

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

##### **1. Profil Singkat BNI Syariah Cabang Banjarmasin**

Pada tahun 2000 PT BNI (Persero) TBK membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) dengan lima kantor cabang yakni Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Pada tahun 2002 UUS BNI menghasilkan laba pertama sebesar Rp.7,189 miliar dengan dukungan tujuh kantor cabang. Pada tahun 2003-2004 UUS BNI secara berturut-turut mendapatkan penghargaan *The Most Profitable* bank diantara dua Bank Umum Syariah (BUS) dan delapan UUS. Pada tahun 2009 pembentukan tim implementasi Bank Umum Syariah yang mentransformasikan UUS BNI menjadi PT. Bank BNI Syariah. BNI Syariah resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah pada tanggal 19 Juni 2010 dengan 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu pada akhir Desember 2010 berhasil membukukan aset Rp.6,4 triliun, naik 21% dari juni 2010. BNI Syariah membukukan laba Rp.66 miliar dengan dukungan 38 cabang. 54 kantor cabang pembantu, 4 kantor kas, serta lebih dari 1000 *Syariah Channeling outlet* BNI (SCO BNI) dengan total aset Rp.8,4 triliun pada akhir Desember 2011. Outlet mikro BNI mulai beroperasi dengan penambahan dengan penambahan untuk outlet reguler sejumlah 10 cabang. Selain itu, BNI Syariah berhasil membukukan pencapaian aset Rp.10 triliun pada November 2012. Satu diantara penghargaan signifikan yang diterima oleh BNI Syariah adalah CASA terbaik 2012 diantara seluruh perbankan syariah. Pada tahun

2013 dilakukan peresmian kantor pusat BNI Syariah yang baru terletak di Gedung Tempo Pavilion 1 sebagai kantor pusat yang terpadu. Pada tahun 2014 BNI Syariah meluncurkan *Corporate Campaign* “HASANAH Titik” yang bertempat di Gedung Tempo Pavilion 1 Kav. 11, Kuningan Jakarta. (Upholding The Split Of Nasabah Laporan Tahun 2014:Annual Report, (PT.BNI Syariah:2019).

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor cabang BNI Konvensional (*office channeling*) dengan lebih kurang 740 outlet yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Didalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh K.H. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) sehingga telah memenuhi aturan syariaiah.

BNI Syariah merupakan perbankan syariah yang tidak hanya melayani produk tabungan dan kredit, namun juga melayani produk yang lainnya seperti tabungan haji, tabungan kurban, serta produk kredit ataupun pembiayaan lainnya. BNI Syariah saat ini telah didukung oleh berbagai layanan modren canggih, dimana memiliki maksud supaya masyarakat akan mudah menggunakan berbagai fasilitas dan produk dari perusahaan. BNI Syariah juga bergerak dibidang jasa perbankan syariah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak dijalan Ahmad Yani KM. 4,5 No. 385 Banjarmasin. BNI Syariah sekarang memiliki dua cabang pembantu yang terletak di Batulicin dan Sungai Danau. Bangunan BNI Syariah yang berdiri 3 lantai yaitu lantai dasar, lantai dua, dan lantai tiga. Lantai dasar yang terdiri dari ruangan *Consume Sales*, Ruangana Prima Nasabah, Mushla, dan Toilet,

kemudian lantai dua terdiri dari ruangan *Branch Manager*, ruangan *SME Financing*, Operasional Maneger, ruangan *Costumer Service*, dan Toilet, dan lantai tiga terdiri dari ruangan Operasional, ruangan *General Affair*, ruangan *Consumer Processing*, Mushola, dapur dan toilet. Kemudian juga terdapat satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan pos penjaga keamanan yang terletak didepan kantor.

## **2. Visi, Misi dan Budaya Kerja BNI Syariah**

### **a. Visi BNI Syariah**

Menjadi Bank yang unggul dalam Layanan dan Kinerja dengan menjelankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga insyaAllah membawa berkah. Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan misi-misi.

### **b. Misi BNI Syariah**

Adapun misi-misi yang digunakan oleh Bank BNI Syariah untuk meningkatkan kinerja pegawai dan bank, maka terbagi menjadi beberapa bagaian yaitu:

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- 3) Memberikan nilai investasinyang optimal bagi investor
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan amanah

Didalam mencapai misinya, BNI Syariah Banjarmasin selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi nasabah mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) berhubungan baik dengan Nasabah/*Mudharib*. ([www.BNISyariah.co.id/visi-dan-misi](http://www.BNISyariah.co.id/visi-dan-misi).)

### **c. Budaya Kerja**

Budaya kerja adalah nilai-nilai (*Value*) dan keyakinan (*beliefs*) yang menjadi pedoman dalam perilaku, yang dinilai bagi kelangsungan suatu organisasi. Organisasi yang unggul dan bertahan dalam jangka waktu yang lama terbukti merupakan organisasi yang memiliki budaya kerja yang kokoh serta menunjang visi organisasi. Budaya kerja BNI Syariah adalah sebagai berikut:

#### 1) Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, profesional, menjalankan tugas dengan baik, memegang teguh komitmen dan tanggung jawab, jujur, adil, dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

#### 2) Jama'ah

Besinergi dan menjalankan tugas kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, dan bekerjasama dalam kepemimpinan yang efektif.

### **d. Karir PT BNI Syariah**

BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah Lahir pada tahun 19 Juni 2010 untuk menunjang kinerja dan layanan yang terbaik kepada para *Stakeholdernya*. SDM BNI Syariah aktif mencari sumber daya manusia yang handal dan mampu

bekerja secara profesional dan tetap patuh pada asas ekonomi syariah dan perbankan yang berlaku.

Dalam meningkatkan kompetensi dan mendorong kinerja pegawai, selain diberikan pelatihan, pegawai juga diberikan kesempatan untuk melakukan *on the job training* yang lebih banyak memberiksn kesempatan pengembangan secara menyeluruh. Komposisi demografis pegawai BNI Syariah saat ini 95% adalah tenaga-tenaga muda yang sangat produktif.

