

## **BAB IV**

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

#### **A. Penyajian Data**

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan. Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum PT.Bank BRI Syariah**

###### **a. Sejarah singkat PT.Bank BRI Syariah**

Berawal dari akuisi PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero).Tbk, terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Desember 2008 melalui suratnya No.10/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara umum beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah islam.

PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan

termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah ditengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendai cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap suatu bank moderen sekelas PT.Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan moderen. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru putih sebagai benang merah dengan brand PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero),Tbk.

Aktivitas PT.Bank BRI Syariah semakin kokoh pada 19 Desember 2008 ditanda tangani akta perpisahan Unit Usaha Syariah PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero),Tbk untuk melebur kedalam PT. Bank BRI Syariah (*proses spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penanda tanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basri selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero),Tbk dan Bapak Ventje Raharjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehaan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah kebawah, PT.Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel moderen terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

b. Visi, Misi dan Motto BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

1) Visi BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Visi dari BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah menjadi bank ritel moderen terkemuka dengan ragam financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2) Misi BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi keragaman kebutuhan financial nasabah
- b) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun
- c) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran

c. Ruang Lingkup Kegiatan

Kegiatan bisnisnya:

- 1) Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggung jawabkan

- 2) Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/ tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal
- 3) Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan suatu usahanya

d. *Job Description*

1) *Job Description Branch Manager (BM)*

- a) Bertanggung jawab atas operasional di area sesuai dengan kebijakan/ bisnis proses yang telah ditetapkan
- b) Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, monitoring program serta pengendalian krisis yang terjadi di area
- c) Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya (anggaran, sarana pendukung, alat produksi, SDM) di area kerja yang ditugaskan
- d) Melakukan koordinasi yang baik dengan pihak supervisor area operator terkait eksekusi aktivitas marketing di lapangan
- e) Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program bisnis yang ada di area pada *speed* dan *cost* yang efisien dan efektif

2) *Job Description Operational Manager (OM)*

- a) Menyelia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung aktivitas seluruh unit operasional yang berada dibawah penyediaannya sejalan dengan prosedur dan kebijakan yang ditetapkan oleh kantor pusat Bank BRI Syariah memastikan

berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan dan kantor pusat Bank BRI Syariah.

b) Memberi dukungan kepada pemimpin cabang dan berkerjasama dalam hal:

(1) Menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan, dan jasa yang dilaksanakan oleh unit terkait.

(2) Oprasional dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan

(3) Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan

(4) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai

(5) Memberikan jasa pelayanan Bank BRI Syariah kepada nasabah

(6) Mengorganisasikan serta mengelola sumber daya manusia yang ada

(7) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro IB, tabungan IB, deposito IB, dan produk Bank BRI Syariah lainnya kepada nasabah

### 3) *Job Description* Unit Pemasaran

a) Mendukung/mensupport jalanya program-program peningkatan budaya pelayanan

b) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BRI Syariah

c) Menyelia langsung kegiatan:

- (1) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk Bank BRI Syariah lainnya
- (2) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel kolektibilitas 1 dan 2 serta pembiayaan konsumen
- (3) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
- (4) Mengkoordinasikan tim pemasaran pembiayaan konsumen
- (5) Memproses permohonan pembiayaan konsumen (konsumen non skoring)
- (6) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis
- (7) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen
- (8) Melakukan kerjasama dengan institusi/aliansi bisnis (developer, dealer, instansi pemerintah, perusahaan penyedia jasa sales, dan sebagainya) dalam rangka pemasaran produk
- (9) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen

4. *Job Description Unit Collection & Remedial (COR)*

- a) Penyusunan memorandum penghapusan bukuan/ penghapusan pembiayaan pelayanan
- b) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan konsumen (konsumer-skoring agunan dan konsumer-skoring tanpa agunan)

- c) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel (Produktif-Ritel BFM & Produktif-Ritel Non BFM), serta pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring) kolektibilitas 3,4,5 dan hapus buku baik melalui *first way out* maupun *second way out*
  - d) Menyusun memorandum analisa penyelamatan (MAP) dan memorandum perubahan kolektibilitas
  - e) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan
  - f) *Collection* pembiayaan produktif ritel (Produktif-Ritel BFM & pembiayaan konsumen (Konsumen-Skoring) kolektibilitas 3,4,5 dan hapus buku termasuk di dalamnya memproses pelunasan pembiayaan dipercepat/PSJT
  - g) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BRI Syariah
  - h) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembayaran
5. *Job Description* Unit Prosesing
- a) Melakukan analisa pembiayaan konsumen-skoring dan membuat pengusulan pembiayaan
  - b) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BRI Syariah
  - c) Melakukan verifikasi on site untuk calon nasabah segmen non-fixed income pembiayaan konsumen

- d) Mendukung/mensupport berjalanya program-program peningkatan budaya pelayanan
- e) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen (konsumer-skoring)
- f) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan pembiayaan konsumer-skoring sehingga diperoleh nilai yang wajar dan tepat waktu

6. *Job Description* Unit Pelayanan

- a) Memasarkan, mengelola permohonan Rahn serta penyimpanan titipan Rahn
- b) Mengelola Pelaksanaan Program Anti Pencurian Ulang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teoritis (PPT) sesuai ketentuan yang berlaku dikantor cabang dan kantor cabang pembantu
- c) Pembukuan dan pengelolaan rekening/transaksi produk dan jasa dalam maupun luar negeri (Giro IB, Tabungan IB, dan Deposito IB)
- d) Melakukan *referral* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (e-Banking, ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking) kepada nasabah yang datang
- e) Melakukan proses pengkinian data nasabah dan memastikan bahwa pengkinian data tersebut sejalan dengan laporan rencana kegiatan pengkinian data yang telah disampaikan kepada Bank Indonesia



