

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Profil Perusahaan

1. Sejarah singkat perusahaan

Sejarah berdiri 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 digunakan mulai akhir tahun 1968, dan lebih dikenal sebagai “BNI 46”.

Dengan berlandaskan pada Undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.

Di dalam *Corporate Plan* UUS BNI Tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009, yang terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS), sesuai UU No.19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4,5 No. 385 Banjarmasin. Bangunan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdiri dari tiga lantai,

yaitu lantai dasar terdiri dari ruangan *Consume Sales*, ruangan Prima nasabah, Mushola dan Toilet. Lantai dua terdiri dari ruang Branch Manager ruangan SME Financing, Operasional Manager, ruangan *Costumer 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 PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.

2. Visi-misi PT. Bank Negara Indonesia Syariah

a. Visi

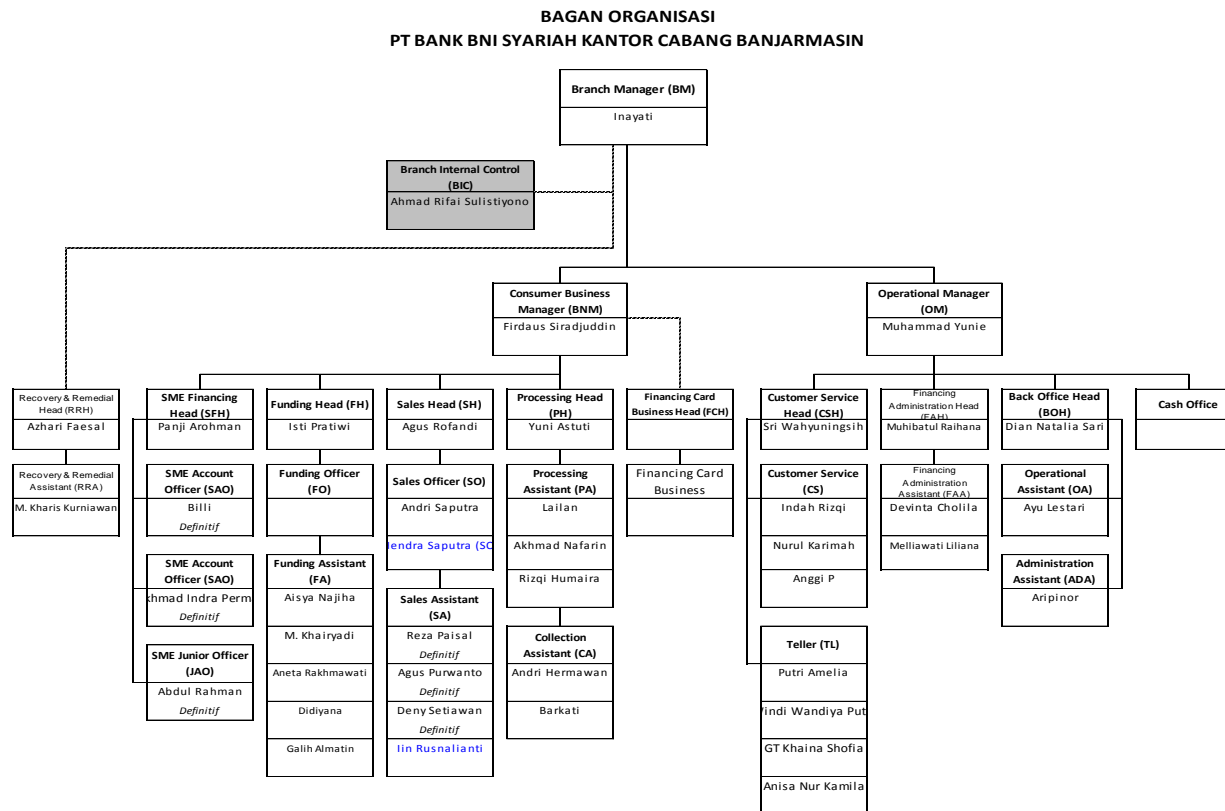
Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi

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

3. Struktur Organisasi

Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdapat struktur organisasi yang dapat dilihat dibawah ini:



Ket:

- a. *Branch Manager (BM)* : Inayati
- b. *Operasional Manager (OM)* : Muhammad Yunie
- c. *SME Financing Head* : Panji Arrohman
- d. *Consumer Sales Head* : Yuni Astuti
- e. *Consumer Processing Head* : Isti Prastiwi
- f. *Consumer Service Head* : Agus Rofandi
- g. *Financing Administration Head* : Muhibatul Raihana
- h. *Back Office Head* : Dian Natalia Sari
- i. *Recovery & Remedial Head (RRH)* : Azhari Faesal.

4. *Job Description*

Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab atau deskripsi jabatan pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebagai berikut:

- a. *Job Description Branch Manager (BM)*
 - 1) Bertanggung jawab atas operasional di area sesuai dengan kebijakan/bisnis proses yang telah ditetapkan.
 - 2) Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya (anggaran, sarana pendukung, alat produksi, SDM) di area kerja yang ditugaskan.
 - 3) Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program bisnis yang ada di area pada *speed* dan *cost* yang efisien dan efektif.

- 4) Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, monitoring program serta pengendalian krisis yang ada di area.
- 5) Melakukan koordinasi yang baik dengan pihak supervisor area operator terkait eksekusi aktivitas *marketing* di lapangan.

b. *Job Description Operasional Manager (OM)*

- 1) Memberi dukungan kepada pemimpin cabang dan bekerjasama dalam hal:
 - a) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.
 - b) Mengorganisasikan serta mengelola sumber daya manusia yang ada.
 - c) Operasional dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan.
 - d) Memberikan jasa pelayanan PT. BNI Syariah kepada nasabah.
 - e) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro iB, tabungan iB, deposito iB dan produk PT. BNI Syariah lainnya kepada nasabah.
 - f) Menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan, dan jasa yang dilaksanakan oleh unit terkait.
- 2) Menyelia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung aktivitas seluruh unit operasional yang berada dibawah peneliaannya sejalan dengan prosedur dan kebijaksanaan yang ditetapkan oleh kantor pusat PT. BNI Syariah.

- 3) Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat PT. BNI Syariah.

c. *Job Description Consumer Sales*

- 1) Menyelia langsung kegiatan:
 - a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen.
 - b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen.
 - c) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
 - d) Memproses permohonan pembiayaan konsumen (konsumer non skoring).
 - e) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel kolektibiliti 1 dan 2 serta pembiayaan konsumen.
 - f) Melakukan kerjasama dengan institusi/aliansi bisnis (*developer, dealer*, instansi pemerintah, perusahaan penyedia jasa sales, dan sebagainya) dalam rangka pemasaran produk.
 - g) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk PT. BNI Syariah lainnya.
 - h) Mengkoordinasikan tim pemasaran pembiayaan konsumen.
- 2) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.

d. *Job Description Unit Recovery & Remedial (RR)*

- 1) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan.
- 2) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembiayaan.
- 3) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan konsumen (konsumer-skoring agunan dan konsumer-skoring tanpa agunan).
- 4) *Collection* pembiayaan produktif ritel (Produktif-Ritel BFM & Produktif-Ritel Non BFM) & Pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring) kolektibiliti 3,4,5 dan hapus buku, termasuk di dalamnya memproses pelunasan pembiayaan dipercepat/PSJT.
- 5) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel (*Produktif-Ritel* BFM & Produktif-Ritel Non BFM), serta pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring) kolektibiliti 3,4,5 dan hapus buku baik melalui *first way out* maupun *second way out*.
- 6) Penyusunan memorandum analisa penyelamatan (MAP) dan memorandum perubahan kolektibiliti.
- 7) Penyusunan memorandum penghapusan bukuan/ penghapusan pembiayaan pelayanan.
- 8) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal PT. BNI Syariah.

e. *Job Description Consumer Processing (Prosessing)*

- 1) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring).
 - 2) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen non-fixed income pembiayaan konsumen.
 - 3) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-skoring sehingga diperoleh nilai yang wajar dan tepat waktu.
 - 4) Melakukan analisa pembiayaan konsumen-skoring dan membuat pengusulan pembiayaan.
 - 5) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.
 - 6) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal PT. BNI Syariah.
- f. *Job Description Costumer Service* (Pelayanan)
- 1) Pembukaan dan pengelolaan rekening/ transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri (Giro iB, Tabungan iB, dan Deposito iB).
 - 2) Melakukan *referral* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (*e-Banking: ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking*) kepada nasabah yang datang.
 - 3) Kegiatan pelayanan keuangan lainnya dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, berperan aktif dalam melakukan *referral walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk

menggunakan saluran berbiaya rendah (*e-Banking: ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking*).

- 4) Mengelola Pelaksanaan Program Anti Pencurian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang dan kantor cabang pembantu.

g. *Job Description Financing Administration (Operasional)*

- 1) Menyelia langsung kegiatan.
 - a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan.
 - b) Memantau proses pemberian pembiayaan.
 - c) Mengelola penerbitan agunan Bank.
 - d) Mengelola administrasi transaksi kliring.
 - e) Menjalin kerjasama dengan pihak asuransi dan notaris.
 - f) Melakukan pembukaan transaksi.
 - g) Mengelola pelaporan internal dan eksternal.
- 2) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat.
- 3) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

h. *Job Description SME Financing*

- 1) Pemasaran produk pembiayaan produktif.
- 2) Proses permohonan pembiayaan produktif.
- 3) Penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif.

