

**BAB IV**  
**PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

**A. Identitas Informan**

1. Nama: Agus Purwanto  
Jenis Kelamin: Laki-laki  
Jabatan: *Sales Assistant*
2. Nama: Miftahul Fajri  
Jenis Kelamin: Laki-laki  
Jabatan: *Sales Assistant*
3. Nama: Khairul Fitri  
Jenis Kelamin: Laki-laki  
Jabatan: *Sales Assistant*

**B. Penyajian Data dan Analisis Data**

Berdasarkan hasil wawancara dan studi dokumen yang penulis lakukan terhadap para informan tentang strategi minimalisasi risiko pembiayaan bermasalah multiguna iB hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, maka diperoleh penyajian data dan analisis data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang menyebabkan nasabah mengalami pembiayaan bermasalah Multiguna iB Hasanah

Dalam aktivitas pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin khususnya pada pembiayaan multiguna iB hasanah ada berbagai faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, menurut Bapak Agus Purwanto selaku *sales*

*assistant* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah ada dua faktor, yaitu faktor intern dan faktor ekstern, faktor intern yaitu faktor yang berasal dari pihak bank itu sendiri, dan faktor ekstern yaitu faktor yang berasal dari luar kekuasaan bank.<sup>1</sup>

a. Faktor Intern

Menurut Bapak Khairul Fitri selaku *sales assistant* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, faktor intern yang menyebabkan pembiayaan bermasalah yaitu perilaku petugas yang menyimpang, dimana adanya sistem prosedur pembiayaan yang ada kalanya dilanggar sehingga memotong jalur prosedur yang telah dibuat, hal ini disebabkan oleh kedekatan antara petugas dengan calon nasabah, baik dikarenakan faktor hubungan keluarga ataupun karena adanya imbalan yang diberikan oleh calon nasabah, sehingga nasabah mendapat kebebasan dan merasa tidak ada tekanan dalam membayar kewajiban, adapun BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menekankan dan memberikan sanksi berupa pemotongan gaji atau pemecatan kepada para petugas jika terbukti menerima imbalan dari calon nasabah.<sup>2</sup>

Berlandaskan pada teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, menurut Khotibul Umam, faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah manajerial, timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan

---

<sup>1</sup>Agus Purwanto, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 16 Januari 2018, pukul 16:20 WITA.

<sup>2</sup>Khairul Fitri, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 18 Januari 2018, pukul 16:10 WITA.

penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.<sup>3</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Khairul Fitri dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam bahwa faktor internal yang paling utama nasabah BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin melakukan wanprestasi yaitu, adanya perilaku petugas yang menyimpang.

#### b. Faktor Eksternal

Menurut Bapak Khairul Fitri, faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah yaitu keterlambatan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikarenakan;

- 1) Problem Keluarga; misalnya perceraian, adanya keluarga yang masuk rumah sakit, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa orang anggota keluarga nasabah;
- 2) Terkena musibah; pembiayaan bermasalah timbul disebabkan oleh adanya musibah yang tak terduga yang menerjang usaha nasabah seperti kebakaran, angin ribut, banjir dan sebagainya, sehingga usaha nasabah menjadi terganggu dan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah mengembalikan

---

<sup>3</sup>Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers. 2016), hlm. 219.

dana yang telah diberikan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin;

- 3) Adanya itikad yang kurang baik dari nasabah dalam melakukan pembayaran walaupun usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban diabaikan;
- 4) Usaha nasabah yang mengalami penurunan atau mengalami kebangkrutan, hal demikian tentunya akan berdampak negatif terhadap keuangan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin;
- 5) Di PHK dari pekerjaan; Hal-hal tersebut tidak hanya merugikan nasabah, tetapi juga akan berdampak pada ketidakmampuan nasabah dalam membayar kewajiban kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin;
- 6) Mempunyai hutang ditempat lain.<sup>4</sup>

Berlandaskan pada teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.<sup>5</sup>

Jadi, sesuai dengan data hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Khairul Fitri dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam bahwa faktor eksternal yang menyebabkan nasabah BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin melakukan wanprestasi yaitu, seperti bencana alam, peperangan, perubahan-perubahan

---

<sup>4</sup>Khairul Fitri, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 18 Januari 2018, pukul 16:20 WITA.

<sup>5</sup>Khotibul Umam, *loc. cit.*

teknologi, problem keluarga, usaha nasabah yang mengalami penurunan, kebakaran, angin ribut, banjir, di PHK dari pekerjaan dan adanya itikad yang kurang baik dari nasabah.