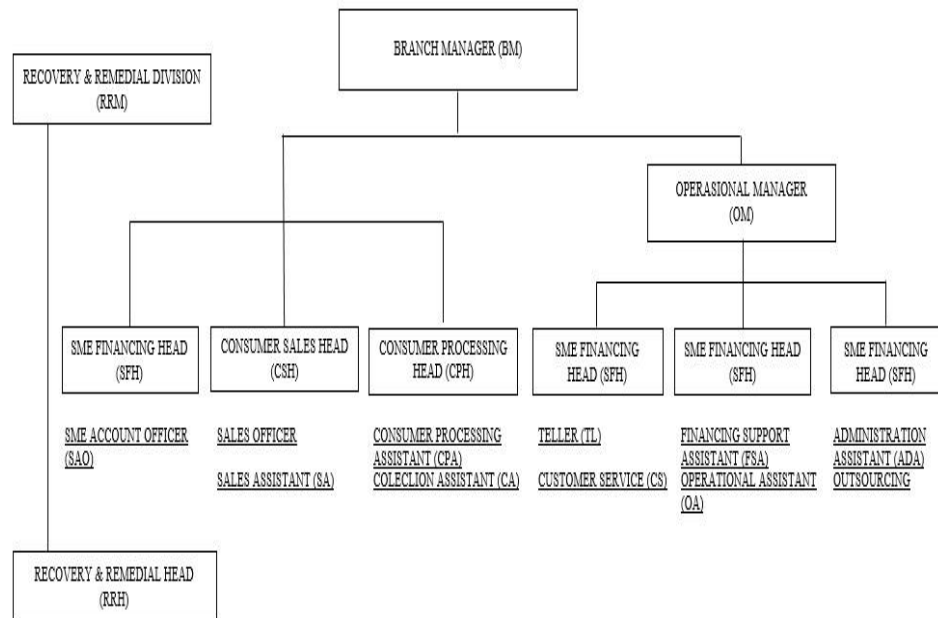
Untuk keselarasan dalam pengembangan mental spritual, rutin melaksanakan siraman rohani mingguan yang dilakukan disetiap unit baik kantor pusat maupun kantor cabang. Selain itu rutinitas *morning briefing* juga dilakukan sebelum bekerja yang diakhiri dengan doa bersama, satu hal lagi yang akan terus dipertahankan adalah kegiatan berjamaah dalam melaksanakan Sholat Fardhu, baik saat waktu kerja maupun diluar waktu kerja. Hal ini akan terus kami kembangkan sebagai spirit kami dalam bekerja dan beribadah yaitu implementasi dari *Amanah* dan *Jamaah* sebagai budaya kerja BNI Syariah.

#### **e. Struktur Organisasi dan Job Description**

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam struktur organisasi pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat dilihat pada gambat berikut:

## STRUKTUR ORGANISASI

### PT. BNI SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN



**GAMBAR 4. 1 GAMBAR BAGAN STRUKTUR ORGANISASI BNI SYARIAH BANJARMASIN**

*Job description* adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan. Berdasarkan struktur organisasi diatas, berikut penjelasan mengenai *job description* PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

#### 1) *Branch Manager* (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *asset* mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan biaya administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.

- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- d) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *office channeling* produk BNI Syariah pada kantor cabang konvensional dibawah pengelolaannya.
- e) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN)/*know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.

## 2) *Operational Manager* (OM)

- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- b) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa kebaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (*internal/eksternal*) telah dilakukan

sesuai dengan rencana/sasaran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.

c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.

d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dana asisten di unit pelayanan nasabah.

e) *Customer Services Head (CSH)*

1) Pemberian informasi mengenai produk dana BNI Syariah syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.

2) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.

3) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.

4) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.

5) Pembuatan laporan ke BI tentang giro wadiah, tabungan *mudharabah*, dan deposito berjangka.

3) *Operational Head (OH)*

a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portapel pembiayaan.

b) Memantau proses pemberian pembiayaan.

c) Melakukan percetakan surat keputusan, pembiayaan SKP.

d) Mempersiapkan proses penandatnganan SKP.



- e) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan terorisme) di kantor cabang.

4) *General Affair Head (GAH)*

- a) Mengelola sistem otomatis dikantor caban dan dikantor layanan
- b) Mengelola kebenaran dan system transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- d) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- e) Mengelola laporan kantor cabang syariah
- f) Berpartisipasi aktif dalam gugusan tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pimpinan cabang dan layanan
- g) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang
- h) Mengadministrasikan dan mengkompilasi (menggabungkan) dan catatn absensi dan cuti pegawai

5) *Sme Financing Head (SFH)*

- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif (kecuali rahn)
- b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif
- c) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI Syariah lainnya

d) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

6) *Consumer Sales Head (CSH)*

a) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data

b) Melakukan transaksi dan *ploting jaminan*

c) Melakukan analisis pembiayaan (*Analyst Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan

7) *Consumer Processing Head (CPH)*

a) Menyusun rencana kerja/anggaran kegiatan pemasaran dana sesuai dengan pedoman berlaku

b) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah

c) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana

d) Penyelenggaraan administrasi/file kegiatan pemasaran dana

8) *Recovery Remedial Division (RRD)*

a) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan

b) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/*call memo* hasil penagihan pembiayaan

c) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

9) *Recovery Remedial Head (RRH)*

a) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*Service culture enhancement*)

- b) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

10) *Teller*

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah
- b) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh kantor besar atau pihak ketiga lainnya. Laporan transaksi sesuai dengan standar layanan BNI Syariah

11) *Administrasi Assistant*

- a) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu transportasi dan penyeleanggaran administrasi umum dan kearsipan.

## **B. Penyajian Data**

Setelah data yang diperlukan penulis terkumpul, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan berupa hasil dari penelitian lapangan yang menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan penulis sejak awal, yakni wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis secara langsung yang dimana objek penelitiannya adalah pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dan Nasabah yang menggunakan Pembiayaan KUR, maka diperoleh data yang bisa diuraikan sebagai berikut:

#### Identitas Informan I

Nama : Muhammad Yunie  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : Operasional Manager

#### Identitas Informan II

Nama : Abdul Rahman  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : SFH (*Small and Medium Financing Head*)

### **1. Manajemen Risiko Pembiayaan Tanpa Agunan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin**

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berlokasi di Jl. Jend. A. Yani KM. 4,5 No. 385 adalah lembaga yang bergerak dibidang keuangan dan sebagai sebuah lembaga bisnis atau komersial yang dimana tujuan paling utama lembaga keuangan perbankan adalah sebagai penyedia dana, penyalur dana dan penyedia jasa, maka sudah tentu setiap operasional yang dijalankan harus memperhatikan orientasi awal yakni tujuan untuk mengembangkan sektor riil masyarakat, ikut berpartisipasi dalam mengembangkan perekonomian negara dan tidak melupakan untuk mendapatkan keuntungan agar lembaga tersebut bisa terus berjalan. Agar tujuan tersebut tercapai, maka perlu adanya bentuk pengaplikasian manajemen

dalam berbagai operasional yang dijalankan. Dengan diadakannya manajemen, maka proses dalam mencapai tujuan utama yang telah direncanakan sejak awal akan berjalan secara efektif dan efisien. Bank Syariah sebagai lembaga intermediasi, maka dalam operasional bisnisnya menawarkan *financing product* atau produk pembiayaan. Dengan cara menghimpun dana dari nasabah baik dari produk tabungan, giro, maupun deposito, dan kemudian bank menyalurkan dana tersebut dalam bentuk produk pembiayaan. BNI Syariah menawarkan berbagai macam pembiayaan salah satunya yaitu program pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) tanpa Agunan, yang dimana nama produk KUR secara syariah ialah Tunas Usaha Syariah (TUS). Produk pembiayaan ini mulai diperkenalkan dan disalurkan kepada nasabah pada tahun 2007, pembiayaan TUS ini adalah pembiayaan yang berfokus dalam menyalurkan pembiayaan ke nasabah yang lagi membutuhkan modal yang cukup besar untuk mengembangkan usahanya. Pembiayaan ini biasanya membiayai pembiayaan modal kerja dan investasi yang disalurkan kepada usaha produktif yang *feasible* namun usaha tersebut belum *bankable* yang dimana tujuannya awalnya untuk mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007 mengenai Kebijakan percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dengan adanya penyaluran pembiayaan ini, Hendaknya diperuntukan dan dikhususkan untuk nasabah yang ingin penambahan modal dalam mengembangkan usahanya ataupun investasi. Untuk kesepakatan penyaluran pembiayaan bank kepada nasabah sebelum suatu pembiayaan disepakati, antara bank dan nasabah akan melakukan perjanjian hitam diatas putih berupa Akad-akad yang sesuai dengan pembiayaan yang akan diambil oleh nasabah

