

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

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

1. Gambaran umum BSI

a. Sejarah singkat BSI

Sejarah pendirian PT BSI KC Banjarmasin A. Yani Tbk tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no. 106/7/Kep.GBI/DPG/2008 pada 16 Oktober 2008 BRISyariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam.

Pada 19 Desember 2008, Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur ke dalam PT BSI KC Banjarmasin A. Yani. Proses *spin off* (mendorong Unit Usaha Syariah untuk memisahkan dirinya) tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 Januari

2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT BSI.

BSI KC Banjarmasin A. Yanimelihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk produk serta layanan terbaik yang menentramkan, BSI KC Banjarmasin A. Yaniterus tumbuh secara positif (Sejarah BSI, 2019).

PT BSI KC Banjarmasin A. Yanimenjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. BSI KC Banjarmasin A. Yanitumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, BSI KC Banjarmasin A. Yani menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Saat ini, kantor pelayanan BSI KC Banjarmasin A. Yani tersebar diseluruh Indonesia, yaitu Kantor Cabang berjumlah 54 KC, salah satunya BSI KC Banjarmasin A. Yani yang didirikan pada 2009. Kantor BSI KC Banjarmasin A. YaniCabang Banjarmasin beralamat di Jl. Ahmad Yani Km. 3,5 No.147C Banjarmasin Kebun Bunga

2. Visi, Misi dan Motto BSI KC Banjarmasin A. Yani

1) Visi BSI KC Banjarmasin A. Yani

Visi dari BSI KC Banjarmasin A. Yani adalah menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam *financial* (pembiayaan) sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2) Misi BSI KC Banjarmasin A. Yani

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

3. Ruang Lingkup Kegiatan

Kegiatan bisnisnya :

- a. Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggung jawabkan

- b. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal
 - c. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan suatu usahanya
4. Produk dan Jasa pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

1) Produk penghimpun dana

Ada beberapa macam produk penghimpun dana dari BSI KC Banjarmasin A. Yaniantara lain :

- a) Tabungan Faedah
- b) Deposito
- c) Giro IB
- d) Tabungan Haji
- e) Tabungan Impian

Ada beberapa produk pembiayaan di BSI KC Banjarmasin A. Yani diantaranya:

(1) Pembiayaan menggunakan sistem bagi hasil antara lain :

(a) Mudharabah

Adalah pembiayaan untuk modal usaha dengan modal 100% dana bank, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatan usaha dan manajemen. Bank hanya meukan kontrol atas usaha

yang dilaksanakan, keuntungan berdasarkan nisbah sesuai dengan kesepakatan bersama diawal.

(b) *Muyarakah*

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

(2) *Pembiayaan Menggunakan sistem Jual Beli :*

(a) *Murabahah*

Murabahah yaitu piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi di mana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli supplier atau pemasok ditambah dengan yang disepakati

(b) *Salam*

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

(c) *Istishna*

Yaitu piutang untuk investasi maupun konsumsi di mana pihak bank menjual barang berdasarkan pesanan nasabah sesuai dengan harga

jual yang disepakati di mana barang yang dipesan lebih spesifik, dari transaksi ini bank memperoleh margin.

(3) Pembiayaan menggunakan sistem pinjaman

Qard merupakan produk pelengkap yang diberikan kepada nasabah dan karyawan yang sudah terbukti loyalitasnya dan membutuhkan dana talangan segera. Nasabah tersebut harus mengembalikan secepatnya oleh karena itu produk ini berjangka waktu pendek. Sumber dana diambil dari dana komersial bank atau modal bank

(4) Wadi'ah

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

Hal-hal yang diperkenankan :

(a) Bank dapat memberikan apapun kepada nasabah yang menyimpan dananya di bank

(b) Bank dapat memeberikan bonus dengan penjelasan :

- Bank tidak dapat diperjanjikan/dicantumkan didalam akad

- Bank dapat memberikan janji sepihak mengenai komitmen bank untuk memberikan bonus dan juga mencantumkan besarnya bonus tersebut dalam bentuk *side letter* yang terpisah dari akad.