- 4) Aktivitas *collection* dan proses usulan penyelamatan pembiayaan produktif dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2.
 - 5) Proses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan.
- i. *Job Description Back Office*
- 1) *Operational Assistant*
 - a) Pembukuan transaksi Cabang
 - b) Proses transaksi kliring
 - c) Penyelesaian Daftar Pos Terbuka
 - d) Proses pembukaan Garansi Bank, L/C dan SKBDN
 - e) Proses permohonan gadai/kepemilikan emas dan CCF
 - f) Input dan pemantauan rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan
 - g) Proses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran, dan pelunasan.
 - 2) *Administration Assistant*
 - a) Pengelolaan laporan keuangan dan kebenaran pembukaan transaksi-transaksi Cabang
 - b) Pengelolaan administrasi dan data kepegawaian Cabang
 - c) Pengelolaan kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Supir, Pelayan, Jaga Malam, dll) Cabang
 - d) Usulan penambahan/perubahan/*update user* CS, SCO, HRIS dan sistem lainnya.

5. Produk-produk PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan pada bidangnya yaitu yang bergerak pada bidang usaha keuangan maka jenis produk yang ditawarkan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Produk Penghimpun Dana

Dibawah ini adalah beberapa Produk Penghimpun Dana, diantaranya:

1) Tabungan BNI iB Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan maupun non perorangan dalam mata uang rupiah.

2) Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah

Tabungan dengan akad mudharabah yang dilengkapi dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas *e-Banking*. BNI Bisnis iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold.

3) Tabungan BNI iB Prima Hasanah

Tabungan BNI iB Prima Hasanah menggunakan akad *mudhārabah*. Tabungan bagi Nasabah "*High Networth*" dengan bagi hasil kompetitif dan manfaat berupa fasilitas transaksi *e-Banking*, perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas Executive Lounge bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah. BNI Prima iB Hasanah dilengkapi dengan Zamrud Card.

4) Tabunganku BNI iB Hasanah

Tabungan nasional dengan akad *wadiah* dan setoran awal ringan untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

5) Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah

Tabungan dengan akad *mudharabah* untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan. Bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

6) Tabungan BNI iB Baitullah Hasanah

Tabungan perencanaan haji maupun umrah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah* maupun *wadiah* dengan setoran bebas atau bulanan. Bermanfaat sebagai sarana pembayaran biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) Reguler maupun khusus dengan besar biaya ditentukan oleh kementerian agama. Produk ini dilengkapi dengan kartu Haji dan Umrah Indonesia yang berfungsi sebagai kartu transaksi belanja maupun penarikan tunai di tanah suci, sehingga mengurangi kebutuhan uang tunai yang harus dibawa. Produk ini memiliki produk turunan berupa Tabungan iB Baitullah Anak Hasanah yang memberikan manfaat tabungan perencanaan haji maupun umrah untuk anak berusia dibawah 17 tahun.

7) Tabungan Simpel BNI iB Hasanah

Tabungan dengan akad *wadiah* untuk siswa berusia dibawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

8) Tabungan BNI iB Dollar Hasanah

Tabungan dengan akad *mudhārabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan dan non-perorangan dalam mata uang USD.

9) Giro BNI iB Hasanah

Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan akad wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non-perorangan.

10) Deposito BNI iB Hasanah

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan.

b. Produk Penyaluran Dana

Dibawah ini adalah beberapa Produk Penyaluran Dana, diantaranya:

1) Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah

Dengan prinsip murabahah (jual beli) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen, dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, dengan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangannya.

2) Pembiayaan BNI Oto iB Hasanah

Dengan prinsip murabahah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk pembelian kendaraan bermotor.

3) Pembiayaan Rahn Emas iB Hasanah

Merupakan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat dengan sistem penjaminan berupa emas baik batangan maupun perhiasan didukung administrasi dan proses persetujuan yang cepat dan mudah. Pembiayaan mulai dari Rp. 500 rb hingga Rp. 50 Jt. Jangka Waktu Pembiayaan 3,6,9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang). Adapun tujuan dari pembiayaan ini diantaranya modal usaha /produktif, biaya pendidikan, kesehatan, dll (konsumtif) dan keperluan lainnya. Dengan persyaratan berupa Fotokopi KTP, fisik emas.

4) Pembiayaan Emas iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan untuk kepemilikan emas logam mulia secara angsuran tetap setiap bulannya dengan menggunakan akad murabahah.

5) Pembiayaan BNI Multijasa iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fix asset* atau kendaraan bermotor sesuai dengan prinsip syariah.

6) Pembiayaan BNI Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa *fix asset* sesuai dengan prinsip syariah.

7) Pembiayaan BNI Fleksi iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif bagi pegawai atau karyawan suatu perusahaan/instansi untuk pembelian barang dan jasa sesuai dengan prinsip syariah.

8) Pembiayaan BNI *Cash Collateral Financing* iB Hasanah

Pembiayaan dengan jaminan dana nasabah yang disimpan dalam bentuk deposito, tabungan dan giro yang diterbitkan oleh BNI Syariah.

9) Mikro 2 iB Hasanah

Pembiayaan yang ditujukan untuk pengusaha mikro dengan limit mulai dari Rp 5 Juta hingga Rp 50 Juta untuk tujuan pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif, serta pembelian barang atau keperluan lainnya yang bersifat konsumtif. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan.

10) Rahn Mikro

Pembiayaan rahn yang ditujukan untuk modal usaha/produktif, biaya pendidikan, kesehatan, serta keperluan konsumtif lainnya. Jangka Waktu Pembiayaan 3,6,9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang).

11) Mikro 3 iB Hasanah

Pembiayaan yang ditujukan untuk pengusaha mikro dengan *limit* mulai dari Rp 50 Juta hingga Rp 500 Juta untuk tujuan pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif, serta pembelian barang atau keperluan lainnya yang bersifat konsumtif.

12) Pembiayaan BNI Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha produktif (modal kerja dan investasi) sesuai prinsip syariah.

13) Pembiayaan BNI Linkage Program iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan di mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS, dan lainnya kemudian disalurkan

kepada end user (pengusa mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

14) Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah

Pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

15) Pembiayaan Usaha Besar iB Hasanah

Pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbeda hukum skala menengah dan besar dalam mata uang rupiah maupun valas.

16) Pembiayaan BNI Sindikasi iB Hasanah

Pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan serta dokumen yang berlaku sama kepada seluruh peserta sindikasi dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.

17) Pembiayaan Multifinance BNI iB Hasanah

Penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada *multifinance* untuk usahanya di bidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

18) Pembiayaan BNI Griya Konstruksi iB Hasanah

Pembiayaan produktif yang diberikan kepada *developer* untuk membangun perumahan dan/atau fasilitas umum/sosial serta dilarang digunakan untuk pengadaan/tidak langsung sesuai dengan prinsip syariah.

19) Anjak piutang iB Hasanah

Jasa pengalihan penyelesaian piutang baik L/C maupun non L/C dari korporasi/*seller* kepada BNI Syariah yang kemudian menagih piutang tersebut kepada issuing bank atau pihak yang berutang (mitra korporat/*buyer*). Dapat disertai dengan fasilitas pembiayaan jangka pendek kepada *corporate* (nasabah) yang diperuntukan sebagai talangan atas kebutuhan likuiditas korporat senilai tagihan piutang dengan berlandaskan prinsip syariah.

20) Penjaminan iB Hasanah

Pembiayaan talangan yang diberikan kepada mitra korporat sehubungan dengan penjaminan yang diberikan oleh bank kepada mitra korporat tersebut untuk memenuhi kewajibannya kepada korporat. Pada saat mitra korporat tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada korporat, maka bank memberikan pembiayaan talangan kepada mitra korporat yang dibayarkan langsung kepada korporat sesuai dengan prinsip syariah.

21) Pembiayaan Kepada Penyelenggara Haji Khusus iB Hasanah

Pembiayaan modal kerja yang ditujukan kepada Penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK) atau Travel Agen untuk modal kerja.

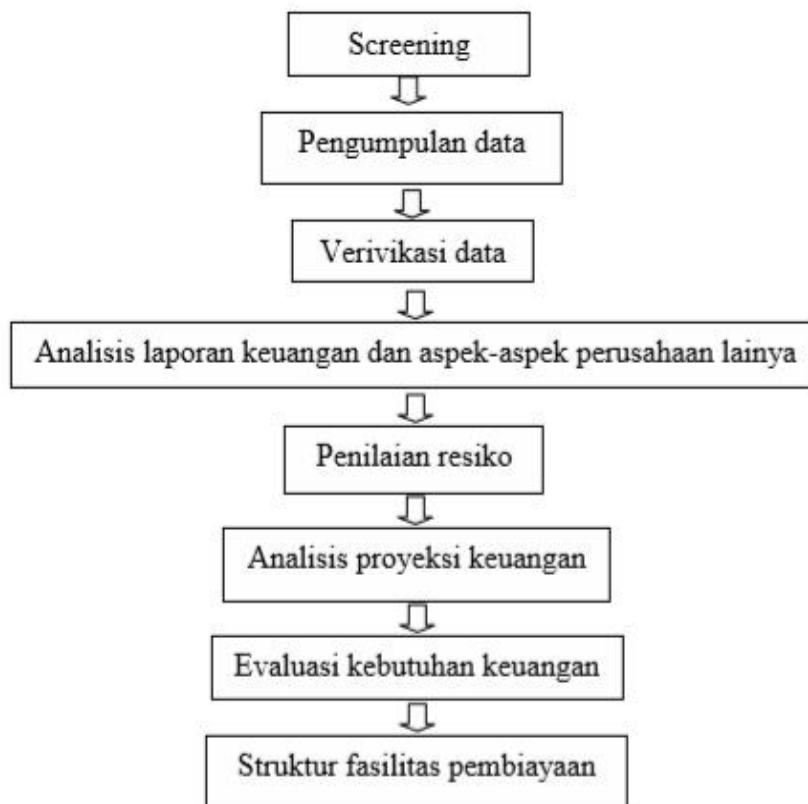
B. Penyanjian Data

1. Analisis pengelolaan kolektibilitas pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 29 Januari hingga 29 Maret 2019, diketahui bahwa analisis pengelolaan kolektibilitas pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sudah memenuhi standar ketentuan yang diberlakukan oleh perbankan. Adapun pengelolaan kolektibilitas pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin meliputi: (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019)

a. Garis Besar Proses Analisis Pembiayaan

Tujuannya adalah untuk menyediakan sarana analisis pembiayaan yang mantap dan efisien dalam rangka pengambilan keputusan pembiayaan yang sehat. Secara garis besar, proses analisis pembiayaan kecil meliputi 8 langkah, yaitu: (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 25 Februari 2019)



Gambar 4.1 Alur Proses Analisis Pembiayaan

Sumber: PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (2019)

1) Screening

- a) Menerima berkas aplikasi permohonan pembiayaan dari nasabah/calon nasabah pembiayaan.
- b) Meneliti kondisi calon nasabah untuk mengetahui kemungkinan ada/tidaknya pelanggaran terhadap larangan pemberian pembiayaan.
- c) Input larangan pemberian pembiayaan;
- d) Ketentuan pemerintah/BI.
- e) Ketentuan BNI Syariah.
- f) Ketentuan syariah Islam/MUI.

