukan penelitian serupa.

2. Praktis

Dapat menyelesaikan tugas akhir dalam mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE).

E. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini disajikan dalam sistematika penyusunan dan pembahasan yang terdiri dari 5 bab dimana setiap bab terdiri dari sub-sub bab, yaitu:

Bab I terdiri dari pendahuluan dimana peneliti menguraikan latar belakang masalah, tinjauan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

Bab II terdiri dari landasan teori dimana peneliti menguraikan tentang hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang akan dibahas dalam penulisan penelitian ini dengan sumber dan referensi dari berbagai literatur.

Bab III terdiri dari metode penelitian yang menjelaskan mengenai lokasi penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, sumber data, dan teknik pengumpulan data.

Bab IV terdiri dari hasil penelitian dan pembahasan dipaparkan data-data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh.

Bab V terdiri dari penutup merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diangkat oleh penulis serta akan diperlukan sebagai acuan dan data pendukung yaitu terkait tentang optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Janjang Surya Aditya tahun 2018, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro dengan judul "Mekanisme Pengajuan *IB Hasanah card* pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Rajabasa". Penelitian ini fokus pada permasalahan : Pertama, bagaimana tata cara dan syarat pengajuan *ib hasanah card*, Kedua, Bagaimana proses pengajuan *ib hasanah card* di BNI Syariah KCP Rajabasa. Analisis yang dipakai adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Hasilnya sebagai berikut:

1. Syarat umum pemohon Hasanah card harus memiliki penghasilan minimum Rp 36 juta/ tahun untuk jenis Hasanah card classic, Rp 60 juta/

tahun untuk jenis Hasanah card gold, Rp 300/ tahun untuk jenis Hasanah card platinum.

2. Dalam proses pengajuan *ib hasanah card* sudah sesuai dengan prinsip syariah, yaitu tidak adanya riba. Dalam proses pengajuan *ib hasanah card* BNI Syariah KCP Rajabasa sebagai penyaring calon nasabah yang akan mengajukan *hasanah card* dan kemudian sebelum semua berkas dilimpahkan ke kantor pusat, proses analisis dilakukan di BNI Syariah KCP Rajabasa.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Kartiniwati tahun 2017, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam UIN Ar-Raniry dengan judul “Mekanisme *ib hasanah Card* Pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”. Penelitian ini fokus pada permasalahan : Pertama, Bagaimana produk *ib hasanah card*, kedua, Bagaimana mekanisme produk *ib hasanah card* di PT Bank BNI Syariah Kantor cabang Banda Aceh .Analisis yang dipakai adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Hasilnya sebagai berikut:

1. *Hasanah card* merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah dan sesuai akad yang digunakan, fitur lainnya yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan dan kompetitif tanpa perhitungan bunga. Sebagai produk perbankan, *Hasanah Card* berfungsi sebagai kartu pembiayaan sehingga diterima diseluruh tempat bertanda MasterCard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS diseluruh dunia.

2. Adapun mekanisme *hasanah card* adalah syarat umum pemohon harus memiliki penghasilan minimum Rp 36 juta/tahun untuk jenis *Hasanah card classic*, Rp 60 juta/tahun untuk jenis *hasanah card gold*, dan Rp 300 juta/tahun untuk jenis *hasanah card platinum*.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh *Hasanah Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya* dengan judul “Penjualan Produk *IB Hasanah Card* melalui *Promotion Mix* Pada Bank BNI Syariah Palangka Raya”. Penelitian ini fokus pada permasalahan : Pertama, Bagaimana karakteristik *ib hasanah card*, kedua, bagaimana penjualan produk *ib hasanah card* melalui *Promotion mix* pada Bank BNI Syariah Palangka Raya. Analisis yang dipakai adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Hasilnya sebagai berikut :

1. *Ib hasanah card* adalah kartu kredit yang digunakan untuk transaksi maupun penarikan tunai sesuai dengan prinsip syariah.
2. Penjualan melalui *Promotion mix* (*personal selling, advertising, sales promotion* dan publisitas) telah dilakukan di BNI Syariah Palangka Raya namun dalam hal aktivitas periklanan masih belum dilakukan di BNI Syariah Palangka Raya seperti pada media televisi. Teknik penjualan melalui *Promotion mix* sangat berpengaruh untuk menarik minat nasabah menggunakan *ib hasanah card*.

Terdapat persamaan dan perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu, maka peneliti membuat tabel perbandingan sebagai berikut :

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama, Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Janjang Surya Aditya : Mekanisme Pengajuan <i>IB Hasanah Card</i> Pada Bank BNI Syariah Cabang Pembantu Rajabasa, tahun 2018.	Penelitian yang dilakukan oleh Janjang Surya Aditya tersebut tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana fokus penelitian yaitu mekanisme penggunaan kartu kredit <i>ib hasanah card</i> di BNI Syariah.	Mengkaji tentang mekanisme <i>ib hasanah card</i> , sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mencakup tentang mekanisme dan optimalisasi kartu kredit <i>ib hasanah card</i> .
2	Kartiniwati : Mekanisme <i>IB Hasanah Card</i> pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, tahun 2017.	Penelitian yang dilakukan oleh Kartiniwati tersebut tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana fokus penelitian yaitu mekanisme kartu kredit <i>ib hasanah card</i> di BNI Syariah.	Mengkaji tentang mekanisme <i>ib hasanah card</i> , sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mekanisme dan optimalisasi kartu kredit <i>ib hasanah card</i> .
3	Hasanah : Penjualan Produk <i>IB Hasanah Card</i> melalui <i>Promotion Mix</i> pada Bank BNI Syariah Palangka Raya, tahun 2016.	Penelitian yang dilakukan oleh Hasanah tersebut tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana fokus penelitian yaitu penggunaan <i>Promotion mix</i> pada produk kartu kredit <i>ib hasanah card</i> di BNI Syariah.	Mengkaji tentang penjualan produk <i>ib hasanah card</i> melalui <i>Promotion mix</i> sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu mekanisme dan optimalisasi kartu kredit <i>ib hasanah card</i> .

Sumber : Dibuat oleh peneliti, 2020

B. Kajian Teoritik

1. Akad

Pengertian akad berasal dari bahasa Arab *al-'aqd* yang berarti perikatan, perjanjian, persetujuan, dan pemufakatan. Secara istilah fiqih, akad didefinisikan dengan pertalian *ijab* (ungkapan tawaran disatu pihak yang mengadakan kontrak) dengan *qabul* (ungkapan penerimaan oleh pihak-pihak lain) yang memberikan pengaruh pada suatu kontrak.

Dengan demikian, *ijab qabul* adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridaan dalam berakad diantara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara.⁵

2. Bank syariah

Lembaga perbankan merupakan inti dari sistem setiap negara. Berkaitan dengan pengertian bank, Pasal 1 Butir 2 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan merumuskan bahwa:⁶

Bank adalah usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Bank syariah adalah bank yang sistem operasionalnya berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan bebas

⁵Rahmat Syafe'i, *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.45.

⁶Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2007), h.1.

bunga pada nasabahnya. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi, baik bunga yang diperoleh nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana di bank syariah.⁷

3. Optimalisasi

Optimalisasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah tertinggi, paling baik, sempurna, terbaik, paling menguntungkan. Mengoptimalkan berarti menjadikan sempurna, menjadikan paling tinggi, menjadikan maksimal, optimalisasi berarti pengoptimalan.⁸

Optimalisasi adalah proses pencarian solusi yang terbaik, tidak selalu keuntungan yang paling tinggi yang bisa dicapai jika tujuan pengoptimalan adalah memaksimalkan keuntungan, atau tidak selalu biaya yang paling kecil yang bisa ditekan jika tujuan pengoptimalan adalah meminimumkan biaya.⁹

Dalam pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa optimalisasi adalah proses dan langkah untuk memanfaatkan sesuatu dalam berbagai hal yang diatur untuk mencapai tujuan tertentu dan membawa dampak yang positif bagi tujuan yang akan dicapai.

⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h.32.

⁸Tim Prima Pena, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Gita Media Press, 2015), h.562.

⁹Hotniar Siringoringo, *Pemograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h.4.

4. Optimalisasi kartu kredit

Ada tiga elemen permasalahan optimalisasi yang harus diidentifikasi, yaitu tujuan, alternatif keputusan dan sumber daya yang dibatasi.

a. Tujuan

Tujuan bisa berbentuk maksimisasi atau minimisasi. Bentuk maksimisasi digunakan jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan keuntungan, penerimaan, dan sejenisnya. Bentuk minimisasi akan dipilih jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan biaya, waktu, jarak, dan sejenisnya. Penentuan tujuan harus memperhatikan apa yang diminimumkan atau maksimumkan.

b. Alternatif keputusan

Pengambilan keputusan dihadapkan pada beberapa pilihan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Alternatif keputusan yang tersedia tentunya alternatif yang menggunakan sumber daya terbatas yang dimiliki pengambil keputusan. Alternatif keputusan merupakan aktifitas atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan.

c. Sumber daya

Sumber daya merupakan pengorbanan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Ketersediaan sumber daya ini terbatas. Keterlibatan ini yang mengakibatkan dibutuhkan proses optimalisasi.

Manfaat optimalisasi:

- a. Mengidentifikasi tujuan
- b. Mengatasi kendala
- c. Pemecahan masalah yang lebih tepat dan dapat diandalkan
- d. Pengambilan keputusan yang lebih tepat.

5. Kartu Kredit Syariah

- a. Pengertian kartu kredit syariah

Kartu kredit terdiri dari dua kata, yaitu kartu dan kredit. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian kartu kredit adalah kertas tebal, berbentuk persegi panjang (untuk berbagai keperluan, hampir sama dengan karcis).¹⁰ Sedangkan arti kredit adalah : (1) pinjaman uang dengan pembayaran pengembalian secara mengangsur; (2) pinjaman sampai batas jumlah tertentu yang diizinkan oleh bank atau badan lain.¹¹

Menurut Kasmir, kartu kredit adalah kartu plastik yang dikeluarkan oleh bank atau lembaga pembiayaan lainnya yang diberikan kepada nasabah untuk dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran dan pengambilan uang tunai.¹²

- b. Pihak-pihak yang terlibat

Transaksi yang dilakukan dengan menggunakan kartu plastic melibatkan berbagai pihak yang saling berkepentingan. Masing-masing pihak satu sama lain terikat perjanjian baik mengenai hak

¹⁰*Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h.628.

¹¹*Ibid*, h.632.

¹²Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan Edisi 1 Cetakan III*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), h.170.

maupun kewajibannya. Pihak-pihak yang terlibat ini pada akhirnya akan membentuk suatu sistem kerja kartu kredit itu sendiri.

Dalam sistem kerja kartu kredit ada 3 pihak yang terlibat langsung untuk setiap transaksi penggunaan dan pembayaran kartu kredit. Pihak-pihak yang dimaksud adalah:

- 1) Bank atau perusahaan pembiayaan baik sebagai penerbit dan pembayar.
- 2) Pedagang (*merchant*), sebagai tempat belanja seperti hotel, supermarket, pasar swalayan, tempat-tempat hiburan, restoran, dan tempat-tempat lainnya dimana bank mengikat perjanjian.
- 3) Pemegang kartu (*card holder*) adalah nasabah yang namanya tertera dalam kartu tersebut dan yang berhak menggunakannya untuk berbagai keperluan transaksi.¹³

c. Sistem Kerja Kartu Kredit

Sistem kerja kartu kredit adalah bekerjanya kartu kredit mulai dari penerbitan kartu kredit, transaksi pembayaran atau penarikan uang tunai sampai dengan transaksi pembayaran oleh bank dengan melibatkan pihak-pihak yang saling berkepentingan. Sistem kerja ini melibatkan bank atau lembaga pembiayaan sebagai pihak perusahaan yang mengeluarkan kartu kredit, nasabah sebagai pemegang kartu dan pihak pedagang sebagai tempat melakukan perdagangan.

¹³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h.339.