Hal-hal yang tidak diperkenankan :

- Bank memberikan bunga di dalam akad

- Rukun dan syarat wadiah tidak terpenuhi (penitip, penerima titipan, objek titipan dan akad)

- Bonus diperjanjikan didalam akad

2. Produk Jasa dan Layanan

Produk layanan BSI KC Banjarmasin A. Yani antara lain :

- Internet Banking BSI
- e-Token BSI
- ATM
- Mobile BRIS
- SMS Banking
- e-Payroll

3. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan pada BSI KC Banjarmasin A. Yani antara lain :

a. Pembiayaan Produk Mikro Faedah 25 iB

Merupakan produk pembiayaan BSI KC Banjarmasin A. Yani untuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 5 - 25 juta, dengan tenggang waktu antara 6 - 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah di mana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariah islam. Penentuan margin tergantung Nota Dinas dari ketentan BSI KC Banjarmasin A. Yani

biasanya margin yang diberikan berkisar antara 2 -1,2% perbulan, kelebihan produk ini adalah tidak adanya jaminan dari nasaba karena produk ini masuk dalam jenis produk KTA (Kredit Tanpa Agunan).

b. Pembiayaan Produk Mikro Faedah 75 iB

Merupakan produk pembiayaan BSI KC Banjarmasin A. Yaniuntuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 25 -75 juta, dengan tenggang waktu antara 6 - 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah di mana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namun bank akan tetaap melakukan pengawasan terhadap barang-barng yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dala syariat islam. Penentuan margin terantung Nota Dinas dari ketentuan BSI KC Banjarmasin A. Yanibiasanya margin yang diberikan brkisar antara 1,4 - 1,2% perbulan.

c. Pembiayaan Produk Mikro Faedah 200 iB

Merupakan produk pembiayaan BSI KC Banjarmasin A. Yaniuntuk usaha kecil nominal pembiayaan berkisar 75 - 200 juta, dengan tenggang waktu antara 6 - 60 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah bil wakalah di mana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah namn bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Penentuan

margin tergantung Nota Dinas dari ketentuan BSI, biasanya margin yang diberikan berkisar antara 1 - 0,85% perbulan.

4. Mekanisme Pembiayaan Mikro Pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

Untuk persyaratan pembiayaan mikro di BSI KC Banjarmasin A. Yani ada beberapa syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi nasabah saat mengajukan pembiayaan mikro.

Persyaratan umum sebagai berikut :

- a. Warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- b. Usia minimal 21 tahun/telah menikah usia >18 tahun
- c. Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah
- d. Lama usaha calon nasabah :
 - 1) Untuk mikro 25 iB, lama usaha minimal 3 tahun
 - 2) Untuk mikro 75 iB dan 200 iB, lama usaha minimal 2 tahun
- e. Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
- f. Memiliki usaha tetap
- g. Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung
- h. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku

Persyaratan Dokumen (Umum)

Adapun persyaratan dokumen umum produk pembiayaan mikro 25 iB, 75 iB, dan 200 iB adalah sebagai berikut :

- a. FC KTP Calon nasabah dan pasangan
- b. Kartu Keluarga dan Akta Nikah
- c. Akta Cerai/Surat Kematian (Pasangan)
- d. Surat Izin Usaha/Surat Keterangan Usaha

Persyaratan Dokumen (Khusus)

Persyaratan dokumen khusus dalam produk pembiayaan mikro 25 iB tidak menggunakan jaminan dan NPWP. Sedangkan produk pembiayaan mikro 75 iB dan 200 iB menggunakan jaminan dan NPWP.

Sebelum pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani melakukan akad pembiayaan, pihak Bank akan melakukan penilaian permohonan pembiayaan. Pihak Bank dan bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Dengan menganalisis serta memperhatikan 5C yaitu :

- a. *Character* (Karakter)

Character (watak atau kepribadian) yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon nasabah penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

- b. *Capacity* (Kapasitas)

Capacity adalah kemampuan nasabah dalam merancang jenis usaha yang akan dijalankannya. Dalam menilai kemampuan membayar nasabah

pihak bank menilai dari unsur penghasilan/pendapatan nasabah dari profesi pekerjaannya. Apabila penghasilan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk kebutuhan sehari-hari lebih tinggi dibandingkan dengan pengeluarannya maka akan diberikan pembiayaan. Ditanya juga apakah nasabah memiliki usaha atau profesi lainnya yang digeluti saat itu, jika ada bagaimana perkembangan dari usahanya apabila usaha bisnisnya bagus maka pihak bank juga akan mempertimbangkan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut.