- 2) Pengumpulan data
 - a) Menyusun rencana pengumpulan data (antara lain: menetapkan jenis data yang diperlukan, sumber data dan cara memperolehnya).
 - b) Melaksanakan pengumpulan data.
 - c) Menyeleksi data yang perlu / tidak perlu.
- 3) Verifikasi data.
 - a) Melakukan pemeriksaan setempat (pemeriksaan fisik / OTS).
 - b) Melakukan verifikasi data barang agunan kepada pihak berwenang.
 - c) Meminta informasi bank kepada BI / bank lain / lembaga pembiayaan lainnya.
 - d) *Checking* kepada pemberi, pemasok, pesaing maupun pihak ketiga lainnya.
- 4) Analisis laporan keuangan dan aspek-aspek perusahaan lainnya.
 - a) Analisis rasio.
 - b) Analisis pernyataan laba / rugi dan neraca.
 - c) Analisis rekonsiliasi modal dan harta tetap.
 - d) Analisis pernyataan pengadaan kas.
 - e) Analisis aspek-aspek perusahaan lainnya, seperti aspek umum dan manajemen, hubungan dengan bank dan / atau lembaga pembiayaan teknis dan produksi, pemasaran, keuangan, proyeksi keuangan, resiko, aspek syariah dan evaluasi agunan pembiayaan (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara

Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 08 Maret 2019).

- 5) Penilaian risiko
 - a) Identifikasi risiko.
 - b) Penilaian risiko umum dan khusus serta pengaruhnya terhadap pembiayaan yang diberikan.
 - c) Penilaian risiko sebagai dasar asumsi proyeksi arus kas.
- 6) Analisis proyeksi keuangan.
 - a) Menyusun asumsi-asumsi, menyesuaikan/merubah asumsi dengan mempertimbangkan risiko tertentu.
 - b) Perhitungan margin, nisbah dan ujroh.
 - c) Menyusun proyeksi arus kas dalam skenario wajar (khusus pembiayaan investasi *murabahah, mudharabah, dan musyarakah*).
 - d) Proyeksi laba/rugi dan neraca.
- 7) Evaluasi kebutuhan keuangan.
- 8) Analisis proyeksi arus kas tersebut untuk menentukan jumlah dan kapan terjadinya kekurangan atau surplus kas untuk menentukan jenis pembiayaan, agunan dan syarat-syarat pembiayaan.
- 9) Struktur fasilitas pembiayaan.
 - a) Menetapkan jenis, jumlah dan sifat pembiayaan yang akan di berikan.
 - b) Menetapkan agunan yang diperlukan dan kemungkinan pengikatan serta penutupan asuransinya.
 - c) Menetapkan syarat-syarat pembiayaan.

Hasil wawancara mengenai waktu pelayanan dan jam operasional kantor ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa pentingnya suatu manajemen atau pengendalian terhadap jalannya suatu organisasi. Perencanaan atau *planning* yaitu proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi.

Manajemen mensyaratkan pengorganisasian suatu struktur untuk mencapai rencana, menyusun struktur dengan karyawan, mengembangkan kebijakan, prosedur dan sistem untuk mengarahkan karyawan, serta memantau pelaksanaan rencana. Kepemimpinan lebih peduli dengan mengkomunikasikan visi dan mengembangkan budaya bersama dan menetapkan nilai-nilai inti yang dapat mengarah pada keadaan masa depan yang diinginkan, sedangkan visi mungkin demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien, efektif, dan ekonomis.

Pengendalian dan pengawasan atau *controlling* yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi. (Sule & Saefullah, 2015, hlm. 8). Menurut Chuck Williams dalam buku "*Management*" mengatakan: *Controlling is monitoring progress toward goal achievement and taking corrective action when progress isn't being made.* (Williams, 2000, hlm. 7)

b. Pembahasan proses analisis pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

1) *Screening*.

Merupakan tahap awal dalam proses analisis pembiayaan dimana pada tahap ini yang pertama kali dilakukan adalah penerimaan berkas permohonan pembiayaan dari nasabah, kemudian dilakukan identifikasi terhadap nasabah yang bersangkutan dengan tujuan untuk mengetahui kemungkinan ada/tidaknya pelanggaran terhadap larangan pemberian pembiayaan, yang selanjutnya dari hasil identifikasi tersebut kemudian dikorelasikan dengan aturan-aturan pembiayaan dari pemerintah/BI, BNI sendiri, serta dari MUI (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

2) Pengumpulan data.

Merupakan bagian yang sangat penting dan harus dilakukan pada permulaan sekali waktu proses analisis pembiayaan, karena apabila data yang dianalisis tidak benar, maka hasil analisisnya juga tidak benar.

Pengumpulan data harus diarahkan pada pengumpulan informasi yang lengkap, akurat dan *up to date*, dilakukan secara langsung dan aktif dari nasabah pembiayaan, pihak ke 3 dan sumber data lainnya (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 10 Maret 2019).

a) Prosedur



Gambar 4.2 Prosedur Pengumpulan Data

Sumber: PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (2019)

b) Sumber dan metode pengumpulan data


Pengumpulan data dilakukan pada sumber-sumber data yang dapat dipercaya dan tidak hanya terbatas pada nasabah pembiayaan.

- (1) Pengumpulan data dapat bersumber dari:
 - (a) Nasabah.
 - (b) Pihak ke 3.
 - (c) Perpustakaan/penerbitan-penerbitan, brosur, majalah, surat kabar dll.

(d) Internet BNI Syariah (file, berkas nasabah, laporan nasabah bagi yang sudah / pernah menjadi nasabah).

(2) Garis besar dari pengumpulan data / informasi adalah sebagai berikut:

Sumber data	Metode pengumpulan
Nasabah	Nasabah datang ke Bank Pegawai bank mengunjungi / meninjau nasabah : 1. Kantor pusat 2. Lokasi usaha 3. Lainnya
Pihak ke 3	Pegawai bank mengunjungi / menghubungi : 1. Departemen terkait 2. Instansi pemerintah lainnya 3. Organisasi niaga / asosiasi 4. Bank lain 5. Pemasok 6. Pembeli 7. Lainnya
Perpustakaan / penerbitan	Penelitian melalui brosur, kepustakaan, majalah dan penerbit-penerbit lainnya.



Data
Seluruh informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi perangkat aplikasi pembiayaan.

Tabel 4.1 Garis Besar dari Pengumpulan Data / Informasi

Sumber: PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (2019)

(3) Batas waktu pengumpulan data untuk pembuatan PAP (Perangkat Aplikasi Pembiayaan) ditetapkan maksimal 2 minggu. Apabila dalam waktu yang ditetapkan tersebut nasabah tidak dapat melengkapi data yang diminta bank,

maka berkas-berkas permohonan pembiayaan dikembalikan kepada pemohon pembiayaan (nasabah/calon nasabah)

- (4) Setiap pertemuan/call dengan nasabah dan kunjungan setempat (*site visit*), harus dibuatkan laporannya dalam waktu paling lama 5 (lima) hari kerja dan di tuangkan dalam formulir call memo/FKS (Formulir Kunjungan Setempat) laporan-laporan tersebut dibuat oleh pejabat/pegawai yang melakukan pertemuan/peninjauan tersebut. Dalam hal pertemuan atau peninjauan setempat dilakukan oleh 2 orang atau lebih, maka secara bersama-sama menandatangani laporan dimaksud.
- (5) Khusus untuk data keuangan perusahaan, apabila nasabah/calon nasabah yang bersangkutan, belum dapat membuat/menyampaikan laporan keuangan, ditetapkan sebagai laporan keuangan di mungkinkan untuk dibuatkan oleh petugas bank (pengelola pemasaran) dengan ketentuan sebagai berikut:
 - (a) Pada laporan keuangan di cantumkan nama dan tanda tangan staff Bank yang menyusun
 - (b) Nasabah menandatangani laporan keuangan tersebut sebagai tanda persetujuannya
 - (c) Maksimal 3 (tiga) kali atau 3 (tiga) tahun berturut-turut dan disusun atas dasar data yang telah diverifikasi.
 - (d) Pengelola pemasaran berkewajiban untuk membina nasabahnya agar setelah 3 (tiga) kali atau 3 (tiga) tahun dibuatkan, nasabah pembiayaan sudah dapat menyusun laporan keuangannya sendiri.

