

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah Cabang Banjarmasin

1. Sejarah Umum

Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Syariah (KCS) Banjarmasin yang pada awal berdirinya berstatus sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) yang terletak di jalan S. Parman, kemudian pada tahun 2010 menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang berlokasi di jalan Ahmad Yani KM 4,5 Nomor 285 Kalimantan Selatan sampai sekarang.

Pada tanggal 5 Juli 1946, PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk atau BNI menjadi bank pertama milik negara yang lahir setelah kemerdekaan Indonesia. Lahir pada masa perjuangan kemerdekaan Republik Indonesia, BNI sempat berfungsi sebagai bank sentral dan bank umum sebagaimana tertuang dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 2/1946, sebelum akhirnya beroperasi sebagai bank komersial sejak tahun 1955. Uang Republik Indonesia atau ORI sebagai alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia pada tanggal 30 Oktober 1946 dicetak dan diedarkan oleh Bank Negara Indonesia.

Menyusul penunjukan De Javasche Bank yang merupakan warisan dari Pemerintah Belanda sebagai bank sentral pada tahun 1949, Pemerintah membatasi peran BNI sebagai bank sentral. BNI lalu ditetapkan sebagai bank pembangunan dan diberikan hak untuk bertindak sebagai bank devisa pada tahun 1950 dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Kantor cabang BNI pertama di luar negeri dibuka di Singapura pada tahun 1955.

Peranan BNI untuk mendukung perekonomian Indonesia semakin strategis dengan munculnya inisiatif untuk melayani seluruh lapisan masyarakat dari Sabang sampai Merauke pada tahun 1960-an dengan memperkenalkan berbagai layanan perbankan seperti Bank Terapung, Bank Keliling, Bank Bocah dan Bank Sarinah. Tujuan utama dari pembentukan Bank Terapung adalah untuk melayani masyarakat yang tinggal di kepulauan seperti di Kepulauan Riau atau daerah yang sulit dijangkau dengan transportasi darat seperti Kalimantan. BNI juga meluncurkan Bank Keliling, yaitu jasa layanan perbankan di mobil keliling sebagai upaya proaktif untuk mendorong masyarakat menabung.

Sesuai dengan UU No.17 Tahun 1968 sebagai bank umum dengan nama Bank Negara Indonesia 1946, BNI bertugas memperbaiki ekonomi rakyat dan berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional.

Segmentasi nasabah juga telah dibidik BNI sejak awal dengan dirintisnya bank yang melayani khusus nasabah wanita yaitu Bank Sarinah di mana seluruh petugas bank adalah perempuan dan Bank Bocah yang memberikan edukasi kepada anak-anak agar memiliki kebiasaan menabung

sejak dini. Pelayanan Bank Bocah dilakukan juga oleh anak-anak. Bahkan sejak 1963, BNI telah merintis layanan perbankan di perguruan tinggi saat membuka Kantor Kas Pembantu di Universitas Sumatera Utara (USU) di Medan. Saat ini BNI telah memiliki kantor layanan hampir di seluruh perguruan tinggi negeri maupun swasta terkemuka di Indonesia.

Dalam masa perjalanannya, BNI telah mereposisi identitas korporatnya untuk menyesuaikan dengan pasar keuangan yang dinamis. Identitas pertama sejak BNI berdiri berupa lingkaran warna merah dengan tulisan BNI 1946 berwarna emas melambangkan persatuan, keberanian, dan patriotisme yang memang merefleksikan semangat BNI sebagai bank perjuangan. Pada tahun 1988, identitas korporat berubah menjadi logo layar kapal & gelombang untuk merepresentasikan posisi BNI sebagai Bank Pemerintah Indonesia yang siap memasuki pasar keuangan dunia dengan memiliki kantor cabang di luar negeri. Gelombang mencerminkan gerak maju BNI yang dinamis sebagai bank komersial Negara yang berorientasi pada pasar.