c. *Capital* (Modal)

Capital atau modal yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi usaha atau bisnis secara keseluruhan yang diajukan oleh rasio finansial (keadaan keuangan nasabah)

d. *Collateral* (Agunan/jaminan)

Collateral adalah agunan atau jaminan yang diberikan nasabah dititipkan keada pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani sebagai jaminan dari nasabah kepada Bank. Agunan ini digunakan jika terjadi pembiayaan macet. Jaminan yang biasanya digunakan dalam pembiayaan adalah sertifikat tanah dan bangunan, kios, BPKB, Deposito. Jaminannya tersebut merupakan jaminan yang sah, dalam hal ini jaminan harus benar-benar dilihat dan dicek kebenarannya maka prosedur pembiayaan akan dilanjutkan.

e. *Condition* (Kondisi)

Condition adalah kondisi sosial ekonomi yang suatu saat dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah bisa nantinya untuk membayar. Setelah dilakukan pengecekan secara menyeluruh dan dikatakan baik maka kemudian pihak bank menyetujui pembiayaan yang diajukan nasabah.

Setelah semua prosedur itu selesai dan disetujui maka nasabah tinggal menunggu pencairan dana pembiayaan yang telah diajukan.

Kriteria-kriteria penilaian kualitas pembiayaan nasabah pada BSI KC Banjarmasin A. Yani berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor:7/2/PBI/2005 adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan lancar sampai 30 hari

Pada tahap ini pihak bank hanya melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah serta kalau diperlukan pihak bank melakukan kunjungan kepada nasabah sebagai landasan untuk mempererat antara pihak bank dengan nasabah

b. Perhatian khusus (kurang dari 90 hari)

Pada tahap ini nasabah tidak membayar pada jangka waktu kurang dari 90 hari. Bank akan melakukan konfirmasi kepada nasabah melalui telepon atau dalam bentuk surat peringatan dengan tanpa mengurangi rasa sopan kepada nasabah, serta melakukan pembinaan terkait usaha yang dimiliki nasabah

c. Kurang lancar (lebih dari 90 hari)

Pada tahap ini nasabah tidak membayar pada jangka waktu lebih dari 90 hari. Bank akan melakukan konfirmasi kepada nasabah dalam bentuk surat peringatan kedua serta melakukan silaturahmi kepada pihak nasabah tanpa mengurangi rasa sopan kepada nasabah, serta melakukan solusi terbaik seperti melakukan penyehatan Kembali pembiayaan sesuai kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah melalui restrukturisasi pembiayaan.

d. Diragukan (lebih dari 180 hari)

Pada tahap ini nasabah sudah tidak membayar angsuran pembiayaan lebih dari 180 hari. Tahap ini bank akan memberikan surat peringatan ketiga disertai dengan kunjungan kepada nasabah untuk mengetahui permasalahan dan melihat kondisi usaha nasabah yang sedang dijalankan secara langsung sambil diberi motivasi untuk memajukan usaha nasabah tersebut, serta dilakukan upaya penyelamatan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah yang direstrukturisasi

e. Macet (lebih dari 270 hari)

Pada tahap ini nasabah tidak membayar angsuran pembiayaan lebih dari 270 hari. Pihak bank akan melakukan kunjungan terakhir untuk melakukan upaya penagihan melalui negosiasi penyehatan pembiayaan nasabah tersebut. Apabila nasabah dengan pihak bank belum mendapatkan kesepakatan melalui negosiasi tersebut, maka pihak bank akan melakukan

penyitaan barang jaminan yang diberikan dari nasabah. Pembiayaan bermasalah merupakan beban bagi bank, oleh karena itu pembiayaan bermasalah memerlukan penyelesaian yang cepat, tepat dan akurat dan memerlukan tindakan penyelesaian atau penyelamatan dengan segera.

5. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Faktor internal bank yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

- a. Analisis yang dilakukan oleh bank kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu pembiayaan berlangsung.
- b. Terdapat perilaku kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank merealisasikan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
- c. Adanya keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha nasabah sehingga tidak didapatkan analisis pembiayaan dengan tepat dan akurat.
- d. Campur tangan terlalu besar dari pihak atasan sehingga petugas tidak diberi kebebasan dalam memutuskan pelaksanaan pembiayaan.
- e. Kurangnya pembinaan atau pendampingan serta monitoring pembiayaan nasabah.

