

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

A.1 Gambaran Umum PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Sejarah berdirinya pada tahun 1946, Bank Negara Indonesia (BNI) merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi dipergunakan mulai akhir tahun 1968, dan lebih dikenal sebagai BNI 46.

Perjalanan BNI syariah bermula dari bentuknya unit usaha syariah (UUS) oleh PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk pada 29 April 2000 dengan berlandaskan pada undang-undang No. 10 Tahun 1998. Berawal dari lima kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin, selanjutnya UUS BNI berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 menetapkan bahwa status UUS hanya bersifat temporer dan oleh karena itu akan dilakukan *spin of* pada 2009. Rencana *spin of* terlaksana pada 19 Juni 2010 dengan didirikannya PT bank BNI Syariah (BNI Syariah atau Bank) sebagai Bank Umum Syariah (BUS) berdasarkan surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No.12/41KEP.GBI/2010. Realisasi ini tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah selain itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan

syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Nasabah BNI Syariah tentunya juga dapat memanfaatkan jaringan kantor cabang BNI Konvensional (*office channeling*) yang tersebar di lebih dari 1.500 *outlet* diseluruh wilayah indonesia. Selain itu, BNI Syariah senantiasa meningkatkan pelayanan pada jaringannya demi memberikan kemudahan nasabah sebagai salah satu bentuk peningkatan layanan yang berkelanjutan, BNI Syariah juga senantiasa memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk BNI Syariah dan memnuhi aturan syariah yang berlaku.

Bank BNI Syariah Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4,5 No. 385 Banjarmasin bangunan BNI Syariah Cabang Banjarmasin terdiri dari tiga lantai, yaitu lantai dasar terdiri dari ruangan *consumer sales*, ruangan prima nasabah, mushola dan toilet. Lantai dua terdiri dari ruang *Branch Manager* ruang *SME Financing*, operasional manager, ruangan customer service dan toilet. Lantai tiga terdiri dari ruangan operasional, ruang *General Affair*, ruangan *Consumer Processing*, Mushola, dapur dan dua toilet. Selain itu terdapat pula satu buah anjungan tunai mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan kantor, sekarang BNI Syariah Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.

1. Visi dan Misi BNI Syariah

a. Visi BNI Syariah

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan kerja dan kinerja.

b. Misi BNI Syariah

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

Job description lah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan, yaitu pihak yang berada dalam PT. BNI Syariah KC Banjarmasin yang dapat diuraikan sebagai berikut:

a. *Branch Manager* (BM)

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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.
- 4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *office channeling* produk BNI Syariah pada kantor cabang konvensional dibawah pengelolaannya.
- 5) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN)/*know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku dikantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.

b. *Operational Manager (OM)*

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.
- 4) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dana asisten di unit pelayanan nasabah.

c. *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.

d. *Operational Head (OH)*

- 1) Mengelola administrasi pembiayaan dan portapel pembiayaan.
- 2) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- 3) Melakukan percetakan surat keputusan , pembiayaan SKP.
- 4) Mempersiapkan proses penandatnganan SKP.
- 5) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan terorisme) di kantor cabang.

e. *General Affair Head (GAH)*

- 1) Mengelola sistem otomatis dikantor caban dan dikantor layanan
- 2) Mengelola kebenaran dan system transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- 4) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- 5) Mengelola laporan kantor cabang syariah
- 6) Berpartisipasi aktif dalam gugusan tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pimpinan cabang dan layanan
- 7) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang
- 8) Mengadministrasikan dan mengkompilasi (menggabungkan) dan catatn absensi dan cuti pegawai
- 9) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang

f. *Sme Financing Head (SFH)*

- 1) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif (kecuali rahn)
- 2) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif
- 3) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI Syariah lainnya
- 4) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah

g. *Consumer Sales Head (CSH)*

- 1) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data
- 2) Melakukan transaksi dan *ploting jaminan*
- 3) Melakukan analisis pembiayaan (*Analyst Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan

h. *Consumer Processing Head (CPH)*

- 1) Menyusun encana kerja/anggaran kegiatan pemasaran dana sesuai dengan pedoman berlaku
- 2) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah
- 3) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana
- 4) Penyelenggaran administrasi/file kegiatan pemasaran dana

i. *Recovery Remedial Devision (RRD)*

- 1) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan
- 2) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/*call memo* hasil penagihan pembiayaan

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

j. *Recovery Remedial Head (RRH)*

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

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

k. *Teller*

1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah

2) 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

l. *Administrasi Assitant*

1) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah

2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu

3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu transportasi dan penyeleanggaran administrasi umum dan kearsipan.