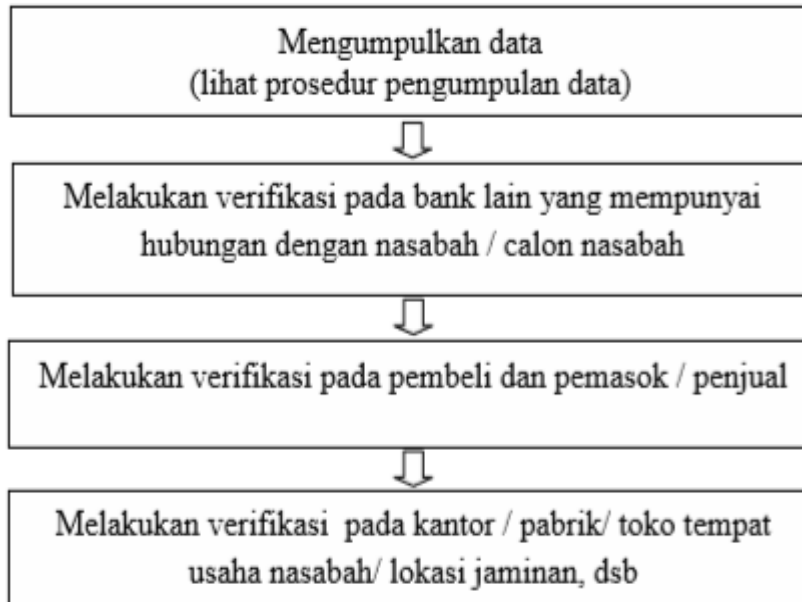
(6) Penyampaian surat-surat ijin usaha

Persyaratan ijin usaha untuk nasabah kecil syariah diberikan kelonggaran sebagai berikut:

- (a) Untuk pembiayaan maksimum s/d Rp. 2,5 juta tidak wajib menyampaikan surat ijin usaha/surat keterangan usaha.
- (b) Untuk pembiayaan maksimum diatas Rp. 2,5 s/d 50 juta minimal harus ada surat keterangan usaha atau sejenisnya dari kepala desa/kecamatan
- (c) Untuk pembiayaan maksimum diatas Rp. 50 juta harus ada legalitas usaha sesuai ketentuan perijinan yang berlaku untuk bidang usaha masing-masing (misal SITU, TDP, SIUP dll).
- c) Verifikasi data

Verifikasi data pada pihak ke tiga dan nasabah, tujuannya adalah untuk menjamin atau meyakini kebenaran dan keakuratan data atau informasi yang telah dikumpulkan. Sebelum membuat PAP, data dan/atau informasi yang dikumpulkan harus diverifikasi/dicek pada pihak ketiga atau dicek kebenarannya melalui OTS dan penelitian dokumen. Dalam hal permintaan informasi kepada pihak pemasok/pembeli untuk memverifikasi hutang/piutang nasabah sulit dilakukan, maka verifikasi dapat dilakukan melalui bukti-bukti pembukuan yang ada pada perusahaan (misal voucher, kwitansi, DO dan sejenisnya) (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

(1) Prosedur



Gambar 4.3 Prosedur Verifikasi Data

Sumber: PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (2019)

(2) Pengelolaan pemasaran harus melakukan verifikasi terhadap data nasabah untuk menentukan kebenaran, kewajaran, dan ketepatan data dimaksud melalui pemeriksaan setempat dan penelitian pada pihak ke 3 (tiga). Sebelum dilakukan verifikasi agar dilakukan terlebih dahulu persiapan-persiapan antara lain berupa:

- (a) Tujuan verifikasi
- (b) Penetapan secara jelas tentang pos-pos harta/hutang dan aktivitas perusahaan yang akan diverifikasi
- (c) Pejabat/pegawai perusahaan nasabah/pihak ke 3 lainnya yang akan ditemui/ dikunjungi dan dimintai penjelasan.

- (3) Garis besar pelaksanaan verifikasi pada pihak ke 3 adalah sebagai berikut:
- (a) Informasi bank: Memilih bank-bank yang memberitahukan pembiayaan kepada perusahaan nasabah (bila ada). Minimum ; 1 Bank.
 - (b) Penelitian pada pembeli: Memilih pembeli-pembeli utama atas Produk atau jasa dari perusahaan nasabah. Minimum ; 1 Pembeli.
 - (c) Penelitian pada pemasok: Memilih supplier utama dari perusahaan Nasabah. Minimum ; 1 Pemasok.
- (4) Dalam melaksanakan verifikasi pada pihak ke-3 perlu diperhatikan juga mengenai reputasi dari pihak-pihak yang memberikan informasi dan kewajaran dari informasi sendiri.
- (5) Garis besar pelaksanaan verifikasi/pemeriksaan setempat pada nasabah.
- (a) Sistem rating nasabah
 - Untuk mengukur risiko nasabah yang terdiri atas *customer risk rating* (CRR) dan *customer credit rating* (CCR) dimana CCR dinyatakan sebagai rating akhir (final). Sistem rating tersebut diatas akan berguna dalam pengukuran:
 - (1) Tingkat kemungkinan suatu nasabah akan *default*.
 - (2) Tingkat resiko kerugian (*probability of loss*) yang akan dihadapi oleh bank dalam hal nasabah gagal memenuhi kewajibannya (*in the event of default*).
 - (b) CRR (*risk*) merupakan suatu tingkatan resiko yang mengukur seberapa besar tingkat kemungkinan (*likelihood*) suatu nasabah akan gagal/*default* dalam memenuhi kewajibannya kepada bank, berdasarkan penilaian atas 4 (empat) komponen (*vareable*) utama:

- (1) Industri *rating*;
- (2) Kondisi bisnis (pemasaran & teknis produksi);
- (3) Manajemen dengan umum.

Dengan kata lain, CRR mengukur tingkat kemampuan nasabah dalam membayar atau memenuhi kewajibannya kepada bank berdasarkan kemampuan *first way out*.

- (c) *Customer credit rating (CCR)* merupakan suatu ukuran yang menyatakan tingkat risiko kerugian (*probability of loss*) yang akan dihadapi oleh bank dalam hal nasabah gagal memenuhi kewajibannya (*in the event of default*). Tingkat resiko kerugian dimaksud telah memperhitungkan jaminan sebagai unsur pembayaran kembali (*recovery rate*) dengan kata lain CCR mengukur tingkat risiko kerugian bank terhadap kemampuan nasabah dalam membayar atau memenuhi kewajibannya kepada bank berdasarkan kemampuan *first way out* dan *second way out*. Penilaian atas *first way out* dan *second way out* tersebut menghasilkan 10 tingkatan risiko dalam CRR dimana skor dan tingkat risikonya analog dengan CRR (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

d) Analisis proyeksi keuangan

- (1) Proyeksi arus kas (*cash flows*)

Proyeksi arus kas dibuat untuk menilai kebutuhan keuangan nasabah (jumlah, kapan digunakan dan berapa lama) dan untuk menilai kemampuan

nasabah dalam membayar kembali hutang kepada bank (*first way out*) dibuat untuk pembiayaan investasi & produktif (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Maret 2019).

(a) Tingkat risiko fasilitas

Tiap-tiap jenis fasilitas pembiayaan mempunyai tingkat risiko yang berbeda-beda, sehingga perlu adanya penetapan tingkat risiko terhadap masing-masing fasilitas. Diperlukan karena:

(1) Merupakan petunjuk untuk menentukan jenis dan syarat pembiayaan:

- (a) Memberikan identitas risiko atas setiap fasilitas pembiayaan.
- (b) Memudahkan dalam membandingkan antara fasilitas yang satu dengan fasilitas yang lainnya.

(2) Merupakan petunjuk penetapan jaminan dan pemantauan yang diperlukan:

- (a) Fasilitas yang lebih berisiko memerlukan jaminan yang lebih kuat.
- (b) Fasilitas yang lebih berisiko memerlukan pemantauan yang lebih tajam.

(3) Merupakan petunjuk untuk pelimpahan wewenang memutus perubahan jenis fasilitas dan penggantian jaminan

- (a) Fasilitas yang lebih berisiko tinggi yang belum digunakan dapat dialihkan ke fasilitas lain yang risikonya lebih rendah/kecil dengan kelompok pemutus yang lebih rendah.
- (b) Sampai batas-batas tertentu, penggantian jaminan untuk fasilitas yang risikonya kecil dapat dilakukan dengan kelompok pemutus yang lebih rendah.

- (4) Selain risiko tersebut diatas perlu juga diperhatikan risiko antara lain:
 - (a) Jangka waktu pembiayaan, risiko yang berkenaan dengan jangka waktu pembiayaan dan makin panjang jangka waktu pembiayaan makin tinggi risikonya karena faktor ketidakpastian.
 - (b) Fasilitas pembiayaan yaitu fasilitas pembiayaan langsung mempunyai potensi risiko langsung/penuh, fasilitas pembiayaan tidak langsung terjadinya risiko tergantung kemungkinan pencairannya.
- (5) Penilaian jaminan
Penetapan jenis jaminan/agunan yang diperlukan
 - (a) Perbedaan jenis jaminan ditentukan oleh *cash equivalency factor* (CEF) dari masing-masing jaminan karena menunjukkan nilai jaminan yang relatif, membedakan jenis-jenis jaminan, meyakinkan terpenuhinya nilai jaminan yang cukup terhadap total fasilitas.
 - (b) *Cash equivalency factor* (CEF) ditetapkan atas dasar nilai jaminan yang terdiri dari kemungkinan naik turunnya harga dan tingkat kepastian (*predictability*). Kemungkinan penjualan jaminan/ pencairannya seperti kecepatan pencairan, pasar/ permintaan dan penguasaan secara yuridis.
- 3) Setiap barang jaminan yang akan diterima sebagai jaminan pembiayaan (agunan) harus dilakukan penilaian/taksasi untuk memperoleh keyakinan harga yang wajar menurut bank. Untuk menetapkan nilai taksasi jaminan tersebut khususnya untuk barang-barang tidak bergerak minimal harus ada dua harga pembanding yang dapat diperoleh antara lain terdiri dari:
 - a) Informasi harga pasar dari masyarakat disekitar lokasi barang jaminan.

