

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI**

#### **A. Sejarah Bank Syariah Mandiri**

Saat ini, dunia perbankan Indonesia tidak hanya didominasi oleh bank yang berkonsep konvensional, tetapi bank yang berkonsep syariah pun mulai menjamur meramaikan persaingan antar bank di Indonesia. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank yang berkonsep syariah di Indonesia. Bank Syariah Mandiri didirikan dengan dasar aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain. Terutama berkaitan dengan penyimpanan dana, pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Kedekatan nasabah akan diimbangi dengan keterbukaan dalam layanan produk BSM sesuai syariah, modern, dan universal.

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha.

Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya

mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia. Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya penggabungan (*merger*) dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (*Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo*) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut keputusan penggabungan (*merger*), Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompokkan perusahaan bank mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari Bank Konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri

sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 Masehi sampai sekarang. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya diperbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

## **B. Visi dan Misi**

### 1) Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”. Makna dari visi ini adalah:

- a) *"Bank Syariah Terdepan"* Menjadi Bank Syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada *segmen consumer, micro, SME, commercial, dan corporate*.

b) "*Bank Syariah Modern*" Menjadi Bank Syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

2) Misi

1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.

2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada *segmen ritel*.

4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.

5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3) *Tagline*

"Terdepan, Modern. Menentramkan". Makna dari *tagline* ini adalah:

a) Terdepan adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk selalu menjadi bank syariah yang terbaik dan terbesar.

b) Modern adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk terus bermotivasi baik dari sisi produk, layanan, teknologi dan sumber daya manusia yang profesional sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perbankan syariah.

c) Menentramkan adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk memberikan rasa nyaman dalam melakukan aktivitas perbankan sesuai prinsip syariah bagi seluruh *stakeholder*.

### **C. Latar Belakang Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri**

Bank sebagai lembaga intermediasi memiliki peluang untuk mengembangkan bisnis dalam pembiayaan pada segmen mikro mengingat potensi pasar pembiayaan mikro yang cukup luas. Agar marketable dan kompetitif di pasar, maka fitur pembiayaan untuk segmen mikro dituntut menarik dengan cara proses pemberian pembiayaan mudah, cepat, efektif, dan efisien serta sesuai dengan kaidah-kaidah umum dalam pembiayaan mikro dengan tetap memperhatikan prudensialitas. Untuk mengkoordinir hal tersebut Bank meluncurkan layanan mikro dengan nama Pembiayaan Warung Mikro.

Untuk melakukan hal tersebut Pembiayaan Warung Mikro maka Bank perlu menyempurnakan ketentuan atau pedoman Pembiayaan Warung Mikro yang dibentuk atas dasar dorongan dari pemerintah yang menuntut bank untuk mengembangkan pada sektor riil dengan cara lebih memperhatikan UMKM.

### **D. Sasaran Pembiayaan Warung Mikro**

1. Usaha Pembiayaan Mikro perorangan yang berpenghasilan tidak tetap (Non Golbertap) serta telah berjalan minimal 2 tahun.
2. Usaha Pembiayaan Mikro yang termasuk dalam golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) dengan sumber pembayaran berdasarkan gaji/penghasilan tetap yang diterima untuk kebutuhan usahanya, baik usaha baru maupun yang sudah berjalan. Seperti PNS, Pegawai Swasta, dan lain sebagainya.

### **E. Cakupan Pembiayaan Warung Mikro**

1. Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) adalah pembiayaan usaha mikro yang kegunaannya untuk investasi dan modal kerja yang bersifat produktif dengan plafon pembiayaan keseluruhan minimum Rp 20.000.000,- (Dua puluh juta rupiah) dan maksimum Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah).
2. Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM) adalah pembiayaan serbaguna mikro yaitu pembiayaan yang multiguna yang bersifat konsumtif seperti pembiayaan pendidikan, renovasi rumah, pembelian motor dan lain sebagainya. Dengan plafon pembiayaan keseluruhan minimum Rp 20.000.000,- (Dua puluh juta rupiah) dan maksimum Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah).

### **F. Fitur Pembiayaan Warung Mikro**

Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM) ini diberikan kepada perorangan baik bagi golongan berpenghasilan tetap maupun golongan berpenghasilan tidak tetap. Dengan limit Rp 20.000.000,- (Dua puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah). Skema pembiayaan menggunakan akad murabahah atau ijarah dengan jangka waktu maksimal 48 bulan dan investasi 60 bulan dan untuk PNS maksimal 96 bulan.

#### 1) Agunan

##### a. Agunan yang diserahkan:

- Agunan utama yaitu objek pembiayaan.