dan sesuai dengan jenis usaha Nasabah. Adapun Akad yang digunakan didalam pembiayaan KUR ini adalah *Murabahah*, *Mudharabah*, dan *Musyarakah*. Untuk perorangan atau badan usaha menggunakan akad *Murabahah* Modal Kerja atau *Murabahah* Investasi, sedangkan untuk lembaga *Linkage* menggunakan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah* Modal Kerja.

Program KUR berfokus memberikan pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi dalam membangun dan meningkatkan usaha namun tanpa ada agunan/jaminan. Untuk pengamanan pembiayaan KUR ini pihak Bank membuat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara Perusahaan Umum (Perum) Jamkrindo dengan PT. BNI Syariah yang tertulis dalam peraturan PKS, yaitu:

- a. PKS antara Perusahaan Umum (Perum) Jamkrindo dengan PT. Bank BNI Syariah No. 22/Jamkrindo/III/2012
- b. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 tanggal 24 September 2008 tentang fasilitas penjaminan Kredit Usaha Rakyat sebagaimana terakhir diubah dengan peraturan Menteri Keuangan Nomor 159/PMK.05/2011 tanggal 4 Oktober 2011 tentang Perubahan Keempat atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 tanggal 24 September 2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat.

Dengan plafon minimal Rp. 20.000.000,- dan plafon maksimal sampai dengan Rp.500.000.000,-. Jangka waktu dalam pembiayaan modal kerja maksimal sampai dengan 3 tahun dan pembiayaan Investasi maksimal 5 tahun, adapun pada pola pembagian margin keuntungan setara 13% efektif per tahun.(*Wawancara*

*Responden 1*). Dalam pembiayaan KUR ini BNI Syariah menggunakan dua pola penyaluran, yaitu:

a. Pola penyaluran langsung

Pola penyaluran langsung adalah pembiayaan yang langsung diberikan Bank Pemberi Pembiayaan langsung kepada UKM dimana kewajiban pengembalian pembiayaan tersebut menjadi tanggung jawab UKM selaku penerima pembiayaan

b. Pola penyaluran tidak langsung

Pola penyaluran tidak langsung adalah pembiayaan yang diberikan bank pemberi pembiayaan kepada UKM melalui Lembaga *Linkage* dengan pola *executing*, dimana kewajiban pengembalian pembiayaan tersebut menjadi tanggung jawab Lembaga *linkage* selaku pemberi pembiayaan.

Mekanisme penyaluran pembiayaan Tunas Usaha Syariah (TUS) di BNI Syariah harus berdasarkan Standart Operasional yang telah ditetapkan sehingga akan menghasilkan pembiayaan yang berkualitas, dengan kata lain pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kegunaan dan lancar dalam *Repayment Capacitynya*. Secara umum prosedur pemberian pembiayaan KUR BNI Syariah adalah:

- a. Pengajuan permohonan oleh calon Nasabah
- b. Pemeriksaan Kelengkapan Berkas
- c. Analisa Kelayakan terhadap usaha calon nasabah, apakah layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan KUR
- d. Mencari pola penyaluran KUR dilakukan langsung ke *end user* dan tidak langsung (*channeling* melalui *linkage* program).

Selain keempat hal diatas, yang tidak kalah pentingnya dan berlaku untuk semua jenis pembiayaan adalah menganalisa calon nasabah melalui prinsip 5C, yaitu *character, capacity, capital, colleteral* dan *condition of economy*. Penerapan prinsip 5C ini dijelaskan didalam persyaratan permohonan pengajuan pembiayaan. Setiap usaha yang dibiayai memiliki persyaratan dan standar yang berbeda-beda, salah satunya adalah pemenuhan kelengkapan berkas merupakan syarat awal yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah. Adapun syarat dan berkas yang harus dilengkapi oleh calon nasabah dalam pengajuan pembiayaan KUR sesuai SOP adalah sebagai berikut:

a. Persyaratan Umum pembiayaan KUR yang diberikan kepada Usaha, Kecil, Menengah dan Koperasi antara lain:

- 1) Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan modal kerja dan atau investasi dari perbankan dan atau tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah yang dibuktikan dengan hasil sistem informasi debitur Bank Indonesia pada saat permohonan kredit atau pembiayaan diajukan ini bertujuan untuk menghindari resiko gagal bayar dikemudian hari.
- 2) Dapat atau sedang menerima kredit/pembiayaan konsumtif (kredit kepemilikan rumah, kredit kendaraan bermotor, kartu kredit dan konsumtif lainnya), dimana diluar pembiayaan dari lembaga perbankan manapun.
- 3) Dalam hal UKM dan Koperasi masih memiliki baki debit yang tercatat pada sistem informasi debitur Bank Indonesia tetapi yang bersangkutan



sudah melunasi pinjaman, maka diperlukan surat keterangan lunas/roya dengan lampiran cetakan rekening dari bank pelaksana atau bank pembiayaan sebelumnya, yang bertujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah sudah terbebas dari pembiayaan sebelumnya

b. Persyaratan Khusus pembiayaan KUR yang diberikan kepada Usaha, Kecil, Menengah dan Koperasi antara lain:

1) Nasabah Perorangan

a) Persyaratan legalitas (perijinan usaha) minimal mendapatkan surat keterangan usaha dari kelurahan/kecamatan untuk maksimum pinjaman sampai Rp.150.000.000. untuk maksimum diatas Rp.150.000.000 legalitas mengacu pada ketentuan yang berlaku

b) Identitas diri minimal berupa *fotocopy* KTP dan Kartu Keluarga atau identitas lainnya bila ada

c) NPWP permohonan pembiayaan untuk pembiayaan diatas Rp.50.000.000

d) Pengalaman dibidang usaha minimal 1 tahun

e) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah macet/bermasalah

f) Menyampaikan *fotocopy* rekening bank selama 6 bulan terakhir (bila ada) Nasabah Badan Hukum/Badan Usaha

g) *Fotocopy* KTP Pengurus

Setelah seluruh berkas di lengkap oleh calon nasabah penerima pembiayaan, selanjutnya nasabah akan disuruh melengkapi formulir pengajuan pembiayaan

KUR yang dibutuhkan sebelum dilakukan *scoring officer* pembiayaan. Calon nasabah akan menentukan jumlah dan jangka waktu pengembalian kredit sesuai dengan kemampuan yang dimiliki calon nasabah dan dapat disesuaikan berdasarkan tabel angsuran yang telah dibuat sebelumnya oleh pihak bank sebagai pihak yang memberikan pembiayaan.