- b) Informasi harga dari pemerintah daerah setempat.
- c) Perusahaan penilai/appraisal, asuransi dll.
- 4) Penilaian jaminan oleh appraisal (penilai) independen

Berdasarkan peraturan BI 5/17/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003 tentang KAP bank syariah ditetapkan bahwa penilaian agunan wajib dilakukan oleh penilai independen bagi pembiayaan, piutang dan atau *qardh* yang diberikan lebih dari Rp 1,5 Milyar kepada nasabah atau grup usaha (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, SME *Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

- 5) Dari hasil perkalian antara nilai taksasi atau harga pasar atas jaminan tersebut dengan CEF dari masing-masing jaminan yang bersangkutan akan diperoleh *cash equivalency*. Jadi $CEV = \text{nilai taksasi} \times \text{CEF}$.
- 6) Setiap jenis barang jaminan tersebut selain ditetapkan CEF nya, juga ditetapkan "*Realization rating*-nya" untuk masing-masing jenis barang jaminan *realization rating* adalah tingkat kemungkinan penjualan/pencairan sesuai dengan marketabilitasnya.

2. Kendala yang dihadapi PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meminimalisasi nasabah yang tergolong kedalam kolektibilitas macet pada pembiayaan konsumtif

Pembiayaan bermasalah merupakan risiko kerugian yang berhubungan dengan kemungkinan kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya atau debitur tidak dapat membayar kembali utangnya. Berdasarkan hasil *interview* antara penulis dengan pejabat yang berkepentingan terhadap pemberian pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin,

beberapa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin antara lain: (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019). Hal ini sejalan dengan teori agar kredit yang dapat disalurkan bank memiliki kualitas kredit yang baik, maka perlu pula dilakukan pemisahan fungsi dalam organisasi kredit. Pemisahan ini dilakukan agar masing-masing fungsi dapat bekerja secara baik dan memperkecil terjadinya penilaian yang tidak objektif. Adanya penilaian tidak objektif berpotensi untuk terjadinya penyimpangan yang akhirnya akan menyebabkan kredit yang disalurkan bermasalah (Kasmir, 2012, hlm. 127–128).

a. Faktor internal

- 1) SDM PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin:
 - a) Kurangnya kemampuan petugas analisis pembiayaan dalam menganalisa kelayakan suatu usaha secara *prudent*. Hal ini dapat disebut dengan istilah *Technical Incompetence dan Poor Selection of Risks*, yakni rendahnya kemampuan petugas dalam menganalisa permohonan pembiayaan dari nasabah.
 - b) Kurangnya pelatihan dari perusahaan untuk meningkatkan kemampuan/keahlian SDM.
 - c) Adanya indikasi moral hazard dari petugas PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berkepentingan mengambil keuntungan pribadi. Hal ini dapat dikategorikan dengan istilah *Self Dealing*, yakni adanya *interest* tertentu dari pejabat pemberi kredit

terhadap permohonan yang diajukan nasabah, berupa pemberian kredit yang tidak layak atas dasar yang kurang sehat terhadap nasabahnya dengan harapan mendapatkan kompensasi berupa pemberian imbalan dari nasabah (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019).

2) Debitur:

- a) Karakter yang kurang baik dari debitur yang ingin mengambil keuntungan sepihak (rendahnya moral nasabah).
- b) Kurangnya kemampuan/kelemahan debitur dalam mengelola usahanya (aspek manajemen). Hal ini dapat dipermisalkan dengan penggunaan tenaga kerja yang kurang terampil dan kurang berpengalaman.
- c) Penggunaan kredit bank untuk kepentingan diluar usaha. Misal adanya itikad yang tidak baik, seperti manipulasi dan korupsi, serta tidak efisien (pemborosan bahan baku, kelebihan tenaga kerja dan sebagainya).

b. Faktor eksternal

- a) Kondisi ekonomi makro, misalnya adanya krisis global. Kondisi semacam ini secara tidak langsung dapat mempengaruhi debitur dalam mengelola usahanya.
- b) Kebijakan pemerintah. Misalnya: dibukanya pasar perdagangan bebas, Cina masuk ke Indonesia, devaluasi atau menurunnya nilai rupiah, revaluasi atau meningkatnya nilai rupiah, kenaikan BBM, kenaikan bahan baku. Hal-hal tersebut dapat merugikan nasabah.

- c) Tingginya bunga (Islam; bagi hasil) bank. Meskipun pada awalnya pihak debitur bersedia/ sepakat untuk mengembalikan sejumlah pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank dengan jumlah bagi hasil yang disepakati bersama, namun pada akhirnya karena banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan usaha dari debitur sehingga usaha tersebut mengalami permasalahan maka tingginya bagi hasil tersebut akhirnya juga akan menjadi masalah bagi debitur dalam melunasi pembiayaan.

Dari uraian di atas dapat dilakukan analisis bahwa kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam pengawasan pembiayaan adalah jarak, kurangnya nasabah memberikan informasi dan kurangnya SDM yang mengawasi pembiayaan. Seharusnya karyawan PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin benar-benar melaksanakan kegiatan pengawasan terhadap nasabah secara rutin agar nasabah tidak melakukan penyimpangan, dan nasabah harus memberikan informasi apabila melakukan pindah rumah. Selain itu PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga harus menambah SDM pengawasan pembiayaan (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

C. Analisis Data

1. Pengelolaan kolektibilitas pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

a. Garis Besar Proses Analisis Pembiayaan

Pada proses analisis kredit, analisis memperhatikan faktor internal debitur, artinya faktor yang inheren ada pada debitur yang bersangkutan. Selain itu, analisis juga memperhatikan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kelayakan debitur. Bank harus memastikan, kredit yang akan digunakan untuk tujuan yang dapat diterima sesuai dengan kebijakan kredit bank. Tujuan kredit penting dianalisis agar kredit yang diberikan tidak digunakan untuk maksud lain yang tidak disetujui oleh bank. Penggunaan kredit yang menyimpang dari tujuan semula sering menjadi akar penyebab terjadinya kredit bermasalah (Indonesia, 2015b, hlm. 82).

Ayat-ayat Al-Quran yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah dalam (QS. Al-Baqarah/2:275):

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya: ".....dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....." (Kemenag RI, hlm 36).

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

Dan firman Allah dalam (QS. An-Nisa/4: 29)

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ.....

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.....” (Kemenag RI, hlm 36).

Dan firman Allah dalam (QS. Al-Baqarah/2:198)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ.....

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu.....” (Kemenag RI, hlm 36)

Berdasarkan ayat diatas, maka *murabahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli.

Murabahah menurut Indonesia, 2015c, (hlm. 262) adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

Sabda Rasulullah SAW: “Pendapatan yang paling *afdhal* (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang *mabrur*”. (HR. Ahmad Al Bazzar Ath Thabrani).

Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقَارَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

“Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, *muqaradhah* (nama lain dari *mudhārabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).

Ketika Rasulullah SAW akan hijrah, Abu Bakar RA, membeli dua ekor keledai, lalu Rasulullah SAW berkata kepadanya, "jual kepada saya salah satunya", Abu Bakar RA menjawab, "salah satunya jadi milik anda tanpa ada

kompensasi apapun", Rasulullah SAW bersabda, "kalau tanpa ada harga saya tidak mau".

Sebuah riwayat dari Ibnu Mas'ud RA, menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu dirham atau dua dirham untuk setiap sepuluh dirham harga pokok.

Selain itu, transaksi dengan menggunakan akad jual beli *murabahah* ini sudah menjadi kebutuhan yang mendesak dalam kehidupan. Banyak manfaat yang dihasilkan, baik bagi yang berprofesi sebagai pedagang maupun bukan.

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat tanpa ada yang mengingkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya.

Kaidah *Fiqh*, yang menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.” (Kemenag RI, hlm 36)

Sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa pembiayaan dengan akad *mudhārabah* adalah pembiayaan yang berupa transaksi penanaman modal dari bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan usaha dengan pembagian hasil usaha yang ditentukan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Kegiatan usaha yang dimaksud haruslah kegiatan usaha yang sesuai syariah. Contoh pembiayaan *mudharabah* yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi (Indonesia, 2015c, hlm. 262).

Semakin tinggi tingkat risiko kredit semakin tinggi tingkat suku bunga yang diminta bank. Hal ini disebabkan karena kreditur harus mempunyai cadangan untuk menutup tambahan risiko kredit yang berisiko tinggi dibandingkan dengan kredit dengan tingkat risiko normal. Risiko bunga muncul bilamana biaya dana di pasar uang naik lebih tinggi dari suku bunga yang dibebankan kepada debitur sehingga terjadi *missmatch pricing*, yaitu ketidakcocokan antara biaya dana yang harus dibayar bank dan suku bunga kredit yang mereka bebaskan kepada debitur. Dengan demikian dapat diartikan bahwa semakin tinggi suku bunga pinjaman yang dibebankan kepada debitur, maka semakin besar pula kemungkinan terjadinya masalah dalam kredit.

Peluang lancar dari variabel jaminan *fixed asset* lebih besar dari jaminan piutang. Jenis jaminan tidak berdampak langsung pada kemampuan pembayaran nasabah seperti halnya kondisi keuangan dan usaha nasabah, namun apabila jaminan yang diserahkan memiliki hubungan emosional yang cukup tinggi dengan nasabah seperti *fixed asset* berupa tanah atau bangunan, walaupun dalam kondisi keuangan yang kurang baik nasabah akan berusaha mencari sumber pembayaran lain untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.

Jenis badan usaha tidak memengaruhi kelancaran pembayaran nasabah, kelancaran nasabah tidak ditentukan berdasarkan bentuk badan usaha, selama usaha yang dijalankan berjalan dengan baik, penggunaan dana pembiayaan digunakan untuk tujuan yang jelas dan berorientasi pada keuntungan, maka jenis badan usaha tidak berpengaruh pada kelancaran pembiayaan.