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.

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan penulis dengan cara wawancara langsung, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis risiko pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah pada portepel pembiayaan di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dari 2 (dua) orang informan, yaitu *Operational Manajer BNI Syariah dan SME Junior AO*, berikut penyajian data yang penulis dapatkan antara lain:

Identitas informan I:

Nama : Muhammad Yunie
Agama : Islam
Jabatan : *Operatonal Manager*
Jenis Kelamin : Laki-laki

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Yunie selaku *Operaional Manager* PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengenai analisis risiko pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah dijelaskan bahwa produk ini mulai diperkenalkan kepada nasabah pada tahun 2007, pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk

usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007 dan merupakan produk pembiayaan yang diperuntukan untuk nasabah yang ingin melakukan penambahan modal baik untuk usaha maupun investasi akad yang digunakan dalam pembiayaan ini yaitu akad murabahah, mudarabah dan musyarakah. Adapun hubungan antara pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) dengan portepel pembiayaan di PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu karena pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah salah satu produk retail BNI Syariah di samping 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. (Yunie, 2019)

Mekanisme penyaluran pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah di PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus berdasarkan *Standar Operation* yang telah ditetapkan sehingga akan menghasilkan pembiayaan yang berkualitas, dengan kata lain pembiayaan yang diberikan sesuai dengan peruntukannya dan lancar dalam *repayment capacitynya*.

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah di PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah:

1. Pengajuan permohonan oleh calon nasabah

2. Pemeriksaan kelengkapan berkas
3. Analisa kelayakan terhadap usaha
4. Mencari pola penyaluran Tunas Usaha iB Hasanah dilakukan langsung ke *end user* dan tidak langsung (*Channeling* melalui *Linkage Program*)

Persyaratan calon nasabah:

Dapat diberikan kepada Usaha Kecil, Menengah, Koperasi dan Lembaga Linkage

1. UKM (Usaha Kecil, Menengah)

- a) Persyaratan Umum

- 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.
- 2) Dapat sedang menerima kredit/pembiayaan konsumtif (Kredit Kepemilikan Rumah, Kredit Kendaraan Bermotor, dan Kredit Konsumtif lainnya).
- 3) Dalam hal UKMK 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/ pembiayaan sebelumnya.

4) Maksimum pembiayaan Rp. 20.000.000 s.d Rp. 500.000.000.-

b) Persyaratan Khusus

1) Nasabaha Perorangan

- i. Persyaratan legalitas (perijinan usaha) minimal mendapatkan surat keterangan berusaha dari kelurahan/ kecamatan untuk maksimum s.d Rp.150.000.000, untuk maksimum diatas Rp. 150.000.000 legalitas mengacu pada ketentuan yang berlaku.
- ii. Identitas diri minimal berupa fotocopy KTP dan Kartu Keluarga atau identitas lainnya bila ada
- iii. NPWP pemohon pembiayaan untuk pembiayaan diatas Rp. 50.000.000,-
- iv. Pengalaman dibidang usaha minimal 1 (satu) tahun
- v. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah macet/ bermasalah.
- vi. Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 bulan terakhir (bila ada)

2) Nasabah Badan Hukum/ Badan Usaha

- i. Persyatan legalitas (perijinan usaha) a.I Akta Pendirian, anggaran dasar dan seluruh perubahannya, pengesahan Menkumham, SIUP, TDP, Domisili Usaha serta perijinan terkait lainnya.
- ii. Fotocopy KTP pengurus

- iii. NPWP perusahaan untuk pembiayaan diatas Rp.50.000.000,-
- iv. Pengalaman dibidang usaha minimal 1 (satu) tahun
- v. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah macet/ bermasalah.
- vi. Menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 bulan terakhir (bila ada)