Tahap selanjutnya setelah nasabah melengkapi berkas permohonan pembiayaan, tahap yang paling penting dan harus dilakukan oleh pihak bank dengan sungguh-sungguh dan teliti adalah bank akan menganalisa dengan mengirimkan petugas penganalisaan nasabah dan kelayakan usaha nasabah apakah nasabah tersebut dapat memperoleh pembiayaan KUR atau tidak. Terdapat dua tahap apakah nasabah tersebut bisa diberikan pembiayaan atau tidak yaitu pemeriksaan administrasi yang dilakukan oleh asisten sales dan selanjutnya penilaian kelayakan secara finansial yang dilakukan oleh *officer*. Pemeriksaan terhadap aspek-aspek usaha calon nasabah sangat diperlukan untuk meminimalkan resiko terjadinya penunggakan apabila pinjaman direalisasikan, serta untuk menilai apakah calon nasabah ini *feasible non bankable* atau *non feasible non bankable*, dan juga apakah usaha calon nasabah yang akan dibiayai ini memiliki prospek yang baik atau tidak kedepannya agar tidak terjadi masalah-masalah yang terjadi dikemudian hari. Adapun pemeriksaan awal yang dilakukan oleh sales meliputi kegiatan sebagai berikut:

- 1) Menilai apakah usaha yang selama ini dijalankan telah dilengkapi dokumen-dokumen pendukungnya

- 2) Apakah domisili nasabah sesuai dengan alamat pada identitas (KTP, KK dan lain-lain).
- 3) Melihat kelayakan usaha yang dijalankan oleh calon nasabah memiliki prospek yang baik
- 4) Mengetahui karakteristik nasabah baik melalui wawancara langsung dengan nasabah, wawancara dengan tetangga ataupun relasi nasabah

Setelah proses analisa selesai dilakukan oleh bank, tahap selanjutnya calon nasabah direkomendasikan kepada *officer* untuk dinilai kelayakannya secara finansialnya. Prinsip 5C harus diperhatikan dalam pemeriksaan ini, yakni *Character, colleteral, capital, capacity, dan condition of economic* dari calon nasabah yang ingin dibiayai. Oleh karena itu, *officer* harus dapat mengamati dan memeriksa serta mengevaluasi dengan tepat, untuk mendapatkan data yang akurat sehingga tidak terjadi kesalahan dalam menganalisis calon nasabah.

## **2. Kendala dan Solusi terhadap pembiayaan tanpa agunan di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ?**

Pembiayaan Tanpa Agunan memang sangat menggiurkan untuk para usahawan yang ingin mengembangkan usahanya. Namun pembiayaan Tanpa Agunan juga rentan akan yang namanya risiko-risiko. Risiko yang paling utama memang tidak adanya jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak bank jadi apabila nasabah mengalami kredit macet saat melakukan pembiayaan di bank, tidak ada aset yang bisa menutupi kerugian atas kemacetan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Adapula risiko-risiko yang bisa menjadi kendala dalam pembiayaan ini antara lain:

a. *Counterparty Risk*

*Counterparty Risk* yaitu risiko yang hal utamanya disebabkan oleh nasabah penerima pembiayaan yang dilihat dari aspek yang sehubungan dengan ketidakmampuan nasabah dalam melaksanakan kewajiban kepada bank seperti kelalian nasabah dalam pembayaran angsuran ke bank yang mengakibatkan kemacetan pembayaran.

Risiko ini bisa terjadi jika bank lalai dalam melakukan analisis dan mengevaluasi terkait pemberian pembiayaan sehingga fasilitas yang diberikan tidak sesuai dengan peruntukannya, *repayment capacity*, pemberian melebihi nilai taksasi, kesengajaan dari petugas bahwa fasilitas yang diberikan sebenarnya tidak layak untuk dibiayai.

Untuk pembiayaan dengan akad *Murabahah* dan *Musyarakah* risiko yang muncul biasanya adalah risiko bisnis mengenai prospek yang dicapai oleh usaha yang dijalani oleh calon nasabah yang dipengaruhi oleh jenis usaha, keuntungan, serta faktor lain yang juga dominan misalnya keadaan bencana alam, permasalahan hukum, pemogokan, demonstrasi dll.

b. *Shrinking Risk*

*Shrinking Risk* yaitu risiko berkurangnya nilai pembiayaan, risiko ini biasanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi global misalnya penurunan tingkat penjualan barang yang dibiayai karena turunnya daya beli masyarakat, penurunan harga jual barang karena banyaknya barang sejenis yang lebih murah dari barang yang dibiayai, nasabah tidak mampu menanggung biaya yang seharusnya menjadi beban nasabah sehingga nasabah tidak mampu melanjutkan usahanya, yang dimana

risiko ini benar-benar dipengaruhi oleh faktor alam atau faktor ekonomi yang tidak stabil.

c. *Character Risk*

*Character Risk* merupakan risiko utama yang bisa timbul karena karakter nasabah tidak jujur yang diakibatkan karena lemahnya verifikasi bank terhadap karakter menyimpang nasabah sehingga dalam menjalankan bisnisnya nasabah tidak benar-benar berusaha.

Setelah mengetahui risiko-risiko pembiayaan Tanpa Agunan KUR, ada beberapa faktor penyebab terjadinya risiko-risiko pembiayaan KUR, yaitu:

1) Faktor Internal

Faktor ini adalah faktor risiko yang berasal dari dalam BNI Syariah seperti Lemahnya analisa dilakukan pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin terhadap faktor 5C, analisis kelayakan usaha yang kurang dalam, analisa terhadap *repayment capacity* tidak sesuai SOP, kesalahan taksasi terhadap jaminan, pegawai kurang mengerti tentang produk *knowledge* pembiayaan KUR sehingga menimbulkan risiko macet dikemudian hari, dan pihak bank kurang mengevaluasi apakah usaha yang sedang dijalani oleh nasabah patut untuk dibiayai atau tidak.

2) Faktor Eksternal

Faktor ini adalah faktor yang berasal dari luar BNI Syariah Cabang Banjarmasin, seperti:

- a) Kebijakan pemerintah yang kurang mendukung sektor usaha misal kebijakan memperbanyak impor berakibat harga didalam negeri jadi rendah, hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan operasional

perusahaan yang pada akhirnya mempengaruhi pendapatan perusahaan, namun dikarenakan pembiayaan KUR ini adalah program yang dileuarkan oleh pemerintah sehingga mendapatkan dukungan penuh oleh pemerintah dan pemerintah sebagai lembaga penyalur dana ke bank dan dana tersebut kemudian disalurkan kembali oleh bank untuk pemerataan kesejahteraan masyarakat sesuai kebijakan pemerintah Nomor 6 Tahun 2007.