Hal ini sejalan dengan teori yang menjelaskan bahwa pembiayaan dengan akad *murabahah* adalah pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli). Besar margin keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya. Contoh pembiayaan dengan akad *murabahah* diantaranya pembiayaan pemilikan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, serta pembiayaan multiguna (Indonesia, 2015c, hlm. 260).

Akad *mudhārabah* merupakan akad transaksi berbasis investasi atau penanaman modal pada satu kegiatan usaha tertentu. Bank dan nasabah bersepakat menjalin kerja sama suatu usaha/proyek dimana bank menyediakan modal/dana dan nasabah menyediakan keahlian/keterampilan untuk mengerjakan proyek tersebut pada akad *mudharabah* bank bertindak sebagai investor atau pemilik dana (*shahibul maal*) dan nasabah yang menerima pembiayaan bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*).

Pembiayaan dengan akad *mudhārabah* adalah pembiayaan yang berupa transaksi penanaman modal dari bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan usaha dengan pembagian hasil usaha yang ditentukan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Kegiatan usaha yang dimaksud haruslah kegiatan usaha yang sesuai syariah. Contoh pembiayaan *mudhārabah* yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi (Indonesia, 2015c, hlm. 262).

Akad pembiayaan *musyarakah* adalah transaksi penanaman modal dari bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan/proyek dengan pembagian hasil usaha ditetapkan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya. Contoh pembiayaan dengan akad *musyarakah* yaitu pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan pembiayaan sindikasi (Indonesia, 2015c, hlm. 263).

b. Pembahasan proses analisis pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Aplikasi pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu *murabahah* kepada pemesan pembelian, dengan penerapan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri seperti melalui *letter of credit* (L/C). Tahapan proses pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- 1) Tahap permohonan, di mana calon debitur mengajukan permohonan pembiayaan dengan disertai syarat administrasi dan dokumen-dokumen (Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 19 Februari 2019)
- 2) Tahap investigasi, di mana pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan melakukan pemeriksaan validitas permohonan, pemeriksaan informasi internal, wawancara calon debitur, *BI Checking*, *OTS*, *trade checking* dan *market checking* terkait dengan usaha yang dijalankan, serta pengecekan dokumen barang jaminan untuk

memastikan bahwa barang jaminan merupakan milik calon debitur, bukan orang lain.

- 3) Tahap analisis, di mana pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan menganalisa dengan menggunakan Prinsip 5C yaitu *principle: character, capital, capacity, condition of economy*, dan *collateral*. Serta dengan menganalisa kewajaran besarnya pembiayaan, menghitung nisbah bagi hasil atau menetapkan margin, juga menganalisa risiko dan litigasi. Sehingga akan diperoleh kesimpulan, rekomendasi dan persyaratan pembiayaan yang selanjutnya akan terangkum dalam Nota Analisis Pembiayaan (NAP).
- 4) Tahap persetujuan, apakah permohonan pembiayaan yang diajukan disetujui atau tidak oleh pihak komite pembiayaan. Apabila permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur disetujui oleh pihak komite pembiayaan, maka akan dikeluarkan Surat Penawaran Pemberian Pembiayaan (SP3) yang berisi tentang persyaratan pembiayaan yaitu meliputi jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, dan lain-lain. Surat penawaran ini akan diajukan kepada calon debitur.
- 5) Apabila permohonan pembiayaan telah disetujui, maka tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan di mana pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan melimpahkan tugas ini kepada AO untuk bertugas melakukan pengecekan kembali terhadap kelengkapan persyaratan pembiayaan yang telah dipenuhi oleh nasabah. Selanjutnya, AO bertugas untuk membina debitur tersebut agar dapat

memenuhi kembali kewajibannya terutama dalam pengembalian pembiayaan yang telah diberikan. Setelah fasilitas pembiayaan disalurkan kepada nasabah, bagi PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tahap ini merupakan awal pemeliharaan dan pemantauan pembiayaan, yang disebut dengan tahap *monitoring*. Sebagaimana dijelaskan oleh Muhammad, bahwa dalam tahap awal pencairan, dana pembiayaan yang diterima oleh nasabah harus diarahkan untuk digunakan sebagaimana diajukan dalam permohonan yang telah disetujui oleh pihak bank, jangan sampai dana tersebut “bocor”, dalam arti digunakan untuk kepentingan lain di luar kesepakatan. Selanjutnya, bank melakukan pembinaan dan kontrol atas aktivitas bisnis nasabah (Rivai, V., & Veithzal, 2008 hlm 117)

Secara teori, aspek teknis pembiayaan murabahah yakni pihak bank harus menyediakan barang (aset *murabahah*) kebutuhan nasabah yang sesuai dengan kualifikasi yang telah disepakati pada saat negosiasi berlangsung. Namun dalam praktiknya, pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin hanya menyediakan dana pembiayaan dan pihak nasabah yang membeli barang kebutuhannya sendiri. Hal ini terjadi karena jumlah nasabah yang cukup banyak, namun sumber daya insani yang tersedia terbatas, sehingga dengan mewakilkan kepada nasabah untuk memenuhi sendiri kebutuhannya dianggap lebih efektif dari pada pihak Bank harus memenuhi satu persatu kebutuhan nasabahnya (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head*

PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

Sejalan dengan teori yang menyebutkan bahwa pentingnya sumber daya manusia (karyawan Bank) yang berkualitas sehingga perusahaan dituntut untuk mampu mengalokasikan sumber daya, merumuskan dan menetapkan tugas, dan menetapkan prosedur yang diperlukan; menetapkan struktur organisasi yang menunjukkan adanya garis kewenangan dan tanggung jawab; kegiatan perekrutan, penyeleksian, pelatihan, dan pengembangan sumber daya manusia/tenaga kerja; dan kegiatan penempatan sumber daya manusia pada posisi yang paling tepat Al-Makhfuzh, M. Sa'id, 2014)

Risiko adalah kemungkinan menemukan bahaya dari bahaya kerugian yang diderita, maksudnya risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai) Risiko kredit perlu diperhatikan mengingat berbagai kondisi yang dapat mempengaruhinya, baik ekonomi, hukum, politik atau lainnya penuh dengan ketidakpastian (Kasmir, 2012, hlm. 126). Namun demikian, hal tersebut belum dapat dikatakan sesuai dengan pedoman syariah yang ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia, yakni fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Karena sesuai dengan ketentuan yang ada, apabila pihak bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang kebutuhannya, maka akad *murabahah* dilakukan setelah barang menjadi milik bank.

2. Kendala yang dihadapi PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meminimalisasi nasabah yang tergolong kedalam kolektibilitas macet pada pembiayaan konsumtif

- a. Pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Sistem dan prosedur pembiayaan merupakan cara-cara dalam melaksanakan pembiayaan yang dilakukan dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dengan tujuan menghindari penyelewengan dan kesalahan dalam pembiayaan. Dalam proses pembiayaan *murabahah* harus dilakukan dengan menerapkan manajemen resiko pembiayaan yang berdasarkan prinsip kehati-hatian (*Prudential Banking Practice*) dengan memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat.

Di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga menetapkan sektor potensial yang sesuai dengan syariah Islam, membatasi sektor industri termasuk sektor yang dihindari, dan membatasi konsentrasi tiap sektor industri yang tidak sesuai dengan syariah Islam tersebut dalam pembiayaan.

Adapun prosedur-prosedur pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut, yang sudah di sampaikan oleh Umar Abdul Khanif mengutip dalam Buku Panduan Operational PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (2019).

Pertama, Tahap permohonan yaitu bank hanya memberikan pembiayaan apabila solisitasi atau permohonan pembiayaan dan kelengkapan data diajukan secara tertulis. Permohonan pembiayaan harus memuat informasi yang lengkap tentang kondisi/potensi bisnis daerah/usaha nasabah/calon nasabah dan memenuhi

persyaratan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Kedua, Tahap Investigasi yang dimaksud dengan investigasi pembiayaan adalah semua kegiatan yang meliputi Sumber Data Intern yaitu rangkuman hasil pengecekan informasi intern yaitu pengumpulan dan penelithan data mengenai nasabah dan usaha yang bersumber dari administrasi bank. Pemeriksaan Surat Permohonan rangkuman hasil pengecekan Surat Permohonan Pembiayaan (SPP) berisi legalitas permohonan, kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan, legalitas jaminan, laporan keuangan dan dokumen lainnya. Di dalam hal ini adalah perbincangan langsung antara pegawai bank dengan nasabah, dalam rangka mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk tujuan mengambil keputusan di bidang pembiayaan. Pemeriksaan tempat adalah pemeriksaan dan penilaian terhadap kondisi administrasi, jaminan atau pemeriksaan fisik tempat usaha nasabah oleh pegawai bank, atau dalam istilah perbankan disebut dengan *survey*. Informasi antar bank merupakan pertukaran informasi antar bank yang diselenggarakan dengan maksud agar bank dapat mengetahui para nasabahnya. Permintaan informasi ini dilakukan kepada Bank Indonesia setempat, cabang Bank Negara Indonesia Syariah, bank-bank setempat, dan, bank lain yang berhubungan dengan nasabah. *Market checking* atau *survey* dilakukan secara lisan dengan tujuan memperoleh informasi tentang nasabah, penyerapan pasar dan pendapatan nasabah (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

Ketiga, Tahap Analisa. Setiap surat permohonan pembiayaan yang telah memenuhi persyaratan harus dilakukan analisa pembiayaan secara tertulis, lengkap, akurat, dan objektif dengan prinsip-prinsip sebagai berikut, menggambarkan semua informasi yang berkaitan dengan usaha dan data pemohon, termasuk hasil penelitian pada daftar pembiayaan macet, penilaian atas kelayakan kegiatan usaha yang akan dibiayai, dan jumlah permohonan pembiayaan untuk menghindari kemungkinan praktek penipuan.