- Agunan tambahan yaitu agunan berupa harta tetap baik tidak bergerak atau bergerak.
- Apabila agunan utama berupa harta tetap maka tidak diperlukan agunan tambahan.

b. Nilai Likuidasi Agunan

Total nilai likuidasi yang berupa harta tetap baik tidak bergerak atau bergerak minimal sebesar 100% dari limit pembiayaan.

c. Jenis Agunan Yang Diterima

- Agunan berupa tanah dan bangunan harus berstatus kepemilikan SHM (Sertifikat Hak Milik) atau SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan).
- Agunan berupa kendaraan bermotor dengan ketentuan umur ekonomis mobil ditambah jangka waktu pembiayaan adalah maksimal 10 tahun.

d. Penilaian dan Pengecekan Agunan

Micro Account Officer (MOA) wajib menyakini kebenaran/keaslian agunan dan legalitas kepemilikan agunan yang akan diberikan oleh calon nasabah.

- Cara penilaian dilakukan sebagai berikut:
  - 1) Agunan berupa tanah dan bangunan berdasarkan nilai pasar wajar atau nilai jual objek pajak tahun terakhir.
  - 2) Agunan berupa kendaraan bermotor berdasarkan nilai pembandingan untuk jenis barang yang sama.
- Cara pengecekan agunan dilakukan sebagai berikut:
  - 1) Agunan dalam bentuk tanah dan bangunan harus dilakukan pengecekan melalui BPN dan dapat dilaksanakan oleh notaris.

2) Agunan dalam bentuk kendaraan bermotor harus dilakukan pengecekan BPKB dikantor kepolisian setempat.

e. Pengikat Agunan

Pengikat agunan dilakukan dengan cara:

- Agunan berupa tanah dan bangunan dengan SKMHT notariil disertai kuasa jual.
- Agunan berupa kendaraan bermotor dengan kuasa jual notariil.

2) Asuransi

- ✓ Asuransi jiwa pembiayaan dipersyaratkan minimal sebesar limit dan jangka waktu pembiayaan.
- ✓ Asuransi agunan dipersyaratkan minimal sebesar nilai objek bangunan dan jangka waktu pembiayaan (agunan utama dan atau agunan tambahan).

3) Self Financing

Minimal sebesar 7% sampai dengan 8% dari kebutuhan pembiayaan nasabah.

4) Biaya

- Biaya administrasi : minimal 1% dari plafon pembiayaan
  - Biaya materai : atas beban nasabah
  - Premi asuransi : atas beban nasabah
  - Biaya notaris : atas beban nasabah
  - Keterangan biaya-biaya :
- ✓ Biaya yang dikenakan harus sudah dilunasi selambat-lambatnya pada saat penandatanganan akad pembiayaan.



- ✓ Biaya-biaya yang telah dibayar atau disetir setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani tidak dapat ditarik kembali oleh sebab atau dalam keadaan bagaimanapun juga.

5) Penarikan Pembiayaan

Pola penarikan pembiayaan dilakukan sekaligus dan dipindahkan pada rekening tabungan milik nasabah dibank.

6) Ketentuan Angsuran Produk Pembiayaan Warung Mikro:

- Angsuran pembiayaan dilakukan setiap hari, minggu, atau bulanan yang terdiri atas angsuran pokok dan margin atau bagi hasil berjalan.
- Besarnya angsuran disesuaikan dengan kemampuan dan lamanya jangka waktu pembiayaan.
- Pembayaran angsuran pembiayaan pertama dilakukan satu bulan sejak tanggal pencairan pembiayaan.

7) Ketentuan Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo Berjalan

- a) Bila pembiayaan dilunasi sebelum jatuh tempo oleh nasabah, maka pelunasan sisa pinjaman akan diperhitungkan dengan ketentuan yang berlaku dibank.
- b) Bila tanggal pelunasan tidak sama dengan tanggal jatuh tempo pembayaran angsuran harian, mingguan, bulanan, perhitungan sesuai ketentuan bank yang berlaku.
- c) Pelunasan sebagian diperkenankan dengan perhitungan sesuai ketentuan bank yang berlaku.

- 8) Adapun Ketentuan Lainnya Pada Produk Pembiayaan Warung Mikro
- a) Calon nasabah wajib membuka tabungan.
  - b) Pencairan dan pembayaran angsuran pembiayaan dilakukan melalui tabungan milik nasabah di bank.
  - c) Denda keterlambatan pembayaran angsuran pembiayaan (pokok dan margin) setara dengan  $0,00069\% \times$  jumlah tunggakan per hari.