2. Lembaga Linkage pola Executing

a) Persyaratan Umum

- 1. Lembaga linkage tersebut diperbolehkan sedang memperoleh pembiayaan dari perbankan
- 2. Lembaga linkage tersebut tidak sedang memperoleh Kredit Program Pemerintah
- 3. Lembaga linkage berbadan hukum dan telah beroperasi komersial selama sekurang-kurangnya 2 tahun, kecuali induk usaha atau group usaha telah menjadi nasabah BNI Syariah khususnya segmen komersial dan ritel
- 4. Telah menjadi nasabah BNI Syariah atau bank lain minimal 6 bulan
- 5. Kredibilitas manajemen baik (pengalaman, integritas, pendidikan, struktur organisasi dan lain-lain)
- 6. Menampaikan laporan keuangan selama 3 tahun terakhir

7. Pengurus, pemilik, dan lembaga linkage tidak tergolong dalam daftar *black list* serta tidak tercatat dalam daftar pembiayaan/kredit bermasalah di Bank Indonesia
 8. Menyerahkan fotocopy NPWP an. Lembaga Keuangan dan pengurus, anggaran dasar, dan seluruh perubahannya, pengesahan Menkumham, SIUP, TDP, Domisili Usaha serta perijinan terkait lainnya.
 9. Fotocopy KTP (identitas diri) pengurus
 10. Menyerahkan asli kepemilikan agunan tambahan
 11. Plafon TUS yang dapat diberikan BNI Syariah kepada lembaga linkage maksimal sebesar Rp. 2.000.000.000,-
 12. Margin dari BNI Syariah kepada lembaga linkage maksimal 13% efektif pertahun.
 13. Margin dan plafon pembiayaan dari lembaga linkage kepada UMKM ditetapkan maksimal sebesar 22% efektif dan maksimal Rp. 100.000.000,- perdebitur
 14. Lembaga linkage bertanggungjawab atas pengembalian TUS yang diterima dari BNI Syariah
- b) Persyaratan Khusus
- 1) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - a. Anggaran Dasar dan seluruh perubahannya, Pengesahan Menteri Kehakiman dan HAM, Surat Ijin Usaha dari BI, NPWP, TDP, dan SIUP

- b. Pengurus dan lembaganya tidak tergolong dalam daftar *black list* di BI
- c. Nilai TKS untuk 2 tahun terakhir berturut-turut sehat
- d. Leverage maksimal : 5 x modal disetor
- e. Kualitas NPF nett sesuai ketentuan BI maksimal sebesar 5%
- f. CAR BPRS sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan > 8%
- g. Limit pembiayaan dari BPRS ke nasabah maksimal sebesar Rp. 100.000.000 pernasabah dengan jangka waktu maksimal 1 tahun
- h. Menyampaikan laporan keuangan 3 tahun terkakhir (laporan bulanan BI, TKS, dan arus kas untuk tahun terakhir)
- i. Modal disetor sesuai ketentuan BI
- j. Menyalurkan pembiayaan dengan prinsip syariah dan sesuai peraturan BI yang berlaku

2) BMT

- a. Berbadan hukum, BMT telah berbadan hukum koperasi (kopsyah/KJKS) dan telah beroperasi minimal 2 tahun
- b. Kredibilitas manajemen baik (pengalaman, integritas, pendidikan, struktur organisasi, dan *succession planning* /kaderisasi)
- c. Memiliki komponen modal (simpanan pokok) minimal sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) dengan aset minimal sebesar Rp. 1.000.000.000,-

- d. Menyampaikan laporan keuangan 2 tahun terakhir (neraca, laporan laba rugi dan arus kas untuk tahun terakhir) pada tahun terakhir memiliki laba positif
- e. Tingkat kesehatan adalah kriteria menentukan tingkat kesehatan LKS untuk BMT kopsyah adalah Yudisium cukup sehat, dengan menggunakan 3 kriteria penilaian.