Penilaian pembiayaan dilakukan objektif dan tidak dipengaruhi oleh pihak-pihak yang berkepentingan dengan pemohon pembiayaan, analisa pembiayaan harus dilakukan dengan benar, analisa pembiayaan mencakup aspek 5C, meliputi penilaian atas watak, modal pribadi, kemampuan, modal agunan, aspek lingkungan dan prospek usaha debitur yang menitik beratkan pada hasil usaha serta menyajikan evaluasi aspek pembiayaan dengan tujuan untuk melindungi Bank Negara Indonesia Syariah atas resiko yang mungkin terjadi. Rekomendasi Persetujuan yaitu setiap nota pembiayaan yang diajukan kepada komite pemutus harus memuat rekomendasi yang jelas. Rekomendasi persetujuan pembiayaan harus didasarkan atas kesimpulan analisa pembiayaan yang ditanggungjawabkan. Pejabat yang berwenang membuat rekomendasi disesuaikan dengan batasan wewenang pemutusan pembiayaan (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

Keempat, pemutusan pembiayaan dan pencairan adalah proses pemberian/persetujuan pembiayaan. Pemutusan pembiayaan harus didasarkan

atau memperhatikan analisa dan rekomendasi persetujuan pembiayaan. Rekomendasi pembiayaan harus disusun secara tertulis berdasarkan hasil analisa pembiayaan yang telah dilakukan. Tanggung jawab atas keputusan pembiayaan meliputi hal-hal berikut, memastikan bahwa setiap pembiayaan yang diberikan telah memenuhi ketentuan perbankan, mematuhi prinsip-prinsip syariah dan sesuai dengan azas-azas pembiayaan yang sehat, memastikan bahwa pelaksanaan pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan, meyakini bahwa pembiayaan yang akan diberikan dapat dilunasi kembali tepat pada waktunya, dan tidak akan berkembang menjadi pembiayaan bermasalah.

Dalam tahapan persetujuan ini dilakukan juga dokumentasi terhadap pembiayaan. Dokumentasi pembiayaan merupakan kegiatan-kegiatan dalam pengumpulan, pemilihan, pengolahan, perekaman, dan penyimpanan informasi/keterangan atas hubungan pembiayaan antara bank dengan nasabah kedalam bentuk berkas/dokumen.

Dokumen pembiayaan adalah bagian yang sangat penting dalam proses pemberian pembiayaan, mengingat fungsi yang sangat strategis yaitu: sebagai bukti adanya kesepakatan antara bank dengan nasabah, sebagai bukti pengikatan/penggunaan jaminan, sebagai bukti penutupan asuransi, sebagai bukti transaksi keuangan antara nasabah dan bank, sebagai bukti adanya pembiayaan kepada nasabah, sebagai sarana pembuktian di pengadilan bila terjadi perselisihan antara bank dengan nasabah (Hasil Wawancara dengan Panji Arrohman, *SME Financing Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 18 Februari 2019).

Hal ini sejalan dengan teori bahwa tingkat perolehan laba bank juga harus mengetahui risiko-risiko yang akan dihadapinya. Risiko ini merupakan kondisi dan situasi yang akan dihadapi di masa yang akan datang dan sangat besar pengaruhnya terhadap perolehan laba bank. Secara umum jenis-jenis risiko yang mungkin atau bakal dihadapi meliputi risiko lingkungan merupakan risiko yang berkaitan dengan lingkungan perbankan terutama yang berkaitan dengan lingkungan luar (eksternal) perbankan. Risiko lingkungan terdiri dari beberapa risiko antara lain: risiko ekonomi, risiko kompetisi, dan risiko peraturan; Risiko manajemen merupakan risiko yang berkaitan dengan risiko dari dalam perusahaan (internal) seperti risiko organisai, risiko kemampuan, dan risiko kegagalan; Risiko penyerahan merupakan risiko yang dipengaruhi oleh internal bank seperti risiko operasional, risiko teknologi, dan risiko strategik; Risiko keuangan berkaitan erat dengan pengaruh internal dan eksternal bank seperti risiko kredit, risiko likuiditas, risiko suku bunga, risiko *leverage*, dan risiko internasional.(Kasmir, 2012, hlm. 127–128).

Selanjutnya agar kredit yang dapat disalurkan bank memiliki kualitas kredit yang baik, maka perlu pula dilakukan pemisahan fungsi dalam organisasi kredit. Pemisahan ini dilakukan agar masing-masing fungsi dapat bekerja secara baik dan memperkecil terjadinya penilaian yang tidak objektif. Adanya penilaian tidak objektif berpotensi untuk terjadinya penyimpangan yang akhirnya akan menyebabkan kredit yang disalurkan bermasalah.

Ruang lingkup dokumentasi pembiayaan yaitu surat permohonan pembiayaan, bukti pelaksanaan investigasi, nota analisa dan bukti persetujuan

pembiayaan, surat pengesahan persetujuan pembiayaan (SP3), akad pembiayaan, bukti pengikatan jaminan, bukti penutupan asuransi, bukti lengkapan dokumen pembiayaan lainnya. Pencairan Pembiayaan, merupakan titik awal mulai efektifnya pembiayaan. Sejak saat pencairan inilah fasilitas pembiayaan mulai muncul sebagai aktiva yang mengandung resiko bagi bank. Prinsip-prinsip pencairan pembiayaan yaitu, Prinsip *Dual Control* merupakan proses pencairan pembiayaan merupakan salah satu tahapan yang terpisah antara proses analisa dan proses persetujuan pembiayaan. Oleh sebab itu, maka proses pencairan harus dilakukan oleh unit lain yang terpisah dari unit analisis dan pemutusan keputusan pembiayaan.

Prinsip Comply With, yaitu proses pencairan pembiayaan yang merupakan implementasi dari sebuah persetujuan pembiayaan yang dicantumkan dalam Nota Analisa. Selanjutnya Nota Analisa ini dituangkan dalam SP3 yang kemudian dicantumkan dalam bentuk akad sehingga setiap pencairan harus memenuhi persyaratan tersebut. Mengacu pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Umami Nuriyatunnisa di BMT cabang Nitikan (2017), bahwa di BMT tersebut dalam merumuskan pembiayaan *murabahah* yaitu pihak BMT tidak menyediakan barang dalam akad pembiayaan *murabahah*. Dalam artian ketika nasabah pembiayaan *murabahah* membutuhkan suatu obyek/barang, pihak BMT tidak langsung memberikan obyek/barang yang diminta nasabah. Tetapi pihak BMT memberikan dana/uang cash kepada nasabah, kemudian nasabah tersebut dapat membeli obyek/barang sendiri.

Hal ini sangat berbeda dengan yang terjadi di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Dalam memberikan akad pembiayaan *murabahah* kepada nasabah, PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin langsung memberikan suatu obyek/barang yang diminta nasabah. Sehingga disini dapat meminimalisir terjadinya tindak kecurangan yang dilakukan si nasabah pembiayaan *murabahah*.

b. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah

Dalam prosedur aplikasi pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdiri dari fungsi pemasaran, fungsi operasional dan fungsi kelompok pengurus pembiayaan. Ketiga fungsi tersebut, mempunyai peran yang sangat penting didalam menentukan diterima atau ditolaknya suatu permohonan pembiayaan. Dalam prosedur ini, akan dilakukan pencarian nasabah oleh fungsi pemasaran, kemudian dilakukan analisis oleh fungsi operasional dan memberikan keputusan atas usulan pembiayaan yang dilakukan oleh fungsi kelompok pengurus pembiayaan (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019).

Dalam prosedur ini seluruh proses yang berkaitan dengan permohonan pembiayaan dilakukan secara manual. Hal ini dapat dilihat dari langkah-langkah yang ada pada prosedur di atas, seperti dilakukannya pencarian nasabah kemudian jika sudah ada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan maka akan dilakukan wawancara, pemeriksaan kelengkapan dokumen, pemeriksaan jaminan

yang dibutuhkan dengan cara *survey* lapangan dan dilakukannya persentase atas usulan pembiayaan tersebut.

Jika proses di atas telah selesai dilaksanakan maka akan dilaksanakan *interview* kepada calon nasabah, yang dilakukan Inayati (*Branch Manajer*) terhadap nasabah pembiayaan murabahah. *Interview* dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai kebutuhan nasabah dan untuk mengetahui risiko-risiko yang akan dihadapi didalam pemberian pembiayaan serta pembayaran kembali pembiayaan oleh sipemohon yang pada akhirnya dapat memperkecil resiko terjadinya pembiayaan yang macet. Apabila *interview* telah selesai dilaksanakan dan dinyatakan layak, maka nasabah harus menyerahkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, nasabah adalah badan usaha maka membuat proposal yang terdiri dari gambaran umum usaha, prospek usaha, jumlah dan jangka waktu penggunaan dana, legalitas usaha seperti surat izin umum perusahaan, NPWP, dan Akta pendirian perusahaan (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019).

Hasil analisis yang dilakukan oleh fungsi unit operasional pembiayaan akan dirangkum kedalam memorandum analisa pembiayaan *murabahah* yang isinya mengenai analisis singkat tentang kualitas pembiayaan yang akan diajukan kepada kelompok pemutus pembiayaan yang dibuat oleh *Account Officer* (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operasional Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019).

Ada beberapa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Keseluruhan faktor tersebut yang telah diutarakan oleh Tunjung Widyastuti dan Riyadi (*Micro Banking Officer & Micro Financing Sales*). Pertama, faktor internal. Berasal dari pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, dikarenakan keterbatasan jumlah pegawai dan pegawai yang relatif masih baru (*outsourcing*) di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin khususnya bagian *marketing officer* (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 06 Maret 2019).