- b) Bencana Alam. Seperti hilangnya tempat usaha yang berarti tidak ada lagi lapangan usaha yang menopang pembayaran kewajiban terhadap bank, faktor ini benar-benar terjadi bukan dikarenakan bank atau pun nasabahnya, namun benar-benar asli faktor dari alam yang mempengaruhi.
- c) Nasabah yang tidak kooperatif, tidak jujur dengan sengaja tidak membayar angsuran dengan alasan yang tidak masuk akal, nasabah sulit untuk dihubungi dan nasabah tidak aktif melaporkan informasi keuangan sehingga mengakibatkan gagal bayar, hal ini dikarenakan pengaliansian yang dilakukan oleh pihak bank kurang teliti dalam menilai perilaku si nasabah.

Biasanya dalam pembiayaan KUR Tanpa Agunan ini banyak kendala-kendala yang mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan dan kelancaran pembayaran dan lainnya, yaitu:

a. Jarak tempuh yang cukup jauh

Jarak adalah hal utama dalam penghambatan penyaluran pembiayaan KUR ini dikarenakan kurangnya outlet-outlet bank didaerah terpencil sehingga masih banyak usaha perorangan belum mendapatkan pembiayaan ini

b. Keterbatas SDM

Sumber Daya Manusia (SDM) sangat berpengaruh dalam penyebaran informasi suatu pembiayaan, karena keterbatasan SDM inilah yang menghambat penyaluran pembiayaan KUR sampai ke pelosok-pelosok daerah

c. Pengetahuan masyarakat tentang KUR

Karena tidak ada sosialisasi dari pihak pemerintah maupun pihak bank selaku penyalur pembiayaan, maka perluasan pembiayaan tentang KUR pun semakin terhambat

d. Informasi yang diterima di masyarakat terbatas

Karena keterbatasan informasi tentang pembiayaan ini sehingga masyarakat tidak terlalu mengerti dan mengetahui bahwa pembiayaan KUR ini berpotensi dalam peningkatan UKM di daerah-daerah terpencil.

Setelah mengetahui berbagai macam risiko dan penghambat penyaluran pembiayaan KUR, solusi yang biasanya diterapkan di BNI Syariah untuk meminimalisir risiko dalam pembiayaan KUR ini adalah sebagai berikut:

a. Bekerjasama dengan Perusahaan Umum Jamkrindo

Dengan adanya kerja sama antara Bank BNI Syariah dan Perum Jamkrindo adalah salah satu upaya bank dalam meminimalisir apabila terjadi penunggakan pembayaran angsuran dari nasabah. Jamkrindo sebagai

badan penjamin atas pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah, dengan presentase jumlah penjaminan sebesar 70% atau 80% sesuai Ketentuan Umum atau kesepakatan PKS awal yang dibuat antara pihak bank dan perum.

b. Agunan

Sebenarnya tidak ada keterangan jelas bahwa program KUR dari pemerintah ini menggunakan Agunan/Jaminan. Namun, untuk menjaga kepercayaan dan rasa tanggung jawab atas pembiayaan yang diberikan pihak bank, maka bank diperbolehkan meminta agunan sesuai jumlah pembiayaan yang diminta oleh pihak nasabah. (*Wawancara Responden I*)

c. *Restructuring*

Penataan kembali (*restructuring*) pembiayaan adalah perubahan persyaratan pembiayaan yang terjadi antara lain meliputi:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah
- 2) Konversi akad pembiayaan (hanya untuk pembiayaan *Murabahah*)
- 3) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah

d. *Reconditioning*

Perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayar kepada bank antara lain meliputi perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, dan/atau pemberian potongan



sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank sehingga akan meringankan beban nasabah dalam pembayaran angsuran kepada bank.

e. *Reschedulling*

Reschedulling adalah perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya, tidak termasuk perpanjangan atas pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah* yang memenuhi dimana kualitas lancar dan telah jatuh tempo serta bukan disebabkan nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar. (*Wawancara Responden II*)

### **C. Analisis Data**

Berdasarkan hasil wawancara dan hasil dokumentasi yang dilakukan penulis, maka didapatkan hasil penyajian data diatas. Ada beberapa beberapa hal yang perlu dianalisis dari hasil penyajian data tersebut sesuai dengan rumusan masalah yang diteliti penulis, yaitu:

#### **1. Manajemen Risiko Pembiayaan Tanpa Agunan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BNI Syariah Cabang Banjarmasin.**

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah skema kredit usaha khusus bagi UMKM dan koperasi yang telah memenuhi standar kelayakan usaha namun tidak mempunyai modal yang besar dalam mengembangkan usahanya dan untuk mengajukan pembiayaan pun agunan yang dimiliki si usahawan tidak cukup besar sesuai persyaratan yang ditetapkan perbankan. Dengan kata lain, melalui program

KUR pemerintah berupaya meningkatkan akses UMKM kepada kredit usaha dari perbankan dengan cara meningkatkan kapasitas perusahaan penjamin.

Program ini merupakan program bagian integral dari upaya pemerintah dalam mengurangi angka kemiskinan dan meningkatkan sektor riil masyarakat. Titik tumpunya ditekankan pada titik pemberian dukungan permodalan dalam menunjang kegiatan ekonomi produktif dan pengembangan usaha si calon nasabah. (Wahid, 2014) sesuai program yang diusung oleh pemerintah tentang KUR, maka BNI Syariah juga mengambil peran dalam penyaluran dan pengembangan pembiayaan KUR ini. KUR di perbankan syariah sering disebut dengan Tunas Usaha Syariah (TUS), TUS adalah salah satu produk pembiayaan retail BNI Syariah disamping produk pembiayaan lainnya sehingga secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap kinerja pembiayaan bank secara keseluruhan baik menyangkut *outstanding* pembiayaan, kualitas pembiayaan, maupun risiko yang timbul akibat pemberian pembiayaan tersebut. Dengan kata lain Tunas Usaha Syariah (TUS) adalah nama syariah dari pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR), walaupun mempunyai perbedaan nama antara KUR dan TUS, namun mekanisme, prosedur, serta hal apapun yang menyangkut program pembiayaan dari pemerintah ini sama sekali tidak ada perbedaannya.

Ditinjau dari firman Allah SWT, dalam QS. Al-Baqarah: 245 yang berbunyi:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

“Siapakah yang mau memberikan pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang

*banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (Rezeki) dan kepadanya lah kamu dikembalikan.”*. (Departemen Agama,1985)

Dari kitab Tafsir Shafwatut Tafasir yang menafsirkan tentang surah al-Baqarah yang dimana isi tafsir itu membahas, “siapakah yang mau memberi pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak.” Barang siapa yang mau mengupayakan hartanya dan menafkakhkannya di jalan kebaikan untuk mengharap ridah Allah, dan meninggikan kalimat Allah dalam berjihad, serta untuk jalan kebaikan yang lainnya, Allah akan melipatgandakan pembayaran untuknya. Yang akan membayarnya adalah Raja Yang Maha Kaya, yaitu tuhan semesta alam.