#### **G. Persyaratan Pemohon dan Persyaratan Dokumen**

- 1) Syarat Pemohon
  - a. Perorangan Non Golbertap
    - Usaha tengah berjalan minimal 2 tahun.
    - Rumah tempat tinggal milik sendiri atau milik keluarga.
    - Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 65 tahun saat pembiayaan lunas.
    - Memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas.
    - Hasil BI Checking tidak termasuk dalam kategori pembiayaan non lancar.
  - b. Perorangan Golbertap
    - Status pegawai tetap dengan masa dinas minimal 1 tahun.
    - Usia minimal 21 tahun pada saat pengajuan dan maksimal 60 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan.
    - Memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas.
    - Hasil BI Checking tidak termasuk dalam kategori pembiayaan non lancar.

## 2) Syarat Dokumen

### a. Perorangan Non Golbertap

- Melampirkan bukti berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), serta Surat Nikah (bagi yang menikah).
- Surat Keterangan Usaha dari RT/RW. Khusus untuk pedagang pasar, cukup melampirkan fotocopy surat keterangan dari pengelola pasar setempat.
- NPWP diwajibkan untuk limit pembiayaan sama dengan atau diatas Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).
- Fotocopy rekening tabungan seama 3 bulan terakhir diwajibkan untuk limit pembiayaan diatas Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

### b. Perorangan Golbertap (Golongan Berpenghasilan Tetap)

- Menyerahkan bukti diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP).
- Menyerahkan asli slip gaji bulan terakhir.
- Menyerahkan fotocopy SK dengan menunjukan aslinya atau surat keterangan dari Manajer Personalia perusahaan tempat kerja anggota yang menyatakan bahwa anggota masih tercatat sebagai karyawan tetap dan masih aktif.
- Menyerahkan fotocopy rekening tabungan selama 3 bulan terakhir.
- Menyerahkan Surat Keterangan dari RT/RW atau Dinas terkait dengan usaha yang bersangkutan (untuk pembiayaan dibawah Rp 50.000.000,- lima puluh juta rupiah).

- Surat Keterangan dai Desa/Kelurahan atau Dinas terkait dengan usaha yang bersangkutan (untuk pembiayaan diatas Rp 50.000.000,- lima puluh juta rupiah).
- Melampirkan fotocopy NPWP (wajib untuk limit pembiayaan Rp 50.000.000,- lima puluh juta rupiah).<sup>1</sup>

## H. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dilakukan dengan mempertimbangkan hasil rekomendasi Aplikasi Skoring Mikro (ASM), yang dioperasikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pola analisa pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Data dan informasi identitas calon nasabah dapat dari forum aplikasi, *interview* dan kunjungan. Data dan informasi dimasukkan ke dalam satu format standar yang berisi antara lain:
  - a. Data dan informasi identitas calon nasabah
    - KTP/Kartu Keluarga/surat keterangan lainnya.
    - Tempat tinggal.
    - Pekerjaan atau usaha pokok.
  - b. Data dan informasi usaha
    - Akta pendirian.
    - Legalitas usaha (usaha formal).

---

<sup>1</sup>Wawancara Pribadi dengan Bapak Arif dan Ibu Prihatin selaku Pelaksana Marketing Mikro Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin, pada tanggal 8 Februari 2018 pukul 15.10 WIB.

- Tempat/lokasi/area usaha.
  - Penjualan/Pembelian bahan.
  - Biaya operasional.
  - Keuntungan.
- c. Data dan informasi keuangan
- Kas dan simpanan (tabungan).
  - Aset tetap (tanah dan rumah).
  - Hutang dan kewajiban lainnya.
  - Permodalan.
- 2) Analisis kelayakan pembiayaan dilakukan dengan menggunakan data dan informasi standar serta hasil kunjungan langsung kepada nasabah (one the spot) yang dilakukan oleh *Micro Account Officer* (MAO). Analisis kelayakan Pembiayaan Warung Mikro juga mempertimbangkan beberapa hal, antara lain:
- a. Keyakinan atas identitas dan domisili calon nasabah yang dilakukan dengan cara:
- Melakukan verifikasi kebenaran KTP dan KK sebagai milik yang bersangkutan.
  - Melakukan verifikasi domisili dan status domisili (milik sendiri/pihak III/sewa/lainnya).
  - Melakukan verifikasi fasilitas-fasilitas lain seperti telepon, listrik, PBB, dan lain-lain.