Sistem kerja kartu kredit mulai dari permohonan penerbitan kartu, transaksi pembelian, transaksi pengambilan uang tunai, pembayaran oleh nasabah ke bank sampai dengan penagihan yang dilakukan lembaga penerbit dan pembayaran kartu kredit kepada nasabah. Berikut ini sistem kerja dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan sebagai pemegang kartu dengan memenuhi segala peraturan yang telah ditetapkan oleh bank atau perusahaan pembiayaan.
- 2) Bank atau perusahaan pembiayaan akan menerbitkan kartu, apabila disetujui, setelah melalui penelitian terhadap *kredibilitas* (kepercayaan) dan *kapabilitas* (kemampuan) calon nasabah, kemudian kartu tersebut diserahkan ke nasabah pemegang kartu.
- 3) Dengan kartu yang telah disetujui pemegang kartu dapat melakukan berbagai transaksi pembelian atau pembayaran di berbagai tempat yang mengikat perjanjian dengan bank atau perusahaan pembiayaan atau mengambil uang tunai di berbagai ATM.

Selanjutnya apabila nasabah pemegang kartu melakukan transaksi, maka sistem kerja penagihannya adalah sebagai berikut:

- 1) Pemegang kartu melakukan transaksi dengan menunjukkan kartu dan menandatangani bukti belanja untuk memastikan kepemilikan kartu.

- 2) Pihak pedagang akan menagihkan ke bank atau lembaga pembiayaan berdasarkan bukti transaksi dengan nasabah dengan pihak pedagang.
- 3) Bank atau lembaga pembiayaan akan membayar kembali kepada pedagang sesuai dengan perjanjian yang telah mereka sepakati.
- 4) Bank atau lembaga pembiayaan akan menagih ke pemegang kartu berdasarkan bukti transaksi sampai batas waktu yang telah ditentukan.
- 5) Pemegang kartu akan membayar sejumlah nominal yang tertera sampai batas waktu yang telah ditentukan dan apabila terjadi keterlambatan, maka nasabah akan dikenakan denda yang telah ditetapkan.¹⁴

d. Persyaratan Pemegang Kartu

Persyaratan untuk memperoleh kartu plastik tergantung bank atau lembaga yang mengeluarkannya. Namun, secara umum persyaratan yang dipersyaratkan hampir tidak jauh berbeda antar satu dengan lembaga lainnya. Adapun syarat untuk memperoleh kartu kredit secara umum adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan yang sudah disiapkan oleh lembaga penerbit.
- 2) Nasabah melengkapi persyaratan yang dipersyaratkan seperti:
 - a) Menyerahkan fotokopi bukti diri seperti KTP.

¹⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h.197.

- b) Menyerahkan slip gaji atau surat keterangan penghasilan.
- 3) Pihak bank atau lembaga pembiayaan akan melakukan penelitian langsung ke alamat calon pemegang kartu dan lewat telepon. Tujuan penelitian ini untuk melihat kebenaran data yang dibuat serta *kredibilitas* dan *kapabilitas* nasabah tersebut. Penelitian juga ditujukan ke lembaga lain untuk melihat daftar *black list* nasabah.
- 4) Pihak bank atau lembaga pembiayaan akan menyetujui penerbitan kartu jika dari hasil penelitian dianggap layak dan mengirimkan kartu tersebut kepada nasabah.¹⁵

e. Akad-akad Kartu Kredit Syariah

Akad yang digunakan dalam transaksi kartu kredit syariah adalah:

1. Akad Kafalah

Dalam akad kafalah ini, bank syariah sebagai penerbit kartu kredit akan bertindak selaku penjamin bagi nasabahnya terhadap pedagang (*merchant*) yang melakukan transaksi dengan nasabah. Bank syariah akan menjamin semua kewajiban pembayaran dari nasabahnya yang membeli barang atau menerima jasa dari pedagang yang bersangkutan. Karena bank syariah telah bertindak selaku penjamin, bank syariah berhak menagih iuran bulanan (*membership fee*).

2. Akad Qardh

¹⁵Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Op Cit, h. 347.

Bank syariah berperan selaku pemberi pinjaman kepada nasabahnya atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan kartu kredit yang diterbitkan oleh bank syariah tersebut. Jadi, dalam suatu transaksi kartu kredit, terkadang nasabah diberi fasilitas untuk menarik dana secara tunai dengan menggunakan kartu kreditnya, walaupun nasabah tidak memiliki simpanan dalam bentuk uang tunai dalam rekening kartu kredit tersebut. Namun, bank syariah memberikan dana talangan kepada nasabah, yang nantinya harus dikembalikan lagi oleh nasabah bersangkutan. Atas pelayanan Qardh, bank berhak mengenakan biaya administrasi yang besarnya tidak boleh didasarkan atas jumlah pinjaman, tetapi biaya riil yang dikeluarkan bank.

3. Akad Ijarah

Bank syariah berperan selaku penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang kartu kredit. Atas ijarah tersebut, nasabah dari bank syariah yang bersangkutan dikenai angsuran tahunan (*annual membership fee*).¹⁶

f. Batasan-batasan Kartu Kredit Syariah

Menurut Soemitra, kartu plastik syariah, memiliki batasan-batasan, yaitu:

1. Tidak menimbulkan riba.
2. Tidak digunakan untuk transaksi yang tidak sesuai dengan syariah.

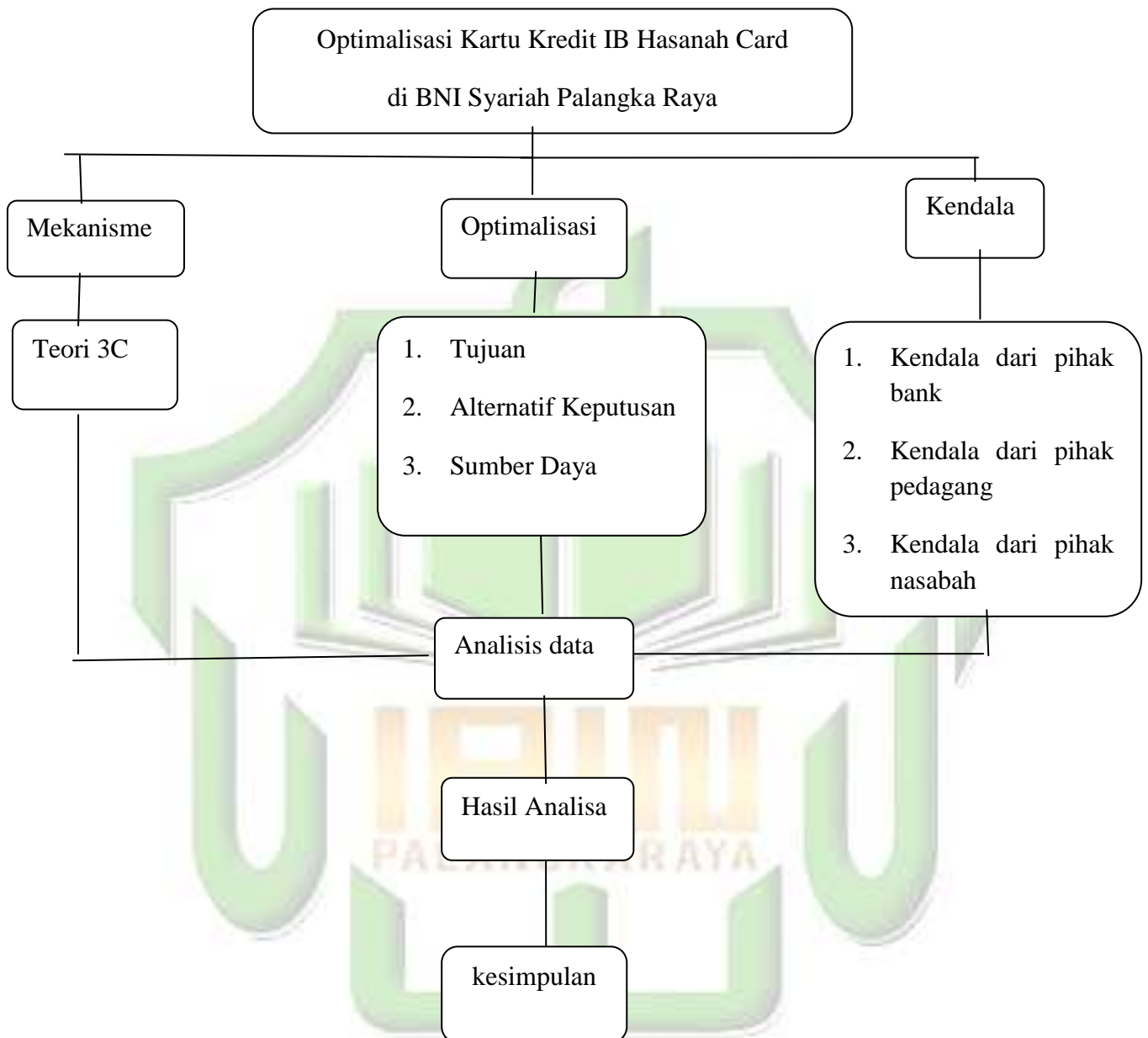
¹⁶Kartiniwati, Mekanisme IB Hasanah Card di BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, UIN Ar-Raniry, 2017, h. 43.

3. Tidak mendorong pengeluaran yang berlebihan (*israf*), dengan cara antara lain menetapkan maksimal pembelanjaan.
 4. Pemegang kartu utama harus memiliki kemampuan finansial untuk melunasi pada waktunya.
 5. Tidak memberikan fasilitas yang bertentangan dengan syariah.
- g. Keuntungan dan Kerugian Penggunaan Kartu Kredit Syariah
1. Keuntungan penggunaan kartu kredit syariah
 - a) Kemudahan berbelanja dengan kartu kredit, jadi nasabah tidak perlu membawa uang tunai untuk melakukan transaksi.
 - b) Bagi sebagian kalangan, memegang kartu kredit memberikan kesan bonafiditas, sehingga memberikan kebanggaan tersendiri.
 2. Kerugian penggunaan kartu kredit syariah
 - a) Biasanya nasabah agak boros dalam berbelanja, hal ini karena nasabah merasa tidak mengeluarkan uang tunai untuk belanja, sehingga kadang-kadang ada hal-hal yang sebetulnya tidak perlu, dibelikan juga.

C. Kerangka Pikir

Sebagaimana kerangka pikir berikut untuk lebih jelasnya penelitian yang saya lakukan dengan judul "Optimalisasi Kartu Kredit *IB Hasanah Card* di BNI Syariah Palangka Raya"

Tabel 3.1.
Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif. Metode kualitatif adalah penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis, sedangkan secara sederhana metode pengamatan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan untuk memperoleh informasi yang diperlukan. Penelitian ini langsung ke BNI Syariah Palangka Raya di Jalan Ahmad Yani Nomor 59 Palangka Raya.

2. Pendekatan Penelitian

Kualitatif deskriptif merupakan salah satu dari jenis pendekatan penelitian yang termasuk dalam jenis penelitian kualitatif. Pendekatan penelitian kualitatif deskriptif untuk mengungkapkan kejadian atau fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi. Penelitian ini menafsirkan dan menguraikan data yang bersangkutan dengan situasi yang sedang terjadi, sikap serta pandangan yang terjadi didalam suatu masyarakat, pertentangan antara dua keadaan atau lebih, hubungan antar variabel yang timbul, perbedaan antar fakta yang ada serta pengaruhnya terhadap suatu kondisi, dan sebagainya.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Alokasi waktu digunakan untuk meneliti tentang optimalisasi kartu kredit iB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya adalah 2 bulan yaitu bulan Juni dan Juli setelah peneliti mendapat rekomendasi izin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.

2. Tempat Penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini adalah di BNI Syariah Palangka Raya di Jalan Ahmad Yani Nomor 59 Palangka Raya. Alasan penulis memilih tempat penelitian di BNI Syariah Palangka Raya adalah karena BNI Syariah Palangka Raya adalah satu-satunya bank syariah di Palangka Raya yang menggunakan produk kartu kredit syariah yaitu Hasanah Card.

C. Objek dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Menurut Nasution mendefinisikan bahwa objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, subjek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹⁷

Dipahami bahwa dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitiannya adalah optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.