- f) Kegiatan pelayanan keuangan lainya dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, berperan aktif dalam melakukan *referral walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (e-Banking, ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking)

7. *Job Description* Unit Operasional

- a) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BRI Syariah
- b) Mendukung/mensuprot berjalanya program-program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat
- c) Menyelia langsung kegiatan:
  - (1) Melakukan pembuatan transaksi
  - (2) Mengelola penerbitan angunan Bank
  - (3) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan
  - (4) Menjalin kerjasama dengan pihak asuransi dan notaris
  - (5) Menglola pelaporan internal dan eksternal
  - (6) Memantau proses pemberian pembiayaan
  - (7) Mengelola administrasi transaksi kliring

8. *Job Description* Office Boy

- a) Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan
- b) Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor
- c) Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat kantor dan gedung kantor

### 9. *Job Description Security*

- a) Memelihara dan menjaga Kebersihan serta ketertiban lingkungan
  - b) Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor, lampu, AC, atau semua peralatan yang menggunakan listrik saat karyawan selesai bekerja
  - c) Bertanggung jawab menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keamanan lingkungan kantor
  - d) Menyerahkan semua kunci kepada penanggung jawab
  - e) Mengatur parkir kendaraan dan mempersiahkan nasabah yang datang
  - f) Bertanggung jawab mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan dimulai
  - g) Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua aset yang ada dilingkungan kantor dari ancaman kejahatan
  - h) Membantu karyawan kantor BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melayani customer disaat jam kerja
  - i) Bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan keamanan atau kejahatan
- e. Produk dan jasa pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin
- 1) Produk peghimpun dana

Ada beberapa macam produk penghimpun dana dari BRI Syariah antara lain:

a) Tabungan Faedah BRI Syariah IB

Tangungan Faedah BRI Syariah IB merupakan produk tabungan BRI Syariah berdasarkan prinsip wadiah yang bersifat simpanan dana dan dana tersebut dapat diambil setiap saat, tidak ada imbalan yang diisyaratkan kecuali dalam bentuk pemberian bonus yang bersifat suka rela/kebijakan bank, tidak diisyaratkan dan tidak informasikan secara lisan maupun tertulis oleh pihak bank. Setoran awal ringan, garis biaya administrasi bulanan, subsidi 50% biaya tarik tunai saldo minimum tabungan 50.000 jika dibawah 50.000 maka dikenakan potongan 12.500/bulanan. Gratis biaya transaksi dijaringan ATM BRI Syariah.

(1) Subsidi 50% biaya transaksi dijaringan ATM BRI, ATM bersama, dan debit prima berlaku untuk saldo sebelum transaksi lebih dari 50.000 bulan

(2) Jika saldo sebelum transaksi kurang dari Rp.500.000,00 maka bakalan dikenakan tarif norma dijaringan ATM Bank BRI, ATM Bersama, ATM Prima dan Debit Prima

b) Deposito BRI Syariah IB

Deposito BRI Syariah IB adalah produk investasi nasabah pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Deposito ini menggunakan Al Mudarabah Mutlaqah yakni suatu perjanjian antara dua pihak dimana pihak pertama selaku pemilik dan

(*shahibah maal*) menyediakan dana, dan pihak kedua selaku dana (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak. Memberikan keuntungan bagi hasil yang kompetatif yang diberikan setiap bulannya, dapat diperpanjang secara otomatis dengan jangka 1,2,3,6,12 bulan.

Jangka waktunya:

- (1) Jangka waktu 1 bulan bagi hasilnya 46%
- (2) Jangka waktu 3 bulan bagi hasilnya 47%
- (3) Jangka waktu 6 bulan bagi hasilnya 48%
- (4) Jangka waktu 12 bulan bagi hasilnya 49% dan pemotongannya tergantung nasabahnya

Deposito pesat minimal Rp.50.000.000 bagi hasil bisa lebih tinggi dari pada yang regular yaitu 64% dan dikenakan pajak 20% dari bagi hasil dan kalau membuka deposito harus memiliki rekening tabungan di BRI Syariah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

#### c) Giro IB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yaddhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan cek/bilyet giro.

Setoran awalnya untuk perorangan Rp.2.500.000.00 dan untuk perusahaan Rp.5.000.000.00 setoran selanjutnya minimal Rp.50.000.00 manfaatnya yaitu keamanan, kemudahan berbisnis serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Fasilitas terdapat potongan zakat yang secara otomatis dari bonus yang diterima berapa % dari bonus nasabah.

d) Tabungan Haji BRI Syariah IB

Tabungan haji BRI Syariah IB merupakan produk tabungan BRI Syariah yang didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan biaya penyelenggaraan ibadah haji. Produk tabungan ini dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan ibadah haji yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad mudharabah, dimana nasabah diberi kesempatan untuk mendaftar nomor porsi haji, apabila nasabah ingin langsung mendaftar haji maka harus mempunyai uang cash Rp.25.000.000.00 dan apabila nasabah belum mempunyai uang cash sebesar Rp.25.000.000.00 maka nasabah bisa membuka rekening tabungan haji untuk menabung guna mendapatkan nomor porsi haji.

e) Tabungan Impian BRI Syariah IB

Tabungan Impian BRI Syariah IB adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang penarikannya hanya dapat dilakukan saat jatuh tempo. Tabungan Impian BRI Syariah

IB memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta dilindungi asuransi. Tabungan ini menggunakan akad mudharbah dimana pada tabungan ini nasabah harus memiliki rekening BRI Syariah terlebih dahulu karena untuk tabungan ini terdapat jangka waktu tertentu dengan pembayaran akan auto debit dari rekening induk sesuai jangka waktu perjanjian.