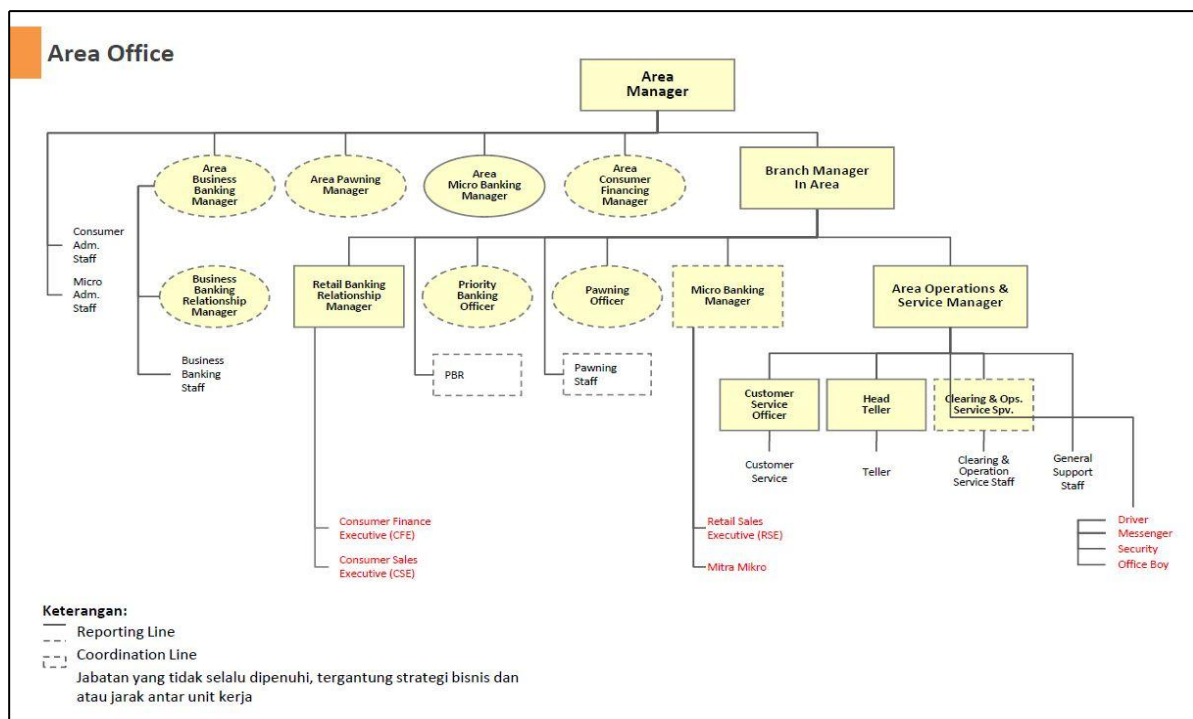
- b. Kepastian adanya usaha dan kemungkinan berkembang yang dilakukan dengan cara:
- Memastikan kepemilikan usaha yang dimaksud.
  - Memastikan usaha yang dilakukan sesuai dengan peruntukan pembiayaan yang dimohonkan.
  - Memastikan usaha tersebut telah berjalan sesuai dengan persyaratan.
  - Meyakini bahwa usaha tersebut dapat berkembang dengan fasilitas pembiayaan jika nantinya disetujui.
- c. Kepastian adanya kemampuan pembayaran pembiayaan yang dilakukan dengan cara:
- Memastikan usaha tersebut mendatangkan keuntungan yang cukup untuk pembayaran kembali pembiayaan.
  - Mempertimbangkan unsur-unsur yang membebani atau dapat menjadi beban *financial* usaha, misalnya jumlah anak atau tanggungan, hutang, dan pola konsumsi calon nasabah.
  - Memperkirakan *cash flow* usaha dan rumah tangga, misalnya dengan tabungan sebagai indikator.
  - Meyakini bahwa yang bersangkutan mampu dan mau untuk membayar kembali pembiayaan.
  - Meyakini kemampuan penyelesaian pelunasan pembiayaan jika terdapat kondisi wanprestasi.
- d. Teridentifikasi risiko pembiayaan yang mengakibatkan gagal bayar atau pelunasan pembiayaan, antara lain:

- Risiko operasional dan pengelolaan usaha/produksi.
- Risiko pemasaran hasil usaha/produksi.
- Risiko keuangan.
- Risiko lainnya.<sup>2</sup>

## I. Struktur Organisasi

Gambar 4.1

### Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin



Sumber: Hasil olahan data dari Ibu Dina Kamelia selaku Analis Mikro Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin, pada tanggal 19 Februari 2018 pukul 16.15 WIB.

<sup>2</sup>Hasil olahan wawancara dengan Ibu Dina Kamelia selaku Analis Mikro Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin, pada tanggal 19 Februari 2018 pukul 16.15 WIB.