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya pembiayaan, apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*), sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS al-Baqarah/2:280.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”<sup>6</sup>

## 2. Strategi Minimalisasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Multiguna iB Hasanah PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Dengan Berlandaskan pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 65/POJK.03/2016 tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum syariah adalah pasal 2 ayat (1) dan ayat (2) yaitu:

- a. Bank wajib menerapkan manajemen risiko secara efektif;
- b. Penerapan manajemen risiko sebagaimana dimaksud pada ayat (1) untuk BUS dilakukan secara individu maupun konsolidasi dengan perusahaan anak.

Menurut Bapak Agus Purwanto, strategi yang dilakukan untuk minimalisasi risiko pembiayaan bermasalah multiguna iB hasanah yaitu menggunakan analisis 5C

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, hlm. 220.

yang meliputi: *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition* (kondisi).<sup>7</sup>

a. *Character* (kemampuan)

Menurut bapak Agus Purwanto, analisis *character* ini petugas lapangan mencari tahu data-data tentang calon nasabah yang meliputi: sifat-sifat pribadi calon nasabah, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga serta kondisi ekonominya, dimana informasi tersebut didapatkan dari SID (sistem informasi debitur), untuk lebih jauh informasi ini nantinya dijadikan acuan atau ukuran oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Analisis ini menyangkut sifat dan kepribadian dari calon nasabah, penilaian analisis *character* bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan beritikad baik atau jujur dalam membayar kembali pembiayaan yang akan diterimanya, manfaat dari penilaian analisis *character* untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran serta itikad baik, kemauan untuk memenuhi kewajiban calon nasabah, pemilihan analisis *character* yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menentukan baik tidaknya pembiayaan tersebut kelak.<sup>8</sup>

Berlandaskan pada teori Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul manajemen perbankan syariah, *character* yaitu keadaan waktu atau sifat calon nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha, kegunaan dari penelitian terhadap karakter ini adalah mengetahui sampai sejauh mana

---

<sup>7</sup>Agus Purwanto, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 14 Agustus 2017, pukul 16:10 WITA.

<sup>8</sup>Agus Purwanto, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 16 Januari 2018, pukul 16:00 WITA.

itikad/kemampuan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, adapun yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank bahwa peminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif, di samping itu, calon nasabah juga mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Dalam dunia *white collar crime* (kejahatan kerah putih), ciri-ciri seseorang mempunyai bakat kriminal justru di luar dugaan pada umumnya, ciri-ciri tersebut digambarkan sebagai berikut: pandai bergaul, cerdas, mempunyai motivasi tinggi serta suka menghadapi tantangan, umur relatif muda sampai dengan empat puluh lima tahun.

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah, dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut: meneliti riwayat hidup calon nasabah, meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya, meminta informasi dari bank lain, mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha tempat calon nasabah berada, mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi, mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya.

Seorang calon nasabah yang memiliki *value* yang sangat dominan dalam bidang *economical value* dan *political value* cenderung mempunyai itikad atau karakter yang tidak baik, idealnya, karakter calon nasabah memiliki nilai-nilai atau *value* yang berimbang dalam diri pribadinya, sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS. al-Anfal/8:27.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَخُوْنُوْا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْا اٰمَنَاتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”<sup>9</sup>

Menurut teori Sunarto Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduan praktis transaksi perbankan syariah, analisis *character* ini merupakan analisis kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik, hal ini merupakan pintu gerbang utama proses persetujuan pembiayaan, kesalahan dalam menilai karakter calon nasabah dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk seperti berniat membobol bank, penipu, pemalas, pemabuk, pelaku kejahatan dan lain-lain. Untuk memperkuat data ini, dapat dilakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Wawancara: Karakter seseorang dapat dideteksi, dengan melakukan verifikasi data dengan interview, apabila datanya benar, maka calon nasabah seharusnya dapat menjawab semua pertanyaan dengan mudah dan yakin, apabila terdapat kesalahan yang prinsip, maka hal ini bisa merupakan indikasi awal sebuah itikad buruk;
- 2) BI (Bank Indonesia) *checking*: BI *checking* dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI, tunggakan pinjaman nasabah di bank lain juga memberikan indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah;
- 3) Bank *checking*: bank *checking* dilakukan secara personal antara sesama officer bank, baik dari bank yang sama maupun bank yang

---

<sup>9</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 234-235.



berbeda, biasanya setiap *officer* memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan calon nasabah, tunggakan pinjaman di bank lain juga memberikan indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah;