Faktor eksternal yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

- a. Nasabah dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran atau dengan tidak sengaja karena usaha yang dibiayai tidak berjalan dengan baik.
- b. Nasabah menyalahgunakan pembiayaan yang telah diberikan dan pelaksanaan pembiayaan tidak sesuai dengan akad perjanjian.
- c. Adanya bencana alam atau musibah serta ketidakstabilan dalam perekonomian.
- d. Nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
- e. Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan merugi.
- f. Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha nasabah
- g. Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian nasabah.

Kondisi keuangan nasabah dapat menurun karena pengaruh berbagai macam factor eksternal yang berada diluar kemampuan nasabah untuk mengendalikannya. Selanjutnya, penurunan pendapatan akan mempengaruhi kemampuan nasabah membayar atau melunasi pembiayaan. Faktor eksternal pertama yang dapat mempengaruhi kondisi

usaha nasabah adalah perkembangan ekonomi atau bidang usaha yang merugikan kegiatan bisnis perusahaan mereka. Bagi banyak perusahaan, dampak perkembangan ekonomi atau bidang usaha mereka menguntungkan adalah penurunan jumlah hasil penjualan barang atau jasa yang mereka usahakan. Faktor eksternal kedua yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha dan kemampuan nasabah mengembalikan pinjaman adalah bencana alam seperti banjir, gempa bumi, badai atau pandemic seperti yang terjadi sekarang ini itu diluar kekuasaan nasabah. Akibatnya, jumlah produksi, hasil penjualan produk dan keuntungan menurun yang berdampak juga pada pendapatan keuangan nasabah.

Adapun dampak dari pembiayaan bermasalah antara lain:

- a. Laba/rugi bank menurun

Penurunan laba tersebut diakibatkan adanya penurunan pendapatan pembiayaan bermasalah

- b. *Bad Debt Ratio* menjadi lebih besar

Rasio aktiva produktif menjadi lebih rendah

- c. Biaya pencadangan penghapusan pembiayaan bermasalah meningkat

Bank perlu membentuk pencadangan atas pembiayaan bermasalah yang lebih besar. Biaya pencadangan penghapusan pembiayaan bermasalah akan berpengaruh pada penurunan keuntungan bank

d. ROA maupun ROE menurun

Penurunan laba akan memiliki dampak pada penurunan ROA, karena *return* turun, ROA dan ROE akan menurun.

6. Penerapan Restrukturisasi pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

Restrukturisasi yaitu penyelamatan pembiayaan bagi nasabah yang memiliki kemauan dan kemampuan untuk membayar atau melunasi pembiayaan (tidak menambah biaya margin).

- Jenis-jenis Restrukturisasi yang ada pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

1) Perpanjangan waktu (*rescheduling*)

Dilakukan dengan cara memberikan tambahan jangka waktu pelunasan pembiayaan. Dari yang awalnya 12 bulan bisa menjadi 17 bulan tanpa menambah biaya margin.

2) Pengurangan angsuran

Yaitu pihak bank memberikan solusi pengurangan angsuran tiap bulan yang harus dibayar nasabah. Angsuran tiap bulan berdasarkan kemampuan nasabah dan bisa dinegosiasi dengan pihak bank.

Kriteria nasabah yang pembiayaannya dapat direstrukturisasi adalah sebagai berikut:

e. Nasabah mengalami penurunan kemampuan atau kesulitan dalam pembayaran.

f. Nasabah memiliki itikad baik untuk membayar.

- g. Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajibannya setelah dilakukan restrukturisasi pembiayaan.

Sebanyak 94,4% nasabah pembiayaan mikro di restrukturisasi oleh BSI KC Banjarmasin A. Yani, 50,8% memilih perpanjangan jangka waktu sedangkan 43,6% memilih penurunan angsuran.