2. Subjek Penelitian

¹⁷Lexy J. Moleong, , *metodologi penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h.101

Subjek penelitian adalah suatu yang diteliti baik orang, tempat, benda, ataupun lembaga (organisasi). Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu.¹⁸

Berdasarkan hal diatas peneliti mengambil subjek penelitian berdasarkan kriteria yang diambil oleh peneliti, yang menjadi subjek penelitian adalah karyawan BNI Syariah Palangka Raya yang meliputi:

a. Staf Financing Administration Head meliputi 1 orang.

Dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) Merupakan karyawan BNI Syariah Palangka Raya.
- 2) Mengetahui transaksi akad *ib hasanah card*.

b. Staf Marketing meliputi 1 orang

Dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) Merupakan karyawan BNI Syariah Palangka Raya.
- 2) Mengetahui pemasaran produk pembiayaan.

c. Staf processing meliputi 1 orang

Dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) Merupakan karyawan BNI Syariah Palangka Raya
- 2) Mengetahui analisis pembiayaan.

d. Informan yaitu Nasabah *ib hasanah card*

- 1) Seorang Dosen yang telah menggunakan *ib hasanah card* sejak tahun 2016.

¹⁸ Ibrahim, *Metode Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian Beserta Contoh Proposal Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015, h.72.

- 2) Seorang Karyawan Bank yang sudah menggunakan *ib hasanah card* sejak tahun 2018.
- e. Informan yaitu pihak *merchant* (mitra)
- 1) Seorang Kasir di Alfamart RTA Milono Km 4.5
 - 2) Seorang Kasir di Indomart RTA Milono Km 7.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan adalah berbagai cara yang digunakan untuk mengumpulkan data, menghimpun, mengambil, atau menjaring data penelitian.¹⁹

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Cara ini sangat sesuai untuk mengkaji proses dan perilaku. Menggunakan metode ini berarti menggunakan mata dan telinga sebagai jendela untuk merekam. Menurut Nasution, observasi adalah yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.²⁰

Observasi juga disebut dengan pengamatan, peneliti berupaya turun langsung ke lapangan untuk mengamati dan menghimpun data yang diamati. Dengan demikian peneliti benar-benar mengamati bagaimana optimalisasi kartu kredit iB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya.

2. Wawancara

¹⁹Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014), h.41.

²⁰Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.64.

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.²¹

Langkah awal yang penulis lakukan dalam wawancara adalah:

- a. Menentukan pertanyaan riset yang akan dijawab dalam wawancara tersebut.
- b. Mengidentifikasi mereka yang akan diwawancarai, yang dapat menjawab dengan baik pertanyaan-pertanyaan riset berdasarkan observasi yang penulis lakukan.
- c. Menentukan tipe wawancara yang praktis dan dapat menghasilkan informasi yang paling berguna untuk menjawab pertanyaan riset. Mempertimbangkan tipe-tipe yang tersedia, misalnya wawancara lewat telepon atau wawancara satu lawan satu.
- d. Menggunakan prosedur perekaman yang memadai ketika melaksanakan wawancara, misalnya membawa recorder atau alat perekam lain seperti handphone dan kamera.
- e. Merancang dan menggunakan protokol wawancara atau instrumen wawancara.²²

Melalui metode wawancara ini penulis akan berkomunikasi secara langsung dengan responden yaitu pihak BNI Syariah Palangka Raya.

²¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h.231.

²²John W. Creswell, *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset, Memilih diantara Lima Pendekatan Edisi 3*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2014), h.227.

Berikut daftar pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada subjek dan informan :

a. Kepada Bank BNI Syariah Palangka Raya

- 1) Tahun berapa *ib hasanah card* diterbitkan di BNI Syariah Palangka Raya?
- 2) Apa tujuan Bank BNI Syariah menerbitkan *ib hasanah card*?
- 3) Bagaimana usaha/ cara Bank BNI Syariah dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan?
- 4) Apa saja sumber daya yang digunakan Bank BNI Syariah dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan?
- 5) Adakah kendala yang dihadapi Bank BNI Syariah dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan?
- 6) Bagaimana mekanisme pengajuan *ib hasanah card*?
- 7) Dalam melakukan survei apakah menggunakan prinsip 3C?
- 8) Apakah *ib hasanah card* mendapat jaminan dari Dewan Syariah Nasional?

b. Kepada Nasabah

- 1) Apa tujuan Anda menggunakan *ib hasanah card*?
- 2) Sejak tahun berapa Anda menjadi nasabah *ib hasanah card*?
- 3) Kendala apa yang Anda hadapi dalam penggunaan *ib hasanah card*?
- 4) Bagaimana mekanisme Anda mengajukan *ib hasanah card*?

c. Kepada Merchant (Mitra)

- 1) Bagaimana proses transaksi *ib hasanah card*?
- 2) Kendala apa yang Anda hadapi dalam proses transaksi tersebut?

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu cara yang dilakukan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan peneliti, sumber tersebut adalah *paper, place* dan *people* (tulisan, tempat dan orang). Menurut Juliansyah Noor yaitu data yang tersedia yaitu berbentuk surat, catatan harian, cinderamata, laporan, artefak, dan foto. Sifat utama ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga member peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi diwaktu silam. Secara detail bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu autobiografi, surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, klipping, dokumen pemerintah atau swasta, data deserver dan flashdisk, dan data tersimpan di website.²³

Data-data dikumpulkan dengan teknik dokumentasi cenderung merupakan data sekunder, yaitu berupa dokumen yang berhubungan dengan dokumen-dokumen tersebut meliputi:

- a. Profil perusahaan yang berisi gambaran umum dari Bank BNI Syariah Palangka Raya.
- b. Struktur organisasi Bank BNI Syariah Palangka Raya.
- c. Strategi pemasaran, produk dan jumlah nasabah Bank BNI Syariah Palangka Raya.

²³Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h.141.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data untuk menjamin semua hasil pengamatan, wawancara dan observasi sesuai dengan kenyataan yang ada dan memang benar terjadi di masyarakat. Hal ini dilakukan untuk tetap memelihara dan menjamin kebenaran data dan informasi dari respon yang telah dikumpulkan. Untuk memperoleh data yang valid, memerlukan persyaratan tertentu, valid yang dimaksud adalah menunjukkan kebenaran data yang diperoleh dan terjadi pada penelitian dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Langkah pengabsahan data ini adalah termasuk langkah triangulasi. Triangulasi adalah salah satu dari banyak teknik pemeriksaan keabsahan bahan dan data hukum yang sudah terkumpul.²⁴

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.²⁵

F. Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, teknik analisis data lebih banyak dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data. Analisis data kualitatif menurut Miles

²⁴Sabian Utsman, *Metode Penelitian Hukum Progresif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), h,110.

²⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.82.

dan Huberman dilakukan secara interaksi melalui proses data *collection*, *reduction*, *data display* dan *Conclusions*.

Adapun penelitian kualitatif, langkah yang ditempuh peneliti dalam menganalisa data antara lain:

- a. *Data Collection* (Reduksi Data). Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari pola dan temanya, yaitu peneliti mengumpulkan data dari sumber sebanyak mungkin mengenai bagaimana pengoptimalan kartu kredit iB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya.
- b. *Data Reduction* (Pengurangan Data). Yaitu yang didapat dari penelitian tentang bagaimana pengoptimalan kartu kredit iB Hasanah Card di BNI Syariah Palangka Raya, maka yang dianggap tidak pantas atau kurang valid akan dihilangkan atau tidak dimasukkan kedalam pengabsahan.
- c. *Data Display* (Penyajian Data) yaitu data yang didapat dari penelitian, dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutup-nutupi kekurangannya.
- d. *Data Conclusions* (Menarik Kumpulan Data yang diperoleh) yaitu setelah menjadi karya ilmiah selanjutnya mencari kesimpulan sebagai jawaban di rumusan masalah.²⁶

²⁶Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta:UIP, 1993), h.101.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BNI Syariah Palangka Raya

1. Sejarah Berdirinya BNI Syariah Palangka Raya

BNI Syariah adalah lembaga perbankan di Indonesia. BNI Syariah semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT BNI, Persero, Tbk. Sejak tahun 2010, Unit Usaha BNI Syariah berubah menjadi bank umum syariah dengan nama PT Bank BNI Syariah.²⁷ Berdasarkan pada Undang-Undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP. GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT BNI Syariah. Di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* 1 tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari factor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Selanjutnya pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah

²⁷ Sejarah BNI Syariah, <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, Diakses pada tanggal 15 Mei 2020.

mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 *Payment Point* . termasuk kantor cabang di Palangka Raya yang telah diresmikan pada 16 Juli 2012 yang beralamat di jalan A. Yani NO. 59. Kantor cabang tersebut memiliki lokasi yang strategis karena berdekatan langsung dengan pasar rakyat yang paling besar di kota Palangka Raya.

BNI Syariah membuka cabang di Palangka Raya pada tanggal 06 Juli 2011 Untuk wilayah Kalimantan Tengah. Bank BNI Syariah Cabang Palangka Raya merupakan cabang ke-44. Keberadaan Bank BNI Syariah di Palangka Raya sebagai wujud partisipasi dalam upaya bersama untuk menciptakan percepatan ekonomi baik mikro, menengah maupun makro khususnya dalam penerapan system bagi hasil yang kompetitif oleh Bank BNI Syariah. Mengenai lokasi gedung Bank BNI Syariah cabang Palangka Raya terletak di Jalan Ahmad Yani Nomor 59 Kelurahan Pahandut Kecamatan Pahandut, gedung yang digunakan merupakan kompleks pertokoan yang telah dilakukan perbaikan sedemikian rupa sehingga menjadi gedung perbankan yang nyaman dan menarik. Adapun kode Bank BNI Syariah adalah 844 dengan Telp. Kantor (0536) 3224863 dan fax (0532) 3224870

2. Visi dan misi BNI Syariah Palangka Raya

BNI syariah memiliki visi dan misi sebagai berikut, visi dari BNI Syariah adalah menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja. Sedangkan misi BNI Syariah adalah sebagai

berikut:

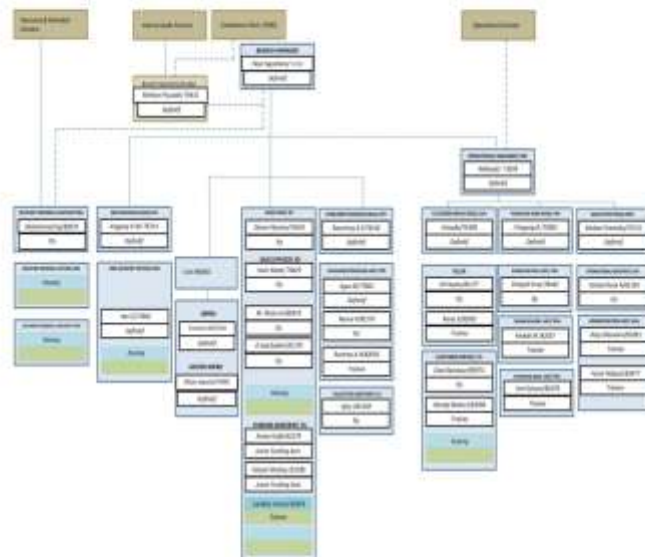
Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.

- a. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- b. nilai investasi yang optimal bagi investor.
- c. wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berinvestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- d. acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Struktur Organisasi

Sama halnya seperti bentuk-bentuk perusahaan lain yang mana selalu ada seorang pemimpin yang berkewajiban untuk mengatur dan mengawasi jalannya perusahaan. Begitu pula Perbankan Syariah, tidak terkecuali BNI Syariah cabang Palangka Raya. Untuk BNI Syariah cabang Palangka Raya struktur operasionalnya dipimpin oleh seorang *Branch Manager* yang membawahi *Operational Manager* dan beberapa jabatan lain sesuai struktur organisasi mereka. Adapun struktur operasional BNI Syariah cabang Palangka Raya yaitu:²⁸

²⁸ Dokumentasi PT. Bank BNI Syariah Cabang Palangka Raya



Bagan 4.1.
Struktur Organisasi BNI Syariah Palangka Raya

Sumber : Dokumentasi BNI Syariah Palangka Raya

a. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

Branch Manager merupakan jabatan tertinggi dalam suatu cabang bank, dimana jabatan ini berposisi sebagai pemimpin dari suatu bank cabang. Tugas seorang Branch Manager adalah:

- 1) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran utama dan tujuan yang akan dicapai.
- 2) Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya pelayanan nasabah, pengembangan dan

pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi di lingkungan cabang dan cabang pembantu.