Setelah krisis keuangan melanda Asia tahun 1998 yang mengguncang kepercayaan masyarakat terhadap perbankan nasional, BNI melakukan program restrukturisasi termasuk diantaranya melakukan rebranding untuk membangun & memperkuat reputasi BNI. Identitas baru ini dengan menempatkan angka '46' di depan kata 'BNI'. Kata 'BNI' berwarna tosca yang mencerminkan kekuatan, keunikan, dan kekokohan.

Sementara angka '46' dalam kotak orange diletakkan secara diagonal untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

BNI kembali mencatat sejarah dengan menjual saham perdananya kepada masyarakat melalui Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan Bursa Efek Surabaya (BES) pada tahun 1996. Dalam sejarah perbankan nasional, BNI menjadi bank negara pertama yang *go-public*.

Persamaan dengan program diinvestasi saham pemerintah, BNI menerbitkan saham baru pada tahun 2007 dan 2010 melalui Penawaran Umum Terbatas (*right issue*) dengan memperluas komposisi kepemilikan saham publik menjadi 40%. Dengan meningkatnya kepemilikan publik, BNI dituntut untuk meningkatkan kinerja unggul sehingga dapat memberikan nilai lebih kepada pemegang saham.

Globalisasi juga menuntut industri perbankan untuk selalu meningkatkan kemampuan dalam memberikan solusi perbankan kepada seluruh nasabah. Secara historis BNI focus pada corporate banking yang didukung dengan infrastruktur retail banking yang kuat. Kini BNI terus berupaya meningkatkan kapitalisasi keduanya menjadi keunggulan BNI.

2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi BNI Syariah adalah menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga *Inshaallah* membawa berkah. Sedangkan Misi dari BNI Kantor Cabang Syariah Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Di dalam mencapai misinya, BNI Syariah Cabang Banjarmasin selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi nasabah/*mudārib* mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/*mudārib*.

3. Budaya Kerja BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

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

a. Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, professional dalam menjalankan

tugas, memegang teguh komitmen, bertanggung jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

b. Jama'ah

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

4. Produk-produk BNI Syariah

a. Produk Dana

- 1) Tabungan iB Hasanah
- 2) Tabungan iB Prima Hasan
- 3) Tabungan iB Bisnis Hasanah
- 4) TabunganKu iB
- 5) Tabungan iBTHI Hasanah
- 6) Tabungan iB Tapenas Hasanah
- 7) Tabungan iB Tunas Hasanah
- 8) Tabungan iB Griya Hasanah
- 9) Giro iB Hasanah
- 10) Deposito iB Hasanah

b. Pembiayaan

- 1) Griya iB Hasnah
- 2) Flexi iB Hasanah
- 3) Multiguna iB Hasanah
- 4) Pembiayaan Haji iB Hasanah

- 5) Pembiayaan Emas iB Hasanah
- 6) Tunas Usaha iB Hasanah
- 7) Wirausaha iB Hasanah
- 8) Usaha iB Hasanah
- 9) Multi Jasa iB Hasanah
- 10) *iB Hasanah Card*
- 11) *Oto iB Hasanah*
- 12) Gadai Emas iB Hasanah
- 13) CCF *iB* Hasanah
- 14) Pembiayaan Umrah