- 4) *Trade checking*: analisis dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis, pesaing, pemasok, dan konsumen, pengalaman kemitraan semua pihak terkait pasti meninggalkan kesan tersendiri yang dapat memberikan indikasi tentang karakter calon nasabah, terutama masalah keuangan seperti cara pembayaran.<sup>10</sup>

Menurut teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, analisis watak (*character*), yaitu berhubungan dengan keyakinan pihak bank bahwa calon nasabah mempunyai watak, moral dan sifat-sifat yang positif serta bertanggung jawab, khususnya terhadap pembiayaan yang diberikan.<sup>11</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Agus Purwanto dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam, Khaerul Umam dan Zulkifli Sunarto, analisis *character* merupakan analisis yang sangat penting dalam suatu pembiayaan, hal ini dapat di lihat dari contoh apabila nasabah dengan usaha yang lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar, namun tidak memiliki itikad yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin di kemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah.

---

<sup>10</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 144-145.

<sup>11</sup>Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 215.

b. *Capacity* (kemampuan)

Menurut bapak Agus Purwanto selaku *sales assistant* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, dalam memberikan pembiayaan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha/pekerjaan dan agunan calon nasabah dalam mengangsur pembiayaan, pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan tidak melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari dari angsuran nasabah, dengan tujuan agar calon nasabah juga bisa memenuhi kebutuhannya yang lain, pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ketika *survey* ke tempat calon nasabah melakukan kesepakatan, seberapa besar kemampuan nasabah dalam mengangsurnya.

Pengukuran *capacity* dari calon nasabah dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usahanya jika nasabah mempunyai usaha, *capacity* merupakan ukuran dari kemampuan calon nasabah dalam membayar angsuran, tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, tetapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.<sup>12</sup>

Berlandaskan pada teori Khaerul Umam, *capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan, kegunaan analisis *capacity* ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-

---

<sup>12</sup>Agus Purwanto, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 16 Januari 2018, pukul 16:10 WITA.

utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya, pengukuran analisis *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan berikut:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai *fast performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu;
- 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus, hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan;
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis menilai ada tidaknya kapasitas calon nasabah untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank;
- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.<sup>13</sup>

Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS. al-Hajj/22:38.

إِنَّ اللَّهَ يُدْفِعُ عَنِ الَّذِينَ ءَامَنُوا ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ خَوَّانٍ كَفُورٍ

“Sesungguhnya Allah membela orang-orang yang telah beriman. Sesungguhnya Allah tidak menyukai tiap-tiap orang yang berkhianat lagi mengingkari nikmat.”<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>Khaerul Umam, *op. cit.*, hlm. 236-237.

<sup>14</sup>Kementerian Agama RI, *Al-hikmah Al-qur'an 20 baris dan terjemahan 2 muka* (Jakarta: Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), hlm. 169.

Hal ini pula yang ditekankan dalam sebuah hadist Qudsi dari Abu Hurairah r.a. Rasulullah Saw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا" (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ).

“Dari Abu Hurairah r.a. Rasulullah Saw bersabda: sesungguhnya Allah Swt berfirman: “aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati. Jika salah satu pihak berkhianat, aku keluar dari mereka.”(HR. Abu Daud dinyatakan shahih oleh hakim).<sup>15</sup>

Menurut teori Zulkifli Sunarto dalam bukunya yang berjudul panduan praktis transaksi perbankan syariah, kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis, hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu berbisnis dengan baik, untuk perorangan hal ini dapat terindikasi dari referensi ataupun *curriculum vitae* yang dimilikinya, hal ini dapat menggambarkan pengalaman kerja/bisnis yang bersangkutan, untuk perusahaan, hal ini dapat terlihat dari laporan keuangan dan *past performance* usaha, hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan, untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan: angka-angka hasil produksi, angka-angka penjualan dan pembelian, perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksinya, data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.

Untuk pembiayaan konsumtif, analisis diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluarannya, untuk itu,

---

<sup>15</sup>Khaerul Umam, *loc.cit.*

yang perlu dianalisis adalah: perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja, lama bekerja, penghasilan.<sup>16</sup>

Menurut teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, analisis kemampuan (*capacity*), yaitu penilaian bank terhadap kemampuan calon nasabah untuk melunasi kewajiban-kewajibannya.<sup>17</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Agus Purwanto dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam, Khaerul Umam dan Zulkifli Sunarto, analisis *capacity* merupakan analisis untuk mengukur kemampuan membayar kewajiban calon nasabah, pengukuran *capacity* dari calon nasabah dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usahanya jika nasabah mempunyai usaha.