Adapun analisis yang digunakan dalam pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah dengan menggunakan prinsip 5C:

a. *Character*

Seorang *Account Officer* (AO) harus teliti dalam membaca karakter calon nasabah pembiayaan, karena karakter adalah sikap seseorang yang sangat sulit ditebak, sehingga analisis karakter calon nasabah pembiayaan sangat penting dalam menentukan proses pembiayaan selanjutnya. Analisis karakter menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah dengan tujuan ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

Pada tahap awal ini dilakukan untuk melihat sifat dan watak dari calon nasabah yang akan diberi pembiayaan bisa dipercaya atau tidak, bisa dilihat dari cara nasabah menjawab pertanyaan yang diajukan oleh pihak Analis saat

wawancara. Tahap ini juga untuk mengetahui reputasi nasabah, status tempat tinggal, serta usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah.

Selain melakukan wawancara secara langsung dengan nasabah pihak Analis juga melakukan survei secara tidak langsung misalnya mencari informasi tentang nasabah dari sumber lain seperti tetangga, ketua RT, maupun warga sekitar tempat nasabah tinggal atau tempat dimana nasabah melakukan usaha

Adapun tujuan dalam pemilihan karakter dalam pembiayaan adalah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Misalnya, apabila nasabah dengan usaha yang lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar namun tidak memiliki itikad yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin di kemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah.

Adapun manfaat dari penilaian karakter untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran serta itikad baik calon nasabah untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu pemilihan karakter yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menentukan baik atau tidaknya pembiayaan tersebut diberikan.

b. *Capacity*

Sebelum memberikan pembiayaan pihak PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melihat kemampuan calon nasabah untuk mengelola

kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik, mampu dalam melunasi hutangnya dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan.

Analisis kapasitas ini untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan artinya pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Tahap ini melihat kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan, yaitu melakukan penilaian terhadap pendapatan usaha dari beberapa tahun terakhir.

Kualitas pembiayaan atau kinerja pembiayaan bank secara keseluruhan dapat dilihat dalam portepel pembiayaan baik hal yang menyangkut outstanding pembiayaan, kualitas pembiayaan maupun risiko yang timbul akibat pemberian pembiayaan tersebut.

c. Capital

Pada tahap ini pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan melakukan pertimbangan yang sangat cermat terhadap modal yang dimiliki calon nasabah, karena pada penilaian ini melihat bagaimana penggunaan modal apakah berjalan efektif atau tidak, dilihat dari pendapatan calon nasabah.

Penelitian ini tidaklah semata-mata didasarkan pada kecil dan besarnya modal akan tetapi lebih difokuskan kepada bagaimana distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha tersebut, sehingga segala sumber yang ada dapat berjalan dengan efektif. Penilaian ini dilihat dari sumber pendanaan yang diperoleh, status usaha, dan kondisi bangunan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan barang yang diserahkan nasabah sebagai jaminan untuk persetujuan pemberian pembiayaan yang merupakan sarana pengaman atas risiko yang mungkin terjadi atas wanprestasinya nasabah dikemudian hari, misalnya kredit macet. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepatnya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

Jaminan yang disediakan oleh calon nasabah untuk mengurangi risiko jika nantinya nasabah tidak mampu mengembalikannya. Jaminan di sini berupa sertifikat atau surat menyurat lainnya yang nantinya akan disimpan oleh pihak PT BNI Kantor Cabang Banjarmasin. Jaminan diperbolehkan sebagaimana dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah /02:283:

Pada praktiknya jaminan memang sangat penting dan sangat dibutuhkan, karena setiap pembiayaan yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan

yang diberikan oleh calon debitur. Jika pembiayaan itu tanpa adanya jaminan maka akan membahayakan pihak bank.

e. Condition

Dalam tahap ini pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melihat kondisi sekitar secara langsung terhadap usaha nasabah seperti keadaan ekonomi, politik, dan budaya yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah dan diprediksi untuk masa yang akan datang. Penilaian ini dilihat dari lokasi usaha, cara penjualan, sarana dan prasarana, serta pesaing yang dihadapinya.