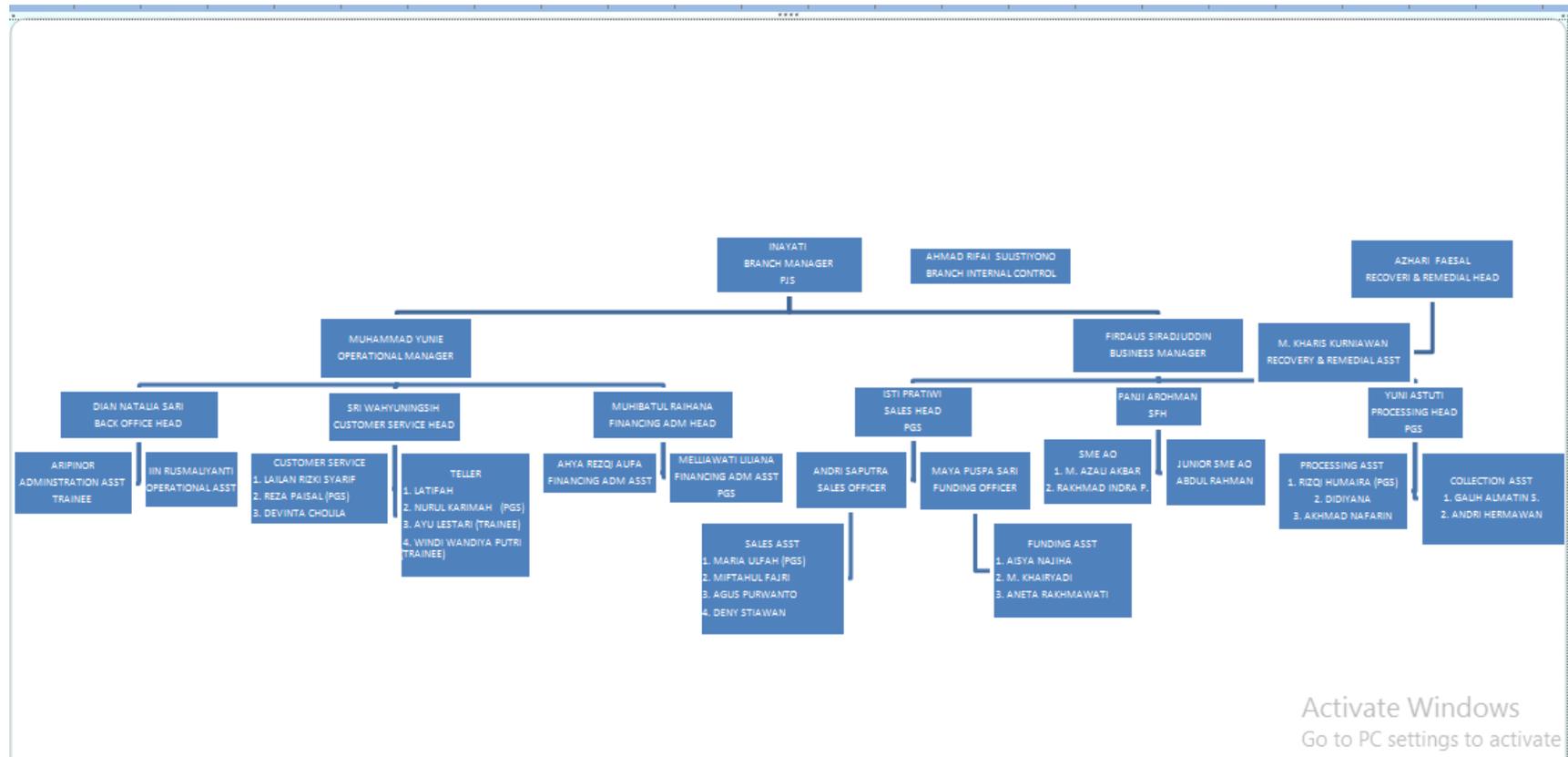
5. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur suatu struktur organisasi yang menangani Produk Pembiayaan Umrah, pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah cabang Banjarmasin dapat dilihat pada gambar berikut :¹

¹Norlatifah, “Produk Tabungan Ib tunas hasanah BNI Syariah Cabang Banjarmasin”, (Skripsi tidak di terbitkan, Fakultas Syariah & Ekonomi Islam, Banjarmasin, 2017), hlm. 52.

Tabel 4.1

Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Banjarmasin



Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka dapat diketahui *job description* sebagai berikut:

a. *Branch Manajer* (BM)

- 1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan 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 berkeseluruhan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- 4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channaling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional di bawah kelolaannya.
- 5) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau *know your customer* (KYC) sesuai

ketentuan yang berlaku di Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

b. *Operational Manajer (OM)*

- 1) Memimpin, membina, mengembangkan, 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 perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan 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 BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

c. *Customer Services (CS)*

- 1) Memberikan informasi mengenai produk 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 memberikan 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 *mudarabah*, dan deposito berjangka.

d. *Operasional Head* (OH)

- 1) Mengelola Administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.
- 2) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- 3) Melakukan percetakan surat keputusan, pembiayaan (SKP).
- 4) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
- 5) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Penandaan Terorisme) di kantor cabang.

e. *General Affair Head* (GFH)

- 1) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan kantor pelayanan.
- 2) Mengelola kebenaran dan sistem 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) Membantu Penyelesaian temuan SPI maupun BQA.