- Kebijakan umum restrukturisasi pembiayaan
 - a. Alternatif terbaik untuk menyelamatkan pembiayaan sekaligus menyelamatkan usaha nasabah
 - b. Dilakukan pada nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang memadai dan nasabah menunjukkan itikad baik untuk melunasi pembiayaan.
 - c. Atas dasar sikap jujur, obyektif dan keterbukaan penuh dari nasabah
- Tujuan Restrukturisasi dalam pembiayaan mikro BSI KC Banjarmasin A. Yani

1) Pihak Bank

- a. Angsuran pembiayaan dapat dilanjutkan
- b. Risiko menjadi rendah
- c. Dapat memberi kontribusi yang wajar

2) Pihak Nasabah

- a) Usaha dapat tetap berjalan
- b) Pembiayaan sehat kembali

- Syarat Restrukturisasi

- 1) Memiliki prospek usaha yang baik
- 2) Adanya itikad baik terhadap upaya bank melakukan restrukturisasi
- 3) Nasabah diyakini akan mampu membayar angsurannya kembali
- 4) Adanya permohonan restrukturisasi dari nasabah atau pihak bank menawarkan untuk direstrukturisasi.

7. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Nasabah Pembiayaan Mikro di Restrukturisasi pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

a. Dari pihak bank :

- 1) Petugas jarang mendatangi nasabah
- 2) Marketing dikejar target

Karena dikejar target pihak marketing melakukan berbagai macam cara agar pembiayaan yang diajukan nasabah dicairkan. Marketing tidak detail dalam melakukan survey kepada calon nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan.

- 3) Tidak mengecek secara mendetail barang jaminan atau agunan
- 4) Marketing memberikan pembiayaan kepada keluarga sendiri atau orang terdekat. Faktor ini juga menyebabkan pembiayaan mengalami kemacetan karena marketing memberikan

pembiayaan atas dasar kepercayaan saja tanpa melakukan survey terlebih dahulu

- 5) Marketing melakukan pembiayaan tidak secara hati-hati, marketing kurang teliti atau tidak hati-hati dalam menganalisis calon nasabah, seperti tidak menanyakan apakah calon nasabah tersebut mempunyai tanggungan utang atau tidak

b. Dari pihak nasabah :

- 1) Manajemen usaha kurang baik

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

- 2) Penggunaan dana tidak sesuai dengan akad

Contohnya nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk modal usaha toko baju tapi ditengah perjalanan ternyata nasabah berubah pikiran untuk melakukan usahanya, dan timbul lah kredit macet karena nasabah tidak mampu membayar angsuran pembiayaan.

- 3) Kondisi ekonomi

Kondisi ekonomi yang kurang baik, pendapatan menurun ditengah Pandemi Covid19 seperti sekarang ini sedangkan pengeluaran terus berjalan tetap.

- 4) Faktor Keluarga
- 5) Dana yang diberikan tidak cukup untuk melanjutkan usaha tersebut
- 6) Dana yang dibutuhkan nasabah ternyata melebihi pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

B. Analisis Data

1. Penerapan Restrukturisasi Pada BSI KC Banjarmasin A. Yani

Dari wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Yudhi Irawan, jabatan sebagai MMM(*Manager Marketing Mikro*) menjelaskan bahwa pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani memberi keringanan pada saat pandemi seperti yang terjadi sekarang ini dengan melakukan restrukturisasi kepada nasabah yang usahanya terdampak pandemi covid 19 sejak awal pandemi setelah idul fitri 2020 dan akan dilakukan sampai Maret 2022. Dengan cara menghubungi atau mendatangi nasabah tersebut, lalu menawarkan restrukturisasi pembiayaan kepada nasabah apabila nasabah menolak dan masih mampu membayar angsuran seperti perjanjian awal maka pihak Bank BSI KC

Banjarmasin A. Yani tidak akan melakukan restrukturisasi kepada nasabah tersebut.

Berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah/2:280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya :

Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua hutang itu) itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS. Al-Baqarah/2:280)

Informan juga menambahkan bahwa Restrukturisasi dilakukan berulang kali, jika setelah direstrukturisasi nasabah tetap tidak bisa memenuhi angsuran tiap bulan maka pihak bank bisa melakukan restrukturisasi kembali. Namun, apabila setelah direstrukturisasi nasabah masih tidak mampu untuk membayar angsuran maka bisa dilakukan pelunasan sebagian.