## J. Logo Bank Syariah Mandiri

Logo Bank Mandiri Syariah dibuat bertujuan untuk mencitrakan suatu perusahaan atau instansi yang mana logo nya sebagai berikut:

**Gambar 4.2**



Sumber: Hasil berdasarkan data Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, diakses pada tanggal 28 Januari 2018 pukul 16.30 WIB dari [www.syariahamandiri.co.id](http://www.syariahamandiri.co.id)

Pada tahun 2009 terjadi perubahan sedikit logo pada Bank Syariah Mandiri, hal ini mencerminkan transformasi semangat dan kesiapan untuk meraih masa depan yang lebih baik gemilang. Adapun perubahan ini menjadikan logo tersebut lebih memiliki makna yang dalam. Dari penggunaan warna logo menggunakan warna positif-negatif. Positif digunakan pada warna belakang yang terang dan cerah, sedangkan Negatif pada warna latar belakang yang redup atau cerah. Adapun arti atau makna yang terdapat pada logo BSM diantaranya:

- a) Penggunaan huruf kecil memiliki pengertian BSM merupakan bank yang ramah, rendah hati, dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi.



- b) Lambang logo divisualkan dalam bentuk gelombang berwarna emas yang merupakan lambang kemakmuran yang dicita-citakan pada nasabah yang mau bermitra dengan BSM.

Posisi lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.<sup>3</sup>

## **K. PENYAJIAN DATA**

Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin telah berdiri dan diresmikan oleh Bank Syariah Mandiri pada bulan Januari tahun 2010. Adapun kepengurusan Pembiayaan Warung Mikro terdiri atas 5 orang personil, dengan 1 orang Mikro Banking Manajer (MBM), 1 orang Mikro Financing Analis (APM), dan 3 orang Pelaksana Marketing Mikro (PMM). Target penyaluran pembiayaan Rp 250.000.000,- (dua ratus lima puluh juta rupiah) per bulan/PMM namun target ini belum bisa dicapai. Kendala target ini belum dapat dicapai adalah dikarenakan persaingan Pembiayaan Warung Mikro masih mengekor dari *market leader* Bank Mandiri Konvensional. Jumlah pembiayaan bermasalah dalam kategori kolektabilitas 3 sampai dengan kolektabilitas 5 ada sekitar 10 orang, baik Golbertap maupun Non Golbertap. Tujuan pembiayaannya lebih banyak pada usaha produktif di bandingkan multiguna (konsumtif). Seperti misalnya usaha warung sembako, pasar, bengkel, toko kelontong dan lain sebagainya. Sedangkan kalangan Golbertap itu lebih banyak bertujuan untuk pembiayaan konsumtif seperti biaya pernikahan, renovasi rumah, meskipun seringkali juga

---

<sup>3</sup>Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, diakses pada tanggal 28 Januari 2018 pukul 16.30 WIB dari [www.syariahamandiri.co.id](http://www.syariahamandiri.co.id)

terdapat pula untuk modal usaha. Prinsip yang digunakan Asisten Analis Mikro (AAM) dalam menganalisis pembiayaan melalui prinsip 5C dengan menitikberatkan pada *Character, Collateral, Capacity, Capital dan Condition of Economic*. Mengenal karakter nasabah menjadi hal yang terpenting dan utama dalam menganalisis pembiayaan, hal ini guna mengetahui itikad baik nasabah untuk menyelesaikan angsuran pembiayaannya. Acuan batas jarak pemasaran Pembiayaan Warung Mikro BSM untuk tingkat pembiayaan aliansi maksimal sekitar radius 10 km. Namun pada prakteknya, pemasaran dapat dilakukan dimana pun atas pertimbangan pihak bank.

Faktor yang menghambat atau penyebab nasabah dalam memenuhi target penyelesaian pembiayaan (angsuran pembiayaan) yang telah ditetapkan oleh Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin, berasal dari faktor usaha nasabah, persaingan usaha, tingkat kebutuhan mendesak yang perlu dipenuhi nasabah, kondisi pasar yang tidak prospektif, jauh dari pasar tradisional, yang mengakibatkan kondisi usaha nasabah menurun, masalah rumah tangga dan lain sebagainya.

**Tabel 4.2**  
**Perkembangan Penyaluran Pembiayaan atau Outstanding Pembiayaan**  
**Warung Mikro KC Banjarmasin**

(dalam Milyar rupiah)

Tahun	Jumlah pembiayaan	Jumlah Nasabah	Nasabah yang Macet	Jumlah Pembiayaan yang Macet	%

2015	4.650.293.663	72	0	0	0
2016	6.482.247.379	80	6	594.718.668	9,17%
2017	4.095.708.592	70	4	311.607.062	7,61%

Sumber: Hasil data olahan penulis berdasarkan data Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin 2018.