Setiap penyaluran pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah tentu saja mengandung risiko. Oleh karena itu langkah analisis perlu dilakukan untuk meminimalisir terjadinya risiko pada pembiayaan. Penilaian prospek usaha yang dilakukan harus benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut tidak bermasalah, walaupun bermasalah relatif kecil. (Yunie, 2019)

Pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah termasuk dalam kategori pembiayaan produktif retail, adapun risiko yang bisa terjadi pada pembiayaan produktif yaitu:

1. *Counterparty Risk*

Counterparty Risk yaitu risiko yang disebabkan oleh aspek debitur sehubungan dengan ketidakmampuan atau ketidakmauan debitur dalam melaksanakan kewajibannya kepada bank. Risiko ini bisa terjadi jika bank lalai dalam

melakukan analisis terkait pemberian pembiayaan sehingga pemberian 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 yang mempengaruhi jenis usaha, keuntungan, serta faktor lain yang juga dominan misalnya bencana alam.

2. *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.

3. *Character risk*

Merupakan risiko yang bisa timbul karena karakter nasabah tidak jujur akibat lemahnya verifikasi bank terhadap karakter menyimpang nasabah sehingga dalam menjalankan bisnisnya nasabah tidak benar-benar berusaha misalnya nasabah lari, dll (Yunie, 2019)

Kemudian, mengenai proses penyelamatan atau penyelesaian pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah bermasalah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, langkah yang dipakai yaitu melalui proses R3:

R3 adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan mendudukan kembali pembiayaan tersebut yang dilakukan antara lain melalui:

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), adalah perubahan 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.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*) adalah 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.
- c. Penataan kembali (*restructuring*) pembiayaan adalah perubahan persyaratan pembiayaan antara lain meliputi:
 1. Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank

2. Konversi akad pembiayaan (hanya untuk pembiayaan Murabahah)
3. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah

Adapun tata cara restrukturisasi dapat dilakukan dengan penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*) penataan kembali (*restructuring*) kecuali untuk produk dengan akad *qard* dan *ijarah multijasi* hanya dapat dilakukan dengan *rescheduling* dan *reconditioning* sehingga tidak dapat diberikan tambahan fasilitas dan konversi akad. (Yunie, 2019)

Identitas informan II:

Nama : Abdul Rahman

Agama : Islam

Jabatan : *SME Junior AO*

Jenis Kelamin : Laki-laki

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdul Rahman selaku SME Junior AO di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengenai analisis risiko pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah dijelaskan bahwa sebelum melakukan pembiayaan yang pertama harus dilakukan adalah:

1. Proses analisa calon nasabah

Petugas penganalisaan nasabah untuk dapat memperoleh pembiayaan TUS melalui dua tahap yakni pemeriksaan administrasi yang dilakukan oleh asisten sales dan selanjutnya penilaian kelayakan secara finansial yang dilakukan oleh *Officer*. Pemeriksaan terhadap aspek aspek calon nasabah sangat diperlukan untuk meminimalkan risiko terjadinya penunggakan apabila pinjaman direalisasikan, serta untuk menilai apakah calon nasabah ini *feasible non bankable* atau *non feasible non bankable*.

Pemeriksaan awal yang dilakukan oleh sales meliputi kegiatan sebagai berikut:

- a. Menilai apakah usaha yang selama ini dijalankan telah dilengkapi dengan dokumen-dokumen pendukungnya
- b. Apakah domisili nasabah sesuai dengan alamat pada identitas (KTP, KK, dll)
- c. Melihat kelayakan usaha yang dijalankan nasabah baik melalui wawancara langsung dengan nasabah, wawancara dengan tetangga atau relasi
- d. Kebenaran agunan yang dijaminkan di bank

Setelah proses penyaringan selesai dilakukan, tahap selanjutnya calon nasabah direkomendasikan kepada *Officer* untuk dinilai kelayakannya secara finansialnya. Oleh karena itu, oficer harus dapat mengamati dan memeriksa dengan tepat, guna

mendapatkan data yang akurat sehingga tidak terjadi kesalahan dalam menganalisa calon nasabah. Analisa kelayakan ini yaitu dengan menggunakan prinsip 5C:

a) *Character* (karakter)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti, gaya hidup dan sosial standingnya.