- 3) Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syariah kepada nasabah serta menggali calon nasabah potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan hasil usaha serta menguasai pasar di daerah kerjanya.

b. Wakil Pemimpin Bidang Operasional

Merupakan jabatan pimpinan yang membawahi bagian operasional seperti *Back Office*, *Front Office* (*teller*, *customer service*, *satpam*) dan *Personalia* (*driver* dan *office boy*). Adapun tugas seorang *Operational Manager* adalah:

- 1) Mengarahkan kegiatan pelayanan administrasi di *front office* dan *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
- 2) Mengarahkan dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahnya dan memantau, memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan pemeriksaan yang diberikan auditor.

c. Audit Intern/ Resident Auditor (BIC)

Merupakan bagian yang membantu proses audit bank, dimana bagian ini mensortir data-data yang masuk atau keluar dan apabila terjadi kesalahan input dapat dilakukan perbaikan melalui bagian ini.

Adapun tugas audit intern adalah:

- 1) Mengarahkan langsung dan berpartisipasi aktif dalam usaha pengawasan/pemeriksaan atas transaksi keuangan dan rekening.

- 2) Melakukan pemeriksaan khusus/mendadak terhadap berbagai kegiatan harian/manajemen cabang.
- 3) Mempersiapkan laporan pekerjaan pada pemimpin cabang dan pemimpin divisi.

d. Unit Pemasaran Bisnis (*Consumer Sales* dan *SME Financing*)

Tujuan utama dari bagian pemasaran adalah mencapai target laba perusahaan melalui pencapaian laba cabang sesuai dengan RKAT yang telah ditetapkan dan disepakati dengan cara melakukan penghimpunan dana yang selanjutnya dilakukan penyaluran pembiayaan produktif maupun konsumtif kepada masyarakat dan menjaga kualitasnya.

Adapun tugas utama seorang pemasaran adalah:

- 1) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah.
- 2) Mengelola permohonan pembiayaan produktif ritel.
- 3) Melakukan pemantauan nasabah dan kolektabilitas pembiayaan produktif ritel.

e. Pengelola Pembiayaan/ Unit Support Pembiayaan (*Sales Officer*)

Merupakan bagian yang membantu pemasaran dalam hal menganalisis nasabah yang akan melakukan pembiayaan terhadap bank terutama dalam hal administrasi pembiayaan. Adapun tugas seorang pengelola pembiayaan/ unit support pembiayaan adalah:

- 1) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.

- 2) Mengelola permohonan pembiayaan ritel, pemantauan nasabah, kolektibilitas pembiayaan.
- 3) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
- 4) Membina hubungan saling menguntungkan dengan para debitur dan pihak sumber dana.

f. Asisten Pemasaran (*Sales Assistant*)

Merupakan bagian yang membantu bagian pemasaran dalam memasarkan produk-produk bank seperti tabungan, dan pembiayaan konsumtif. Adapun tugas utama seorang asisten pemasaran adalah:

- 1) Memasarkan dan mengelola pembiayaan standart.
- 2) Membina hubungan dan memantau aktifitas nasabah *wholesale* dan *middle*.
- 3) Membantu mengelola produk dan jasa perbankan, penelitian ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

g. Unit Pelayanan Nasabah (*Customer Service Head*)

Merupakan bagian yang bertanggung jawab dalam mengawasi kegiatan pelayanan dan semua transaksi yang berhubungan langsung dengan keluar masuknya uang pada bank. Adapaun tugas utama seorang penyelia unit pelayanan nasabah adalah:

- 1) Melayani semua jenis transaksi kas/uang tunai, pemindahan dan kliring.

2) Melayani kegiatan eksternal, *payment point*, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu.

3) Mengelola kas besar.

h. Asisten Pelayanan Jasa (*Customer Service*)

Bagian ini merupakan salah satu dari unit pelayanan nasabah yang membantu penyelia unit pelayanan nasabah dalam hal pelayanan permintaan transaksi yang sering kali berhadapan langsung dengan nasabah. Adapun tugas utamanya adalah:

1) Melayani transaksi giro, tabungan, deposito dan ONH.

2) Melayani permintaan, menyerahkan dan memantau permasalahan kartu ATM.

3) Melayani permintaan pencairan margin dan deposito.

i. Asisten Pelayanan Uang Tunai (*Teller*)

Seorang asisten pelayanan uang tunai/teller bertugas dengan *cash in* dan *cash out* uang pada setiap transaksi. Adapun tugas utama asisten pelayanan uang tunai adalah:

1) Melayani semua jenis transaksi kes/tunai, pemindahan, pembayaran tagihan (listrik, air, telephon, dan lain-lain) dan kliring.

2) Melayani kegiatan eksternal *payment point*, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu.

3) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan audit.

j. Asisten Operasional (*Operational Assistant/ OA*)

Merupakan bagian yang bertugas membantu manager operasional dalam menjalankan tugas semua kegiatan operasional dan berkewajiban mengelola kas kantor cabang serta bertanggung jawab besar dalam mengatur dan mengontrol bidang operasional kantor cabang tersebut.

Adapun tugas utamanya adalah:

- 1) Melakukan pembukuan transaksi cabang.
- 2) Memproses transaksi kliring.
- 3) Mengelola Daftar Hitam Nasabah.

k. Unit Operasional (*Financing Administration*)

Merupakan bagian yang menangani dalam hal analisis proses dan tata cara pembiayaan berupa surat-surat kontrak (perjanjian) dan kelengkapan dokumen lainnya yang dapat mendukung aktivitas dan pengesahan permintaan pembiayaan nasabah. Adapun tugas utamanya adalah:

- 1) Melakukan verifikasi data nasabah mengenai debitur.
- 2) Mengelola administrasi pembiayaan.
- 3) Mengelola portabel pembiayaan.

l. Analisis Pembiayaan (*Consumer Processing*)

Merupakan bagian yang menganalisis data dan informasi calon debitur yang akan melakukan pembiayaan terhadap bank terutama dalam hal identitas calon debitur, status hukum calon debitur, dan aktivitas pembiayaan calon debitur pada perusahaan perbankan lainnya

yang dapat dilihat melalui data base nasabah di Bank Indonesia.

Adapun tugas utamanya adalah:

- 1) Meneliti kebenaran dan kelengkapan data/informasi mengenai calon debitur dengan ketentuan manajemen pembiayaan.
- 2) Menilai kewajaran laporan keuangan yang diserahkan oleh debitur.
- 3) Menyiapkan PAK sesuai ketentuan pembiayaan untuk disampaikan kepada unit pemasaran bisnis sebagai bagian dari PAK lengkap.

m. Asisten Administrasi Pembiayaan (*Financing Administration Assistant*)

Merupakan salah satu bagian yang berhubungan penting dengan operasional dan analisis pembiayaan debitur dalam hal memantau aktivitas pembayaran angsuran pembiayaan debitur. Adapun tugas utama seorang asisten administrasi pembiayaan adalah:

- 1) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, asuransi, dan lain-lainnya).
- 2) Memproses transaksi pencairan angsuran dan pelunasan.
- 3) Mengelola rekening pembayaran, termasuk perubahan data rekening dan jaminan.

n. Penyelia Unit Keuangan dan Umum (*General Affair Head*)

Merupakan bagian yang bertugas mengatur dan mengawasi aktivitas logistik dan urusan rumah tangga di dalam bank, seperti mengatur jadwal dan kontroling kinerja security, cleaning service, dan driver. Adapun tugas utamanya adalah:

- 1) Mengelola komunikasi cabang dan karyawan.

2) Menyelesaikan transaksi DPT (Daftar Post Terbuka).

3) Mengelola output dari sistem.

o. Asisten Administrasi umum

Merupakan bagian yang membantu tugas dari penyelia keuangan dan umum. Adapun tugas utamanya adalah:

1) Membantu pengelolaan administrasi umum.

2) pengelolaan kegiatan logistic dan urusan kerumah tanggaan.

3) sistem otomasi cabang.

4. Produk pembiayaan

Bank Syariah menghadirkan produk-produk pembiayaan kebutuhan nasabah, mulai dari individu, usaha kecil, hingga institusi, dilengkapi dengan kenyamanan dan kemudahan nasabah. Apapun segala kebutuhan nasabah mulai dari produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan, dan jasa-jasa perbankan lainnya BNI Syariah siap memberikan yang terbaik sesuai dengan prinsip syariah yang dijalankan secara profesional dibawah Dewan Pengawas Syariah dan Bank Indonesia. Disini peneliti akan memaparkan produk pembiayaan di BNI Syariah Palangka Raya, diantaranya :²⁹

a. *Ib hasanah card*

Kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat fix, transparan, dan kompetitif. *Ib hasanah card* tidak hanya

²⁹ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/>,Diakses pada tanggal 15 Juni 2020.

digunakan untuk kegiatan konsumtif namun dimanfaatkan untuk kebutuhan ibadah umroh, pendidikan, dan kegiatan usaha.

b. Griya ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif dengan murabahah (jual beli) untuk membeli, membangun, merenovasi rumah/ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun dengan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangannya.

c. Pembiayaan Haji ib Hasanah

Fasilitas pengurusan pendaftaran haji melalui penyediaan talangan haji setoran awal untuk mendapatkan nomor porsi sesuai biaya penyelenggaraan ibadah haji yang diatur kementerian agama dengan menggunakan akad ijarah. Pembiayaan haji ib Hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki tabungan ib haji Hasanah.

Atau disebut juga pembiayaan rahn merupakan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat dengan sistem penjaminan berupa emas didukung administrasi dan proses persetujuan yang mudah.

d. Multijasa ib Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan dengan prinsip ijarah yang diberikan kepada individu untuk kebutuhan jasa dengan jaminan fixed asset atau kendaraan bermotor.

e. Multiguna ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi karyawan perusahaan/ lembaga/ instansi atau profesional berlandaskan akad Mudharabah untuk pembelian barang dengan agunan berupa fixed asset.

f. Flexi ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/ karyawan perusahaan/ lembaga/ instansi atau masyarakat dengan fixed income. Yang diberikan atas dasar akad murabahah untuk pembelian barang serta dengan akad ijarah atau menggunakan jasa.

g. CCF ib Hasanah

Pembiayaan yang dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro atau tabungan BNI Syariah.

h. Wirausaha ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah, musyarakah, atau Mudharabah yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha produktif bagi UKM sesuai prinsip syariah.

i. Tunas usaha ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan modal kerja dan atau investasi berlandaskan akad murabahah yang diberikan untuk usaha produktif.

j. Linkage Program ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan dimana PT Bank BNI Syariah sebagai pemilik danamenyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada

lembaga keuangan syariah seperti BMT, BPRS, KJKS, dan lainnya, kemudian disalurkan kepada pengusaha kecil dan menengah. Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

k. Kopkar/ Kopeg ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan Mudharabah dimana PT Bank BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada koperasi, karyawan/ pegawai kemudian disalurkan secara prinsip syariah kepada karyawan.

l. Usaha Kecil ib Hasanah

Fasilitas pembiayaan syariah berlandaskan akad Mudharabah, musyarakah, atau Mudharabah yang digunakan untuk tujuan produktif berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

m. Usaha Besar ib Hasanah

Pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif kepada pengusaha berbadan hukum skala menengah dan besar dalam mata uang rupiah maupun valas.

n. Sindikasi ib Hasanah

Pembiayaan yang diberikan oleh PT Bank BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk pembiayaan suatu proyek/ usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan dengan agen yang sama.

o. Multifinance ib Hasanah

Penyaluran pembiayaan langsung dengan pola executing, kepada multifinance untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

p. Pembiayaan Kerjasama dengan Dealer ib Hasanah

Pola kerjasama pembiayaan pemasaran dengan dealer dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan end user dalam jumlah yang cukup banyak.