Berdasarkan data tersebut, dapat terlihat bahwa pada tahun 2015 jumlah penyaluran pembiayaan warung mikro itu mencapai Rp 4.650.093.663,- (Empat milyar enam ratus lima puluh juta sembilan puluh tiga ribu enam ratus enam puluh tiga rupiah) dengan jumlah nasabah 72 orang dan tidak ada nasabah yang macet atau pembiayaan yang bermasalah. Tetapi pada tahun 2016 mengalami kenaikan dalam jumlah penyaluran pembiayaan sebesar Rp 1.831.953.716,- (Satu milyar delapan ratus tiga puluh satu juta sembilan ratus lima puluh tiga ribu tujuh ratus enam belas rupiah) dengan jumlah sebesar Rp 6.482.247.379,- (Enam milyar empat ratus delapan puluh dua juta dua ratus empat puluh tujuh ribu tiga ratus tujuh puluh sembilan rupiah) dengan jumlah nasabah 80 orang dan adanya nasabah yang macet atau pembiayaan bermasalah sebanyak 6 orang dengan total jumlah pembiayaannya Rp 594.718.668,- (Lima ratus sembilan puluh empat juta tujuh ratus delapan belas ribu enam ratus enam puluh delapan rupiah) atau berkisar sekitar 9,17%. Dan pada tahun 2017 mengalami penurunan dalam jumlah penyaluran pembiayaan sebesar Rp 2.386.538.787,- (Dua milyar tiga ratus delapan puluh enam juta lima ratus tiga puluh delapan ribu tujuh ratus delapan puluh tujuh rupiah) dengan jumlah Rp 4.095.708.592,- (Empat milyar sembilan puluh lima ratus juta tujuh ratus

delapan ribu lima ratus sembilan puluh dua rupiah) dengan jumlah nasabah 70 orang dan terjadi lagi nasabah yang macet atau pembiayaan bermasalah dengan total jumlah pembiayaannya Rp 311.607.062,- (Tiga ratus sebelas juta enam ratus tujuh puluh ribu enam puluh dua rupiah) dengan jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 4 orang yang berkisar sekitar 7,61%.

**Tabel 4.3**  
**Pembagian Jumlah Pembiayaan Bermasalah**  
**di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin**

Tahun	Nama Nasabah	Pinjaman (Rp)	Jangka waktu	Jaminan	Tujuan	Umur	Status	Tanggungan
2016	UM	200.000.000	36	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	35	Menikah	2
	RAB	100.000.000	36	Tanah dan Bagunan (SHM)	Produktif	44	Menikah	2
	KAS	200.000.000	48	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	41	Menikah	2
	HAS	50.000.000	36	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	37	Menikah	1
	AS	100.000.000	48	Tanah Kosong	Produktif	32	Menikah	1

				(SHM)				
	MAR	100.000.000	36	Tanah dan Bagunan (SHM)	Produktif	41	Menikah	2

2017	ME	80.000.000	36	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	46	Menikah	1
	MAH	200.000.000	48	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	47	Menikah	2
	HAS	50.000.000	36	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	37	Menikah	1
	KAS	200.000.000	36	Tanah Kosong (SHM)	Produktif	41	Menikah	2

Sumber: Hasil olahan data dan wawancara dengan Bapak Riza Kurniawan selaku Micro Banking Manajer (MBM) Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin, pada tanggal 23 Februari 2018 pukul 16.45 WIB.

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat, pada tahun 2016 adanya nasabah yang macet atau pembiayaan bermasalah sebanyak 6 orang dengan total jumlah pembiayaannya Rp 594.718.668,- (Lima ratus sembilan puluh empat juta tujuh

ratus delapan belas ribu enam ratus enam puluh delapan rupiah). Dengan data antara lain sebagai berikut:

1. Dengan nama nasabah UM, pinjaman Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 35 tahun, status menikah, tanggungan 2 orang, faktor yang menyebabkan UM bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, adapun faktor pengaruh lainnya seperti biaya pendidikan, biaya berobat, atau biaya kebutuhan lainnya mendesak untuk memenuhi kebutuhannya, saingan usaha yang ketat, harga bahan baku yang tinggi serta pembayaran gaji yang telat.
2. Dengan nama nasabah RAB, pinjaman Rp 100.000.000,- (Seratus juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 44 tahun, status menikah, tanggungan 2 orang, faktor yang menyebabkan RAB bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat,

faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

3. Dengan nama nasabah KAS, pinjaman Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah), jangka waktu 48 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 41 tahun, status menikah, tanggungan 2 orang, faktor yang menyebabkan KAS bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, faktor pengaruh lainnya seperti biaya pendidikan, biaya berobat, atau biaya kebutuhan lainnya mendesak untuk memenuhi kebutuhannya, saingan usaha

yang ketat, harga bahan baku yang tinggi serta pembayaran gaji yang telat, adapun faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

4. Dengan nama nasabah HAS, pinjaman Rp 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 37 tahun, status menikah, tanggungan 1 orang, faktor yang menyebabkan HAS bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin.
5. Dengan nama nasabah AS, pinjaman Rp 100.000.000,- (Seratus juta rupiah), jangka waktu 48 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 32 tahun, status menikah, tanggungan 1 orang, faktor yang menyebabkan AS bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan



menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, adapun faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