Karakter harus benar-benar dianalisis dengan cermat agar tidak terjadi pembiayaan yang berisiko. Cara mengetahuinya dengan melakukan wawancara dan mengamati karakter calon nasabah tersebut pada saat wawancara. Selain itu pihak bank juga mengamati calon nasabah dilingkungan sekitarnya.

b) *Capacity* (kapasitas)

Kapasitas nasabah merupakan aspek yang sangat penting untuk diperhatikan didalam proses penyaluran pembiayaan TUS. Pemeriksaan aspek kapasitas dari calon nasabah untuk mengukur sejauh mana *repayment capacity* nasabah bisa lancar dikemudian hari. Pengukuran kapasitas nasabah dapat dilihat dari pendapatan usaha bersih perbulan yang diperoleh.

c) *Capital* (modal)

Penilaian terhadap modal usaha (*capital*) dari calon nasabah juga perlu diperhatikan. Pada dasarnya pemberian pembiayaan TUS bertujuan sebagai tambahan modal usaha dalam upaya pengembangan usaha. Pemeriksaan modal usaha bertujuan

apakah usaha yang diberikan pinjaman tersebut dalam keadaan sehat, artinya dimana usaha tersebut memiliki harta lancar yang lebih banyak dibandingkan dengan hutangnya atau sering disebut sebagai *current ratio (CR)*.

d) *Collateral* (Jaminan)

Setiap nasabah wajib memiliki agunan yang dijaminan kepada pihak BNI Syariah. Besar nilai agunan tersebut minimal 30% dari total kredit yang direalisasikan.

e) *Condition of economy* (kondisi ekonomi)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan terjadi pembiayaan bermasalah relatif kecil. (Rahman, 2019)

Dalam analisis pembiayaan di BNI Syariah tidak luput dari kemungkinan pembiayaan yang mengalami risiko pembiayaan bermasalah atau macet. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah itu adalah:

a. Risiko SDM (Sumber Daya Manusia)

1) Pihak Bank/Pegawai

Risiko terbesar adalah risiko yang disebabkan oleh pegawai karena salah dalam menganalisa karakter nasabah sebelum dilakukannya pembiayaan.

Pihak analis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya.

2) Pihak Nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan pembiayaan dapat dilakukan akibat dua hal, yaitu:

- a) Adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaannya macet.
- b) Adanya unsur tidak sengaja, artinya nasabah mau membayar, tetapi tidak mampu. Risiko ini kebanyakan adalah mereka yang pekerjaannya wirausaha atau memiliki usaha sendiri yang mengajukan pembiayaan yang pembiayaannya macet disebabkan karena mengalami kebangkrutan dalam bisnis atau usahanya atau musibah lain.

b. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah risiko akibat dari kurangnya sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan atau risiko yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan atau risiko yang mencakup bagaimana pihak bank dalam pengadministrasian berkas-berkas nasabah.

c. Risiko kredit

Risiko kredit muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi liabilitas kepada bank islam sesuai kontrak. Risiko ini disebut juga risiko gagal bayar (*default risk*) dan risiko penyelesaian (*settlement risk*). (Rahman, 2019)

Faktor-faktor penyebab terjadinya risiko pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah adalah:

1. Faktor Internal

Faktor ini adalah faktor risiko yang berasal dari dalam BNI Syariah seperti lemahnya analisis yang dilakukan pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin terhadap faktor 5C, analisis kelayakan usaha yang kurang dalam, analisis terhadap *repayment capacity* tidak sesuai SOP, kesalahan taksasi terhadap jaminan, pegawai kurang mengerti tentang produk *knowledge* pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah sehingga menimbulkan risiko macet dikemudian hari.

2. Faktor Eksternal

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

- a. Ketidakpastian perekonomian dunia merupakan faktor yang memicu terjadinya krisis ekonomi yang berdampak pada dunia usaha
- b. Kebijakan pemerintah yang kurang mendukung sektor usaha misalnya kebijakan memperbanyak impor berakibat harga didalam negeri jadi rendah,

hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan yang pada akhirnya mempengaruhi pendapatan perusahaan

- c. Bencana alam seperti hilangnya tempat usaha yang berarti tidak ada lagi lapangan usaha yang menopang pembayaran kewajiban terhadap bank
- d. Nasabah yang tidak kooperatif, tidak jujur dengan sengaja tidak membayar angsuran dengan alasan tidak masuk akal, nasabah sulit untuk dihubungi dan nasabah tidak aktif melaporkan informasi keuangannya. (Rahman, 2019)