B. Gambaran Umum Produk ib Hasanah Card BNI Syariah Palangka Raya

Terdapat berbagai macam jenis pembiayaan yang ada di BNI Syariah Cabang Palangka Raya. Salah satu jenis produk pembiayaan yang ada di BNI Syariah Cabang Palangka Raya adalah ib Hasanah card.

Hasanah card atau lengkapnya BNI ib Hasanah Card adalah kartu yang fungsinya seperti kartu kredit, dimana hubungan hukum antara bank dan nasabahnya didasarkan atas prinsip syariah. Dengan produk ini, BNI Syariah menjamin transaksi yang dilakukan oleh nasabah dan menyediakan fasilitas jaringan baik yang disediakan oleh BNI Syariah maupun Mastercard.

Hasanah card terdiri dari tiga jenis kartu, diantaranya :



Ketiga kartu diatas memiliki syarat dan ketentuan yang berbeda-beda. Dalam sistem permohonan untuk penerbitan kartu kredit syariah, hanya BNI Hasanah Card *Classic* yang memiliki sistem yang sedikit berbeda dibandingkan kedua jenis kartu lainnya. Yang membedakannya adalah untuk permohonan kartu BNI Hasanah Card *Classic*, apabila pengajuan tersebut disetujui maka diharuskan membuka Tabungan Hasanah Card *Classic* dengan saldo minimal 10% dari *limit* kartu.

Berdasarkan surat BI No. 10/337/DPbs tanggal 11 Maret 2008 bahwa setiap penerbitan Hasanah Card *Classic*, nasabah wajib untuk menyetorkan *cash collateral/goodwill investment* minimal 10% dari limit kartu. Adanya ketentuan menyetorkan *cash collateral/goodwill investment* ini juga karenaberdasarkan pengalaman tahun 2010, kartu kredit yang bermasalah (kartu macet) sebagian besar dari jenis kartu Hasanah Card *Classic*.

1. *Hasanah card classic*

Card classic merupakan *Hasanah card* yang diberikan kepada nasabah dengan klasifikasi :

- a) penghasilan nasabahnya minimal Rp 3.000.000 sampai Rp 5.000.000
- b) *limit* transaksi Rp 4.000.000, Rp. 6.000.000 dan Rp 8.000.000

2. *Hasanah card gold*

Card gold merupakan *Hasanah card* yang diberikan kepada nasabah dengan klasifikasi :

- a) penghasilan nasabahnya lebih dari Rp 5.000.000

b) *limit* transaksi 10, 15, 20, 25 sampai Rp 30.000.000

3. *Hasanah card platinum*

Card platinum adalah *Hasanah card* yang diberikan kepada nasabah dengan klasifikasi :

- a) penghasilan nasabahnya minimal Rp 500.000.000
- b) *limit* kartu Rp 40.000.000 s/d Rp 500.000.000

Produk *ib hasanah card* menggunakan tiga akad ,yaitu :³⁰

1. Akad Kafalah

Kafalah adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung (*Kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Adapun dalam *hasanah card* ini dapat diartikan pihak penerbit kartu adalah penjamin bagi pemegang kartu terhadap *merchant* atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi pemegang kartu dengan *merchant*.



Bagan 5.1
Akad Kafalah

³⁰ Janjang Surya Aditya, Mekanisme Pengajuan IB Hasanah Card di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Rajabasa, 2018, h. 25.

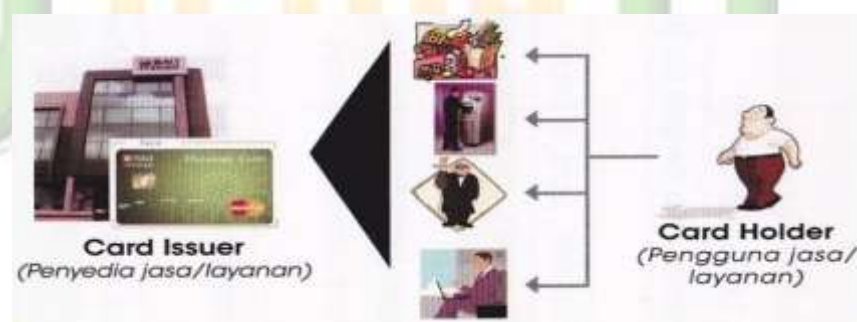
Sumber : Dibuat oleh peneliti berdasarkan dokumentasi BNI Syariah
Palangka Raya

Keterangan :

- a. Penerbit kartu memberi jaminan kepada *merchant* atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi menggunakan kartu.
- b. Penerbit kartu menjamin penarikan tunai selain bank atau ATM bank penerbit kartu.
- c. Penerbit kartu berhak mendapatkan *monthly membership fee* dan *fee* penarikan tunai.

2. Akad Qardh

Al-qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Pada kasus *Hasanah card*, akad ini dapat diartikan, pihak BNI Syariah sama sekali tidak membebankan biaya berkaitan dengan akad ini. Pihak BNI Syariah hanya menjadi pemberi pinjaman kepada pemegang kartu.



Bagan 6.1.
Akad Qardh

Sumber : Dibuat oleh peneliti berdasarkan dokumentasi BNI Syariah
Palangka Raya

Keterangan :

- a. Penerbit kartu memberikan pinjaman melalui penarikan tunai dari bank dan atau cash advance melalui ATM milik bank penerbit kartu.
- b. Penerbit kartu berhak atas *fee* penarikan tunai yang besarnya tidak dikaitkan dengan jumlah penarikan.

3. Akad Ijarah

Ijarah adalah suatu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran atas jasa yang diberikan, tanpa diikuti pemindahan kepemilikan. Dalam konteks *hasanah card* penerbit kartu adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap



**Bagan 7.1.
Akad Ijarah**

Sumber : Dibuat peneliti berdasarkan dokumen BNI Syariah Palangka Raya

Keterangan :

- a. Penerbit kartu menyediakan jasa pembayaran dan layanan bagi pemegang kartu.

b. Penerbit kartu berhak mendapatkan *annual membership* dan *merchant fee*.³¹

Berikut beberapa alasan yang bisa dijadikan pertimbangan nasabah untuk memiliki *ib hasanah card* :

1. Sesuai tuntutan syariah

Ib hasanah card adalah kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit sesuai dengan prinsip syariah dengan menggunakan akad kafalah, qardh dan ijarah yang insyaallah membawa berkah. *Ib hasanah card* tidak dapat digunakan ditempat maksiat.

2. Biaya ringan

Ib hasanah card dengan menerapkan pprinsip keadilan, biaya yang dikenakan lebih ringan (tidak menganut prinsip bunga).

3. Diterima diseluruh dunia

Ib hasanah card adalah kartu yang berfungsi sebagai kartu kredit sehingga diterima diseluruh tempat usaha bertanda *Mastercard* dan semua ATM yang bertanda *cirrus* diseluruh dunia.

4. Kemudahan pembayaran

Anda dapat membayar tagihan *ib hasanah card* melalui ATM BNI, kantor cabang BNI Syariah.

5. Smartbill

³¹ Wawancara dengan bagian Sales Marketing BNI Syariah Palangka Raya, pada tanggal 17 Juni 2020, Pukul 13.00 WIB.

Anda dapat melakukan pembayaran tagihan Telkom, Telkomsel, Matrix, Xplor, Fren, Speedy, Indovision, First Media, Esia secara autodebit setiap bulannya.

6. E-billing

Merupakan fasilitas yang memberikan kemudahan kepada pemegang kartu untuk mengakses tagihan.

7. Tele Travel BNI

Ib Hasanah card dapat membantu anda untuk memenuhi kebutuhan tiket pesawat untuk perjalanan bisnis anda, pemesanan tempat meeting atau konferensi atau bahkan paket liburan bersama keluarga.

8. Isi ulang pulsa 24 jam dan smart reload

Anda dapat melakukan isi ulang pulsa pada saat mendeska kapanpun dan di manapun anda berada dengan menghubungi BNI call dan kami segera mengisi ulang pulsa anda GSM dan CDMA. Anda juga dapat mengisi ulang pulsa secara otomatis setiap bulannya melalui smart reload.

BNI Syariah dalam mengeluarkan *hasanah card* tidak secara mudah dapat langsung memberikannya kepada nasabah, mereka menetapkan syarat-syarat yang harus dipenuhi terlebih dahulu. Antara lain adalah harus berusia minimal 21 tahun, memiliki kartu identitas diri (KTP), melampirkan buku penghasilan, serta untuk lebih mempermudah disetujui permohonan tersebut bagi pemohon yang telah memiliki kartu pembiayaan lainnya dapat melampirkan fotokopi kartu pembiayaan tersebut sebagai referensi.

Walaupun persyaratan yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan kartu pembiayaan di setiap bank yang mengeluarkannya ada perbedaan, akan tetapi, secara umum ada beberapa syarat yang diperkirakan sama. Biasanya calon nasabah hanya perlu mengisi formulir yang telah disediakan oleh bank penerbit. Pada umumnya persyaratan tersebut berupa :

1. Kartu tanda penduduk (KTP) yang alamatnya sesuai dengan alamat tempat tinggal anda, dan kalau bisa ada nomor telepon tetap dirumah tersebut.
2. Nomor telepon yang bisa dihubungi untuk proses klarifikasi dan wawancara.
3. Daftar gaji atau keterangan penghasilan, jika wiraswasta
4. Nama orang terdekat anda (kakak, adik atau saudara) nama, alamat DNA nomor telepon yang bisa dihubungi.
5. Datang ke bank yang dituju
6. Usahakan anda selalu bisa dihubungi.

Sedangkan pemberian pembiayaan kartu *ib hasanah* dibank BNI Syariah Palangka Raya adalah sebagai berikut :

1. Nasabah mengajukan permohonan menjadi pemegang kartu pembiayaan pada Bank BNI Syariah Palangka Raya.
2. Nasabah mengisi formulir yang telah disediakan oleh bank BNI Syariah Palangka Raya.

Untuk karyawan

1. Fotokopi KTP/ passport
2. Bukti penghasilan asli

3. Bila limit kartu Rp 50.000.000 atau lebih akan diperlukan nomor pokok wajib pajak (NPWP).

Untuk pengusaha

1. Fotokopi KTP/ passport
2. Bukti penghasilan asli
3. Fotokopi akta pendirian surat izin usaha perorangan/ SIUP atau TDP
4. Fotokopi rekening koran tiga bulan terakhir/ surat pembukuan tabungan SPT
5. Bila limit kartu Rp 50.000.000 atau lebih akan diperlukan NPWP

Untuk profesional

1. Fotokopi KTP/paspor
2. Bukti penghasilan asli
3. Surat izin profesi
4. Fotokopi tabungan atau SPT
5. Bila limit kartu Rp 50.000.000 atau lebih maka diperlukan NPWP.

Untuk pemegang kartu tambahan

1. Fotokopi KTP/paspor
2. Fotokopi KK
3. Bila limit kartu Rp 50.000.000 atau lebih akan diperlukan NPWP
4. Kartu tambahan diterbitkan atas permintaan dan menjadi tanggung jawab kartu utama dan dikenakan peraturan yang sama.

5. Untuk setiap penerbitan kartu baik kartu utama maupun kartu tambahan, pemegang kartu wajib membayar iuran tahunan yang besarnya ditetapkan oleh bank.