6. Dengan nama nasabah MAR, pinjaman Rp 100.000.000,- (Seratus juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 41 tahun, status menikah, tanggungan 1 orang, faktor yang menyebabkan MAR bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk mengembalikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, adapun faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi

usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

Adapun pada tahun 2017 adanya nasabah yang macet atau pembiayaan bermasalah dengan total jumlah pembiayaannya Rp 311.607.062,- (Tiga ratus sebelas juta enam ratus tujuh puluh ribu enam puluh dua rupiah) dengan jumlah nasabah pembiayaan bermasalah sebanyak 4 orang. Dengan data antara lain sebagai berikut:

- a. Dengan nama nasabah ME, pinjaman Rp 80.000.000,- (Delapan puluh juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 46 tahun, status menikah, tanggungan 1 orang, faktor yang menyebabkan ME bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin.
- b. Dengan nama nasabah MAH, pinjaman Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah), jangka waktu 48 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 47 tahun, status menikah, tanggungan 2 orang, faktor yang menyebabkan MAH bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan

menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, faktor pengaruh lainnya seperti biaya pendidikan, biaya berobat, atau biaya kebutuhan lainnya mendesak untuk memenuhi kebutuhannya, saingan usaha yang ketat, harga bahan baku yang tinggi serta pembayaran gaji yang telat, adapun faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

- c. Dengan nama nasabah HAS, pinjaman Rp 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 37 tahun, status menikah, tanggungan 1 orang, faktor yang menyebabkan HAS bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), mengindikasikan

Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin.

- d. Dengan nama nasabah KAS, pinjaman Rp 200.000.000,- (Dua ratus juta rupiah), jangka waktu 36 bulan, jaminan tanah kosong (SHM), tujuan produktif, umur 36 tahun, status menikah, tanggungan 2 orang, faktor yang menyebabkan KAS bermasalah pada Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yaitu faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat, faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung), faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian), mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin, adapun faktor pengaruh lainnya seperti biaya pendidikan, biaya berobat, atau biaya kebutuhan lainnya mendesak untuk memenuhi kebutuhannya, saingan usaha yang ketat, harga bahan baku yang tinggi serta pembayaran gaji yang telat.

Dalam hal ini faktor penghambat atau penyebab pembiayaan bermasalah yang dihadapi nasabah, penulis menyimpulkan terdiri atas:

1. Faktor Internal (Faktor Bank)

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa dari 10 orang nasabah yang melakukan pembiayaan dengan tujuan usaha produktif tidak mendapatkan pendampingan usaha secara riil yang dapat membantu nasabah dalam menghadapi kendala usahanya. Proses monitoring yang dilakukan pihak

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin kepada nasabah hanya sebatas pada menanyakan kondisi usaha nasabah tanpa ada bantuan riil terhadap usahanya tersebut. Meskipun prinsip kehati-hatian bank telah dilakukan dengan melakukan prinsip 5C yaitu (*cahracter, Collateral, Capacity, Capital dan Condition of Economic*) dalam analisis pembiayaannya, pada praktiknya masih terdapat sejumlah nasabah pembiayaan bermasalah yang tersebar di KC maupun KCP Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri ini. Hal ini sering dihadapi oleh bank adalah perubahan karakter nasabah seiring berjalannya waktu dan kondisinya. Terdapat nasabah pembiayaan bermasalah yang cenderung menghindari pihak bank, sehingga terdapat kesulitan untuk menemui nasabah-nasabah tersebut. Selain itu, penyebab lainnya adalah hilangnya kewaspadaan diri nasabah yang memaksa mereka untuk sadar dalam menyelesaikan pembiayaan tersebut sehingga muncul nasabah yang acuh tak acuh pada penyelesaian pembiayaannya. Tidak ada efek cemas atau khawatir akan eksekusi agunan/jaminan. Nasabah tersebut cenderung bersikap santai tanpa beban meskipun pihak Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Banjarmasin telah melakukan penagihan secara langsung (*On The Spot*) dan mengirimkan surat peringatan.