### c. *Capital* (Modal)

Menurut bapak Agus Purwanto, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan, hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, analisis *capital* ini merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayakan suatu barang, maka akan semakin ringan calon nasabah dalam melunasi pembiayaan tersebut, tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat juga calon

---

<sup>16</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 145-146.

<sup>17</sup>Khotibul Umam, *loc. cit.*

nasabah dalam melunasi kewajibannya tersebut, yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini, yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan, kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calon nasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan.<sup>18</sup>

Berlandaskan pada teori Zulkifli Sunarto, analisis modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri, jika nasabah sendiri tidak yakin akan usahanya, maka orang lain akan lebih tidak yakin,<sup>19</sup>

Menurut teori Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul manajemen perbankan syariah, *capital* adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan, kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga, oleh karena itu, komposisi modal sendiri ini perlu ditingkatkan, penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab calon nasabah dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha, dalam praktiknya,

---

<sup>18</sup>Agus Purwanto, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 16 Januari 2018, pukul 16:15 WITA.

<sup>19</sup>Sunarto Zulkifli, *op. cit.*, hlm. 146.

kemampuan analisis *capital* ini di manifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self-financial*, yang jumlahnya harus lebih besar dari pada pembiayaan yang diminta kepada bank, bentuk *self-financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa dalam bentuk barang modal, seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin, besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu komponen *owner equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain, untuk perseorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.<sup>20</sup> Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS. al-Baqarah/2:188.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ  
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”<sup>21</sup>

Menurut teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, analisis permodalan (*capital*), yaitu penilaian pihak bank terhadap jumlah modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah.<sup>22</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Agus Purwanto dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam, Khaerul Umam dan Zulkifli Sunarto, dalam analisis *capital* yang perlu

<sup>20</sup>Khaerul Umam, *op. cit.*, hlm. 235-236.

<sup>21</sup>Kementerian Agama RI, *op. cit.*, hlm. 16.

<sup>22</sup>Khotibul Umam, *loc. cit.*

menjadi perhatian adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri calon nasabah terhadap perusahaan, maka semakin tinggi pula kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

d. *Condition* (Kondisi)

Menurut bapak Miftahul Fajri selaku *sales assistant* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah, penilaian kondisi dan bidang usaha yang dibiayai hendaknya memang benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan bermasalah relatif kecil.<sup>23</sup>

Berlandaskan pada teori Zulkifli Sunarto dalam bukunya yang berjudul panduan transaksi perbankan syariah, analisis *condition* ini diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, seperti kebijakan pembatasan usaha properti, pelarangan ekspor pasir laut, trend PHK besar-besaran usaha sejenis dan lain-lain, kondisi yang harus diperhatikan bank antara lain:

- 1) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah;
- 2) Kondisi usaha calon nasabah, perbandingannya dengan usaha sejenis, dan lokasi lingkungan wilayah usahanya;
- 3) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah;
- 4) Prospek usaha dimasa yang akan datang;

---

<sup>23</sup>Miftahul Fajri, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 17 Januari 2018, pukul 16:00 WITA.



- 5) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya.<sup>24</sup>

Menurut teori Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul manajemen perbankan syariah, *condition of Economy* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah, untuk mendapatkan gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan analisis mengenai beberapa hal berikut: keadaan *conjungtur*, peraturan-peraturan pemerintah, situasi, politik, dan perekonomian dunia, keadaan lain yang memengaruhi pemasaran, kondisi ekonomi yang perlu disorot mencakup hal-hal berikut: pemasaran kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi dan lain-lain, teknis produksi, perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, cara penjualan dengan sistem *cash* atau kredit, peraturan pemerintah kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan, misalnya larangan peredaran jenis obat tertentu.<sup>25</sup> Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS. al-Mulk/67:15.

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

“Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepadanya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”<sup>26</sup>

Menurut teori Khotibul Umam dalam bukunya yang berjudul perbankan syariah dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia, analisis kondisi atau

<sup>24</sup>Sunarto Zulkifli, *op. cit.*, hlm. 146-147.

<sup>25</sup>Khaerul Umam, *op. cit.*, hlm. 237-238.