- 7) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pimpinan cabang dan layanan.
- 8) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.
- 9) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan dan catatan absensi dan cuti pegawai.
- 10) 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).
- 2) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan 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 plotting jaminan.
- 3) Melakukan analisis pembiayaan (*BFM/Analixi scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

h. *Consumer Processing Head (CPH)*

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

i. *Teller*

- 1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindaahan, 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.
- 3) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh komite Manajemen Kantor Cabang Usaha dan layanan.
- 4) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit/SPI.

j. *Administrasi Assistant (ADA)*

- 1) Mengelola sistem otomasi 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 kantor cabang pembantu.
- 4) Transportasi dan Penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

k. *Recovery & Remedial Devisional* (RRM)

- 1) Pemantau proses penagihan dan pemantau proses kewajiban pembiayaan.
- 2) Pemeriksa laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembayaran.
- 3) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

l. Recovery Remedial Head (RRH)

- 1) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture echancement*).
- 2) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada informan tentang Dampak Penurunan Produksi Pertambangan terhadap Pembiayaan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, maka diperoleh data dan Identitas informan sebagai berikut:

Identitas Karyawan BNI Syariah (Informan)

Nama : Panji Arohman

Jabatan : SME Head financing

Alamat : Bunyamin 1

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang

artinya kepercayaan (trust), berarti lembaga pembiayaan selaku *shāhibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Sedangkan menurut Ascarya, Pembiayaan adalah dana dari bank syariah ke nasabah yang membutuhkan dana yang telah direncanakan.² Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan yaitu pemberian fasilitas penyediaan. Jadi pembiayaan adalah suatu penyaluran dana dari pihak yang kelebihan dana kepada yang membutuhkan dana untuk dikelola dan dibagihasilnya sesuai dengan kesepakatan antara dua pihak atau lebih dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Menurut Bapak Panji Arohman Pembiayaan yang biasanya banyak diambil oleh pihak pertambangan secara garis besar adalah pembiayaan dalam bentuk Modal Kerja. Secara spesifik modal kerja yang diambil oleh pihak pertambangan digunakan untuk keperluan buat pembelian stok BBM, dan Sparepart untuk menunjang usaha pertambangan ini.

Pembiayaan dalam bentuk modal kerja disebut pembiayaan produktif dengan akad mudharabah. Secara singkat mudharabah adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan keuntungan.³ Bank syariah dapat memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja dengan menjalin hubungan partnership dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*Sāhibul māl*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudārib*). Skema pembiayaan seperti ini disebut dengan

²Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), hlm 124

³Ascary, *Akad dan Produk Bank syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) hlm. 60

mudhārabah(*trust finanshing*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang telah disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.⁴

Di dalam pembiayaan modal kerja terdapat kesepakatan dalam menetapkan nisbah bagi hasil. Berkaitan dengan hal tersebut maka, bagaimana menetapkan nisbah bagi hasil sehingga bank syariah dapat memperoleh return yang maksimal. Dengan demikian, bank dapat memberikan pula bagi hasil kepada pihak ketiga karena semakin tinggi keuntungan yang diperoleh bank, semakin tinggi pula bagi hasil yang diberikan bank kepada pihak ketiga, dan sebaliknya.⁵

Akad *mudhārabah* adalah bentuk kontrak antara dua pihak, satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha dengan tujuan untuk mendapatkan untung. *Mudhārabah* adalah kerja sama antara pemilik dana atau penanam modal dengan pengelola modal untuk melakukan usaha tertentu dengan bagi hasil.