## 2. Faktor Eksternal (Faktor Nasabah)

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa faktor penyebab nasabah dalam penyelesaian pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin yang dihadapi dapat berasal dari beberapa faktor yang

berbeda, tidak hanya satu faktor saja. Berikut faktor-faktor yang menjadi penyebabnya:

- 1) Faktor *miss management* yaitu ketidakmampuan nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan dengan melakukan kegiatan usaha yang sehat.
- 2) Faktor SDM (kondisi pasar yang kurang mendukung). Faktor ini lebih disebabkan oleh peluang pasar dari kegiatan usaha kecil, kemampuan membayar pelanggan usaha yang lemah sehingga pendapatan usaha nasabah menjadi sedikit dan cenderung merugi.
- 3) Faktor *Adversity* (perubahan siklus usaha diluar kontrol seperti sakit, bencana alam, dan kematian). Faktor *Adversity* yang dikeluhkan oleh nasabah pembiayaan warung mikro ini adalah seperti sakit, terjadinya kebakaran atau banjir pada usaha perikanan yang menyebabkan usaha mengalami kerugian yang cukup besar yang harus dihadapi oleh nasabah dan ada pula nasabah yang sudah tidak mau lagi menjalankan usahanya akibat ketidakmampuan untuk kembali melanjutkan pengelolaan usahanya.
- 4) Mengindikasikan Itikad yang tidak baik untuk menyelesaikan pembiayaannya kepada Bank Syariah Mandiri KC Banjarmasin merupakan faktor yang cukup besar dalam penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah dikarenakan sikap nasabah yang selalu menghindar atau menolak terhadap penagihan langsung yang dilakukan oleh tim Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin.

- 5) Adapun faktor pengaruh lainnya seperti biaya pendidikan, biaya berobat, atau biaya kebutuhan lainnya mendesak untuk memenuhi kebutuhannya, saingan usaha yang ketat, harga bahan baku yang tinggi serta pembayaran gaji yang telat.
- 6) Faktor kebijakan pemerintah daerah setempat adalah salah satu penyebab penyelesaian pembiayaan nasabah, dimana pemerintah daerah setempat melarang nasabah untuk menggunakan lokasi tersebut sebagai tempat usahanya. Akibatnya lokasi usaha berpindah pada tempat yang kurang strategis sehingga pendapatan usaha nasabah mengalami penurunan yang signifikan.

Strategi Pembiayaan Warung Mikro BSM Dalam Menangani Nasabah Yang Bermasalah, penulis menyimpulkan terdiri atas:

- a. Penagihan secara intensif

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin melakukan pemberitahuan via telepon maupun tertulis melalui surat peringatan serta kunjungan langsung (One The Spot). Berdasarkan pengamatan selama penelitian, strategi ini memberikan efek positif mendorong nasabah untuk melakukan pembayaran pembiayaannya. Namun tidak memberikan efek yang signifikan, memberikan efek hanya sebagian kecil nasabah.

- b. Restrukturisasi Pembiayaan

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin melakukan restrukturisasi pembiayaan nasabah dengan cara yang berbeda-beda. Seperti menurunkan jumlah angsuran sesuai dengan kemampuan

bayar nasabah, memperpanjang jangka waktu pembayaran, mengubah sebagian persyaratan perjanjian pembiayaan, dan lain sebagainya. Cara ini dapat dikategorikan seperti pelonggaran ikat pinggang, dimana nasabah diberikan kelonggaran atau kemudahan cara untuk dapat menyelesaikan kewajibannya mengembalikan pembiayaan. Hal ini dapat ditempuh bila nasabah mengajukan kepada bank dan kondisi nasabah sesuai dengan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh bank.

c. Pelelangan Agunan Suka Rela

Pihak Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin melimpahkan terlebih dahulu kepada nasabah untuk menjual agunan atau jaminannya sendiri secara suka rela. Bila jalan ini sulit ditempuh dan nasabah tidak mampu membayar, maka cara terakhir dilakukan adalah penjualan agunan melalui lelang. Bank akan menarik agunan diperlukan untuk melunasi semua kewajiban atas pinjaman pokok maupun margin. Itu semua atas penjualan agunan, akan dikembalikan kepada nasabah. Sebaliknya kekurangan atas hasil penjualan agunan menjadi tanggungan nasabah, artinya nasabah diwajibkan untuk membayar kekurangannya.

d. Klaim Agunan

Guna mengcover berbagai kerugian yang ditimbulkan terkait dengan kondisi agunan yang diasuransikan dalam perjanjian pembiayaan. Hal ini hanya dapat dilakukan pada kondisi tertentu saja.



e. Write Off

Penghapusbukuan pembiayaan nasabah ketika nasabah sudah benar benar tidak memiliki kemampuan untuk membayar kembali pembiayaannya. Pada praktiknya, walaupun telah dilakukan penghapusbukuan terhadap pembiayaan nasabah, tetap saja dilakukan penagihan terhadap nasabah tersebut jika masih memungkinkan.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Wawancara Pribadi dengan Bapak Ansyari selaku Pelaksana Marketing Mikro pada Pembiayaan Warung Mikro Kantor Cabang Banjarmasin, pada tanggal 28 Februari 2018 pukul 16.23 WIB.