Ada beberapa produk pembiayaan di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin antara lain:

(1) Pembiayaan Menggunakan Sistem Bagi Hasil ialah:

(a) Mudharbah

Adalah pembiayaan untuk modal usaha dengan modal 100% dana bank, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatan usaha dan manajemen. Bank hanya melakukan kontrol atas usaha yang dilaksanakan keuntungan berdasarkan nisbah sesuai dengan kesepakatan bersama.

(b) Musyarakah

Musyarakah adalah pembiayaan untuk modal usaha dengan modal sebagian dana bank, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatan usaha, untuk keuntungan bagi hasil atas usaha yang dilaksanakan berdasarkan porsi masing-masing dengan nisbah sesuai kesepakatan bersama.

## (2) Pembiayaan Menggunakan Sistem Jual Beli

### (a) Murabahah

Adalah piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli dari supplier atau pemasok ditambah dengan yang disepakati.

### (b) Salam

Adalah piutang modal kerja maupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang berdasarkan pesanan nasabah dengan pembayaran dimuka sesuai dengan harga jual yang disepakati, dari transaksi ini bank memperoleh margin.

### (c) Istishna

Adalah piutang untuk investasi maupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang berdasarkan pesanan nasabah sesuai dengan harga jual yang disepakati dimana barang yang dipesan lebih spesifik, dari transaksi ini bank memperoleh margin.

## (3) Pembiayaan menggunakan sistem pinjaman

Qard merupakan produk pelengkap yang diberikan kepada nasabah dan karyawan yang sudah terbukti loyalitasnya dan membutuhkan dana talangan segera. Nasabah tersebut harus mengembalikan secepatnya oleh karena itu produk ini

berjangka waktu pendek. Sumber dana diambil dari dana komersial bank atau modal bank.

(4) Wadiah

Adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu

Hal-hal yang diperkenankan:

- (a) Bank dapat memberikan apapun kepada nasabah yang menyimpan dananya dibank
- (b) Bank dapat memberikan bonus dengan penjelasan:
  - (I) Bonus tidak dapat diperjanjikan/dicantumkan didalam akad
  - (II) Bank dapat memberikan janji sepihak mengenai komitmen bank untuk memberikan bonus dan juga mencantumkan besarnya bonus tersebut dalam bentuk *side letter* yang terpisah dari akad.

Hal-Hal yang tidak diperkenankan:

- (I) Bank memberikan bunga didalam akad
- (II) Rukun dan syarat wadiah tidak terpenuhi (penitip, penerima titipan, objek titipan, dan akad)
- (III) Bonus diperjanjikan didalam akad



## 2. Produk Jasa dan Layanan

Diantara produk layanan BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut :

### a. Internet Banking BRI Syariah

Adalah fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses selama 24 jam, kapan dan dimanapun nasabah berada menggunakan personal computer, laptop, notebook atau PDA.

Internet Banking BRI Syariah akan memberikan anda kemudahan, kepraktisan, keamanan serta kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi secara online. Dengan layanan internet banking, transaksi dapat dilakukan dimana aja dan kapan saja, selama terdapat koneksi jaringan internet.

Keuntungan menggunakan Internet Banking BRI Syariah :

- 1) Hemat waktu, karena anda tidak perlu meninggalkan meja kerja anda untuk melakukan aktivitas perbankan, cukup menggunakan PC, laptop atau smartphome anda yang selalu terkoneksi dengan jaringan internet.
- 2) Aman, dilengkapi sistem keamanan berlapis dengan dukungan keamanan jaringan SSL (*Secure Socket Layer*) bersertifikat Verisign 128 serta e-Token BRIS.
- 3) Transaksi *Real Time Online*, karena dapat dilakukan kapanpun, dan dimanapun melalui jaringan internet.

4) Hemat Biaya Transaksi, hampir seluruh fitur yang ada, dapat digunakan secara gratis.

5) Satu akses untuk semua produk, dengan login hanya menggunakan satu User ID anda dapat sekaligus mengakses seluruh produk yang anda miliki di BRI Syariah.

b. e-Token BRI Syariah

1) e-Token BRI Syariah adalah sistem pengamanan berupa deretan angka atau nomor yang terdiri dari 6 digit angka/nomor yang merupakan otentikasi tambahan selain User ID dan Password yang dikirimkan melalui teknologi SMS (*short messageservice*) BRI Syariah ketelpon seluler/handphone nasabah pengguna internet banking BRI Syariah.

2) e-Token BRI Syariah hanya digunakan untuk keperluan transaksi finansial yang dilakukan oleh nasabah pengguna pada situs internet banking BRIS.