Prosedur pengajuan pembiayaan sehingga terjalin hubungan kerja sama antara kedua belah pihak tersebut yaitu dengan syarat:

1. Fc KTP seluruh pengurus Perusahaan

⁴Susi susanti, “pembiayaan Modal Kerja Syariah”, http://PEMBIAYAAN_MODAL_KERJA_SYARIAH.htm, diakses selasa 5 juni 2013 waktu 11.59 WITA.

⁵Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan* hlm 279

2. Fc NPWP Seluruh Pengurus Perusahaan
3. Akte Pendirian,/ perubahan (apabila ada)
4. Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)
5. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
6. Tanda Daftar perusahaan (TDP)
7. Fc surat izin praktek profesi
8. Neraca dan Rugi laba selama 2 tahun terakhir
9. Laporan Aktifitas usaha 6 bulan terakhir
10. Perincian rencana anggaran biaya modal kerja / investasi
11. Fc dokumen agunan:

BPKB ,Sertifikat tanah, IMB, danPBB terakhirLainnya.

Dalam menentukan nasabah pembiayaani Modal Kerja,pihak bank harus melakukan yang dinamakan Prinsip 6 C's Analisis :

Pemberian pembiayaan kepada seorang *customer* agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C's. Keenam prinsip tersebut, sebagai berikut:

- a. *Character*
- b. *Capital*
- c. *Capacity*
- d. *Collateral*
- e. *Condition Of Economy*
- f. *Constraints*

Adapun mengenai keuntungan bagi pihak bank dan nasabah dalam melakukan pembiayaan tersebut. Keuntungan yang didapatkan pihak bank adalah mereka dapat memperluas atau memperbesar ekspansi pembiayaan yang akan meningkatkan pendapatan dan laba perbankan, sehingga pihak bank akan mendapatkan profit yang akan disalurkan kembali kepada calon-calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Sementara itu, dari sisi perusahaan pertambangan akan terpenuhi modal kerja dan investasi yang akan memperlancar produksi dan meningkatkan pendapatan, dan juga apabila perusahaan mereka berkembang otomatis keuntungan juga berimbas kepada kesejahteraan karyawan.

Adapun jangka waktu pembayaran 1 bulan yaitu per tanggal 1 sampai 31 Mei, invoice dilakukan pada tanggal 31 Mei misalnya perusahaan tidak mampu membayar pada tanggal tersebut maka perbankan atau bank membuat kebijakan berupa penambahan waktu angsuran H+ 30 sehingga menjadi tanggal 1 s/d 30 Juni dengan penurunan besaran jumlah angsuran yang semula misalnya 1 M menjadi 800 ratus disertai dengan SP.

Apabila omset atau pendapatan mereka menurun pembayaran akan dilakukan dengan cara restrukturisasi (R3) jadi disini penjadwalan kembali angsuran mereka yang semula 50 juta dan sekarang mereka hanya bisa membayar sebesar 25 juta, dengan berkurangnya angsuran otomatis jangka waktu pembayaran akan diperpanjang atau dengan cara pembayaran tetap 25 juta dan waktu tidak diperpanjang akan tetapi pada saat akhir-akhir pembayaran perusahaan tersebut harus bisa melunasi angsuran mereka jika

nasabahnya masih bersifat kooperatif, kalau tidak jalan terakhir adalah dengan cara menjual agunan untuk menutupi hutang.

Instruments for the shifting and management of price risks have been widely used for decades (in some cases – such as forward instruments – even centuries) and have become a standard feature of banks' risk management. Instruments such as swaps, options, forward rate agreements, forward and futures instruments are used extensively to manage price, interest rate and foreign exchange risks. On the other hand, instruments for the shifting of credit risk are a recent development and raise different issues both of analysis and practicality.⁶

Kebijakan yang dilakukan oleh pihak bank agar menghindari resiko pembiayaan jika terjadi penurunan terhadap produksi tambang adalah dengan cara limit credit.