C. Penyajian Data

1. Mekanisme *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya

Hasil penelitian mengenai prosedur *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya, akan diuraikan dalam penyajian data dari dua orang staf BNI Syariah Palangka Raya yang menjadi subjek penelitian. Berikut hasil wawancara dan pertanyaan yang diajukan kepada subjek penelitian tersebut:

- a. Identitas subjek yang peneliti wawancara adalah MKA berjenis kelamin laki-laki bagian Marketing di BNI Syariah Palangka Raya yang bekerja sejak tahun 2017, PB berjenis kelamin laki-laki bagian *Funding Administration Head* yang bekerja sejak tahun 2012, dan NP bagian *Processing* yang bekerja sejak tahun 2018.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan bapak NP dari BNI Syariah Palangka Raya mengenai apa saja syarat nasabah jika ingin mengajukan kartu kredit *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak NP :

"Untuk persyaratan sama seperti yang telah ada dibrosur yaitu pemohon minimal berusia 21 tahun, memiliki pekerjaan dalam artian seorang karyawan/ profesional/ pengusaha, mempunyai penghasilan tetap, penghasilan bersih minimal 3 juta/bulan, memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank".³²

³² Wawancara dengan NP, Pada tanggal 17 Juni 2020, Pukul 13.00 WIB.

Hal senada juga disampaikan oleh PB bagian *Funding Administration Head* dan MKA bagian *Marketing*.

Pertanyaan kembali diajukan kepada bapak NP terkait apa ada kriteria khusus pada nasabah yang akan mengajukan *ib hasanah card*.

Berikut jawaban bapak NP :

"Biasanya nasabah akan dimintai syarat administratif pada umumnya dan juga memiliki penghasilan tetap dan penghasilan bersih minimal 3 juta/bulan".³³

Pertanyaan diajukan kepada bapak NP terkait berapa lama proses pengajuan *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak NP :

"Untuk berapa lama prosesnya tergantung pada kelengkapan berkasnya. Jika berkasnya sudah lengkap, maka kami akan segera memprosesnya"³⁴

Pertanyaan kembali peneliti ajukan kepada bapak NP terkait bagaimana mekanisme pengajuan sampai penerbitan *ib hasanah card*.

Berikut jawaban dari bapak NP :

"Pertama-tama nasabah datang ke Bank BNI Syariah Palangka Raya untuk mengisi formulir yang disediakan dengan melampirkan dokumen yang diperlukan. Setelah di cek kelengkapan berkas, maka akan diserahkan kepada unit processing untuk dilakukan proses *scoring* dan verifikasi, langkah selanjutnya input data nasabah ke dalam sistem dan dikirim ke kantor pusat. Jika pengajuan disetujui, maka akan dilakukan pencetakan kartu dan kemudian dikirim ke nasabah, tetapi jika ditolak maka bank akan mengirimkan surat penolakan tanpa disertai alasan."³⁵

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait apakah pada saat melakukan survei dan menganalisis nasabah menggunakan prinsip 3C.

Berikut jawaban dari bapak MKA :

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*

³⁵ *Ibid*

"Dalam melakukan survei dan menganalisis nasabah kami memang menggunakan prinsip 3C untuk memberikan penilaian apakah nasabah layak atau tidak mendapatkan pembiayaan."³⁶

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan kepada bapak MKA terkait bagaimana penggunaan *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak MKA :

"Jika nasabah ingin menggunakan *ib hasanah card*, nasabah hanya cukup datang berbelanja di toko/ *merchant* yang sudah bekerja sama dengan kami. Kemudian nasabah menyerahkan *ib hasanah card* kepada kasir dan nasabah akan diminta pin, maka kasir akan memprosesnya"³⁷

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait apakah ada penjaminan dari Dewan Syariah Nasional bahwa transaksi yang dilakukan nasabah sesuai dengan syariah. Berikut jawaban dari bapak PB :

"Iya benar, semua transaksi di bank syariah ada penjaminnya yaitu Dewan Syariah Nasional. Jadi setiap transaksi yang dilakukan nasabah sudah dijamin aman."³⁸

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan terkait bagaimana mekanisme penggunaan *ib Hasanah card*. Berikut jawaban bapak PB :

"Jika nasabah mau menggunakan *ib Hasanah card* cukup datang ke *merchant* yang sudah bekerja sama dengan BNI Syariah kemudian melakukan transaksi, setelah itu *merchant* akan memberikan bukti pembayaran yang akan ditanggung terlebih dahulu oleh pihak bank, kemudian nantinya akan dibayar oleh nasabah ke bank sesuai dengan biaya dan batas waktu yang ditentukan."³⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa syarat pengajuan *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya itu memiliki persyaratan mudah. Dan proses pengajuannya dimulai dengan pengisian

³⁶ Wawancara dengan MKA, Pada tanggal 17 Juni 2020, Pukul 13.00 WIB.

³⁷ *Ibid*

³⁸ Wawancara dengan PB, Pada tanggal 10 Juli 2020, Pukul 15.00 WIB.

³⁹ *Ibi.*

formulir dan pengumpulan dokumen, proses *scoring* dan verifikasi, input data ke sistem kemudian dikirim ke pusat, terakhir persetujuan/ penolakan pengajuan. Dan pada saat survei dan analisis nasabah menggunakan prinsip 3C. Cara menggunakan *ib hasanah card* pun sangat mudah yaitu nasabah hanya perlu berbelanja ke *merchant* lalu menyerahkan *ib hasanah card* beserta pin nya dan kasir akan memprosesnya. Untuk semua transaksi yang dilakukan nasabah sudah dijamin oleh Dewan Syariah Nasional. Dan jika nasabah melakukan transaksi maka akan ditanggung terlebih dahulu oleh bank, yang kemudian nantinya akan dibayar oleh nasabah ke bank sesuai dengan biaya dan batas waktu yang ditentukan.

b. Identitas informan yang peneliti wawancara adalah DA seorang Dosen dan NP seorang Pegawai. Mereka adalah nasabah yang menggunakan *ib hasanah card*.

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait sejak tahun berapa bapak NP menjadi pengguna *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak NP :

" Saya mulai menggunakan *ib hasanah card* ini sejak tahun 2018 yaitu sejak saya bekerja dikantor ini, karena *ib hasanah card* ini merupakan fasilitas yang diberikan kantor."⁴⁰

Peneliti juga mengajukan pertanyaan terkait sejak kapan bapak DA menggunakan *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak DA :

⁴⁰ Wawancara dengan NP, Pada tanggal 09 Juli 2020, Pukul 13.00 WIB.

"Saya mulai menggunakan *ib hasanah card* ini sejak tahun 2016. Sekitar pertengahan tahun pada saat bank BNI Syariah *melaunching ib hasanah card*."⁴¹

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait apa saja syarat saat Anda mengajukan *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak NP :

" Syaratnya seperti pada umumnya yaitu fotokopi Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga, surat nikah, surat keterangan penghasilan, pas foto 4x6, slip gaji."⁴²

Hal senada juga disampaikan oleh DA seorang Dosen.

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan terkait berapa lama proses pengajuan *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak NP :

"Dari pengajuan sampai penerbitan kartu sekitar 14 hari karena harus melalui proses verifikasi dan BI Checking. Tapi khusus untuk karyawan lebih dipermudah."⁴³

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan kepada bapak NP bagaimana proses pengajuan sampai penerbitan kartu. Berikut jawaban bapak NP :

"Pertama saya mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang diperlukan, kemudiannya verifikasi dan BI Checking, kemudian pengajuan saya disetujui dan dicetak kartu saya."⁴⁴

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan kepada bapak NP terkait apakah bank melakukan survei ke rumah atau tempat kerja. Berikut jawaban dari bapak NP :

"Iya benar, bank melakukan survei ke rumah dan mengajukan beberapa pertanyaan kepada saya."⁴⁵

⁴¹ Wawancara dengan DA, Pada tanggal 04 Juli 2020, Pukul 14.30 WIB.

⁴² Wawancara dengan NP, Pada tanggal 09 Juli 2020, Pukul 13.00 WIB.

⁴³ *Ibid*

⁴⁴ *Ibid*

⁴⁵ *Ibid*

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan kepada bapak NP terkait bagaimana cara penggunaan *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak NP :

"Setelah saya berbelanja, langsung saja ke kasir dengan menyerahkan *ib hasanah card*, maka kasir akan menggesekkan *ib hasanah card* di *Electronik Data Captured (EDC)* kemudian saya akan diminta memasukkan pin nya, dan pembayaran akan dilakukan sesuai dengan jumlah belanjaan saya."⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa syarat dalam mengajukan *ib hasanah card* adalah fotokopi KTP, KK, surat nikah, surat keterangan penghasilan, foto 4x6 dan slip gaji. Prosesnya sekitar 14 hari karena harus melalui verifikasi dan BI checking. Dan cara penggunaan *ib hasanah card* pun mudah, nasabah hanya perlu datang ke toko dan berbelanja kemudian menyerahkan *ib hasanah card* ke kasir dan kasir akan memprosesnya.

2. Optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya

- a. Identitas subjek yang peneliti wawancara adalah PB berjenis kelamin laki-laki yang merupakan bagian *Funding Administration Head* di BNI Syariah Palangka Raya. PB bekerja di BNI Syariah Cabang Palangka Raya sejak tahun 2012. MKA berjenis kelamin laki-laki bagian *Marketing* dan NP berjenis kelamin laki-laki bagian *Processing*.

⁴⁶ *Ibid*

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait Apa tujuan Bank BNI Syariah menerbitkan produk *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak PB :

"Tujuan kami menerbitkan *ib hasanah card* adalah untuk memberikan kemudahan, keamanan dan kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi dan penarikan tunai yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah."⁴⁷

Hal senada juga disampaikan oleh MKA bagian Marketing dan NP bagian Processing.

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait apa cara atau usaha yang dilakukan bank dalam mencapai tujuan yang ditetapkan terkait *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak PB :

"Cara yang kami lakukan yaitu dengan mengoptimalkan strategi pemasaran dan kualitas produk. Terkait dengan strategi pemasaran kami memilih lokasi kantor yang strategis yaitu di pusat kota dan dekat dengan pasar, juga dengan mengoptimalkan *promotion mix* yaitu *personal selling, advertising, sales promotion, publisitas* dan hubungan masyarakat. Terkait peningkatan kualitas produk, kami melakukan diferensiasi produk dengan meng-unggulkan dari prinsip syariahnya, pengembangan produk dengan membaginya menjadi 3 jenis yang bisa disesuaikan dengan penghasilan nasabah, dan juga perluasan jaringan *merchant* dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan."⁴⁸

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait bagaimana diferensiasi produk. Berikut jawaban bapak PB :

"Yang dimaksud dengan diferensiasi produk ini adalah perbedaan antara *ib hasanah card* dengan kartu kredit syariah konvensional, jadi disini kami memunculkan keunggulan produk ini dari sisi

⁴⁷ Wawancara dengan PB, Pada tanggal 10 Juli 2020, Pukul 15.00 WIB

⁴⁸ *Ibid*

syariahnya. Kami juga melakukan diferensiasi produk dengan bank syariah lain.”⁴⁹

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait pengembangan produk *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak PB :

“Pengembangan produk *ib hasanah card* disini adalah kami mengembangkan *ib hasanah card* menjadi tiga yaitu *ib hasanah card classic*, *ib hasanah card gold* dan *ib hasanah card platinum*. Sehingga dapat menjangkau masyarakat kelas menengah sampai kelas atas.”⁵⁰

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait bagaimana perluasan jaringan *merchant* *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak PB :

“Untuk perluasan jaringan *merchant* kami mencoba mengajak toko-toko yang mempunyai sistem pembayaran non tunai dengan melakukan kerjasama saling menguntungkan.”⁵¹

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan terkait sumber daya yang digunakan Bank BNI Syariah dalam mengoptimalkan produk *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak PB :

"Sumber daya yang kami gunakan yaitu Sumber Daya Manusia, baik itu bagian *marketing*, *processing*, *financing Administration Head* untuk menawarkan dan memproses *ib hasanah card*. Kami juga mendapat fasilitas-fasilitas kantor seperti komputer, mesin fotokopi, mesin scan, dan mobil.”⁵²

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa tujuan BNI Syariah menerbitkan *ib hasanah card* adalah untuk memberikan kemudahan, keamanan, kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi dan penarikan tunai sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Cara yang dilakukan oleh BNI Syariah untuk mencapai tujuan

⁴⁹ *Ibid*

⁵⁰ *Ibid*

⁵¹ *Ibid*

⁵² *Ibid*

tersebut adalah dengan mengoptimalkan strategi pemasaran dan kualitas produk. Dan sumber daya yang digunakan adalah komputer, mesin fotokopi, mesin scan, mobil.