3) ATM

ATM merupakan alat elektronik yang diberikan oleh bank kepada pemilik rekening yang dapat digunakan untuk berinteraksi secara elektronik seperti mengecek saldo, mentransfer uang dan juga mengambil uang dari mesin ATM tanpa perlu dilayani secara teller. Sedangkan kartu ATM BRI Syariah merupakan fasilitas alat bantu yang dikeluarkan oleh BRI Syariah berbentuk kartu

yang secara elektronik dapat digunakan dimesin ATM dan juga dapat berfungsi sebagai kartu pembayaran (kartu debit).

c. Mobile BRIS

Mobile BRIS merupakan fasilitas layanan BRI Syariah berbasis ponsel yang dapat memudahkan untuk melakukan pembayaran seluruh tagihan rutin bulanan, transfer, isi ulang pulsa, sampai pembayaran zakat, infaq, shadaqoh (ZIS).

d. SMS Banking

SMS Banking merupakan layanan perbankan 24 X 7 jam yang dapat diakses nasabah melalui telpon seluler/handphone dengan menggunakan media *Plain Short Massage Service (Plain SMS)* dari operator telekomunikasi ke *Short Dialing Code (SDC)* BRI Syariah 3338.

e. e-payroll

e-payroll merupakan fitur layanan dari CMS BRI Syariah yang dapat dipergunakan untuk melakukan proses pembayaran gaji secara kolektif.

**3. Produk Pembiayaan**

Diantara produk pembiayaan BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Produk Mikro Faedah 25 Ib

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 5 – 25 juta, dengan tenggang waktu antara 6 – 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Penentuan margin tergantung Nota Dinas dari ketentuan Bank BRI Syariah biasanya margin yang diberikan berkisar antara 2-1,2% per bulan, kelebihan produk ini adalah tidak adanya jaminan dari nasabah karena produk ini masuk dalam jenis produk KTA (Kredit Tanpa Angunan).

b. Pembiayaan Produk Mikro Faedah 75 Ib

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 25 – 75 juta, dengan tenggang waktu antara 6 – 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Penentuan margin tergantung Nota Dinas dari ketentuan Bank BRI Syariah biasanya margin yang diberikan berkisar antara 1,4 – 1,2% per bulan.

c. **Pembiayaan Produk Mikro Faedah 200 Ib**

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 75 – 200 juta, dengan tenggang waktu 6 – 60 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Penentuan margin tergantung Nota Dinas dari ketentuan Bank BRI Syariah biasanya margin yang diberikan berkisar antara 1 – 0,85% per bulan(Pratama, 2019).

**4. Mekanisme produk pembiayaan Mikro Faedah 200 Ib di BRI Syariah**

**Kantor Cabang Banjarmasin**

Ada beberapa produk pembiayaan Mikro Faedah di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, salah satunya yaitu Pembiayaan produk Mikro Faedah. Penjelasan pembiayaan produk Mikro Faedah itu sendiri adalah merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 75-200 juta, dengan tenggang waktu 6-60 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada

dalam syariat islam. Penentuan margin tergantung Nota Dinas dari ketentuan Bank BRI Syariah(Yakin, 2019).

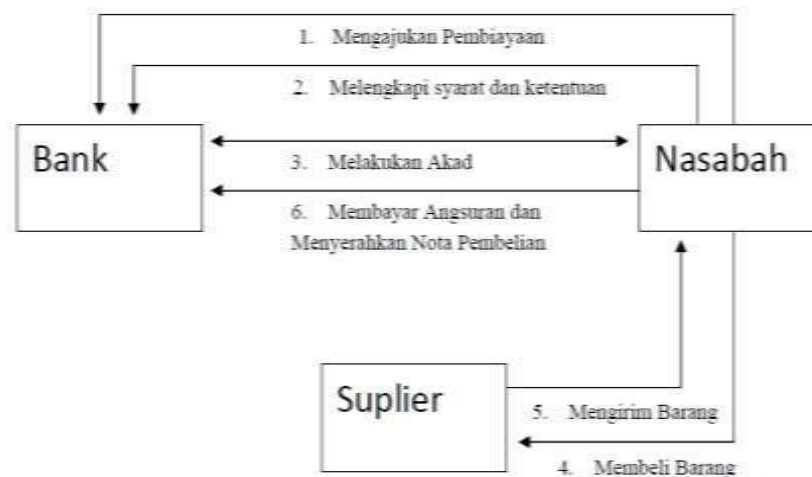
Dan produk ini memiliki dua tujuan pembiayaan yaitu:

Tujuan Produktif, yaitu tujuan dari pembiayaan mikro ini adalah untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.

Tujuan Konsumtif, yaitu untuk pembiayaan nasabah/calon nasabah dengan tujuan pembelian barang-barang konsumsi yang digunakan sendiri oleh nasabah atau calon nasabah atau keluarga untuk pembeli rumah, pembeli tanah, pembeli kendaraan bermotor, pembelian alat-alat elektronik.

Skema Pembiayaan Mikro Banking Akad Murabahah Bil Wakalah:

**Gambar 1. Skema Akad Murabahah**



Sumber: BRI Syariah KC Banjarmasin

Penjelasan Skema:

1. Mengajukan pembiayaan
2. Melengkapi syarat dan ketentuan
3. Melakukan akad

4. Membeli barang
5. Mengirim barang
6. Membayar angsuran dan menyerahkan nota pembelian

Murabahah adalah piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli dari supplier atau pemasok.