Credit limit refers to the maximum amount of credit a financial institution extends to a client through a line of credit as well as the maximum amount a credit card company allows a borrower to spend on a single card. Lenders usually set credit limits based on information in the application of the person seeking credit.⁷

Limit finance atau limit kredit adalah BNI pusat telah melakukan anggaran untuk usaha pendidikan, anggaran untuk pembiayaan, dan untuk

⁶David T. Llewellyn, Reinhard H, Schmidt, Luisa Anderioni- *Financial Innovation in retail and corporate banking* (2009, Edward Elgan) hlm 9

⁷<http://www.investopedia.com> hari Rabu 22.12 WIT 4 juli 2018

pertambahan. Dalam suatu kasus, misalkan Usaha pendidikan ini mengalami kenaikan, maka anggaran untuk usaha pendidikan akan dinaikan anggaran. Akan tetapi misalkan perusahaan tambang menurun, maka otomatis anggaran yang diberikan akan dikurangi atau pihak bank tidak memberikan pembiayaan untuk mengantisipasi kerugian.

Untuk kebijakan yang lain , yang dilakukan pihak bank mengenai antisipasi kerugian jika produksi tambang menurun adalah pihak bank akan tetap memberikan pembiayaan dengan syarat :

1. Nasabah Existing
 - a. Pembiayaan yang Lancar
 - b. Dana pembiayaan banyak
2. Nasabah referral adalah nasabah yang hasil usahanya selalu meningkat.

Tabel 4.2
NPF Pembiayaan Produktif
BNIS KC Banjarmasin
Tahun 2012-2017

2012	2013	2014	2015	2016	2017
0,15%	3,4%	1,34%	11,26%	6,65%	6,33%

Sumber data : BNI Syariah KC Banjarmasin 2018

Menurut Kamus Bank Indonesia, Non Performing Financing (NPF) adalah kredit yang berklasifikasi kurang lancar, diragukan dan macet. Termin NPF diperuntukan untuk bank syariah.

Berdasarkan peraturan OJK (Otoritas Jasa Keuangan) batas maksimum NPF bank syariah sebesar 5% sementara itu NPF pembiayaan Produktif yang ada di BNI syariah Kc Banjarmasin selama 3 tahun terakhir berada di atas Batas maksimum yang telah ditetapkan oleh OJK. Dimana berturut-turut dengan persentase 11,26% pada tahun 2015, 6,65% pada tahun 2015, 6,33% pada tahun 2017. Hal ini menunjukkan bahwa NPF pembiayaan produktif pada BNIS Kc Banjarmasin mencapai puncaknya pada tahun 2015 yaitu sebesar 11,26%.

NPF pembiayaan produktif di BNIS Kc Banjarmasin pada tahun 2015 terjadi seiring atau bahkan disebabkan oleh terjadinya penurunan harga komoditas harga batu bara yang mencapai 50%, dimana pada tahun 2011 harga batu bara US\$ 112 per MT hanya menjadi US\$ 53 per MT pada tahun 2015.

Pertambangan batu bara merupakan salah satu sektor riil sehingga apabila terjadi penurunan harga batu bara akan berdampak terhadap tingginya NPF pada bank-bank syariah karena bank syariah sangat erat kaitannya dengan sektor riil. Pada saat pertumbuhan ekonomi sedang tinggi biasanya kinerja perbankan syariah dilihat dari NPF-nya akan bagus. Namun beberapa tahun terakhir pertumbuhan sektor riil agak tersendat. Tersendatnya pertumbuhan sektor riil itu terutama terjadi disektor pertambangan, komoditas, dan sektor yang terkait dengan itu. Hal tersebut akan berimbas terhadap kinerja pembiayaan perbankan syariah.