“dan Allah menyempitkan melapangkan (rezeki),” Allah menyempitkan rezeki siapa saja yang dikehendaki-Nya, dan melapangkan untuk siapa saja yang dikehendaki-Nya pula, sebagai cobaan dan ujian.

Dari ayat diatas kita bisa mengetahui bahwa Allah sangat menyukai orang-

orang yang mampu memanfaatkan hartanya dengan baik. Apabila seseorang mampu memnafaatkan hartanya sesuai dengan jalan Allah, maka Allah akan melipatgandakan harta tersebut yang sesuai dengan janji Allah yang tertera didalam ayat diatas. Bank Syariah adalah salah satu lembaga yang bergerak dibidang perekonomian atau keuangan yang sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Bisa kita ambil contoh dari sistem pembiayaan bank syariah yang menganut sistem bagi hasil, dimana tidak ada sama sekali campur tangan adanya riba didalam transaksi perbankan syariah sehingga tidak mencari keuntungan untuk salah satu pihak saja.

Terdapat tiga pilar utama dalam pelaksanaan program KUR yaitu:

- a. Pemerintah. Pemerintah dalam hal ini mendorong, membantu, dan mendukung penyaluran dan penjaminan kredit dikarenakan pembiayaan KUR ini dirancang atas kebijakan pemerintah untuk meningkatkan sektor riil masyarakat.
- b. Lembaga Penjamin. Bertindak sebagai wakil pemerintah dan menjadi penjamin atas kredit yang disalurkan oleh perbankan dan nantinya bank

akan melakukan perjanjian kerjasama dengan perum untuk menjamin pembiayaan nasabah

- c. Perbankan. Institusi perbankan bertindak selaku lembaga yang menyalurkan kredit kepada UMKM dan koperasi dengan menggunakan dana internal masing-masing. (Wahid, 2014)

Dari ketiga pilar diatas pemerintah berperan sebagai pemilik dana yang kemudian dana tersebut disalurkan kepada lembaga perbankan yang kemudian akan disalurkan kembali kepada UMKM dan koperasi dengan tujuan agar dana tersebut dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha perorangan UMKM atau unit lembaga usaha. Lembaga penjamin berperan sebagai penjamin atas pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, maksudnya sebagai lembaga penjamin adalah bank akan mengadakan Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan suatu Perum yang nantinya akan jadi penjamin untuk pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah, di BNI Syariah dalam pembiayaan KUR ini bank bekerja sama dengan perusahaan asuransi (Jamkrindo) sebagai badan penjamin atas pembiayaan yang akan dilakukan oleh calon nasabah bank BNI Syariah, yang dimana perum jamkrindo akan menjamin sebesar 70% sampai dengan 80% atas pembiayaan calon penerima pembiayaan KUR ini, dan apabila nasabah tidak bisa membayar atas pembiayaan yang diterimanya, maka pihak jamkrindo akan membayar kepada pihak bank atas pembiayaan yang tidak bisa dibayar oleh nasabah sebesar 70% - 80%. Dan setelah itu perjanjian pembiayaan antara bank dan nasabah akan berakhir, dan akan berlanjut pengalihan pembayaran atas pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tersebut antara Perum Jamkrindo dan Nasabah. Adanya pihak penjamin itu

sendiri dilakukan untuk dua maksud, *pertama* untuk meringankan beban agunan dan berbagai persyaratan administratif lainnya yang dipandang memberatkan. *Kedua*, untuk menekan tingkat risiko dan biaya penyaluran kredit agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari. Dan yang terakhir peran perbankan dalam program KUR ini adalah sebagai lembaga penyalur yang dipercayakan oleh pemerintah untuk menyalurkan dana dari pemerintah kepada unit usaha perorangan UMKM maupun koperasi.

Merujuk sarasannya, Program KUR bermaksud menyasar dua kategori, yaitu perorangan dan kelompok. Pada kategori perorangan, skema penyaluran pembiayaan ditunjukan untuk memperkuat permodalan disektor usaha mikro, usaha kecil, dan dan usaha menengah (UMKM). Sedangkan sasaran kedua dalam kategori kelompok disalurkan melalui koperasi.

Bisa dilihat dari mekanisme penyaluran pembiayaan KUR ini harus berdasarkan *standart operation* yang telah ditetapkan BNI Syariah sejak awal dengan tujuan agar menghambat terjadinya resiko sehingga akan menghasilkan pembiayaan yang berkualitas, dengan kata lain pembiayaan yang diberikan sesuai dengan peruntukannya dan lancar dalam *repayment capacity*.

Secara umum pemberian pembiayaan KUR atau dalam syariahnya adalah TUS ini adalah sebagai berikut:

- a. Berkas dan pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
  - 1) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
  - 2) Rencana pembelian, produksi dan penjualan

- 3) Jaminan
- 4) Laporan keuangan
- 5) Data kualitatif dan calon debitur
- 6) Penelitian data
- 7) Penelitian atas realisasi usaha
- 8) Penelitian atas rencana usaha
- 9) Penelitian dan penilaian barang jaminan
- 10) Laporan keuangan dan penelitiannya (Asiyah, 2015, hlm. 79-88)

Dari prosedur pemberian pembiayaan ini teori yang digunakan oleh penulis sangatlah cocok, sehingga dapat penulis simpulkan bahwa prosedur umum pemberian pembiayaan KUR di BNI Syariah ini adalah pertama nasabah melakukan permohonan pengajuan pembiayaan di BNI Syariah, setelah itu pihak bank akan memeriksa kelengkapan berkas nasabah, setelah memeriksa kelengkapan berkas nasabah hal yang paling penting adalah analisa kelayakan terhadap usaha nasabah, apakah usaha tersebut layak dibiayai atau tidak.

Ada salah satu poin dalam pemberian pembiayaan KUR yang membahas tentang penilaian atas barang jaminan. Membahas tentang pembiayaan tanpa agunan ini, di dalam Fatwa DSN ataupun Peraturan Pemerintah memang tidak ada ketentuan khusus yang membahas tentang jaminan untuk pembiayaan ini. Tetapi, sesuai ketentuan yang penulis bahas di penyajian data, hanya ada peraturan bahwasannya ada lembaga penjamin untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada calon nasabah. Sehingga dengan adanya perjanjian kerja sama dengan pihak penjamin (Jamkrindo) maka itu adalah salah satu upaya

perbankan untuk meminimalisir apabila terjadi pembiayaan bermasalah yang terjadi di pembiayaan KUR tanpa agunan ini. Di peraturan umum yang ada di BNI Syariah pun sama sekali tidak ada ketentuan yang membahas tentang agunan/jaminan didalam pembiayaan KUR ini. Sebenarnya apabila ingin mendapatkan pembiayaan ini, hal yang paling utama dilihat oleh bank adalah prospek usaha dan kelayakan usaha yang sedang dijalani oleh nasabah, apakah usaha tersebut mempunyai prospek yang baik kedepannya, pesaing-pesaing dari usaha tersebut, dan juga kesamaan dalam hal jenis usaha yang dijalani. Selain dilihat dari kelayakan usaha, bank juga harus benar-benar menganalisis 5C si calon nasabah, dikarenakan analisis dan mengevaluasi karakter dari calon nasabah sangatlah penting agar pihak bank bisa melihat apakah si calon nasabah mempunyai tabiat yang mampu dipercaya dan layak untuk diberikan pembiayaan.