Hal tersebut dikarenakan area cakupan Banjarmasin yang luas dan banyaknya nasabah pembiayaan *murabahah*, baik di area Banjarmasin maupun di luar Kota Banjarmasin. Kemudian dari pihak nasabah dikarenakan peminjam kurang cakap adalah kurangnya kualifikasi dan kompetensi nasabah dalam menjalankan sebuah usaha. Sehingga ketika usahanya kolaps/bangkrut, nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan.

Manajemen tidak baik atau kurang rapi adalah penguasaan nasabah terhadap manajemen dan operasional usaha yang tidak tertata dengan baik, sehingga menyebabkan usaha yang dijalankan tersendat. Laporan keuangan tidak lengkap dikarenakan kebanyakan nasabah tidak mau membuat laporan keuangan usahanya/tidak mampu membuat laporan keuangan. Hal tersebut menyebabkan tidak dapat diketahuinya untung atau rugi usaha nasabah, serta modal usaha dan uang pribadi nasabah bercampur lebur. Sehingga ketika nasabah mengalami

kesulitan dalam pemenuhan kewajiban dan mengklaim mengalami kerugian, nasabah tidak mampu memberikan bukti berupa laporan keuangan. Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan, nasabah ada yang menggunakan dana pinjaman untuk sesuatu yang berlawanan dengan niat awal pengajuan pinjaman, yang mana hal tersebut seringkali untuk sesuatu yang tidak produktif (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 10 Maret 2019).

Perencanaan kurang matang yaitu kurangnya perencanaan matang yang dilakukan nasabah dalam menjalankan usaha, sehingga ketika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, nasabah tidak mampu mengatasi hal tersebut. Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha, ada beberapa nasabah yang mengajukan pinjaman dan pencairan yang diberikan tidak sesuai dengan nominal yang diajukan. Padahal nasabah membutuhkan dana tersebut, sehingga dengan terpaksa nasabah menjalankan kurang. Akibatnya ketika usaha yang dijalankan bermasalah maka pembayaran angsuran terhenti.

Kedua, faktor eksternal adapun permasalahan yang muncul disebabkan, aspek pasar kurang mendukung, dimana usaha yang sedang dijalankan nasabah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak mendapat apresiasi pasar alias tidak laku, maka hal ini dapat menyebabkan pengembalian pembiayaan terganggu. Kemampuan daya beli masyarakat kurang, nasabah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menjalankan usahanya ditempat yang kurang strategis, sehingga mengakibatkan usahanya tidak

berjalan dengan baik (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 10 Maret 2019).

Kebijakan pemerintah, salah satu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh faktor adanya suatu kebijakan dari pemerintah atau yang merugikan atau memengaruhi kelangsungan usaha nasabah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Semisal adanya sebuah kebijakan pemerintah merelokasi para PKL ke suatu tempat agak sepi (Hasil Wawancara dengan Muhammad Yunie, *Operational Manager* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 10 Maret 2019).

- c. Penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengedepankan keterbukaan dalam setiap permasalahan yang dihadapi nasabah. Karena PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menganggap nasabah bukan hanya *partner* bisnis, akan tetapi juga sebagai keluarga. Dalam setiap pencarian solusi pembiayaan *murabahah* bermasalah, PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menawarkan keringanan pembiayaan bagi nasabah yang kesulitan dalam memenuhi kewajiban dalam mengangsur, yaitu: (Hasil Wawancara dengan Azhari Faesal, *Recovery Remedial Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 10 Maret 2019)

Pertama, *rescheduling* (penjadwalan kembali) merupakan upaya pertama pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam

menyelematkan pembiayaan bermasalah yang diberikan pada nasabah. Cara ini dilakukan jika ternyata pihak nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam membayar pembiayaan baik angsuran pokok maupun marginnya tetapi masih memiliki kemampuan untuk mengembalikan sejumlah pembiayaan. Dalam hal ini proses *rescheduling* disesuaikan dengan pendapatan hasil usaha nasabah yang sedang mengalami kesulitan. Hal tersebut bisa berbentuk perpanjangan jangka waktu pembiayaan sehingga jumlah untuk setiap angsuran nasabah menjadi turun. Memperpanjang jangka waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan sebulan sekali menjadi 2 bulan sekali.

Kedua, *reconditioning* (persyaratan kembali) merupakan usaha PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk menyelematkan pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian kondisi (persyaratan) yang semula disepakati. Dalam perubahan kondisi persyaratan pembiayaan haruslah memperhatikan permasalahan yang sedang dihadapi nasabah dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini perubahan persyaratan meliputi, penundaan pembayaran margin dalam artian margin tetap dihitung akan tetapi pembayaran atau penagihan marginnya dilakukan setelah nasabah berkesanggupan membayar. Penurunan margin, yaitu dalam hal ini nasabah masih membayar angsuran pokok dengan margin setiap angsuran akan tetapi marginnya diturunkan.

Ketiga, eksekusi (penyitaan jaminan) mekanisme ini ditempuh jika nasabah sudah benar-benar sudah tidak mampu lagi untuk membayarkan kewajiban angsurannya. Biasanya barang jaminan telah diikat secara formal melalui bantuan notaris dalam membuat aktanya.

Proses penyitaan ini melalui persetujuan pihak nasabah, kemudian dari hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk pelunasan angsuran pembiayaan. Cerminan dari langkah *rescheduling* dan *reconditioning* merupakan implementasi dari landasan syariah yaitu ketika nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran, maka akan diberi waktu kelonggaran dalam proses pembayaran angsuran pembiayaan *murabahah* (Hasil Wawancara dengan Azhari Faesal, *Recovery Remedial Head* PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 22 Februari 2019).

Sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa melakukan pendampingan kepada debitur bermasalah. Pendampingan ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan kredit yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur terhadap fasilitas kredit yang diterimanya. Jika terkait permasalahan aktivitas usaha, pendampingan yang dilakukan bank dengan memberikan alternatif masukan atau solusi yang dapat membantu debitur keluar dari permasalahan usaha yang dihadapinya. Dan melakukan aktivitas penagihan secara intensif terhadap debitur bermasalah (Indonesia, 2015a, hlm. 95).

Dalam menelusuri permasalahan yang dihadapi oleh nasabah pembiayaan *murabahah*, peneliti tidak hanya mengumpulkan data dari informan yang berasal dari pihak PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi peneliti juga mencari informasi yang berasal dari pihak nasabah pembiayaan *murabahah*, terkait bagaimana yang mereka lakukan untuk memenuhi kewajibanya terhadap sejumlah angsuran pembiayaan yang mereka

lakukan. Ketika si nasabah dalam posisi terkendala dalam melakukan pembayaran angsuran pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, diantaranya sebagai berikut (Hasil Wawancara dengan Maisyarah, nasabah PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada tanggal 22 Februari 2019).

Pertama, nasabah dalam mempersiapkan pembayaran angsuran pembiayaan murabahah, biasanya mereka menyisihkan uang dari hasil penjualan. Penyisihan itu bisa dilakukan dalam waktu harian maupun dalam waktu seminggu sekali. Hal tersebut mereka lakukan untuk menghindari pemakaian uang untuk kebutuhan lain. Semisal apabila tidak disisihkan, nanti ketika mendekati waktu angsuran uang hasil penjualan bisa terpakai untuk kebutuhan lain.

Kedua, apabila si nasabah pada posisi terkendala dalam pembayaran angsuran pembiayaan, biasanya mereka melakukan beberapa cara, yaitu mereka melakukan peminjaman uang kepada sanak saudara, meminjam di tempat koperasi tingkat dukuh dan menjual perhiasan yang mereka punya. Kemudian masalah datang dari pasar yaitu naiknya beberapa komoditas bahan-bahan pokok sehingga menurunkan omset/pendapatan. Dan masalah juga terjadi karena kebijakan Pemerintah Daerah, khususnya area Banjarmasin yang mengalami pembangunan yang sangat signifikan yang juga memberikan dampak buruk terhadap pelaku usaha kecil.

Mengacu pada penelitian terdahulu yang diambil dari Skripsi yang ditulis oleh Al-Makhfuzh, M. Sa'id. (2014). Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan peneliti di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang

Banjarmasin, yaitu dilihat dari analisis faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah yang muncul di kedua tempat tersebut. Dimana penyebabnya sama-sama berasal dari dua faktor antara lain faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internalnya meliputi permasalahan yang ditimbulkan oleh nasabah pembiayaan *murabahah* yang kurang kompetensi dalam mengelolah usahanya, dan faktor eksternal yang disebabkan karena masalah dari luar kemampuan nasabah antara lain bencana alam yang terjadi secara tiba-tiba dan kebijakan Pemerintah Daerah yang sering kali merugikan pelaku usaha kecil.

Sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa penyelesaian kredit bermasalah merupakan upaya yang dilakukan bank dimana setelah dilakukan identifikasi, evaluasi, dan tindakan penyelamatan, bank meyakini bahwa debitur tersebut sudah tidak mempunyai prospek dalam melaksanakan kewajiban terkait dengan fasilitas kredit yang telah diterimanya maupun dalam perbaikan kolektibilitas kreditnya, serta untuk mengamankan atau meminimalkan bank dari risiko atau kerugian yang semakin besar, melalui upaya pelunasan kembali atas fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur. Upaya penyelesaian kredit bermasalah ini sejatinya merupakan upaya pemutusan hubungan dengan debitur. Penetapan pemutusan hubungan dengan debitur didasarkan atas analisis dan penetapan strategi yang diputuskan oleh bank. Strategi bank dalam upaya penyelesaian kredit bermasalah, didasarkan pada faktor pendukung untuk penyelesaian kredit, serta cara penyelesaian kredit (Indonesia, 2015a, hlm. 102).