- b. Identitas informan yang peneliti wawancara yaitu NP seorang pegawai dan DA seorang Dosen.

Peneliti mengajukan pertanyaan kepada bapak NP terkait tujuan bapak mengajukan *ib hasanah card*. Berikut jawaban bapak NP :

"Tujuan saya mengajukan *ib hasanah card* adalah agar memudahkan saya dalam melakukan transaksi, seperti belanja online, bayar cicilan dan lain sebagainya."⁵³

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak DA seorang Dosen.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa tujuan nasabah mengajukan *ib hasanah card* untuk memudahkan semua transaksi yang mereka lakukan.

- c. Identitas informan yang peneliti wawancara yaitu A seorang kasir di Alfamart RTA Milono km 4.5 dan MK seorang kasir di Indomart RTA Milono km 7.

Peneliti mengajukan pertanyaan terkait apa tujuan Anda menyediakan fasilitas pembayaran kartu kredit. Berikut jawaban AM :

"Tentunya untuk memudahkan pelanggan kita agar bisa melakukan pembayaran non tunai. Sehingga pelanggan tidak perlu repot-repot membawa uang tunai."⁵⁴

Hal senada juga disampaikan oleh MK seorang kasir di Indomart RTA Milono Km 7.

⁵³ Wawancara dengan NP, Pada tanggal 09 Juli 2020, Pukul 13.00 WIB

⁵⁴ Wawancara dengan AM, Pada tanggal 11 Juli 2020, Pukul 19.00 WIB

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa tujuan merchat menyediakan pembayaran dengan sistem non tunai adalah untuk memudahkan pelanggan dalam berbelanja.

3. Kendala dalam pengoptimalan *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya

- a. Identitas subjek yang peneliti wawancara adalah MKA berjenis kelamin laki-laki yang merupakan bagian Sales asisten di BNI Syariah Palangka Raya. MKA bekerja di BNI Syariah Cabang Palangka Raya sejak tahun 2017.

Peneliti mengajukan pertanyaan kepada bapak MKA terkait kendala dalam pengoptimalan produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya. Berikut jawaban dari bapak MKA :

"Kendala yang kami hadapi yaitu tidak adanya aplikasi terkait *ib hasanah card* ini karena yang memproses semua adalah kantor pusat. *Ib hasanah card* mulai awal yang memproses semuanya pusat dan proses cabang hanya sampai input data dan yang approve tetap pusat yaitu divisi Hasanah Card. BNI Syariah Palangka Raya tidak ada atau tidak tersedia petugas khusus yang menangani produk *ib hasanah card*. Pelaksanaan akad dan penarikan biaya atau penagihan biaya langsung dikirim dari kantor pusat."⁵⁵

Hal senada juga disampaikan oleh bapak PB bagian *Funding Administration Head* dan NP bagian *Processing*.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kendala yang dihadapi BNI Syariah Palangka Raya dalam pengoptimalan

⁵⁵ Wawancara dengan MKA, Pada tanggal 17 Juni 2020, Pukul 13.30 WIB

produk *ib hasanah card* adalah tidak adanya aplikasi *ib hasanah card* dan tidak adanya pegawai khusus yang menangani *ib hasanah card*.

- b. Identitas informan yang peneliti wawancara adalah NP seorang pegawai dan DA seorang Dosen. Berikut pertanyaan dan hasil wawancara dari ke 2 informan tersebut :

Peneliti melakukan wawancara langsung kepada bapak NP terkait apa kekurangan dan kelebihan dalam melakukan transaksi menggunakan *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak NP :

"Kekurangannya tidak semua toko yang ada di Palangka Raya dapat menggunakan *ib hasanah card* sebagai alat pembayaran, hanya bisa digunakan di beberapa toko saja seperti Alfamart dan Indomart. Kelebihannya lebih memudahkan saya bertransaksi"⁵⁶

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kendala yang dihadapi nasabah dalam penggunaan *ib hasanah card* adalah tidak semua toko di Palangka Raya menggunakan pembayaran dengan sistem non tunai.

- c. Identitas informan yang peneliti wawancara adalah AM seorang kasir di Alfamart dan MK seorang kasir di Indomart.

Peneliti melakukan wawancara langsung kepada AM terkait apa kekurangan dan kelebihan dalam transaksi *ib hasanah card*. Berikut jawaban dari bapak AM :

"Tidak ada kekurangan dalam transaksi dengan pembayaran *ib hasanah card*, semuanya lancar mulai dari memasukkan PIN sampai pembayaran selesai dilakukan. Untuk kelebihannya dimusim pandemi ini kan kita harus jaga kesehatan dan kebersihan, jadinya kalo pembeli membayar dengan non tunai

⁵⁶ Wawancara dengan NP, Pada tanggal 09 Juli 2020, Pukul 13.00 WIB.

kita bisa terhindar dari kuman-kuman yang menempel di uang kertas."⁵⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa tidak kendala yang dialami merchant dalam transaksi *ib hasanah card*, semuanya lancar mulai dari memasukkan PIN sampai pembayaran selesai dilakukan.

D. Analisis Data

Optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya akan peneliti uraikan dalam bab ini. Adapun pembahasan dalam sub bab ini akan terbagi menjadi 3 (tiga) kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu : pertama, mekanisme penggunaan kartu kredit *ib hasanah* di BNI Syariah Palangka Raya. Kedua, optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya. Ketiga, mendalam dalam pengoptimalan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya.

1. Mekanisme penggunaan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti paparkan pada bab penyajian data peneliti akan memaparkan tahap analisis yang ada pada BNI Syariah Palangka Raya dalam mekanisme penggunaan kartu kredit *ib hasanah card*.

Persyaratan untuk menjadi nasabah *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya telah sesuai dengan standar operasional prosedur dengan adanya pengajuan permohonan, proses, input data dan output.

⁵⁷ Wawancara dengan AM, Pada tanggal 11 Juli 2020, Pukul 19.00 WIB.

Adapun mekanisme pengajuan *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya adalah sebagai berikut :⁵⁸

a. Pengajuan permohonan

Pertama-tama, calon nasabah datang ke kantor Bank BNI Syariah Palangka Raya yang berada di Jalan Ahmad Yani Nomor 59 dengan membawa dokumen-dokumen yang diperlukan yaitu :

- a. Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- b. Kartu Keluarga
- c. Surat keterangan penghasilan
- d. Foto 4x6

Syarat utama untuk pengajuan *ib hasanah card* adalah calon nasabah harus mempunyai tabungan di BNI Syariah Palangka Raya. Jika calon nasabah belum mempunyai tabungan di BNI Syariah, maka *customer service* akan membuatkan calon nasabah tabungan sesuai dengan pilihan nasabah.

Kemudian nasabah melakukan pengajuan penggunaan produk *ib hasanah card* dengan mengisi formulir pembukaan pada *customer service* maupun *sales marketing* serta melampirkan berkas sebagai syarat pengajuan. Setelah semua berkas dicek kelengkapannya, maka akan diserahkan kepada unit processing agar dilakukan proses *scoring* dan verifikasi.

b. Proses

⁵⁸ Kartiniwati, Mekanisme Produk IB Hasanah Card Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh h. 61.

Setelah data-data pemohon lengkap, maka bank akan melakukan proses *credit scoring* dan verifikasi. Proses *credit scoring* merupakan cara yang dilakukan bank dalam menentukan layak tidaknya calon nasabah untuk menerima pembiayaan. Penilaian ini dilihat melalui formulir yang diisi sebelumnya oleh nasabah. Jadi, bisa dikatakan *history* transaksi kamu seperti pembayaran tagihan yang tepat atau tidak atau banyaknya pembiayaan yang dimiliki calon nasabah. *Credit scoring* sangat membantu bank dalam menganalisa permohonan kredit. Proses ini hanya bisa dilihat langsung dari Bank Indonesia (BI Checking). Sedangkan proses verifikasi adalah suatu proses yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengetahui apakah data-data yang telah diberikan oleh pemohon telah benar adanya. Verifikasi dilakukan pihak bank baik melalui telepon maupun langsung melakukan survei dan menganalisis calon nasabah menggunakan prinsip 3C, yaitu *character, capacity, collateral*.

Character menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajibannya. Jika dikaitkan dengan teori pembiayaan dalam hal ini yaitu prinsip pembiayaan, *Character* menjadi penilaian yang penting bagi BNI Syariah Palangka Raya dalam pemberian pembiayaan. Hal tersebut terbukti dari hasil observasi dan wawancara peneliti bahwa pihak BNI Syariah Palangka

Raya melakukan penilaian *Character* atau watak nasabah baik dalam kehidupan pribadi dan lingkungan usaha/ pekerjaan nasabah pembiayaan dapat dilihat dari riwayat hidup dan reputasi nasabah dalam melakukan pembiayaan.

Capacity ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Jika dikaitkan dalam hal ini, bahwa penilaian *Capacity* calon nasabah yang dilakukan oleh BNI Syariah Palangka Raya untuk menganalisis pendapatan perbulan bertujuan untuk mengetahui seberapa kemampuan calon nasabah dalam membayar kewajibannya.

Collateral merupakan jaminan/agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Apabila dikaitkan dengan teori prinsip pembiayaan yaitu jaminan dalam pembiayaan kartu kredit adalah kewajiban dan penjaminan jika suatu saat calon nasabah mendapat masalah dalam pembayaran. Hal ini terbukti dari hasil wawancara dengan pihak BNI Syariah Palangka Raya melalui bagian Marketing bahwa dalam pembiayaan ib hasanah card jaminan yang diberikan adalah tabungan berisi uang nasabah sebesar 10% dari limit.

c. Input data

Setelah proses dalam unit processing selesai, langkah selanjutnya input data nasabah yang melakukan pengajuan ke sistem. Data-data tersebut meliputi :

1) Data pribadi

Data pribadi pemohon terdiri atas KTP, KK, foto 4x6. Dan juga data keluarga dekat tidak serumah yang dapat dihubungi.

2) Data pekerjaan

Data pekerjaan pemohon terdiri atas nama, alamat, nomor telepon tempat pemohon bekerja, jabatan pemohon, serta lama bekerja.

3) Data keuangan

Data keuangan pemohon terdiri atas data penghasilan per tahun yang diperoleh.

4) Data kartu tambahan

Diperuntukkan kepada nasabah yang telah memiliki Hasanah card dan mengajukan untuk penyediaan kartu Hasanah card tambahan, baik untuk suami/ istri, anak, orang tua, mertua, atau saudara kandung.

Setelah semua data-data diatas diinput kesistem, maka semua dokumen-dokumen akan dikirim ke pusat.

d. Output

Perlu diketahui juga bahwasanya untuk kartu kredit di acc tidaknya keputusan ada dikantor pusat. Kantor cabang hanya membantu sampai input data ke sistem. Output bisa berarti permohonan disetujui maupun permohonan ditolak. Jika permohonan disetujui, maka proses selanjutnya akan dilakukan pencetakan *Hasanah Card* berdasarkan jenis kartu yang disetujui oleh pihak BNI Syariah. Setelah itu, kartu siap dikirim beserta buku pedoman *Hasanah Card* kepada pemegang

kartu dan untuk selanjutnya card holder dapat menghubungi BNI call untuk dapat melakukan aktivasi kartu. Jika permohonan ditolak, maka akan dibuatkan surat pemberitahuan penolakan persetujuan permohonan *Hasanah Card* kepada pemohon tanpa disertai alasan penolakan.

Berikut 7 alasan mengapa kartu kredit ditolak :

1. Riwayat kredit buruk
2. Jumlah minimum penghasilan tidak memenuhi syarat
3. Dokumen bermasalah seperti NPWP, slip gaji, KTP, dan lain sebagainya
4. Tidak mengajukan ke bank tempat menabung
5. Mengajukan banyak kartu kredit dal satu bank
6. Kredibilitas perusahaan tempat bekerja buruk
7. Kredibilitas calon penerima kartu buruk.