Kembali ke pembahasan awal, pemerintah membuat program KUR ini adalah khusus bagi UMKM dan Koperasi yang telah memenuhi standar kelayakan usaha namun tidak mempunyai agunan/jaminan. Sehingga tidak dikeluarkannya peraturan umum atau fatwa yang membahas secara khusus tentang KUR tanpa agunan ini, maka menurut bapak Muhammad Yunie selaku Operasional Manager di BNI Syariah Cabang Banjarmasin menegaskan bahwa di BNI Syariah tidak memakai agunan/jaminan dalam pembiayaan KUR tetapi hanya melihat dari kelayakan usaha si calon nasabah. Bank boleh meminta jaminan kepada calon nasabah sebagai bukti keseriusan dan komitmen nasabah dalam pembiayaan ini, tapi jaminan tersebut sama sekali tidak terikat oleh pihak bank dan kapan saja bisa diambil oleh pihak nasabah pemilik jaminan tersebut. Kalaupun nantinya ada

pertanyaan bahwasannya sama saja itu pada diadakannya jaminan? Jawabannya, BNI syariah sama sekali tidak meminta jaminan, hanya saja di awal sebelum terjadinya transaksi KUR ini, dalam melihat keseriusan dan kesungguhan calon nasabah, maka bank meminta jaminan, namun jaminan tersebut tidak terikat sama sekali oleh bank dan bank tidak punya hak menjual agunan tersebut dikarenakan agunan tersebut hanya sebatas titipan bukan hak paten yang diberikan pihak nasabah ke bank sebagai jaminan atas pembiayaan, dan titipin jaminan tersebut kapan saja boleh diambil oleh pihak nasabah.

Hal ini diperkuat juga dengan adanya beberapa poin fatwa DSN Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Al-Qard* yang menjadi rujukan pihak BNI Syariah dalam masalah agunan ini yaitu:

- a. LKS dapat meminta jaminan kepada nasabah bila mana dipandang perlu
- b. Nasabah *Al-Qard* dapat memberikan tambahan (Sumbangan) dengan sukarela kepada LKS selama tidak diperjanjikan dalam akad

Jadi dapat disimpulkan bahwa pembiayaan KUR di BNI Syariah Cabang Banjarmasin memang tidak menggunakan agunan. Sesuai dengan poin Fatwa DSN diatas bahwa bank boleh saja meminta agunan apabila dianggap perlu, dikarenakan dalam pembiayaan ini retan sekali adanya resiko-resiko besar sehingga bank boleh meminta jaminan/agunan selama hal tersebut sama sekali tidak terikat dan tidak terjadi perjanjian diawal akad. Agunan disini hanya sebagai rasa kehati-hatian pihak bank dan rasa tanggung jawab dan kesungguh-sungguhan dari pihak nasabah untuk mendapatkan pembiayaan KUR ini dan juga sebagai langkah mitigasi resiko



apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari yang menyebabkan kerugian dan kerusakan yang dialami bank.

Yang tidak kalah pentingnya dan berlaku untuk semua jenis pembiayaan adalah menganalisa melalui prinsip 5C, yaitu:

- a. *Character*. Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan yang dilihat dari perilaku calon nasabah sehingga pihak bank dapat menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari.
- b. *Capacity*. Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya apakah usaha tersebut mempunyai prospek yang baik dikemudian hari dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat.
- c. *Capital*. Penilaian yang dilihat dari posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.
- d. *Condition of Economy*. Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun luar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha

nasabah pembiayaan yang dibiayai agar bisa memperhitungkan apakah usaha si calon nasabah mempunyai akan berkembang atau tidak

- e. *Collateral*. Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dipertimbangkan apakah dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan dalam hal keuangan nasabah, namun di pembiayaan KUR tidak memakai agunan hanya saja sebagai titipan untuk mengetahui kesungguh-sungguhan dari calon nasabah.

Prinsip 5C tersebut dituangkan didalam aplikasi permohonan pengajuan pembiayaan. Prinsip 5C ini sebagai bahan penilaian atas karakter dan kemampuan dari calon nasabah penerima pembiayaan, bank BNI Syariah tidak akan sembarangan memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, sehingga analisis 5C ini sangat penting dan berpengaruh apakah nasabah tersebut bisa menerima pembiayaan atau tidak.

Berbicara tentang apakah pembiayaan KUR ini sudah mencapai sasaran secara meluas? Hasil dari wawancara penulis kepada pihak BNI Syariah bahwa belum ada pemerataan sasaran dalam pembiayaan KUR ini. Masih banyak masyarakat UMKM yang belum atau mendapatkan pembiayaan KUR ini dikarenakan ada dua hal yang menghambatnya yaitu, *pertama* jangkauan jarak. Jangkauan jarak adalah salah satu faktor penghambat penyaluran pembiayaan KUR ini dikarenakan masih banyaknya UMKM yang berada dipelosok-pelosok desa

yang sulit dijangkau oleh SDM perbankan. *Kedua* ketidaktahuan masyarakat. Faktor kedua yang mempengaruhi penghambatan penyaluran KUR ini adalah kurangnya edukasi dari pihak pemerintah ataupun lembaga perbankan tentang pembiayaan KUR sehingga banyak masyarakat tidak tahu tentang pembiayaan KUR ini, padahal masih banyak usaha-usaha yang membutuhkan pembiayaan KUR ini untuk membangun dan mengembangkan usahanya agar lebih maju dan besar lagi.

Padahal faktanya, dengan diadakannya program KUR dari pemerintah ini agar mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat banyak. Sehingga apabila banyak usaha-usaha UMKMK yang dibiayai maka banyak pula membuka lapangan pekerjaan baru. Dikarenakan semakin banyaknya penyaluran pembiayaan KUR ini maka otomatis banyak usaha-usaha perorangan atau pun lembaga yang berkembang sehingga akan memperbaiki taraf hidup masyarakat banyak.