Nasabah pembiayaan mikro yang direstrukturisasi oleh pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani yaitu nasabah yang memiliki kemauan membayar tetapi kemampuan menurun nasabah yang dinilai masih memiliki prospek usaha

kerja dan nasabah yang kooperatif memiliki itikad baik untuk tetap melunasi pembiayaan kedepannya. Pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani memberikan solusi dengan cara :

a. Perpanjangan Jangka Waktu

Pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani akan melakukan perpanjangan waktu sehingga angsuran bulanan nasabah akan berkurang tiap bulannya tetapi otomatis jangka waktu pembayaran menjadi lebih lama. Menurut informan tidak ada penambahan biaya margin jadi pihak Bank benar-benar menolong tanpa ada biaya tambahan. Sehingga tidak ada kerugian finansial bagi pihak nasabah karena tidak ada tambahan biaya margin. 50,8% nasabah BSI KC Banjarmasin A. Yani memilih perpanjangan jangka waktu.

b. Penurunan angsuran (relaksasi)

BSI KC Banjarmasin A. Yani memberikan solusi penurunan angsuran tiap bulannya sesuai kemampuan nasabah, akan tetapi setelah satu tahun angsuran direlaksasi maka nasabah bisa kembali ke pembayaran awal sebelum dilakukan relaksasi. Apabila kembali ke pembayaran awal maka bisa jadi pembayaran tiap bulannya lebih besar dari sebelumnya karena dalam relaksasi tidak ada penambahan jangka waktu. Jadi setelah direlaksasi, sisa pembayaran yang belum dibayarkan akan dibagi dengan sisa jangka waktu yang ada tersisa. 43,6% nasabah BSI KC Banjarmasin A. Yani memilih penurunan angsuran.

Setelah direstrukturisasi dalam jangka waktu 1 tahun pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani bisa menanyakan kembali apakah nasabah ingin kembali ke pembayaran angsuran awal atau tetap melanjutkan restrukturisasi dengan perpanjangan waktu yang menjadi lebih lama lagi.

Apabila nasabah diketahui menyalahgunakan pembiayaan setelah dianalisis dalam restrukturisasi (pembiayaan untuk modal usaha tetapi digunakan untuk hal lain yang tidak sesuai akad atau perjanjian awal) maka pihak BSI KC Banjarmasin A. Yani akan melakukan akad ulang.

2. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Nasabah BSI KC Banjarmasin A. Yani di Restruktisasi

Terdapat faktor internal dan faktor eksternal yang menyebabkan nasabah BSI KC Banjarmasin A. Yani di Restruktisasi yaitu :

a. Faktor Internal

Faktor Internal yaitu faktor yang ada didalam perusahaan atau usaha nasabah sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah masalah manajerial. Adanya kesulitan dalam keuangan usaha , seperti masalah permodalan pembelian bahan baku dan penjualan yang menurun.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen usaha nasabah seperti bencana alam, kebakaran dan lain-lain.

Kondisi keuangan nasabah dapat menurun karena pengaruh berbagai macam faktor eksternal yang berada diluar kemampuan nasabah untuk mengendalikannya. Selanjutnya, penurunan pendapatan akan mempengaruhi kemampuan nasabah membayar atau melunasi pembiayaan. Faktor eksternal pertama yang dapat mempengaruhi kondisi usaha nasabah adalah perkembangan ekonomi atau bidang usaha yang merugikan kegiatan bisnis perusahaan mereka. Bagi banyak perusahaan, dampak perkembangan ekonomi atau bidang usaha mereka menguntungkan adalah penurunan jumlah hasil penjualan barang atau jasa yang mereka usahakan. Faktor eksternal kedua yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha dan kemampuan nasabah mengembalikan pinjaman adalah bencana alam seperti banjir, gempa bumi, badai atau pandemic seperti yang terjadi sekarang ini itu diluar kekuasaan nasabah. Akibatnya, jumlah produksi, hasil penjualan produk dan keuntungan menurun yang berdampak juga pada pendapatan keuangan nasabah.

Menurut Informan untuk saat ini faktor yang paling utama yang menyebabkan nasabah BSI KC Banjarmasin A. Yani di restrukturisasi adalah masalah ekonomi. Pandemi Covid seperti sekarang sangat berdampak bagi pengusaha mikro. Pendapatan menjadi menurun sedangkan biaya hidup tetap menjadi faktor utama yang menyebabkan pembiayaan macet sehingga BSI KC Banjarmasin A. Yani melakukan program restrukturisasi kepada tiap nasabahnya sejak Maret 2020. Dengan ketentuan

nasabah tersebut masih kooperatif bekerja sama dengan bank dan memiliki itikad baik untuk membayar.