Dampak yang terjadi terhadap pembiayaan apabila produksi tambang menurun adalah dapat dilihat pada tabel 4.1 bahwa pada tahun 2015 Non Performing Financing (NPF) mengalami peningkatan sebesar 11,26%. Non Performing Financing(NPF) adalah kredit yang berklasifikasi kurang lancar, diragukan dan macet. Termin NPF diperuntukan untuk bank syariah. Hal ini menyebabkan pembiayaan banyak yang mengalami masalah, dan NPF pada bank melonjak naik. Dampak ini juga berimbas terhadap Karyawan bank seperti: 1). Mental, jatuhnya moral bankir dan karyawan, seperti hilangnya rasa percaya diri, saling menyalahkan, cuci tangan bagi sebagian orang dan mencari kambing hitam. 2). Karir, rusaknya karier pegawai, sehingga dapat merusak masa depan mereka. 3). Waktu dan Tenaga, Bertambahnya pekerjaan bagi karyawan dan bankir karena harus menyisihkan waktu dan tenaga guna menghadapi kredit bermasalah.

Upaya BNI Syariah dalam meminimalisir kerugian terhadap pembiayaan dengan memperkuat analisa terhadap nasabah, dengan cara melihat kategori nasabah existing kalau tidak nasabah kalau tidak nasabah referal paling tidak ada yang merekomendasikan. Kalau ada calon nasabah baru yang ingin melakukan pembiayaan, maka akan diperketat lagi analisa terhadap calon nasabah tersebut.

C. Analisis data

Setelah menyajikan beberapa data yang dituliskan pada bab IV, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan

masalah yang terdapat pada BAB I mengenai Dampak Penurunan Produksi Sektor Pertambangan terhadap Pembiayaan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

1. Dampak Penurunan Produksi Sektor Pertambangan terhadap Pembiayaan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Setelah adanya pembiayaan yang dilakukan oleh pihak pertambangan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdapat dampak yang berkaitan dengan pembiayaan yang ada. Dampak tersebut antara lain:

Melalui kajian ini dapat dianalisis oleh penulis setelah melakukan penelitian yang lebih lanjut, bahwa terdapat dampak negatif yang dirasakan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berkaitan dengan pembiayaan. Adapun yang menjadi pemicu dari adanya dampak penurunan produksi tambang dikarenakan kurangnya lahan, kendala cuaca dan permintaan (demand) yang melambat. Menurut Ascarya, Pembiayaan adalah dana dari bank syariah ke nasabah yang membutuhkan dana yang telah direncanakan.⁸ Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan yaitu pemberian fasilitas penyediaan. Jadi pembiayaan adalah suatu penyaluran dana dari pihak yang kelebihan dana kepada yang membutuhkan dana untuk dikelola dan dibagi hasilnya sesuai dengan kesepakatan antara dua pihak atau lebih dalam jangka waktu yang telah

⁸Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), hlm 124

ditentukan.⁹ Sesuai dengan teori Ascarya bahwasanya pihak bank memberikan dana kepada nasabah untuk dikelola kembali dan bisa mendapatkan keuntungan. Apabila perusahaan milik nasabah mengalami penurunan otomatis keuntungan atau angsuran yang ada akan mengalami kemacetan dan *Non Performing Financing* (NPF) mengalami kenaikan yang cukup besar.

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat NPF Pembiayaan Produktif yang ada di BNIS KC Banjarmasin pada tahun 2015 mengalami kenaikan yang cukup tinggi sebesar 11,26%. Jika NPF mengalami kenaikan yang cukup tinggi, hal ini bisa menimbulkan imbas kepada pembiayaan yang lainnya. Pertambangan batu bara merupakan salah satu sektor riil sehingga apabila terjadi penurunan harga batu bara akan berdampak terhadap tingginya NPF pada bank-bank syariah karena bank syariah sangat erat kaitannya dengan sektor riil. Pada saat pertumbuhan ekonomi sedang tinggi biasanya kinerja perbankan syariah dilihat dari NPF-nya akan bagus. Namun beberapa tahun terakhir pertumbuhan sektor riil agak tersendat. Tersendatnya pertumbuhan sektor riil itu terutama terjadi disektor pertambangan, komoditas, dan sektor yang terkait dengan itu. Hal tersebut akan berimbas terhadap kinerja pembiayaan perbankan syariah.