Apabila nasabah melakukan transaksi, maka sistem kerja penagihannya sebagai berikut: pada saat pemegang kartu (*card holder*) melakukan transaksi ditempat usaha/ pedagang (*merchant*) dan mendapatkan bukti transaksi (*sales draft*) sejumlah pembeliannya, selanjutnya pedagang (*merchant*) akan memberikan bukti transaksi tersebut kepada bank yang bersangkutan, dan pembayaran kepada pedagang (*merchant*) langsung dilakukan oleh bank, ditambah dengan biaya yang telah disepakati keduanya, dan yang akan dilakukan oleh pihak bank selanjutnya adalah, bank akan melakukan penagihan kepada pemegang kartu (*card holder*) berdasarkan bukti transaksi sampai batas

waktu tertentu. Pemberitahuan kepada nasabah akan dikirimkan bank melalui email, yang selanjutnya nasabah akan membayar sejumlah nominal yang tertera sampai batas waktu yang ditentukan.

Bagi pemegang kartu (*card holder*) hasanah card akan diberitahukan mengenai informasi limit kartu yang akan dipilih, pada produk hasanah card sendiri, 3 jenis kartu dengan masing-masing memiliki range limit yang berbeda. mengakomodasi pemberian limit yang berbeda kepada nasabah yang disesuaikan dengan kondisi kemampuan finansial nasabah (*applicant*). Hal ini pun sesuai dengan ketentuan BI (Bank Indonesia).

2. Optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah C Palangka Raya

Optimalisasi adalah proses untuk mencapai hal yang ideal. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh, peneliti akan menguraikan optimalisasi kartu kredit *ib hasanah card*. Peneliti akan menguraikan dari hasil wawancara dengan subjek penelitian yaitu sebagai berikut :

Tujuan dari diterbitkannya *ib hasanah card* adalah untuk memberikan kemudahan, kenyamanan dan keamanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi atau penarikan tunai.

Usaha yang dilakukan BNI Syariah Palangka Raya dalam mencapai tujuan tersebut adalah dengan cara pemasaran produk dan peningkatan kualitas *ib hasanah card*.

a. Pemasaran produk

1) Pemilihan lokasi kantor

Pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak cukup signifikan terhadap penjualan, terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa, yaitu perbankan. Lokasi yang dekat dan akses yang mudah akan mempermudah nasabah dalam mengurus kebutuhannya dalam masalah keuangan. Lokasi kantor BNI Syariah Palangka Raya ini terletak di jalan Ahmad Yani nomor 59, letaknya cukup strategis karena berdampingan dengan pasar besar dan jalan aksesnya pun mudah.

2) Pengenalan produk

Dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat pada umumnya, khususnya masyarakat kota Palangka Raya, BNI Syariah menggunakan *promotion mix*, yaitu *personal selling*, *advertising*, *sales promotion*, publisitas dan hubungan masyarakat.

Penjualan secara personal (*personal selling*) yakni membangun tatap muka langsung dengan nasabahnya. Sifat penjualan yang dilakukan BNI Syariah terhadap produk *Hasanah card* melalui hubungan langsung dan interaktif antara dua orang atau lebih. Biasanya BNI Syariah melalui *customer service* dapat menawarkan *ib hasanah card* kepada nasabah.

Advertising menjadi suatu sarana untuk memperkenalkan produk *Hasanah card* ini. BNI Syariah memanfaatkan beberapa

koran sebagai tempat untuk promosi produknya dalam bentuk pasang iklan.

Promosi penjualan (*sales promotion*). Persuasi atau ajakan langsung melalui penggunaan berbagai insentif saat ini dilakukan oleh BNI Syariah agar merangsang konsumen melakukan pembelian produk dengan segera, dan juga meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Promosi penjualan pun dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan seperti menarik pelanggan baru untuk mencoba produk *ib hasanah card*.

Publisitas dan hubungan masyarakat. Secara teknis publisitas dilakukan melalui media sosial (Facebook, Twitter) secara menyebar, internet (dalam bentuk pemberitahuan). BNI Syariah melakukan kegiatan hubungan masyarakat untuk mempengaruhi persepsi, keyakinan dan sikap konsumen terhadap produk *Hasanah card*.⁵⁹

b. Peningkatan kualitas produk

1) Diferensiasi produk

Diferensiasi produk adalah perbedaan produk *ib hasanah card*. Diferensiasi produk yang dilakukan BNI Syariah dengan bank konvensional adalah prinsip syariahnya. Yang membedakan *Hasanah card* dengan kartu kredit konvensional yaitu dalam *Hasanah card* menggunakan tiga akad (Kafalah, Qardh dan ijarah),

⁵⁹ Hasanah, *Penjualan Produk IB Hasanah Card melalui Promotion Mix di Bank BNI Syariah Palangka Raya*, IAIN Palangka Raya, 2016, h.25.

tidak menggunakan sistem bunga dan ada pembatasan dalam transaksi (hanya *merchant* halal). Sedangkan diferensiasi produk dengan bank syariah lainnya adalah dengan menggunakan keunggulan *Hasanah card* yang tidak ada bank syariah lain yang menerbitkannya.

2) Pengembangan produk

Pengembangan produk ini dilakukan BNI Syariah agar mampu bersaing dengan bank-bank lain. Strategi ini diterapkan guna memperoleh para nasabah baru dan sekaligus sebagai pilihan bagi nasabahnya untuk memilih produk sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan. kartu kredit ini diharapkan mampu menjangkau pangsa pasar yang berpenghasilan menengah, atas dan premium. Salah satu pengembangan produk yang dilakukan BNI Syariah adalah pengembangan produk *ib hasanah card* menjadi 3 produk, yaitu *iB Hasanah card Classic*, *iB Hasanah card Gold*, dan *iB Hasanah card Platinum*.

3) Perluasan jaringan *merchant* (mitra)

Cara ini dilakukan BNI Syariah Palangka Raya dengan terus menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama BNI Syariah.

c. Sumber daya

Sumber daya merupakan pengorbanan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Ketersediaan sumber daya ini terbatas. Keterlibatan ini yang mengakibatkan dibutuhkan proses optimalisasi.

Sumber daya yang digunakan Bank BNI Syariah dalam mencapai tujuan adalah para pegawai yang mengurus *ib hasanah card*, juga fasilitas-fasilitas kantor seperti komputer, mesin fotocopi, mesin scan juga mobil yang bisa dipakai untuk survei.⁶⁰

3. Kendala dalam pengoptimalan kartu kredit *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka raya

Produk *ib hasanah card* adalah produk yang berasal dari kantor pusat. Segala sesuatu yang berkaitan dengan kartu kredit atau *ib hasanah card* ditangani langsung oleh kantor pusat. Bahkan ada sales khusus yang menangani produk *ib hasanah card* di kantor pusat.

BNI Syariah kantor Palangka raya mengalami beberapa kendala yang menghambat kinerja produk *ib hasanah card*, yaitu :

a. Kendala dari pihak bank

- 1) Masih rendahnya kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah dimana sebagian masyarakat menganggap perbankan syariah sama dengan bank konvensional namun hanya diberi baju syariah.

⁶⁰ Wawancara dengan bapak MKA, Pada tanggal 10 Juli 2020, Pukul 13.30 WIB.

- 2) Tidak adanya SDM khusus menangani *ib hasanah card*. Di BNI Syariah Palangka Raya, *Hasanah card* ditangani oleh pegawai yang menangani semua produk pembiayaan yang ada di BNI Syariah, sehingga tidak hanya fokus ke *ib Hasanah card* saja.
- 3) Kurangnya lahan parkir yang memadai.⁶¹
- 4) Tidak adanya aplikasi *ib Hasanah card* karena dari awal yang memproses adalah kantor pusat, kantor cabang hanya membantu sampai input data ke sistem. BNI Syariah Palangka Raya juga tidak mengetahui bagaimana sistem biaya atau penagihan yang pasti digunakan dalam produk *ib hasanah card*. Sehingga semua karyawan kantor cabang Palangka Raya tidak mengetahui berapa biaya yang dikenakan setiap nasabah pemilik produk *ib hasanah card*.

b. Kendala dari pihak *merchant*

Tidak ada kendala yang dialami *merchant* ketika konsumen melakukan pembayaran menggunakan *ib hasanah card*.

c. Kendala dari pihak nasabah

Kendalanya yaitu tidak semua toko di Palangka Raya menggunakan pembayaran dengan kartu kredit.

Dari uraian diatas peneliti menyimpulkan optimalisasi produk *ib hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya secara keseluruhan telah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan prinsip syariah, namun masih

⁶¹ Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti di Bank BNI Syariah Palangka Raya.

ada beberapa kendala yang dihadapi dalam optimalisasi produk *ib Hasanah card*.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan bahasan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kartu kredit *ib hasanah card* adalah kartu kredit yang dikeluarkan bank BNI Syariah. Jenisnya ada 3 macam yaitu *ib hasanah card classic*, *ib hasanah card gold* dan *ib hasanah card platinum*.
2. Optimalisasi produk *ib Hasanah card* di BNI Syariah Palangka Raya adalah dengan menetapkan tujuan kemudian melakukan usaha/cara untuk mencapai tujuan yaitu dengan pengoptimalan strategi pemasaran dan kualitas produk dan menggunakan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan seperti SDM, komputer, mesin fotokopi, mesin scan dan mobil.
3. Kendala dalam pengoptimalan produk *ib hasanah card* dari pihak bank adalah tidak adanya aplikasi terkait *ib hasanah card*, karena semua proses ditangani oleh kantor pusat, tidak adanya SDM khusus yang menangani *ib hasanah card*. Kendala dari pihak *merchant* tidak ada. Kendala dari pihak nasabah yaitu tidak semua toko di Palangka Raya menggunakan pembayaran dengan sistem kartu kredit.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil dan analisis penelitian adalah, sebagai berikut :

1. Bagi BNI Syariah Palangka Raya diharapkan agar lebih mempromosikan produk *ib hasanah* pada masyarakat, terkhususnya masyarakat kota Palangka Raya dan berusaha lebih baik lagi untuk dapat mengoptimalkan produk *ib Hasanah card* dengan memperluas merchant di Kota Palangka Raya.
2. Bagi peneliti lain, agar dapat melakukan pengembangan penelitian dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif yang berbeda dan dapat mengambil dan mencari inspirasi melalui bacaan didalam skripsi ini agar dapat memberikan hasil penelitian yang lebih menarik.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Creswell, John W., *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset, Memilih diantara Lima Pendekatan Edisi 3*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2014).
- Hasan, Iqbal, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008).
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2007).
- Ibrahim, Abdul Wahabdan Abu Sulaiman, *Banking Cards Syariah: Kartu Kredit dan Debit Dalam Perspektif Fiqih*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006).
- Ibrahim, Johanes, *Kartu Kredit Dilematis Antar Kontrak dan Kejahatan* (Bandung: Refika Aditama, 2004).
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014).
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan Edisi 1 Cetakan III*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010).
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013).
- Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: UIP, 1993).
- Moleong, Lexy J., *metodologi penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004).

- Noor Juliansyah, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015).
- Siringoringo, Hotniar, *Pemograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005).
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2008).
- Suma, Muhammad Amin, *Himpunan Undang-Undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksanaan Lainnya di Negara Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).
- Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014).
- Syafe'I, Rahmat, *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001).
- Tim Prima Pena, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Gita Media Press, 2015).
- Utsman Sabian, *Metode Penelitian Hukum Progresif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014).

B. Skripsi

- Aditya, Janjang Surya, "Mekanisme Pengajuan IB Hasanah Card di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Rajabasa, (IAIN Metro, 2018).

Kartiniwati “Mekanisme IB Hasanah Card di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2017).

Hasanah, “Penjualan Produk IB Hasanah Card di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palangka Raya" (Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2016).

C. Jurnal

Agus Y, *Danamon syariah tepis Kontroversi Syariah Card*. Artikel ini diakses pada 17 April 2020 dari <http://www.google.pkesinteraktif.com>

BNI Syariah, IB Hasanah Card, <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/kartuibhasanah/kartuibhasanah>, diakses pada tanggal 3 Desember 2019, pukul 21.07 WIB.