Wakalah adalah bank memberi kuasa pada nasabah untuk pembelian barang tetapi bank tetap mengawasi nasabah agar tidak keluar dari koridor islam.

a. Prosedur pembiayaan

Adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Persetujuan pembiayaan kepada setiap anggota yang harus dilakukan melalui proses penelitian yang obyektif terhadap berbagai aspek yang berhubungan dengan obyek pembiayaan, sehingga membeikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait, bahwa anggota dapat memenuhi segala kewajiban sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati. Apabila ada suatu hal yang kemudain menyebabkan ketidak mampuan anggota untuk memenuhi kewajibannya, maka bank telah diberi kuasa terhadap jaminan sebagai jalan keluarnya.

Prosedur untuk mengajukan pembiayaan Mikro Faedah di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin:

Nasabah datang ke Bank untuk mengajukan pembiayaan Mikro Faedah kemudian Bank melakukan pengecekan ke *BI Chaking*, cara *BI Chaking* itu sendiri dilakukan oleh *Account Officer Mikro* dari BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, *BI Chaking* itu dilakukan terlebih dahulu untuk melihat reputasi pinjaman calon debitur yang pernah ada apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah (Budiman, 2019). Setelah semuanya dicek kemudian pihak Bank melakukan tahap prosedur selanjutnya salah satunya dengan menganalisis 5C dalam menilai nasabah: (Kasmir, 2009, hal. 103).

- 1) *Character* adalah karakter atau sifat dari calon nasabah dalam kehidupan pribadi atau dalam lingkungan usaha. *Character* atau watak seseorang menjadi penilaian yang sangat penting dalam pemberian suatu pembiayaan. Di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sendiri lebih mengutamakan pada penilaian *character*, apabila *character* seseorang sudah bagus insyallah akan lancar dalam pembiayaannya, karena walaupun calon nasabah mampu untuk menyelesaikan transaksi utangnya, kalau tidak mempunyai iktikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikemudian hari. Sedangkan informasi mengenai karakter/watak nasabah ini bisa didapatkan melalui pihak ketiga, seperti keluarga, tetangga sekitar tempat nasabah



tinggal, teman, rekan seprofesi, masyarakat dilingkungan sekitar calon nasabah pembiayaan tersebut berada, tokoh masyarakat yang berbeda disekitar lokasi calon pembiayaan, dan orang-orang yang mempunyai hubungan dengan pemohon lainnya. Apabila respon dari masyarakat sekitar tentang karakter calon nasabah tersebut bagus maka pembiayaan akan dilanjutkan keprosedur selanjutnya(Hasibun, 2006, hal. 106-108).

- 2) *Capacity* adalah kemampuan nasabah dalam merancang jenis usaha yang akan dia jalankan. Dalam menilai kemampuan membayar nasabah pihak Bank menilai dari unsur penghasilan/pendapatan nasabah dari profesi pekerjaannya. Apabila penghasilan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk kebutuhan sehari-hari, lebih tinggi dibandingkan dengan pengeluarannya maka akan diberikan pembiayaan. Ditanyakan juga nasabah mempunyai usaha lainnya selain profesi yang digeluti, jika ada bagaimana perkembangan dari usahanya apabila usaha bisnisnya dilihat bagus maka pihak Bank juga akan mempertimbangkan juga pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut,
- 3) *Capital*, yaitu penilaian terhadap modal yang dimiliki nasabah yang akan digunakan untuk menjalankan usahanya yang akan

diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditujukan penekanan pada komposisi modalnya

- 4) *Collateral* adalah agunan yang diberikan nasabah selanjutnya ditiptikan kepada BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebagai jaminan dari nasabah kepada Bank. Agunan ini digunakan jika terjadi pembiayaan macet. Jaminan yang biasanya digunakan dalam pembiayaan adalah sertifikat tanah dan bangunan, kios, BPKB, Deposito di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Jaminannya tersebut merupakan jaminan yang sah, dalam hal ini jaminan harus benar-benar dilihat dan mengecek kebenarannya maka prosedur pembiayaan akan dilanjutkan.
- 5) *Condition* adalah kondisi sosial ekonomi yang suatu saat dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya untuk membayar. Setelah dilakukan pengecekan secara menyeluruh dan dikatakan baik maka kemudian pihak bank menyetujui pembiayaan yang diajukan nasabah, setelah itu pihak bank dan pihak nasabah melakukan pelaksanaan akad dengan cara berfoto-foto dengan nasabahnya dan agunan yang dijaminan nasabah, setelah semua prosedur itu selesai dan disetujui maka nasabah tinggal menunggu pencairan dana tersebut.

b. Syarat dan ketentuan umum pembiayaan produk Mikro Faedah:

- 1) Minimal lama usaha: minimal lama usaha 2 tahun
- 2) Usia calon nasabah: minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan
- 3) Dokumen
- 4) Formulir aplikasi dan asuransi jiwa pembiayaan
- 5) Akad pembiayaan
- 6) Pengikatan jaminan
- 7) Copy KTP
- 8) Copy KK/ atau surat keterangan belum menikah dari kelurahan
- 9) Surat izin usaha
- 10) Copy NPWP untuk pembiayaan diatas Rp.50.000.000,00
- 11) Copy Dokumen Jaminan
- 12) Nota penjaminan pendukung lainnya.

**5. Faktor-Faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada produk mikro faedah 200 ib di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

a. Dari pihak Nasabah:

- 1) Manajemen usaha kurang baik

Nasabah tidak dapat mengelola usahanya dengan baik, karena nasabah tidak bisa membaca segmen pasar dengan baik. Persaingan sangat tajam produksi kurang promosi akibatnya usaha yang dijalankan tidak bisa berkembang.

2) Penggunaan dana tidak sesuai dengan akad

Seperti nasabah mengajukan pembiayaan untuk modal usahanya membuat toko material, kemudian ternyata tidak ditengah perjalanan nasabah berubah pikiran untuk melakukan usahanya, dari masalah tersebut terjadi kredit macet karena nasabah tidak mampu membayar hutang pembiayaan tersebut.

3) Kondisi ekonomi

Kondisi ekonomi yang kurang baik, pendapatan menurun sedangkan bertambah kalau dibiarkan terus bisa mengakibatkan pembiayaan bermasalah.

4) Faktor keluarga

5) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

6) Dana yang dibutuhkan oleh nasabah ternyata melebihi pembiayaan yang diajukan nasabah ke bank.

b. Dari pihak Bank:

1) Petugas jarang mendatangi nasabah

2) Marketing dikejar target

Faktor ini adalah yang sering menjadi alasan timbulnya pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Karena dikejar target akhirnya marketing menggunakan bermacam cara agar pembiayaan yang diajukan nasabah tersebut dicairkan. Marketing melakukan survey secara tidak mendetail kepada calon

nasabah yang mengajukan pembiayaan padahal didalam survey sudah ada prosedur yang diberikan oleh perusahaan.

- 3) Marketing memberikan pembiayaan kepada keluarga sendiri atau orang yang dikenal. Faktor ini juga yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengalami kemacetan karena marketing memberikan pembiayaan hanya atas dasar kepercayaan saja, biasanya tidak melakukan survei secara mendetail.
- 4) Marketing melakukan pembiayaan tidak secara hati-hati, marketing kurang teliti atau tidak hati-hati dalam menganalisis calon nasabah mengajukan pembiayaan seperti tidak menanyakan apakah calon nasabah tersebut mempunyai tanggungan hutang atau tidak.
- 5) Tidak mengecek secara mendetail barang jaminan

Dari faktor-faktor diatas, Bank BRI SyariaK Kantor Cabang Banjarmasin seharusnya melakukan upaya-upaya preventif dengan melakukan analisis untuk setiap faktor-faktor penyebab-penyebabnya seperti diuraikan diatas, agar kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah untuk kedepanya sangat kecil.

Sejauh ini upaya Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam mengantisipasi penyebab pembiayaan bermasalah sudah cukup baik. Hal ini merupakan hasil dari seleksi ketat yang dilakukan oleh pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam menyalurkan pembiayaan bermasalah pada produk Mikro

Faedah iB, disamping menerapkan analisis 5C (*Character, Capital.Capacity, Collateral, Condition*) terhadap para calon nasabah.

## **6. Penanganan pembiayaan bermasalah pada produk Mikro Faedah 200 ib di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

Pencegahan pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebelum terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mempunyai beberapa strategi pencegahan pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

### **a. Analisis Kelayakan Nasabah**

Sebelum mengabulkan permohonan pembiayaan nasabah, wajib hukumnya bagi Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk mengetahui bagaimana kondisi nasabah pembiayaan, apakah layak untuk mendapatkan pembiayaan atau tidak. Dalam menilai kelayakan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu menggunakan analisa 5C. Analisa 5C digunakan sebagai langkah awal dalam menentukan status nasabah, apakah layak mendapatkan pembiayaan atau tidak.

### **b. Survey**

*Survey* yang dilakukan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah dengan mengunjungi tempat usaha nasabah. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi nasabah yang sebenarnya, agar dapat dicocokkan dengan keterangan nasabah pada saat permohonan

pembiayaan kepada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Kegiatan survey yang dilakukan dapat menjawab aspek 5C yang dibutuhkan Bank dalam menganalisis kemampuan dan karakter nasabah. Selain mengunjungi tempat usaha nasabah, Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga melakukan survey melalui supplier (pemasok) barang dagangan yang berkerjasama dengan nasabah tersebut. Dari supplier dapat diketahui bagaimana karakter nasabah dalam bertransaksi. Survey juga dilakukan pada tetangga rumah dari nasabah hingga kondisi jaminan yang disertakan dalam permohonan pembiayaan kepada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Survey yang dilakukan pada jaminan meliputi, croscek kepemilikan jaminan (BPKB atau sertifikat tanah), kondisi tanah (lokasi jaminan), hingga taksiran harga tanah dan bangunan yang dijaminkan.

c. Pengawasan setelah pencarian

Pengawasan setelah pencairan dilakukan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan memberikan perhatian, berupa mengingatkan nasabah bahwa beberapa hari lagi jatuh tempo pembayaran angsuran. Bentuk pengingatan tersebut diberikan kepada nasabah yang memiliki resiko pembiayaan yang besar. Karena mereka memiliki resiko pembiayaan yang lebih besar dari pada nasabah yang memiliki pembiayaan yang lebih kecil, maka bentuk pengawasan pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berupa kunjungan ke tempat usaha nasabah. Hal ini juga akan meningkatkan rasa kekeluargaan

diantara Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan nasabahnya.

Metode pengawasan yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu:

- 1) Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menghubungi nasabah yang sudah mendekati jatuh tempo pembayaran hutang melalui telpon.
- 2) Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan kunjungan silaturahmi ketempat nasabah (rumah dan atau tempat usaha)
- 3) Mengevaluasi mutasi rekening dan keungan nasabah
- 4) Memperhatikan kelangsungan usaha nasabah
- 5) Membantu nasabah untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi terutama yang berkaitan langsung dengan problem *cash flow*.

Kegiatan operasional Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat melalui pembiayaan akan menghasilkan pendapatan dalam bentuk Margin. Pendapatan tersebut merupakan roda penggerak bagi kelangsungan hidup Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan produk Mikro Faedah Ibtentu tidak lepas dari risiko-resiko pembiayaan bermasalah. Dalam penanganan terhadap nasabah pembiayaan bermasalah Bank BRI



Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sudah melakukan upaya-upaya yang tepat melalui pemberian Surat Peringatan (SP) administrasi dan pencarian solusi melalui jalan musyawarah.

Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga selalu mengedepankan keterbukaan dalam setiap permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh nasabah, karena Bank BRI Kantor Cabang Banjarmasin juga menganggap nasabah bukan hanya sekedar partner bisnis saja melainkan seperti saudara. Dalam setiap pencarian solusi pembiayaan yang bermasalah, pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menawarkan strategi-strategi keringanan pembiayaan bagi nasabah yang kesulitan dalam memenuhi kewajiban dalam mengangsur, yaitu sebagai berikut ini: (Budiman, 2019)

a. Pendekatan Kekeluargaan

- 1) Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan peringatan kepada nasabah yang bermasalah, baik dengan mendatangi langsung tempat usahanya maupun memberikan teguran secara tertulis.
- 2) Apabila peringatan tidak dihiraukan, maka pihak Bank mengundang nasabah yang bermasalah untuk melakukan musyawarah agar diperoleh jalan keluar yang dapat disepakati oleh kedua belah pihak. Nasabah dapat menyampaikan apa yang menjadi beban dalam membayar hutang. Apabila

diperlukan restrukturisasi maka pihak Bank akan segera melakukan rapat komite pembiayaan,

- 3) Dilakukan kesepakatan secara tertulis (nasabah membuat surat perjanjian waktu pembayaran) yang disertai dengan tanda tangan nasabah. Nota kesepakatan dibuat didepan pihak penagihan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.
- 4) Pihak penagihan BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan penagihan terhadap nasabah yang bermasalah dengan pendekatan agama, agar nasabah memperoleh pemahaman bahwa hutang harus dibayar. Pihak penagih tidak melakukan kekerasan dan berbicara kasar atau dengan nada tinggi

b. Negoisasi

Suatu upaya penyelesaian sengketa para pihak tanpa melalui proses pengadilan dengan tujuan mencapai kesepakatan bersama atas dasar kerjasama yang lebih harmonis dan kreatif. Dalam hal ini Negoisasi masih dilakukan oleh pihak Bank untuk tidak langsung menjual jaminan jika nasabah masih bisa diajak bicara dengan cara kekeluargaan. Namun jika sudah tidak bisa diajak bicara lagi maka akan dilakukan penjualan barang jaminan tersebut.

c. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Merupakan upaya pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menyelamatkan pembiayaan bermasalah yang diberikan pada nasabah. Cara ini dilakukan jika ternyata pihak nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam membayar pembiayaan baik angsuran pokok maupun Marginya. Proses *Rescheduling* ini disesuaikan dengan pendapatan hasil usaha nasabah yang sedang mengalami kesulitan. Hal ini tersebut bisa berbentuk memperpanjang jangka waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan sebulan sekali menjadi dua bulan sekali.

d. *Recondition* (Persyaratan Kembali)

Merupakan usaha dari pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian kondisi (persyaratan) yang semula disepakati. Dalam perbulan kondisi persyaratan pembiayaan haruslah memperhatikan permasalahan yang sedang dihadapi nasabah dalam menjelaskan usahanya. Dalam hal ini perubahan persyaratan yaitu penundaan pembayaran margin, salam artian margin tetap dihitung akan tetapi pembayaran atau penagihan marginya dilakukan setelah nasabah tersebut sanggup melakukan pembayaran kembali.

e. *Eksekusi* (Penyitaan Jaminan)

Mekanisme ini ditempuh jika nasabah sudah benar-benar tidak mampu lagi untuk membayarkan kewajiban angsurannya. Biasanya barang jaminan telah diikat secara formal melalui bantuan pihak notaris dalam membuat aktanya. Proses penyitaan ini biasanya terlebih dahulu melalui persetujuan pihak nasabah tersebut itu sendiri, kemudian dari hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk pelunasan angsuran pembiayaan. (Budiman, 2019).

**B. Analisis Data**

Dalam pelaksanaannya pembiayaan pada sektor Mikro Faedah di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin kebanyakan menggunakan akad murabahah yang mana pihak bank membantu menambah modal usaha yaitu penambahan perlengkapan usaha untuk peningkatan usaha mikro didaerah oprasional akan tetapi untuk pembeli barang yang dibutuhkan anggota menggunakan akad wakalah (perwakilan) untuk pengembangan usaha anggota, dimana akad wakalah merupakan salah satu bentuk perilaku tolong-menolong dengan dasar kepercayaan dalam melancarkan berbagai aktivitas ekonomi baik disektor rill maupun keuangan. Dengan cara BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan sejumlah uang/modal yang telah diajukan oleh anggota untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dengan ketentuan slip pembelian barang diserahkan kepihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tanpa adanya

pengurangan ataupun penambahan. Disamping itu pemberian margin ditentukan oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin artinya pihak Bank sudah memperhitungkan Margin yang sesuai dengan pembiayaan yang disalurkan pada nasabah.