Selanjutnya mengenai penyelamatan/penyelesaian risiko pembiayaan produktif yaitu:

- 1) Lancar (0 hari) yaitu dengan pembinaan nasabah
- 2) Dalam perhatian khusus(1-90 hari)
 - a) Pembinaan nasabah
 - b) Penagihan langsung
 - c) Memberikan surat teguran
 - d) Restruktusisasi menggunakan cara *reschedulling* dan *reconditioning*
- 3) Kurang lancar (91-180 hari)
 - a) Penagihan langsung
 - b) Memberikan surat teguran dan sanksi
 - c) Restruktusisasi menggunakan cara *reschedulling* dan *reconditioning*
- 4) Diragukan (181-270 hari)

- a) Penagihan langsung
 - b) Memberikan surat somasi pertama
 - c) Restrukturisasi dengan menggunakan cara *reschedulling* dan *reconditioning*
- 5) Macet
- a) Memberikan surat somasi
 - b) Eksekusi jaminan
 - c) Hapus Buku

Adapun solusi yang diberikan pihak bank antara lain sebagai berikut:

1) *Reschedulling* Pembiayaan

Reschedulling Pembiayaan artinya pembaharuan pembiayaan, pembaharuan yang dimaksud yaitu meliputi jangka waktu pembiayaan maupun jumlah nominal angsuran pembiayaan.

2) *Reconditioning* Pembiayaan

Reconditioning Pembiayaan 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.

3) *Restructuring* Pembiayaan

Restructuring Pembiayaan perubahan persyaratan pembiayaan

Selanjutnya mengenai prosedur pelaksanaan yaitu:

1. Identifikasi permasalahan nasabah (pengumpulan dan verifikasi data)

Dalam rangka mendapatkan data yang akurat dan relevan perlu dilakukan *site visit* ke lokasi usaha dan agunan serta didukung informasi yang akurat dari sumber-sumber lainnya antara lain dari rekan usaha, majalah, mutasi rekening, data diri BI, bank/pembiayaan lainnya

2. Negosiasi pola penyelamatan

Identifikasi permasalahan menghasilkan diagnosa awal yang kemudian dikomunikasikan kepada nasabah mengenai pola penyelamatan yang ditawarkan disesuaikan dengan proyeksi kemampuan membayar dan surat permohonan nasabah

3. Proses analisis

Penilaian kembali (*review*) atas pembiayaan-pembiayaan bermasalah dilakukan dengan melihat kondisi dan prospek usaha nasabah pembiayaan.

Jika usaha nasabah pembiayaan mempunyai prospek yang baik untuk dilanjutkan dapat dipertimbangkan untuk dilakukan R3

- a. Untuk nasabah pembiayaan yang akan diberlakukan dengan R3, selanjutnya dilakukan pembuatan Memorandum Pengusulan Restrukturisasi Pembiayaan (MPRP)

- b. Dalam analisis ini harus dilihat identifikasi permasalahan yang dihadapi, diagnosa dan disusun prognosanya dengan memperhatikan kemampuan angsuran nasabah. (Rahman, 2019)

B. Analisis Data

1. Gambaran analisis risiko pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) pada portepel pembiayaan di PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan penyajian data yang telah diuraikan berkaitan dengan analisis risiko pembiayaan tunas usaha iB Hasanah pada portepel pembiayaan di PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah serta atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. (Asiyah, 2015, hlm. 1–2)

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank maupun lembaga non bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang *defisit unit*. (Muhammad Syafi Antonio, 2001, hlm. 10)

Pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mekanisme penyaluran pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah di BNI Syariah harus berdasarkan *Standar Operation* yang telah ditetapkan sehingga akan menghasilkan pembiayaan yang

berkualitas. Secara umum prosedur pemberian pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah adalah:

- a. Pengajuan permohonan oleh calon nasabah
- b. Pemeriksaan kelengkapan berkas calon nasabah
- c. Analisa kelayakan terhadap usaha apakah layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah

Sebelum pembiayaan direalisasikan, pihak PT BNI Syariah melakukan analisa terhadap calon nasabah dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

Character yaitu analisis karakter menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah dengan tujuan ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Analisis karakter ini juga ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya.