## **2. Kendala dan Solusi terhadap pembiayaan tanpa agunan di BNI Syariah**

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan di BNI Syariah, bahwa memang benar program KUR dari pemerintah ini tanpa agunan. Tetapi dari beberapa poin yang penulis dapat dan penulis cermati, lembaga perbankan berharak meminta jaminan/agunan di pembiayaan ini sebagai upaya mitigasi risiko. ada beberapa risiko yang akan terjadi apabila suatu pembiayaan ditiadakan jaminan atau agunannya, risiko tersebut antara lain:

### *a. Counterparty Risk*

*Counterparty risk* yaitu risiko yang disebabkan oleh aspek debitur sehubungan dengan ketidakmampuan debitur dalam melaksanakan

kewajiban pembayaran angsuran kepada bank. Risiko ini bisa terjadi jika bank lalai dalam melakukan analisis terkait pemberian pembiayaan sehingga fasilitas yang diberikan tidak sesuai dengan peruntukannya, *repayment capacity*, pemberian melebihi nilai taksasi, kesengajaan dari petugas bahwa fasilitas yang diberikan sebenarnya tidak layak untuk dibiayai, sehingga akan menimbulkan kerugian bagi bank.

b. *Shrinking Risk*

*Shrinking Risk* yaitu risiko berkurangnya nilai pembiayaan atau bisa dikatakan dengan risiko yang diakibatkan karena tidak stabilnya harga pasar. Hal ini diluar risiko yang diakibatkan oleh nasabah ataupun pihak bank, risiko ini biasanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi global misalnya penurunan tingkat penjualan barang yang dibiayai karena turunnya daya beli masyarakat, penurunan harga jual barang karena banyaknya barang sejenis yang lebih murah dari barang yang dibiayai, nasabah tidak mampu menanggung biaya yang seharusnya menjadi beban nasabah sehingga nasabah tidak mampu melanjutkan usahanya.

c. *Character Risk*

*Character Risk* merupakan risiko yang bisa timbul karena karakter nasabah yang tidak jujur dan akibat lemahnya verifikasi bank terhadap karakter menyimpang nasabah sehingga dalam menjalankan bisnisnya nasabah tidak benar-benar berusaha.

Bisa dilihat bahwa risiko-risiko yang terjadi tidak hanya dari pihak nasabah saja namun dari pihak bank pun ada risiko-risiko yang dihadapi apabila pemberian

pembiayaan ini tidak sesuai dengan ketentuan operasional bank. Bisa dilihat poin pertama *counterparty risk*, risiko ini terjadi apabila dari pihak bank melakukan kesalahan berupa kesalahan analisis taksiran atau analisis badan usahanya yang dimana bank memberikan pembiayaan kepada jenis usaha yang sebenarnya tidak layak untuk dibiayai sehingga apabila usaha si nasabah terhambat maka cicilan atas pembiayaan yang diberikan ke nasabah menjadi terhambat.

Risiko kedua yaitu *shrinking risk*, risiko ini terjadi dari pihak nasabah dimana usaha yang dijalankan oleh nasabah mempunyai banyak pesaing yang sama dimana kemungkinan barang yang dijual nasabah dengan barang yang dijual pedagang yg lain sama, sehingga mempengaruhi harga jual. Jika terjadi risiko ini maka pihak nasabah akan kesulitan untuk membayar cicilan ke bank.

Dan risiko yang terakhir *character risk*, dimana risiko ini terjadi diakibatkan ketidakjujuran yang dilakukan oleh nasabah atas usahanya dan lemahnya verifikasi yang dilakukan oleh pihak bank. Maka dari itu BNI Syariah selalu menggunakan prinsip 5C dalam menilai kelayakan pemberian kepada nasabah agar dikemudian hari tidak ada lagi hal yang tidak diinginkan.

Setelah mengetahui risiko-risiko yang terjadi dalam pembiayaan tanpa agunan ini, hendaknya dari pihak bank selalu mengutamakan verifikasi data nasabah, data usaha, maupun data diri dari nasabah, agar kedepannya tidak ada lagi risiko yang menimbulkan kerugian bank maupun kerugian nasabah.

Selain risiko yang dihadapi oleh pihak perbankan, adapula kendala-kendala lain yang dihadapi pihak bank dalam pembiayaan tanpa agunan ini, yaitu:

- a. Jarak yang cukup jauh

Terkendalanya jarak dalam penyaluran pembiayaan ini, jarak sering kali jadi penghalang dalam penyebaran dan pemertaan pemberian pembiayaan oleh bank dikarenakan masih belum tersebarnya outlet-outlet BNI Syariah di daerah plosok-plosok desa sehingga masih banyak usaha-usaha UMKM yang belum bisa mengembangkan usahanya.

b. Keterbatasan SDM

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah unsur utama dalam inovasi produk keuangan syariah. Namun sayangnya, jumlah SDM yang berkualitas di perbankan syariah masing kurang dikarenakan keterbatasan pendidikan formal dalam bidang kesyariahan.

c. Informasi yang diterima masyarakat kurang

Hal ini dikarenakan jarak tempuh ataupun SDM yang kurang dalam penyebaran informasi sehingga menjadi penghambat penyaluran suatu pembiayaan. Masih banyak usaha kecil yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya namun kurang mengetahui jenis pembiayaan apa yang cocok dengan jaminan yang tidak besar.

Oleh karena itu, peran SDM yang berkualitas dan kompeten dalam dunia perbankan syariah sangat diperlukan agar pengembangan produk semakin meluas dan dapat tersalurkan dengan benar sesuai dengan kesepakatan awal dari program pembiayaan KUR ini.

Setelah mengetahui kendala-kendala yang terjadi di perbankan syariah, maka penulis juga memberikan solusi atas kendala-kendala yang sedang dihadapi bank syariah sesuai hasil wawancara dan penulis analisis. Apabila dilihat dari

kendala yang dihadapi dalam pembiayaan tanpa agunan ini, maka solusinya antara lain:

- a. Bekerjasama dengan perusahaan penjamin (ansuransi) seperti jamkrindo untuk meminimalisir apabila terjadi masalah-masalah yang tidak diinginkan dikemudian hari
- b. Restrukturisasi, restrukturisasi adalah kebijakan bank dimana bank akan menstruktur kembali atau memperpanjang kembali jangka waktu sehingga apabila jangka waktu diperpanjang maka cicilan pembayaran pun akan semakin sedikit yang nantinya akan dibayar nasabah. Restrukturisasi sering disebut R3, sebagai salah satu penyelamatan yang dilakukan oleh bank, BNI Syariah membagi R3 menjadi tiga bagian yaitu:
  - 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), adalah perubahan dalam hal jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya, tidak termasuk perpanjangan atas pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah* yang memenuhi kualitas lancar dan telah jatuh tempo serta bukan disebabkan nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar.
  - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*) adalah perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa adanya penambahan sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayar kepada bank antara lain meliputi perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.

3) Penataan kembali (*restructuring*) pembiayaan adalah perubahan dalam hal persyaratan pembiayaan antara lain meliputi:

- a) Penambahan fasilitas dana pembiayaan bank
- b) Konversi akad pembiayaan (hanya untuk pembiayaan Murabahah)
- c) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah

c. Menjual jaminan/agunan. Telah dibahas sebelumnya bahwa program KUR dari pemerintah ini memang tanpa agunan, tetapi bukan berarti bank tidak diperbolehkan untuk meminta agunan. Agunan disini berperan sebagai jaminan atas pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah, sehingga untuk menjaga rasa tanggung jawab dari diri nasabah atas pembiayaan yang diperolehnya maka pihak bank meminta jaminan sebagai prinsip kehati-hatian dalam pemberian suatu pembiayaan.