⁹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT.RajaGrafindo Prasada,2000), hlm. 73

Pembiayaan ini disebut dengan pembiayaan produktif dengan akad *mudhārabah*, sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Muhammad yang menyatakan bahwa: “Pembiayaan *Mudhārabah* merupakan pembiayaan yang adalah bisnis yang berbasis tidak dapat memberikan kepastian return, maka bank syariah mempertimbangkan referensi tingkat margin keuntungan yaitu penetapan margin bagi hasil pembiayaan berdasarkan usul, rekomendasi dan saran dari *Tim Asset and Liabilities Committee* (ALCO), dan juga dengan mempertimbangkan perkiraan tingkat keuntungan usaha yang di biayai.” Hal tersebut senada dengan Seruan Islam dalam surah Luqman ayat 34 yang berbunyi :¹⁰

سُبُّمَاذَا نَفْسٌ تَدْرِي وَمَا الْأَرْضُ حَامِي مَا وَبِعَلَّمُ الْغَيْثَ وَيُنزِلُ السَّاعَةَ عَلِمُ عِنْدَهُ اللَّهُ إِنَّ
 خَيْرٌ عَلِيمٌ اللَّهُ إِنَّ تَمُوتُ أَرْضِي بَأَيِّ نَفْسٍ تَدْرِي وَمَا غَدَا تَكُ

Artinya: “ Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.

Dalam surah diatas dapat diambil kesimpulan bahwa manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, Namun demikian mereka diwajibkan berusaha.

¹⁰Departemen Agama, *Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta : CV, Media Fitrah Rabbani, 2009)
 hlm 411

Oleh karena itu pihak BNIS Kantor Cabang Banjarmasin, dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabahnya tentunya pihak bank tersebut tidak sembarangan dalam memilih nasabahnya, ada beberapa ketentuan yang terlebih dahulu harus dijalani, seperti Prinsip 6C : *character, capacity, capital, collateral, condition of economy, Constraints*

a. *Character*

Character adalah keadaan watak/sifat dari *customer*, baik dalam hal kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.¹¹ Menurut teori tersebut *Character* yang dimaksud disini adalah yang pertama untuk meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya, apakah si nasabah tersebut dapat di berikan pembiayaan atau tidak sesuai karakter yang dimaksud oleh pihak bank. Yang kedua untuk meneliti riwayat hidup calon nasabah.

b. *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal dalam sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *customer* menjalankan usahanya dan merasa lebih yakin memberikan

¹¹Viethzal Rivai dan Andria Ermata Viethzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008) hlm. 348

pembiayaan.¹² Menurut teori tersebut yang dimaksud dengan *Capital* adalah modal sendiri juga diperlukan bank sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usahanya. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self-financing*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar daripada kredit yang dimintakan kepada bank.

c. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon *customer* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon *customer* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperoleh. Menurut teori *capacity* yang dimaksud adalah pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, yang pertama pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan. Yang kedua pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-

¹²Ibid hlm 351

peralatan, administrasi dan keuangan, industrial relation sampai pada kemampuan merebut pasar.

d. *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan *customer* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Menurut teori tersebut *Collateral* yang dimaksud adalah pihak bank akan menganalisis apakah agunan yang diberikan nasabah terhadap bank sesuai dengan jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Apabila agunan yang diberikan tidak sesuai dengan ketentuan pihak bank, maka akan ada kemungkinan resiko kerugian terhadap pembiayaan akan besar.

e. *Condition Of Economy*

Condition Of Economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon *customer*. Yang dimaksud dengan teori tersebut adalah apabila kondisi perusahaan menurun maka akan mempengaruhi pembiayaan pada bank.

f. *Constraints*

Constraints adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalkan pendirian suatu pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu

bata. Yang dimaksud dengan teori tersebut adalah apabila batasan atau hambatan pada suatu usaha tidak dianalisa dengan benar maka akan menggaanggu terhadap usaha yang dilakukan oleh *customer* dan akan mempengaruhi terhadap pembiayaan pada bank.

Dari keenam prinsip diatas, yang paling perlu mendapatkan perhatian account officier adalah *character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, prinsip lainnya tidak berarti. Dengan perkataan lain, maka permohonannya harus ditolak.