Penulis akan memaparkan cara penerepan yang dilakukan oleh BRI Syariah dalam penanganan pembiayaan bermasalah, bukan hal yang asing lagi bagi lembaga keuangan. Penulis meyakini bahwa semua lembaga keuangan pasti akan mengalami pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah juga bisa mengakibatkan kehancuran bagi lembaga keuangan itu sendiri, jika didalam penanganan dan penyelesaian tidak mampu diselesaikan. Oleh karena itu sangat perlu dilakukan penanganan dan penyelesaian secara tepat dan efektif. Dalam penyaluran dan penilaian yang dilakukan oleh Bank masih terdapat kekurangan yang harus diperbaiki.

### **1. Analisis Faktor-Faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada produk mikro faedah 200 IB di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.**

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada produk mikro faedah 200 ib adalah :

- a. Manajemen usaha yang kurang baik karena pihak nasabah tidak mampu membaca sekmen pasar dengan baik, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan akad yang telah di sepakati maka dari hal tersebut menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, kondisi perekonomian nasabah yang kurang baik, faktor keluarga yang tidak mendukung, dana yang diberikan

tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut, dana yang diperlukan oleh pihak nasabah ternyata melebihi pembiayaan yang diajukan dari pihak nasabah kepada pihak Bank. Hal tersebut merupakan faktor-faktor yang disebabkan dari pihak nasabah.

- b. Petugas dari pihak Bank jarang melakukan kunjungan kepada pihak nasabah, marketing yang dikejar target, marketing memberikan pembiayaan kepada pihak keluarga marketing itu sendiri atau orang yang dikenal karena atas dasar kepercayaan saja sehingga menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, marketing melakukan pembiayaan secara tidak hati-hati, pihak bank tidak mengecek secara mendetail barang jaminan yang diberikan oleh pihak nasabah. Hal tersebut merupakan faktor-faktor yang disebabkan oleh pihak Bank.

## **2. Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Mikro Faedah 200 Ib di BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.**

Sebelum pihak Bank melakukan penanganan pembiayaan bermasalah terdapat beberapa kategori pembiayaan bermasalah sehingga dapat digolongkan dalam pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

- a. Lancar
- b. Dalam perhatian khusus
- c. Kurang lancar
- d. Diragukan
- e. Macet

Dalam menyelesaikan permasalahan, pihak Bank mempunyai cara yang dinilai efektif bisa menyelesaikan permasalahan, yaitu dengan cara pendekatan kekeluargaan, negosiasi, *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), *eksekusi* (penyelesaian melalui jaminan).

Hasil penelitian yang diperoleh berupa penanganan pembiayaan bermasalah dengan pendekatan kekeluargaan lebih efektif untuk menyelesaikan permasalahan pembiayaan yang ada. Dengan menerapkan:

a. *Rescheduling*

Merupakan tindakan yang berbentuk penjadwalan kembali kewajiban nasabah. *Rescheduling* dapat dilakukan untuk kondisi potensi usaha masih cukup bagus, kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban masih ada, plafon pembiayaan yang tidak berubah, *rescheduling* dilakukan dengan berbagai cara yaitu: penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran, perubahan jadwal angsuran. Perubahan jumlah angsuran.

b. *Reconditioning*

Merupakan tindakan persyaratan ulang terhadap pembiayaan dan persyaratan yang telah disepakati bersama oleh kedua belah pihak. Tindakan *reconditioning* dapat dilakukan dalam kondisi sebagai berikut: potensi usaha masih cukup bagus, sarana usaha masih memadai, usaha mengalami permasalahan *cash flow* manajemen,

plafon pembiayaan tetap, perubahan jaminan, bantuan manajemen.(Wangsawidjaja, 2012)

*rescheduling* dan *reconditioning* merupakan suatu tindakan yang dilakukan pihak Bank kepada pihak Nasabah dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan, yang dimaksud dengan bank tidak merasa dirugikan karena nasabah dapat melunasi pembiayaan yang telah diberikan dan nasabah yang mempunyai pembiayaan pun juga diuntungkan karena diberikan keringanan dan perpanjangan waktu untuk melunasi pembiayaan tersebut.

c. *Eksekusi*

Sedangkan cara *eksekusi* atau disebut sebagai penyitaan jaminan merupakan upaya yang paling terakhir jenis-jenis yang diambil oleh pihak BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ketika tidak ada alternatif lain yang bisa dilakukan lagi. Jenis-jenis *eksekusi* yang dapat dilakukan adalah : Parate Eksekusi (Non Litigasi) yaitu suatu proses jaminan yang dilakukan secara sukarela tanpa proses pengadilan. Dalam proses *eksekusi* pihak Bank menawarkan dua opsi kepada pihak nasabah, yang pertama nasabah menjual sendiri barang jaminannya dimana pihak Bank tetap memegang legalitas jaminan sampai dengan terjadinya transaksi, dan yang kedua nasabah memberi kepercayaan kepada pihak Bank untuk menjual barang jaminannya, setelah dikurangi kewajiban sisa pembayaran, maka sisa uang akan dikembalikan kepada pihak nasabah. Sedangkan *eksekusi* secara



formal (Litigasi) merupakan proses eksekusi barang jaminan secara paksa melalui lembaga hukum yang berlaku (Wangsawidjaja, 2012).

Menurut hasil penelitian dilapangan, yang menyebabkan pembiayaan bermasalah diantaranya adalah kondisi perekonomian yang kurang baik sehingga mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan akad. Dalam menanggapi permasalahan tersebut pihak Bank sudah memberikan upaya-upaya penanganan yang baik bagi para nasabah-nasabah tersebut.