<sup>26</sup>Kementerian Agama RI, *op. cit.*, hlm. 283.

prospek usaha (*condition of economies*) yaitu analisis terhadap situasi dan kondisi perekonomian makro dan pengaruhnya terhadap perkembangan usaha calon nasabah.<sup>27</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Miftahul Fajri dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam, Khaerul Umam dan Zulkifli Sunarto, dalam analisis *condition* yang menjadi pertimbangan dalam melakukan pembiayaan yaitu kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah, penilaian kondisi dan bidang usaha yang dibiayai hendaknya memang benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan bermasalah relatif kecil, contohnya, seperti kebijakan pembatasan usaha properti, pelarangan ekspor pasir laut, trend PHK besar-besaran usaha sejenis dan lain-lain.

e. *Collateral* (Jaminan)

Menurut bapak Miftahul Fajri selaku *sales assistant* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, penilaian analisis *collateral* meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, agunan adalah jaminan yang disediakan oleh calon nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila calon nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan perjanjian.

Tujuan agunan:

- 1) Berguna untuk memberikan hak dan kekuasaan kepada pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk mendapatkan pelunasan

---

<sup>27</sup>Khotibul Umam, *op. cit.*, hlm. 215-216.

dengan barang-barang agunan tersebut apabila calon nasabah mengingkari janji, yaitu tidak bisa membayar kembali kewajiban pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian;

- 2) Menjamin agar calon nasabah berperan dan turut serta dalam transaksi;
- 3) Memberi dorongan kepada calon nasabah untuk mematuhi akad pembiayaan. Khususnya mengenai pembayaran kembali angsuran sesuai dengan syarat-syarat yang disetujui, agar calon nasabah tidak kehilangan harta kekayaan yang dijamin kepada pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Adanya agunan juga kadang nasabah tidak lancar dalam mengangsur pembiayaan, apalagi tidak adanya agunan, oleh karena itu, agunan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Petugas lapangan akan meminta agunan kepada calon nasabah yang meminta permohonan pembiayaan kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ini bisa meliputi BPKB dan sertifikat, dan barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya dari pada pembiayaan yang dikeluarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk calon nasabah, penilaian terhadap *collateral* ini dapat di tinjau dari dua segi yaitu:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomi dari barang-barang yang akan digunakan;
- 2) Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Agunan tersebut dipandang sebagai agunan yang sah, apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum).<sup>28</sup>

Berlandaskan pada teori Zulkifli Sunarto dalam bukunya yang berjudul panduan praktis transaksi perbankan syariah, analisis *collateral* diarahkan terhadap jaminan yang diberikan, jaminan dimaksud harus mampu melindungi risiko bisnis calon nasabah, analisis *collateral* dilakukan antara lain:

- 1) Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan;
- 2) Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan dimaksud;
- 3) Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya;
- 4) Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal bank dapat dilindungi;
- 5) Rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan, semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi kepercayaan bank terhadap kesungguhan calon nasabah;
- 6) *Marketabilitas* jaminan, jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* suatu jaminan, rumah yang berharga jutaan rupiah bisa turun hanya karena terletak di lokasi yang sulit dijangkau.<sup>29</sup>

Menurut teori Khaerul Umam dalam bukunya yang berjudul manajemen perbankan syariah, *collateral* adalah barang yang diserahkan calon nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya, analisis *collateral* harus dinilai

---

<sup>28</sup>Miftahul Fajri, *Sales Assistant*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 17 Januari 2018, pukul 16:15 WITA.

<sup>29</sup>Sunarto Zulkifli, *op. cit.*, hlm. 147.

untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban *financial* calon nasabah kepada bank, penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya, pada hakikatnya, bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan, tetapi bisa juga tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada calon nasabah.<sup>30</sup> Sebagaimana Allah Swt berfirman dalam QS. al-Baqarah/2:283.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang.”<sup>31</sup>

Menurut teori Khotibul Umam, analisis jaminan (*collateral*), yaitu penilaian pihak bank terhadap barang-barang jaminan yang diserahkan calon nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya.<sup>32</sup>

Jadi, sesuai dengan data yang didapat dari hasil wawancara dan studi dokumen dengan bapak Miftahul Fajri dan berlandaskan pada teori Khotibul Umam, Khaerul Umam dan Zulkifli Sunarto, ditarik kesimpulan bahwa dalam analisis *collateral* yang menjadi pertimbangan yaitu agunan calon nasabah yang dinilai dari segi ekonomis dan segi yuridis, oleh karena itu, agunan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

---

<sup>30</sup>Khaerul Umam, *op. cit.*, hlm. 237.

<sup>31</sup>Kementerian Agama RI, *op. cit.*, hlm. 26.

<sup>32</sup>Khotibul Umam, *op. cit.*, hlm. 216.