Capacity, pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sebelum memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan artinya pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Kualitas pembiayaan atau kinerja pembiayaan bank

secara keseluruhan dapat dilihat dalam portepel pembiayaan baik hal yang menyangkut outstanding pembiayaan, kualitas pembiyaan maupun risiko yang timbul akibat pemberian pembiayaan tersebut.

Capital, pada tahap ini pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan pertimbangan yang sangat cermat karena pada penilaian ini melihat bagaimana penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dilihat dari laporan keuangan nasabah.

Collateral, merupakan jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepatnya.

Condition adalah keadaan usaha yang prospek atau tidak. Dalam menilai pembiayaan juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Adapaun analisis yang dilakukan pihak PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebelum melakukan pembiayaan sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Muhammad mengenai Beberapa analisis dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan adalah menggunakan prinsip 5C dengan penambahan aspek syariah (S) bagi objek yang akan didanai (5C+1S).(Muhammad, 2005, hlm. 172)

Dalam analisis pembiayaan di BNI Syariah tidak luput dari kemungkinan pembiayaan yang mengalami risiko pembiayaan bermasalah atau macet Menurut Vithzal Rivai dan Andria Permata, Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tergolong pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, pembiayaan macet. Pembiayaan macet adalah bagian dari pembiayaan bermasalah. (Vithzal, Vithzal Rivai dan Andria Permata, 2008, hlm. 34)

Pada produk pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah berdasarkan wawancara dengan pihak *SME Junior AO* risiko yang kemungkinan terjadi adalah risiko kredit dan risiko operasional. Risiko kredit muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi liabilitas kepada bank islam sesuai kontrak. Risiko ini disebut juga risiko gagal bayar (*default risk*) dan risiko penyelesaian (*settlement risk*) (Imam Wahyudi dkk, 2013, hlm. 25), dalam hal ini risiko ini diakibatkan karena faktor eksternal karena nasabah yang tidak kooperatif, tidak jujur dengan sengaja tidak membayar angsuran dengan alasan tidak masuk akal. Kemudian risiko yang kemungkinan terjadi adalah risiko operasional adalah risiko kerugian yang diakibatkan oleh pengendalian internal yang kurang memadai, kegagalan proses internal, kesalahan manusia (*human error*), kegagalan sistem dan/atau adanya kejadian-kejadian eksternal yang memengaruhi operasional bank, risiko ini diakibatkan karena faktor internal yaitu seperti lemahnya analisa yang dilakukan pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin terhadap faktor 5C, analisis kelayakan usaha yang kurang dalam, analisis terhadap *repayment capacity* tidak sesuai SOP, kesalahan taksasi terhadap jaminan, pegawai

kurang mengerti tentang produk *knowledge* pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah sehingga menimbulkan risiko macet dikemudian hari.

2. Analisis Bank dalam Melakukan penyelamatan/penyelesaian kredit macet

Aktivitas perkreditan pada umumnya akan menghasilkan sebagian kredit yang bermasalah, yaitu yang tidak membayar kewajiban pada bank sesuai dengan yang diperjanjikan. Pengelolaan kredit bermasalah dimaksudkan untuk meminimalkan tingkat kerugian bank melalui restrukturisasi atau likuidasi perusahaan. Menurut Khotibul Umam, Penyelamatan kredit oleh bank dapat dilakukan dengan cara yaitu:

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran dan/atau jangka waktunya
2. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat kredit, yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan/atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum saldo kredit
3. Penetaan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang menyangkut:
 - a. Penambahan dana bank dan/atau
 - b. Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru dan/atau

- c. Konversi seluruh atau sebagian dari kredit menjadi penyertaan dalam perusahaan yang dapat disertai dengan penjadwalan kembali dan/atau persyaratan kembali. (Khotibul Umam, 2016, hlm. 209)

Pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, penyelamatan pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah bermasalah yaitu melalui:

- d. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), adalah perubahan 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.
- e. Persyaratan kembali (*reconditioning*) adalah 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.
- f. Penataan kembali (*restructuring*) pembiayaan adalah perubahan persyaratan pembiayaan antara lain meliputi:
4. Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
 5. Konversi akad pembiayaan (hanya untuk pembiayaan Murabahah)
 6. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah