

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia KC Sampit

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sebenarnya merupakan pelajaran sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter tahun 1997-1998. Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi pada Juli 1997, diikuti oleh peristiwa multi-dimensi pada konteks politik nasional, yang menyebabkan dampak negatif yang besar terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dengan kondisi tersebut, perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis yang tidak biasa. Pemerintah akhirnya bertindak dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi beberapa bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. PT. Bank Susila Bakti (BSB) mencoba keluar dari situasi ini dengan melakukan merger dengan beberapa bank lain dan mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan juga, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo menjadi satu bank baru bernama

PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk grup Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan grup ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di lingkungan grup perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, memberikan kemampuan kepada bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Bank Syariah menilai pengesahan undang-undang tersebut merupakan waktu yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karena itu, tim pengembangan Bank Syariah segera menyiapkan sistem dan infrastruktur, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia dengan Surat Keputusan Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selain itu, berdasarkan Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Setelah dikukuhkan dan diakui secara hukum, PT. Bank Syariah Mandiri resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 (*Bank Syariah Mandiri, t.t.*).

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, berkembang dan tumbuh menjadi bank yang sanggup memadukan idealisme bisnis menggunakan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme bisnis dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri.

Keberadaan PT. Bank Syariah di Indonesia tergolong baru, sejak awal tahun 1990-an. Penduduk Indonesia memiliki populasi muslim terbesar di dunia, tetapi mereka memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Bank syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator semua kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri halal. Kehadiran bank syariah di Indonesia sendiri telah mencapai pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan selama tiga dekade terakhir. Inovasi produk, peningkatan layanan, dan pengembangan jaringan menunjukkan trend positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tak terkecuali bank-bank BUMN, yakni Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah (*Bank Syariah Indonesia, t.t.*).

PT. Bank Syariah Indonesia adalah bank syariah terbesar yang ada di Indonesia telah resmi beroperasi pada tanggal 1 Februari 2021

yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H pukul 13.00 WIB menjadi penanda sejarah penggabungan (*merger*) tiga bank syariah yang ada di Indonesia yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) yang diresmikan langsung oleh Bapa Presiden Jokowi. Penggabungan ini disampaikan langsung oleh Menteri BUMN Erick Thohir pada tanggal 12 Oktober 2020 lalu. Tujuan dari mergernya tiga bank syariah ini ialah untuk menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam.

PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Sampit beralamatkan di Jalan MT. Haryono No. 6, Kelurahan Mentawa Baru Hulu, Kecamatan Mentawa

Baru, Kabupaten Kotawaringin Timur Kalimantan Tengah. Awal berdiri namanya PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Sampit pada tanggal 14 Juli 2011 dan baru bergabung (merger) pada tanggal 1 Februari 2021 bersama BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi PT Bank Syariah Indonesia (BSI). Bangunan BSI Kantor Cabang Sampit terdiri dari dua lantai, yaitu lantai dasar yang terdiri dari ruangan *Consumen Sales*, ruangan Priama nasabah, ruangan *Costumer Service*, ruangan *General Affair*, ruangan Operasional, ruangan *Consumer Processing*, dan Toilet. Lantai dua terdiri dari ruangan *Branch Manager*, ruangan *SME Financing*, ruangan *Operasional Manager*, Mushola, Dapur dan Toilet. Selain itu terdapat pula satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM). BSI Kantor Cabang Sampit memiliki satu kantor cabang pembantu yaitu BSI KCP Sampit.

a. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KC Sampit

1) Visi

Visi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit adalah
“TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK”.

2) Misi

Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit adalah
sebagai berikut:

- a) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

- c) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

b. Budaya Kerja Bank Syariah Indonesia KCSampit

Sebuah organisasi dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama dan memiliki keunggulan terbukti harus memiliki budaya kerja yang kokoh untuk mencapai visi dan misi organisasi. Budaya kerja dapat dilihat dalam berbagai macam aspek seperti: sistem dan prosedur kerja, suasana dalam bekerja, peraturan dan kebijakan, perilaku pimpinan dan karyawan sehari-hari. Budaya kerja yang diterapkan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit memiliki 6 (Enam) *Core Values* yang disingkat dengan “AKHLAK” meliputi:



Gambar I Logo Nilai Budaya BSI KC Sampit

1) Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, bertanggung jawab atas tugas, keputusan dan tindakan yang dilakukan, berpegang teguh kepada nilai moral dan etika, memegang teguh kepercayaan yang diberikan, jujur, adil serta dapat menjadi teladan yang baik bagi lingkungan sekitar.

2) Kompeten

Bersinergi dalam merencanakan dan mengelola pekerjaan dengan baik, dapat bekerjasama untuk mencapai hasil kerja yang melampaui harapan.

3) Harmonis

Dapat membangun lingkungan kerja yang kondusif, saling peduli satu sama lain, menghargai dan menghormati perbedaan orang lain.

4) Loyal

Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara, dapat menjaga dan melindungi PT Bank Syariah Indonesia, rela berkorban untuk mencapai tujuan dan patuh kepada pimpinan sepanjang tidak bertentangan dengan hukum dan etika.

5) Adaptif

Berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan yang mungkin akan terjadi, dan dapat bertindak proaktif.

6) Kolaboratif

Dapat membangun kerja sama yang sinergis, menjaga kepercayaan yang telah diberikan, dan mengutamakan tujuan bersama.

c. Filosofi Logo Bank Syariah Indonesia



Gambar II Logo Bank Syariah Indonesia

Logo Bank Syariah Indonesia terdiri dari *wordmark* (nama brand) dan ikon (bintang segi lima), yang dirancang untuk menyampaikan pesan brand yang jelas serta membangun pengenalan yang jelas.

Ikon bintang segi lima Bank Syariah Indonesia memiliki tiga makna utama yaitu:

- 1) Mewakili “cahaya penuntun” yang melambangkan visi Bank Syariah Indonesia yaitu hadir sebagai sarana untuk menginspirasi kebaikan dan hal positif. Visi tersebut berpedoman kepada ayat Al-Qur’an Q.S. Ibrahim 14/1
- 2) Mewakili lima rukun Islam, yang memandu setiap Muslim untuk hidup yang bijaksana dan bermakna.
- 3) Mewakili lima sila Pancasila, falsafah yang menjadi landasan negara Indonesia untuk memajukan bangsa dan menyejahterakan seluruh rakyatnya.

Adapun warna yang digunakan dalam elemen logo adalah warna hijau dan kuning. Warna hijau mewakili perdamaian, pertumbuhan berkelanjutan, mencerminkan keyakinan dan prinsip inti syariah dalam

corak kontemporer, dan semangat positif generasi muda. Sedangkan warna kuning mewakili optimisme tentang kesuksesan yang dapat diraih bersama melalui cara yang positif dan penuh harapan. Jika digabungkan, warna-warna tersebut akan mencerminkan keyakinan, semangat, dan visi Bank Syariah Indonesia untuk menjadi kebanggaan masyarakat Indonesia, bank yang dapat melayani masyarakat luas secara terhormat, modern, dan menguntungkan (Rahmatan lil 'aalamiin – Rahmat bagi semesta) (*Bank Syariah Indonesia, t.t.*).

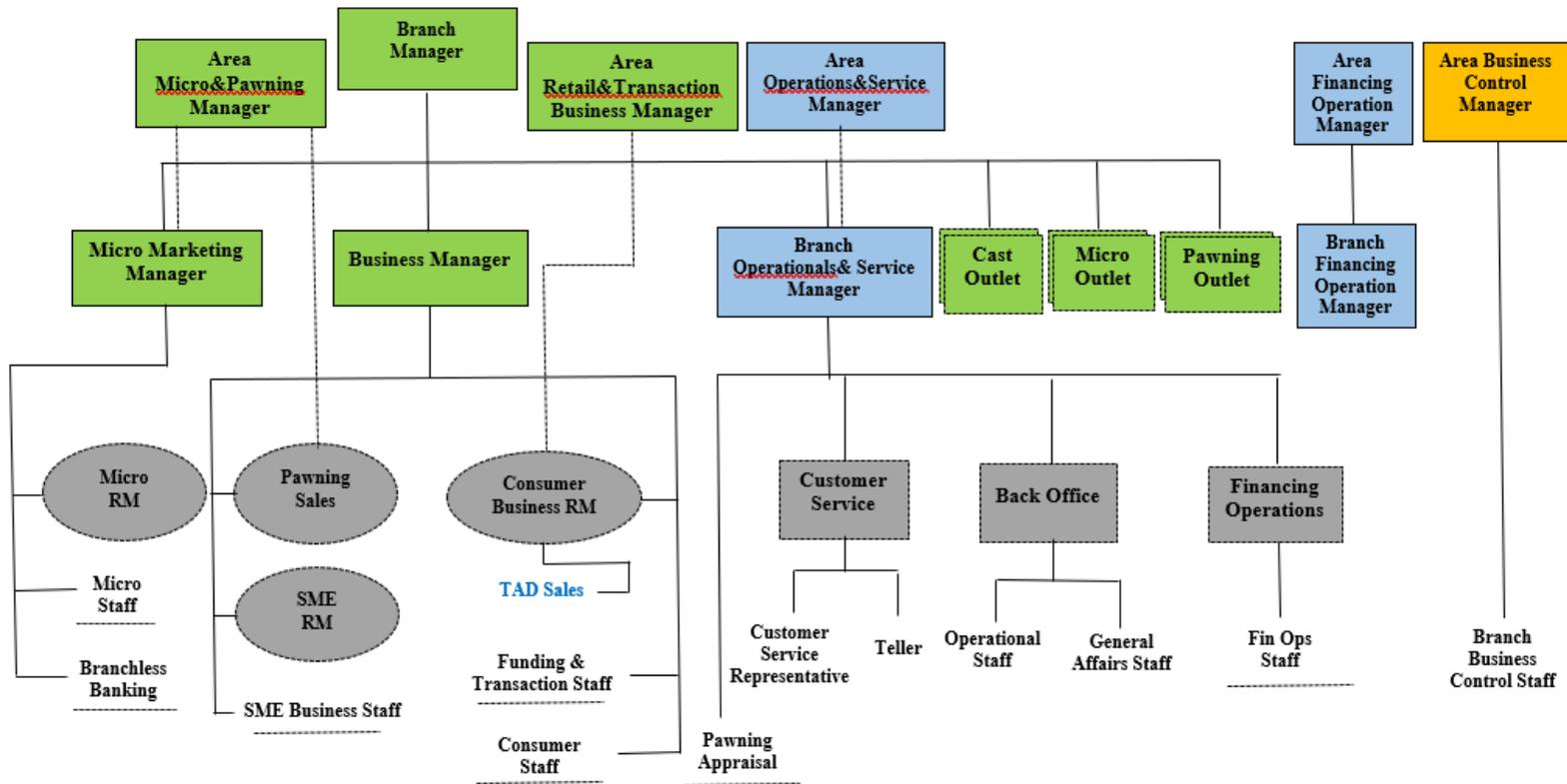
d. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah deskripsi yang jelas dan spesifik tentang pembagian tugas, wewenang, bagian-bagian, dan tanggung jawab yang berbeda-beda. Bank mengorganisasikan fungsi-fungsinya untuk melayani nasabah atau menempatkan karyawan lama/karyawan baru sesuai dengan bakat dan kemampuannya masing-masing.

Struktur organisasi setiap bank beserta tanggung jawab dan wewenang para pejabatnya bervariasi satu sama lain. Oleh karena itu struktur organisasi mencerminkan pandangan manajemen tentang cara yang paling efektif untuk mengoperasikan bank. Struktur organisasi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit dapat dilihat pada gambar berikut:

Struktur Organisasi

PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit



Sumber: BSI KC Sampit

e. Job Description

Job description adalah gambaran untuk mengetahui dan memastikan ruang lingkup tugas dan wewenang yang dimiliki, target yang harus dicapai, serta *key performance key* (KPI). Adapun *job description* dari pihak yang ada di BSI KC Sampit adalah sebagai berikut:

1) *Branch Manager* (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BSI.
- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan kinerja para karyawan.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara

berkeseimbangan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.

- d) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (PMN) atau *Know Your Customer* (KYC) sesuai dengan ketentuan yang berlaku di kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah.

2) *Operasional Manager* (OM)

- a) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumber daya (manusia, fasilitas) dan aktivitas pegawai.
- b) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan administrasi nasabah di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai dengan prosedur yang berlaku.
- c) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan.
- d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BSI yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

3) *Small Medium Enterprise* (SME)

- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- b) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BSI lainnya.
- c) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel, kolektabiliti 1 dan 2.
- d) Melakukan kerja sama dengan institusi/aliansi bisnis dalam rangka pemasaran produk pembiayaan.

4) *Consumer Sales Head (CSH)*

- a) Menyediakan langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
- b) Menyediakan langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.
- c) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.

5) *Financing Administration (FA)*

- a) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.
- b) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- c) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

6) *Back Office (BO)*

- a) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
- b) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian.
- c) Mengelola sistem otomatis di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.
- d) Berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.

7) *Consumer Processing Head (CPH)*

- a) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen.
- b) Mengadakan atau menghadiri pertemuan dengan nasabah atau calon nasabah.
- c) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- d) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu.
- e) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.

8) *Customer Service (CS)*

- a) Memberikan informasi mengenai produk-produk yang ada di BSI, syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani

pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.

- b) Melakukan penyediaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana, antara lain aktivitas pelayanan Payment Point dalam sistem penerimaan pajak, PLN, Telkom, SPP, dan lain-lain dari nasabah/bukan pemegang rekening, rekening serta menyelesaikan pembukuannya.
- c) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk atau jasa BSI.

9) *Operasional Head (OH)*

- a) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- b) Melakukan percetakan Surat Keputusan Pembiayaan (SKP).
- c) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
- d) Berperan aktif dalam melaksanakan program Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT) di kantor cabang.

10) *Teller*

- a) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa atau transaksi yang dikelola oleh kantor besar atau pihak ketiga lainnya.

- b) Melaksanakan perbaikan atau penyempurnaan hasil temuan audit atau SPI.
- c) Melayani semua jenis transaksi kas atau tunai, pemindahan setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.

11) *Recovery dan Remedial Divisional (RRM)*

- a) Pemeriksa laporan kunjungan setempat atau *Call Memo* hasil penagihan pembayaran.
- b) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BSI.
- c) Memantau proses penagihan dan penyelesaian kewajiban pembiayaan.

12) *Recovery Remedial Head (RRH)*

- a) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan audit internal dan eksternal BSI.
- b) Berperan aktif dalam mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*).

f. Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit

Bank Syariah Indonesia adalah badan usaha yang bergerak dalam bidang perbankan dan keuangan. Bank Syariah Indonesia dalam kegiatan sehari-hari baik dalam penghimpunan dana dan ataupun dalam penyaluran dana kepada masyarakat menerapkan prinsip Syariah yaitu bagi hasil, margin keuntungan dan jual beli.

Sesuai dengan fungsi bank yang diatur dalam UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 BAB II Pasal 3 yang diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998, bahwa fungsi utama bank adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, maka hal ini pula yang dilakukan Bank Syariah Indonesia dalam menjalankan kegiatan operasional bank tersebut.

Adapun produk dan jasa yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit adalah sebagai berikut:

1) Produk Penghimpunan Dana

a) BSI Tabungan Valas

Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang dollar yang sistem penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank.

Keunggulan Produk:

- 1) Dana (USD) aman dan tersedia setiap saat.
- 2) Online di seluruh cabang Bank Syariah Indonesia
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.

Persyaratan:

Pembukaan rekening yaitu KTP dan NPWP

b) BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam

merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapatkan perlindungan asuransi.

Keunggulan Produk:

- 1) Mendapat bagi hasil yang kompetitif setara dengan deposito konter.
- 2) Mendapatkan perlindungan asuransi syariah sampai dengan 120 kali setoran bulanan dan pembayaran sisa setoran untuk masa yang belum dijalani.
- 3) Dapat dilakukan top up saldo diluar setoran bulanan.
- 4) Sistem menabung dengan autodebet agar membantu disiplin menabung.
- 5) Gratis biaya administrasi bulanan.
- 6) Setoran bulanan min Rp100.000 dan maks Rp10.000.000

Persyaratan:

- 1) Pembukaan rekening yaitu KTP dan NPWP
- 2) Sudah memiliki rekening (Tabungan/Giro) sebagai Rekening Induk

c) BSI Tabungan Bisnis

Tabungan berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segemen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur *free* biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui Teller dan Net Banking.

Keunggulan Produk:

- 1) Gratis biaya Transfer RTGS & SKN via Teller dan Net Banking (minimal saldo sebelum transaksi Rp10.000.000)
- 2) Gratis biaya titipan kliring via Teller (minimal saldo sebelum transaksi Rp10.000.000)
- 3) Limit transaksi bisnis

Persyaratan:

- 1) Individu : KTP, NPWP
- 2) Non Individu : Sesuai Badan Hukum

d) BSI Tabungan Pensiun

Tabungan berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank.

Keunggulan Produk:

- 1) Mendapatkan fasilitas E-banking yaitu BSI Mobile
- 2) Kemudahan syarat pembukaan rekening
- 3) BSI Debit Co Branding Taspen yang berfungsi sebagai Kartu ATM dan Debit

Persyaratan:

Perorangan : KTP, NPWP dan SK Pensiun

e) BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah Yah Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah. Tabungan ini

dilengkapi dengan fasilitas kartu ATM dan fasilitas E-Banking apabila telah terdaftar di Siskohat/mendapat porsi.

Keunggulan Produk:

- 1) Pembukaan rekening online
- 2) Pelunasan haji dapat dilakukan secara online
- 3) Bebas biaya penutupan rekening
- 4) Memudahkan untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji dengan sistem dilakukan secara online dengan Siskohat Kementerian Agama dari minimal usia 12 tahun.
- 5) Membantu perencanaan ibadah haji dan umroh
- 6) Bebas biaya administrasi
- 7) Pilihan notifikasi melalui SMS, email dan WA
- 8) Setelah nasabah daftar porsi haji dilengkapi dengan BSI Debit Haji Indonesia sebagai kartu ATM dengan menggunakan provider Visa.

Persyaratan:

- 1) Perorangan usia 17 tahun ke atas atau sudah menikah
 - 2) Kartu Identitas Diri (KTP)
 - 3) NPWP (Nasabah yang tidak menyampaikan NPWP wajib mengisi surat pernyataan)
 - 4) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening secara lengkap dan benar
- f) BSI Tabungan Prima Hasanah

Produk tabungan yang diperuntukkan bagi segmen nasabah *high networth individuals* yang berakad Mudharabah dan Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan.

Keunggulan Produk:

- 1) Fasilitas asuransi jiwa sampai dengan Rp500.000.000
- 2) *Free executive lounge*
- 3) Layanan antrian prioritas
- 4) Limit belanja sampai dengan Rp500.000.000 per hari

Persyaratan:

Kartu Identitas (KTP/Paspor/NPWP) nasabah

g) BSI Tabungan Berencana

Tabungan berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi.

Keunggulan Produk:

- 1) Mendapatkan perlindungan asuransi syariah
- 2) Bagi hasil yang kompetitif hampir setara deposito nisbah papan
- 3) Gratis perlindungan asuransi syariah (premi dibayar bank)
- 4) Mendapat kepastian pencapaian target dana
- 5) Gratis biaya administrasi bulanan

Persyaratan:

- 1) Pembukuan rekening (KTP dan NPWP)

2) Sudah mempunyai rekening (Tabungan/Giro) sebagai Rekening Induk

h) Giro iB Hasanah

Giro iB Hasanah merupakan simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (Rp) yang dikelola dengan prinsip syariah Wadiah Yad Dhamanah, dengan alat pembayaran berupa cek dan bilyet giro. Untuk setoran awal perorangan Rp500.000,- dan Rp1.000.000,- untuk perusahaan atau badan usaha.

i) Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah merupakan investasi berjangka dalam mata uang rupiah atau dollar yang dikelola dengan prinsip mudharabah, bagi hasil yang kompetitif, dengan pilihan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Deposito ini dijamin oleh LPS dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

2) Produk Penyaluran Dana

a) BSI Cicil Emas

Jenis emas yang dapat dibiayai adalah emas lantakan (batangan) dengan minimal jumlah gram adalah 10 gram. Pembiayaan cicil emas ini menggunakan akad Murabahah (dibawah tangan) dan pengikatan agunan dengan menggunakan akad *rahn* (gadai). Supplier emas untuk produk ini adalah PT Antam Persero, Toko Emas atau Perorangan yang telah memiliki kerja sama dengan Bank.

Keunggulan Produk:

- 1) Emas aman tersimpan di Bank dan diasuransikan
- 2) Investasi yang menguntungkan karena tarifnya yang murah
- 3) Angsuran tetap dan ringan (kenaikan harga tidak mempengaruhi cicilan)
- 4) Cara mudah untuk memulai investasi emas ini
- 5) Pembiayaan s.d 150 juta

Persyaratan:

- 1) WNI dan cakap hukum
- 2) Jangka waktu 1-5 tahun
- 3) KTP dan NPWP (Khusus pembiayaan diatas 50 juta)
- 4) Menyediakan uang muka (DP) 20% dari pembelian emas
- 5) Maksimal pembiayaan 150 juta

b) BSI Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

Keunggulan Produk:

- 1) Biaya sewa penyimpanan ringan
- 2) Taksiran tinggi dan perpanjangan otomatis
- 3) Layanan mudah dan cepat
- 4) Penyimpanan emas aman dan dijamin asuransi
- 5) Melayani *take over* dari institusi gadai lain
- 6) Layanan di fasilitasi secara online dan offline

- 7) Jaringan luas tersebar di seluruh kota/kabupaten di
Indonesia

Persyaratan:

- 1) KTP
- 2) Membawa fisik emas
- 3) NPWP untuk pembiayaan di atas 50 juta
- 4) Mengisi formulir permohonan gadai emas

c) BSI Multiguna Hasanah

Multiguna iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan/furniture rumah. Pengalihan/pemindahan utang pembiayaan konsumtif di lembaga keuangan lain yang memiliki *underlying asset*. Pembelian manfaat jasa seperti *wedding organizer* untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa travel agent dan lain-lain.

Keunggulan Produk:

- 1) Dapat memenuhi segala kebutuhan konsumtif masyarakat dengan tujuan yang jelas sesuai dengan prinsip syariah dan perundang-undangan yang berlaku
- 2) Akad sesuai dengan kebutuhan nasabah
- 3) Angsuran fix/tetap selama jangka waktu pembiayaan

Persyaratan:

- 1) WNI cakap hukum

- 2) Berusia minimal 21 tahun
- 3) Memiliki penghasilan dan mampu mengangsur

Dokumen yang diperlukan:

- 1) Formulir permohonan
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga
- 3) Fotocopy KTP pemohon dan pasangan (bila sudah menikah)
- 4) Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
- 5) Asli slip Gaji Surat dan Keterangan Kerja (pegawai)
- 6) Fotocopy SHM/SHGB
- 7) Fotocopy NPWP
- 8) Fotocopy ijin-ijin praktek profesi (profesional)
- 9) Fotocopy Tabungan/Mutasi Rekening
- 10) Fotocopy Legalitas, Izin Usaha dan Laporan Keuangan/Neraca Laba Rugi (Wiraswasta)
- 11) Dokumen Agunan (Copy IMB, Copy SHM, Copy PBB tahun terakhir)

d) BSI Griya Hasanah

Griya iB Hasanah merupakan layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk beragam kebutuhan seperti Pembelian rumah baru/rumah second/Ruko/Apartemen, Pembelian kavling siap bangun, Pembangunan/renovasi rumah, Ambil alih Pembiayaan dari bank lain (*Take Over*), dan *Refinancing* untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

Keunggulan Produk:

- 1) Biaya ringan
- 2) Pengajuan lebih mudah dan cepat secara online (*Real Time*)
- 3) Angsuran tetap dan terencana

Persyaratan:

- 1) WNI berdomisili di Indonesia
- 2) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah
- 3) Jenis profesi : Pegawai Tetap, Profesional, dan Wiraswasta

e) BSI OTO

BSI Oto merupakan layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara angsuran tetap dan mudah.

Keunggulan Produk:

- 1) Proses mudah dan cepat
- 2) Sesuai Prinsip Syariah
- 3) Fasilitas autodebet dari tabungan
- 4) Tenor pembiayaan sampai dengan 7 tahun
- 5) Angsuran tetap hingga jatuh tempo
- 6) DP mulai dari 0%
- 7) Jaringan layanan yang luas
- 8) *Pricing* kompetitif

Persyaratan:

- 1) WNI yang berdomisili di Indonesia
- 2) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah

3) Jenis profesi nasabah adalah Pegawai tetap, Wiraswasta dan Profesional

4) Special Price Pembiayaan BSI OTO untuk pembelian mobil baru

f) *BSI Cash Collateral*

Cash Collateral merupakan fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro dan Tabungan.

Keunggulan Produk:

1) Maksimal pembiayaan sampai dengan 90% dari nilai simpanan

2) Kemudahan proses

Persyaratan:

1) WNI cakap hukum

2) Berusia minimal 21 tahun

3) Melengkapi kelengkapan dokumen yang ditentukan

4) Memiliki penghasilan dan mampu mengangsur

5) Memiliki simpanan dalam bentuk Tabungan, Giro atau Deposito di Bank Syariah Indonesia

g) *BSI KUR Mikro*

KUR mikro merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan *plafond* diatas Rp10.000.000 sampai dengan Rp50.000.000.-

Keunggulan Produk:

- 1) Angsuran ringan
- 2) Proses mudah dan cepat
- 3) Bebas biaya provisi dan administrasi
- 4) Berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah

Persyaratan:

- 1) WNI cakap hukum
- 2) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah
- 3) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan

Dokumen yang diperlukan:

- 1) Legalitas usaha nasabah
- 2) Fotocopy KTP nasabah dan pasangan
- 3) Fotocopy Kartu Keluarga atau akta nikah

h) BSI Mitraguna Berkah

Mitraguna berkah merupakan pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di Bank Syariah Indonesia.

Keunggulan Produk:

- 1) Proses mudah dan cepat
- 2) Angsuran ringan dan tetap
- 3) Payroll BSI
- 4) Tenor sampai dengan 15 tahun
- 5) Limit pembiayaan Dokter s.d Rp2 Miliar, Pegawai s.d Rp15 Miliar

Persyaratan:

- 1) KTP pemohon dan KTP pasangan/KK (untuk yang telah menikah)
- 2) NPWP
- 3) SK pegawai
- 4) Payroll melalui BSI
- 5) Dokumen pendapatan (slip gaji atau tunjangan)
- 6) Mutasi rekening koran
- 7) Surat izin praktik (khusus dokter)

i) BSI Griya Simuda

Griya simuda merupakan layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda memiliki rumah impian dengan *plafond* pembiayaan lebih tinggi dan angsuran ringan.

Keunggulan Produk:

- 1) Skema layanan syariah yang setiap biaya sesuai dengan tujuannya
- 2) Jangka waktu pembiayaan lebih panjang sampai dengan 30 tahun
- 3) Rumah impian akan semakin terwujud dengan *plafond* pembiayaan lebih besar sampai 120%

Persyaratan:

- 1) WNI berdomisili di Indonesia
- 2) Usia 21 - 40 tahun
- 3) Profesi nasabah berpenghasilan tetap

j) Mitraguna Online

Mitraguna online merupakan pembiayaan tanpa agunan untuk tujuan multiguna atau apa saja dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai.

Keunggulan Produk:

- 1) Akses lebih mudah melalui mobile banking
- 2) Real-time Approval

Persyaratan:

- 1) Nasabah pengguna aktif BSI Mobile
- 2) Nasabah pegawai yang menerima penggajian melalui BSI

3) Produk Jasa dan Layanan

a) *Payroll* Gaji

Payroll Gaji merupakan layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BSI atas dasar perintah dari perusahaan pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya ke rekening karyawan.

b) *Cash Management*

Cash Management merupakan jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan bagi nasabah perusahaan/institusi/lembaga untuk melakukan aktivitas terhadap rekeningnya di Bank dalam rangka pengelolaan keuangan dan monitoring arus kas dengan aman, cepat dan mudah.

c) ATM CRM (*Cash Recycle Machine*)

ATM CRM atau ATM setor tarik merupakan jenis ATM untuk melayani transaksi setor tunai, tarik tunai, transfer antar bank serta transaksi pembayaran atau pembelian bagi semua nasabah Bank Syariah Indonesia.

d) BSI QRIS

BSI QRIS merupakan layanan transaksi dengan scan kode *QR Code* yang menggunakan *QR Code Indonesia Standard* (QRIS) Bank Indonesia. Keunggulan produk ini yaitu, transaksi cepat, sistematis, otomatis, mudah, aman dan ringkas.

2. Identitas Informan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dilapangan dengan wawancara secara langsung kepada *branch manager* dan karyawan mengenai Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Sampit Kalimantan Tengah dari 3 (tiga) orang informan, yaitu:

a. Identitas Informan 1

Nama	: Heriyadi
Jenis Kelamin	: Laki-laki
TTL	: Kelua, 21 Desember 1976
Umur	: 45 Tahun
Jabatan	: <i>Branch Manager</i>
Alamat	: Jalan Ahmad Yani Gang Plantan Sampit, Kalimantan Tengah

b. Identitas Informan 2

Nama : M. Sirojudin Abas
Jenis Kelamin : Laki-laki
TTL : Nibung, 12 Agustus 1988
Umur : 33 Tahun
Jabatan : *Are Collection Restukturing and Recovery Officer (ACRO)*
Alamat : Jalan Kalibata Blok C No 3
Palangkaraya, Kalimantan Tengah

c. Identitas Informan 3

Nama : Kiky Rezky Ananda
Jenis Kelamin : Laki-laki
TTL : Sampit, 22 Februari 1992
Umur : 30 Tahun
Jabatan : *Customer Bussines Staf (CBS)*
Alamat : Jalan H. Ahmad No. 38 Sampit,
Kalimantan Tengah

3. Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Indonesia KC Sampit

Berdasarkan hasil wawancara langsung yang penulis lakukan dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit tentang Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Sampit Kalimantan Tengah diperoleh data-data sebagai berikut:

Menurut hasil wawancara dengan bapak Kiky Rezky Ananda pada tanggal 03 Februari 2022 sebagai *Customer Bussines Staf* (CBS). Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Sampit dengan jumlah anggota sebanyak 672 nasabah, sedangkan jumlah anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah sebanyak 80 dengan plafon pembiayaan maksimal Rp1.500.000.000 (Satu Miliar Lima Ratus Juta) dan minimal Rp10.000.000 (Sepuluh Juta Rupiah) dengan jangka waktu maksimal selama 15 tahun dan minimal 12 tahun. Pembiayaan *murabahah* merupakan produk yang memiliki risiko tinggi dibandingkan dengan produk lainnya. Risiko yang terjadi dalam pembiayaan *murabahah* ini adalah risiko kredit.

Adapun syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* di BSI KC Sampit yaitu:

- a. Persyaratan Umum
 - 1) WNI berdomisili di Indonesia
 - 2) Jenis Profesi : Pegawai tetap, Professional dan Wiraswasta
 - 3) Usia Minimal 21 tahun atau sudah menikah

Kriteria yang harus dimiliki calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* di BSI KC Sampit yaitu:

Tabel I Kriteria Nasabah Pembiayaan Murabahah

No	Kriteria	Keterangan
a.	Status Kewarganegaraan	Warga Negara Indonesia (WNI) dan cakap hukum
b.	Status Kepegawaian	1) Tanpa memperhatikan masa kerja

		<p>untuk pegawai tetap, CPNS, PNS, Calon TNI/POLRI, TNI POLRI, Dokter, Pimpina/Direksi/Komisaris</p> <p>2) Minimal masa kerja 1 tahun untuk pegawai tidak tetap (kontrak/honorer/jangka waktu tertentu)</p>
c.	Kolektibilitas	<p>1) Kolektibilitas lancar selama 3 bulan. Jika ada tunggakan harus disertai bukti bayar tunggakan/bukti lunas/<i>ideb checking</i> telah menunjukkan kondisi lancar.</p> <p>2) Khusus pembiayaan yang akan diambilalih/<i>take over</i> bukan merupakan pembiayaan bermasalah.</p>
d.	Pola Pembayaran Angsuran	<p>1) <i>Payroll</i></p> <p>Pegawai telah payroll pendapatan/gaji/tunjangan dibank dibuktikan dengan rekening payroll nasabah bank.</p> <p>2) <i>Non Payroll</i></p> <p>Pegawai menerima gaji yang telah dipotong oleh bendahara untuk pembayaran angsuran dan maksimal</p>

		angsuran tidak melebihi akseptasi gaji pokok.
--	--	---

Sumber : Hasil wawancara, CBS, Bapak Kiky Rezky Ananda, BSI KC

Sampit 03 Februari 2022, Jam 10.30.

Tabel II Persyaratan Dokumen Nasabah

Dokumen Nasabah	Karyawan	Professional	Wiraswasta
1. Fotocopy KTP Pemohon	√	√	√
2. Forocopy KTP Suami/Isteri	√	√	√
3. Fotocopy Kartu Keluarga	√	√	√
4. Fotocopy Surat Nikah/Cerai	√	√	√
5. Fotocopy Slip Gaji/SK Pegawai Tetap	√		
6. Fotocopy NPWP Nasabah	√	√	√
7. Fotocopy Rekening Koran/Mutasi Gaji 4 bulan terakhir	√	√	√
8. Fotocopy Ijin Praktek		√	

9. Fotocopy Laporan Keuangan		√	√
------------------------------	--	---	---

Sumber: Hasil wawancara, CBS, Bapak Kiky Rezky Ananda, BSI KC Sampit 03 Februari 2022, Jam 10.30.

Prosedur untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* di BSI KC Sampit yang harus dilakukan oleh calon nasabah yaitu:

- 1) Calon nasabah datang ke BSI KC Sampit untuk mengajukan permohonan pembiayaan yang telah disepakati dan ditawarkan oleh pihak BSI kemudian calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan BSI Implan (disediakan pihak BSI) dan dibuktikan dengan tanda tangan pemohon.
- 2) Pegawai BSI akan melakukan wawancara terlebih dahulu sebelum calon nasabah diterima yaitu dengan cara survey lingkungan calon nasabah yang telah mengajukan pembiayaan *murabahah* baik dari segi lokasi tempat tinggalnya, harta bendanya yang dimiliki apakah masih dapat digunakan, serta sikap dan kepribadian calon nasabah, dan juga akan diperiksa dengan lembaga keuangan atau instansi yang lain untuk melihat apakah calon nasabah tersebut sudah melakukan pembiayaan di lembaga keuangan lain, hal itu juga akan menjadi pertimbangan pihak BSI untuk memberikan pembiayaan.
- 3) Melakukan pengawasan sebelum pencairan pembiayaan diberikan dengan memeriksa semua dokumen-dokumen yang diperlukan dalam pengajuan pembiayaan, jika dokumen tersebut tidak lengkap

maka calon nasabah terlebih dahulu harus melengkapi dokumen-dokumen yang masih kurang.

- 4) Setelah calon nasabah dinyatakan memenuhi syarat atau layak untuk mendapatkan pembiayaan *murabahah* maka calon nasabah akan diberitahu untuk melakukan akad pembiayaan antara pihak BSI dengan calon nasabah.
- 5) Sebelum melakukan akad pembiayaan pihak BSI akan memberitahukan kepada calon nasabah mengenai keuntungan yang akan diperoleh dan batas waktu pelunasan. Dan setelah itu dilakukan pencairan pembiayaan ke rekening calon nasabah.

a. Faktor – Faktor Yang Menyebabkan Terjadinya Risiko Pembiayaan Murabahah Pada BSI KC Sampit

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dengan wawancara secara langsung bersama bapak Heriyadi selaku *Branch Manager* BSI KC Sampit, menurut beliau penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah itu ada dua faktor, yaitu (Heriyadi, wawancara pribadi, 05 Februari 2022): faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar BSI KC Sampit.

- 1) Faktor Internal
 - a) Analisis nasabah yang tidak tepat.
 - b) Manajemen sistem informasi yang kurang baik.

- c) Kesalahan dalam menaksir jaminan.
- d) Kurang telitinya *account officer* (marketing) dalam menganalisis 5C baik sebelum pembiayaan diambil maupun sesudah pembiayaan tersebut dicairkan.

2) Faktor Eksternal

- a) Perekonomian/kegiatan politik yang tidak menentu.
- b) Terjadi bencana alam (kebakaran dan banjir) dan kejadian lain di luar dugaan.
- c) Karakter atau sikap nasabah.

b. Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada BSI KC Sampit

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dengan wawancara secara langsung bersama bapak Kiky Rezky Ananda selaku *Customer Business Staf* (CBS) BSI KC Sampit, menurut beliau, risiko yang sering terjadi pada pembiayaan murabahah di BSI KC Sampit yaitu risiko kredit umumnya risiko ini terjadi karena usaha nasabah yang sedang merosot/menurun (kegiatan usaha yang berjalan tidak lancar) dan bisa juga usaha nasabah tersebut tertimpa musibah seperti banjir dan kebakaran sehingga nasabah tidak mampu lagi untuk membayar angsuran pembiayaan yang diajukannya kepada pihak bank.

Dan menurut bapak kiky teknis yang biasa dipergunakan di kalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam mengatasi pembiayaan bermasalah disebut dengan *restrukturisasi* pembiayaan (penyelamatan pembiayaan).

Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya yang dilakukan pihak bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Adapun penanganan atau penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan pihak BSI KC Sampit antara lain (K. R. Ananda, wawancara pribadi, 03 Februari 2022):

- 1) Pihak BSI KC Sampit akan melakukan pendekatan secara persuasif terlebih dahulu atau lebih menekankan pada hubungan kekeluargaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah dan pihak bank akan mendatangi nasabah untuk memberikan alternatif solusi dalam mengatasi masalah yang terjadi.
- 2) Penagihan secara intensif (*Cash Collection*), pada proses ini pihak BSI KC Sampit akan melakukan penagihan secara intensif dengan cara menghubungi nasabah secara langsung, baik melalui media sosial (telpun) ataupun mengirimkan surat peringatan kepada nasabah.
- 3) Penjadwalan Kembali (*rescheduling*)
Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu strategi atau langkah penyelamatan perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau memperpanjang jangka waktu kredit dan juga memperpanjang jangka waktu angsuran.
 - a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Nasabah akan diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya memberikan perpanjangan

jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang cukup lama untuk mengembalikan kewajibannya.

b) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Nasabah akan diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu angsuran, misalnya jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang dari 36 kali menjadi 48 kali dalam hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

4) Penataan Kembali (*restructuring*)

Penataan kembali (*restructuring*), pada proses ini pihak BSI KC Sampit akan menambah *equity* tambahan jumlah pembiayaan kepada nasabah untuk memperbaiki usahanya ketika nasabah tersebut mulai bermasalah dalam angsuran pembiayaan.

5) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan akhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai i'tikad baik kepada pihak bank atau memang tidak mampu lagi untuk membayar/melunasi semua hutang-hutangnya yang menunggak maka pihak BSI KC Sampit akan melakukan penyitaan terhadap barang yang sudah dijadikan jaminan.

6) Eksekusi Jaminan

Tindakan ini dilakukan pihak bank apabila upaya revitalisasi tidak dapat dilakukan karena nasabah sudah tidak lagi

memiliki usaha dan sulit diajak bekerja sama atau tidak kooperatif lagi dengan bank. Pihak BSI KC Sampit akan melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dijadikan jaminan oleh nasabah sebelum melakukan penjualan jaminan pihak bank akan berkoordinasi terlebih dahulu dengan pihak nasabah. Akan tetapi jika hasil penjualan barang jaminan tersebut tidak cukup untuk melunasi hutang maka jalan terakhir yang dapat dilakukan oleh bank adalah lelang objek tanggungan.

c. Manajemen Risiko Pembiayaan *Murabahah* Pada BSI KC Sampit

Penyaluran kredit merupakan salah satu kegiatan utama bank sebagai lembaga intermediasi. Dalam usaha penyaluran kredit terdapat risiko berupa tidak kembalinya pinjaman secara lancar. Untuk mengantisipasi hal itu pihak bank harus menerapkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan kredit ataupun pembiayaan dalam prinsip syariah.

Bapak M.Sirojudin Abas selaku *Area Collection Restukturing and Recovery Officer* (ACRO) di BSI KC Sampit, menurut beliau penerapan manajemen risiko pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BSI KC Sampit adalah dengan cara menerapkan analisis 5C yaitu (M. S. Abas, wawancara pribadi, 04 Februari 2022):

1) Analisis *Character*

Pada tahap ini petugas bagian lapangan diminta untuk mencari tahu data-data calon nasabah pembiayaan untuk mengetahui tentang riwayat hidup, latar belakang, pendidikan,

kondisi ekonomi serta sifat-sifat pribadi nasabah seperti sikap jujur, beriktikad baik, disiplin, bertanggung jawab dan memiliki komitmen untuk membayar kembali supaya tidak menyulitkan bank di kemudian hari. Dimana informasi semua itu bisa kita dapatkan dari tetangga, ketua RT/RW, dan juga masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah. Adapun tujuan pemilihan *character* dalam memberikan pembiayaan yaitu untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah yang mungkin akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Hal ini dapat kita lihat dari contoh nasabah yang usahanya berjalan lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar, akan tetapi nasabah tersebut memiliki iktikad yang tidak baik dan tidak bertanggung jawab hal itu lah yang akan menyebabkan permasalahan bagi pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit ke depannya. Penilaian mengenai karakter nasabah dapat dilakukan melalui:

- a) *Trade checking* atau *personal checking*, dilakukan kepada sejumlah *supplier*, pelanggan terkait usaha nasabah pembiayaan dan juga dapat dilakukan dengan *market checking*. Misalnya calon nasabah seorang penjual BBM, calon nasabah tersebut memiliki karakter yang ramah dan sifat jujur dalam menakar minyak tidak melakukan kecurangan dalam berjualan. Dari hal tersebut dapat

dibilang bahwa calon nasabah memiliki perilaku/sifat yang baik dan mampu bertanggungjawab terhadap kewajibannya.

- b) *Bank checking*, verifikasi data melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada Bank Indonesia yaitu menilai kelancaran pembayaran angsuran pada kredit sebelumnya di bank lain serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.
- c) *On the spot checking* (OTS), verifikasi dengan OTS dilakukan dengan kunjungan langsung ke tempat usaha/domisili nasabah/calon nasabah untuk mengecek kebenaran data dengan melihat secara fisik tempat usaha/domisili dan agunan. OTS juga digunakan untuk mengetahui aktivitas usaha nasabah.

2) Analisis *Capacity*

Capacity ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Dalam memberikan pembiayaan pihak BSI KC Sampit akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga dari barang agunannya. Kemampuan keuangan calon nasabah ini merupakan sumber utama pembayaran. Adapun cara untuk mengetahui kemampuan calon nasabah yaitu:

a) Melihat dari laporan keuangan

Pihak bank syariah dapat melihat dari laporan keuangan nasabahnya untuk mengetahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah.

b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

Jika calon nasabahnya pegawai pihak bank dapat meminta fotocopy slip gaji tiga bulan terakhir dan juga rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir.

c) Melakukan survei ke lokasi usaha calon nasabah

Survei ini dilakukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.

3) Analisis *Capital*

Capital yaitu penilaian atas kemampuan modal yang dimiliki calon nasabah pembiayaan, baik masa lalu maupun masa yang akan datang. Kemampuan permodalan calon nasabah pembiayaan dapat diukur dari laporan keuangan calon nasabah dan uang muka awal yang dibayarkan untuk memperoleh pembiayaan. Pada tahap ini pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Analisis *capital* merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan calon nasabah dengan sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon

nasabah dalam melunasi pembiayaan tersebut. Namun sebaliknya, jika semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin besar juga calon nasabah untuk melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini adalah jangka waktu yang diambil oleh calon nasabah pada permohonan pembiayaan.

4) Analisis *Collateral*

Collateral yaitu penilaian atas agunan (jaminan) yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Kemampuan ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Jaminan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan akan dipertimbangkan oleh pihak bank apakah dapat memenuhi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan jika terjadi suatu risiko kegagalan pembayaran. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- a) Segi ekonomis merupakan nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b) Segi yuridis dilihat dari apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit akan menjual barang agunan tersebut untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

5) Analisis *Condition Of Economy*

Condition of economy penilaian ini berhubungan dengan kondisi perekonomian. Pihak Bank Syariah Indonesia harus melihat kondisi ekonomi calon nasabah pembiayaan dengan melihat dari segi prospek usaha calon nasabah.

Menurut bapak M.Sirojudin Abas, beliau mengatakan unsur yang penting dari prinsip 5C di atas adalah adanya *character* dan *capital*, keberadaan *character* dan *capital* sangat penting dalam pembiayaan murabahah apabila nasabah tersebut memiliki karakter dan iktikad yang baik terhadap pihak bank dan nasabah mampu menjalankan usahanya dengan baik dan juga memiliki penghasilan lebih dari pembiayaan yang diajukan sehingga nasabah tersebut mampu membayar pembiayaan yang telah diajukan. Pihak *Account Officer* akan menganalisa antara surat permohonan calon nasabah dengan sejumlah modal yang disetorkan untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon nasabah untuk melunasi kewajibannya. Akan tetapi jika semakin sedikit jumlah modal yang disetorkan maka akan berat juga calon nasabah dalam melunasi kewajibannya. Jika terjadi pembiayaan bermasalah BSI KC Sampit dalam memberikan pembiayaan wajib menempuh cara yang tidak merugikan pihak BSI KC Sampit dan juga nasabah yang telah mempercayakan dananya. Di BSI KC Sampit apabila nasabah tersebut telah bahkan tidak bisa membayar angsuran tepat waktu pihak BSI akan mengenakan denda sebesar 0,0069 per hari dari tunggakan.

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di lapangan melalui proses wawancara secara langsung dengan 1 orang pimpinan dan 2 orang karyawan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit, setelah data terkumpul dan telah direduksi maka data yang akan dianalisis adalah sebagai berikut:

Murabahah menurut madzhab Imam Syafi'I dan Imam Hambali merupakan jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, dengan menambahkan persyaratan tertentu yaitu antara penjual dan pembeli harus mengetahui harga pokok awal (Bahjatulloh, 2011, hlm. 284).

Dasar hukum tentang diperbolehkannya transaksi murabahah berdasarkan firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisa/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An-Nisa/4:29).

Ayat di atas mengandung makna bahwa larangan keras mengenai memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan yang bathil (tidak benar). Memakan harta sendiri dengan jalan yang bathil sama saja dengan membelanjakan hartanya pada jalan maksiat.

Pembiayaan murabahah adalah salah satu produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit yang memiliki jumlah anggota sebanyak 672 nasabah, sedangkan jumlah anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah sebanyak 80 nasabah dengan plafon pembiayaan maksimal Rp1.500.000.000 (Satu Miliar Lima Ratus Juta) dan minimal Rp10.000.000 (Sepuluh Juta Rupiah) dengan jangka waktu maksimal selama 15 tahun dan minimal 12 tahun. Pembiayaan murabahah merupakan produk yang memiliki risiko tinggi dibandingkan dengan produk lainnya. Risiko yang terjadi dalam pembiayaan murabahah ini adalah risiko kredit.

1. Analisis Tentang Faktor – Faktor Yang Menyebabkan Terjadinya Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Kota Sampit

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit, maka penulis menyatakan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah itu karena kesulitan-kesulitan keuangan yang harus dihadapi nasabah. Ada dua faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

- a. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri. Timbulnya faktor-faktor internal ini disebabkan oleh faktor manajerial merupakan faktor utama yang paling mendominasi dapat dilihat dari beberapa hal, seperti analisis nasabah yang tidak tepat, manajemen sistem informasi yang kurang baik, kesalahan dalam menaksir jaminan, dan kurang

telitinya *account officer* (marketing) dalam menganalisis 5C baik sebelum pembiayaan diambil ataupun sesudah pembiayaan itu dicairkan.

- b. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar kekuasaan perusahaan. Timbulnya faktor-faktor eksternal ini disebabkan oleh bencana alam (kebakaran dan banjir), kondisi perekonomian/kegiatan politik yang tidak menentu, serta karakter atau sikap nasabah, dan lain-lain.

Dalam perbankan upaya dan langkah-langkah yang dilakukan pihak bank untuk mengatasi pembiayaan bermasalah sering disebut dengan *restrukturisasi* pembiayaan (penyelamatan pembiayaan). *Restrukturisasi* pembiayaan merupakan upaya yang dilakukan pihak bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Adapun langkah-langkah yang dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit dalam menangani atau menyelesaikan pembiayaan bermasalah yaitu:

- a. Langkah pertama yang dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit yaitu melakukan penyelesaian secara damai (pendekatan secara persuasif) atau lebih menekankan pada hubungan kekeluargaan, jika dari sisi nasabahnya masih bisa di ajak kooperatif. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah dan pihak bank akan turun langsung mengunjungi nasabah untuk

memberikan alternatif solusi dalam mengatasi masalah yang terjadi.

- b. Langkah kedua yaitu proses penagihan secara intensif (*cash collection*), pada tahap ini pihak BSI KC Sampit akan melakukan penagihan secara intensif dengan cara menghubungi nasabah secara langsung, baik melalui media sosial ataupun dengan mengirimkan surat peringatan kepada nasabah.
- c. Langkah ketiga yaitu proses penjadwalan kembali (*rescheduling*). Dalam hal ini dilakukan dengan 2 (dua) cara sebagai berikut:

- 1). Memperpanjang Jangka Waktu Pembiayaan

Nasabah akan diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan, misalnya pihak bank memberikan perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 (enam) bulan menjadi 1 (satu) tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang cukup lama untuk mengembalikan kewajibannya.

- 2). Memperpanjang Jangka Waktu Angsuran

Nasabah akan diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu angsuran, misalnya jangka waktu angsuran pembiayaannya diberikan perpanjangan dari 36 kali menjadi 48 kali dalam hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah waktu angsuran.

- d. Langkah keempat yaitu penataan kembali (*restructuring*) dalam proses ini pihak BSI KC Sampit akan menambah modal (*equity*) jumlah pembiayaan untuk membantu nasabah memperbaiki usahanya yang kurang baik/merosot ketika nasabah tersebut mulai bermasalah dalam angsuran pembiayaan.
- e. Langkah kelima yaitu penyitaan jaminan yang dilakukan pihak BSI KC Sampit apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai I'tikad baik kepada pihak bank bahkan tidak mampu lagi untuk membayar atau melunasi semua hutang-hutangnya yang menunggak maka pihak BSI KC Sampit akan melakukan penyitaan terhadap barang yang sudah dijadikan jaminan.
- f. Langkah keenam yaitu eksekusi jaminan proses ini merupakan jalan akhir apabila nasabah sudah tidak kooperatif atau sulit diajak bekerja sama dengan bank. Pihak BSI KC Sampit akan melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dijadikan jaminan oleh nasabah, sebelum melakukan penjualan jaminan pihak bank berkoordinasi terlebih dahulu dengan nasabah. Akan tetapi jika hasil penjualan barang jaminan tersebut tidak cukup untuk melunasi hutang maka jalan terakhir yang dapat dilakukan oleh bank adalah lelang objek tanggungan.

Menurut penulis berdasarkan hasil penelitian lapangan menunjukkan bahwa penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah adalah faktor eksternal seperti terjadinya bencana alam (kebanjiran dan kebakaran), karakter nasabah yang tidak jujur dalam menjalankan usaha,

dan juga usaha yang dijalankan nasabah tidak berjalan dengan baik atau merosot/mengalami pengurangan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pihak BSI KC Sampit telah memiliki sistem manajemen perusahaan yang baik atau bagus dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.

2. Analisis Tentang Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit

Kegiatan transaksi zaman sekarang lebih ditujukan kepada Lembaga Keuangan baik bank maupun non bank. Lembaga keuangan bank memiliki tugas pokok yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang kekurangan dana. Penyaluran kredit merupakan salah satu kegiatan utama bank sebagai lembaga *intermediasi*. Dalam usaha penyaluran kredit terdapat risiko berupa tidak kembalinya pinjaman secara lancar. Untuk mengantisipasi hal itu pihak bank harus menerapkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan kredit ataupun pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan terbagi menjadi 2 (dua) berdasarkan sifat penggunaannya yaitu pembiayaan konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sedangkan pembiayaan produktif digunakan untuk memenuhi kegiatan produksi yang bertujuan meningkatkan usaha.

Dalam upaya menghindari terjadinya risiko pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit telah menjalankan seluruh prosedur-prosedur mulai dari hal-hal yang kecil sampai ke yang detail, mulai dari mekanisme yang dilakukan harus sesuai dengan ketentuan yang ada pada bank. Hal tersebut dilakukan guna

meminimalisir terjadinya risiko yang dihadapi bank akibat pembiayaan bermasalah. Untuk penerapan manajemen risiko pembiayaan yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit adalah dengan menerapkan analisis 5C dalam kegiatannya yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*. Hal ini sama dengan penjelasan pasal 8 UU No. 10 Tahun 1998 yang berbunyi “untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek dari debitur” (Yulianti & Bustami, 2018, hlm. 68).

Analisis *character* (karakter) yaitu penilaian karakter atau sifat nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usahanya. Kegunaan analisis *character* ini untuk mengetahui data-data calon nasabah seperti daftar riwayat hidup, latar belakang, pendidikan, kondisi ekonomi serta watak/sifat pribadi nasabah seperti sikap jujur, memiliki iktikad baik atau tidak, disiplin, dan bertanggung jawab. Untuk mengetahui informasi semua itu kita dapatkan dari orang-orang terdekat, tetangga, ketua RT/RW atau juga masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah. Adapun tujuan pemilihan *character* ini sangat penting dalam memberikan pembiayaan murabahah yaitu untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah yang mungkin akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Hal ini dapat kita lihat dari contoh nasabah yang usahanya berjalan lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar, tetapi nasabah tersebut memiliki iktikad yang tidak baik dan tidak bertanggung jawab hal itu lah yang akan menyebabkan permasalahan bagi pihak Bank Syariah

Indonesia Kantor Cabang Sampit ke depannya. Penilaian mengenai karakter nasabah dilakukan melalui:

- a. *Trade checking* atau *personal checking*, dilakukan kepada sejumlah *supplier*, pelanggan, terkait usaha nasabah pembiayaan dan juga dapat dilakukan dengan *market checking* yang bertujuan untuk mengetahui karakter nasabah. Misalnya calon nasabah seorang penjual BBM, calon nasabah tersebut memiliki karakter yang ramah dan sifat jujur dalam takaran minyak tidak melakukan kecurangan. Dari hal tersebut dapat dikatakan bahwa calon nasabah memiliki karakter/watak yang baik dan mampu bertanggungjawab kepada kewajibannya.
- b. Bank dapat melakukan penelitian dengan menggunakan *bank checking* (BI), yaitu verifikasi data melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada Bank Indonesia yaitu menilai kelancaran pembayaran angsuran pada kredit sebelumnya di bank lain serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.
- c. *On the spot checking* (OTS), verifikasi dengan OTS dilakukan dengan kunjungan langsung ke tempat usaha/domisili nasabah/calon nasabah untuk mengecek kebenaran data dengan melihat secara fisik tempat usaha/domisili dan agunan. OTS juga digunakan untuk mengetahui aktivitas usaha nasabah.

Analisis *capacity* (kemampuan) yaitu penilaian kemampuan calon nasabah (mudharib) pembiayaan dalam memenuhi kemampuannya sesuai jangka waktu pembiayaan yang diberikan. Analisis ini digunakan agar pihak bank yakin bahwa usaha yang diberikan tersebut benar-benar dikelola oleh orang yang tepat. Sebelum memberikan pembiayaan pihak BSI KC Sampit akan melihat terlebih dahulu kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang yang dijadikan agunan (jaminan). Adapun pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah yaitu:

- a. Pendekatan historis dapat dilihat dari perkembangan usaha nasabah dari waktu ke waktu dalam mengelola usahanya (*business record*).
- b. Pendekatan finansial dilihat dari kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan.
- c. Pendekatan yuridis dilihat dari yuridis person yaitu orasng yang berwenang mewakili calon nasabah dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan pihak bank.
- d. Pendekatan manajerial yakni dilihat dari kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin sebuah perusahaan/usaha yang dimilikinya.

BSI KC Sampit dalam penerapan *capacity* untuk kegiatan pembiayaan *murabahah* yang dijalankannya juga menggunakan 4 (empat) pendekatan tersebut.

Analisis *capital* (modal) yaitu penilaian atas kemampuan modal yang dimiliki calon nasabah pembiayaan, baik masa lalu maupun masa yang akan datang. Cara yang ditempuh pihak bank untuk mengetahui *capital* nasabah dapat diukur dari laporan keuangan calon nasabah dan uang muka awal yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam tahap ini pihak BSI KC Sampit membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Dimana pada tahap ini merupakan prinsip yang sangat penting juga jika permohonan pembiayaan calon nasabah dengan jumlah dana yang disetor besar untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon nasabah dalam melunasi kewajibannya tersebut. Akan tetapi sebaliknya, jika semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin besar juga calon nasabah untuk melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan pihak BSI KC Sampit dalam analisis *capital* ini adalah dilihat dari jangka waktu yang diambil oleh calon nasabah pada permohonan pembiayaan.

Analisis *collateral* (jaminan) yaitu penilaian atas agunan (jaminan) yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Kemampuan ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sudah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Jaminan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan akan dipertimbangkan oleh pihak bank apakah dapat memenuhi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan jika terjadi suatu risiko kegagalan pembayaran. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- a. Segi ekonomis merupakan nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b. Segi yuridis dilihat dari apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sampit akan menjual barang agunan tersebut untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

Analisis *condition of economy* merupakan salah satu penilaian yang berhubungan dengan kondisi perekonomian. Pihak BSI harus melihat kondisi ekonomi calon nasabah pembiayaan yaitu melihat dari prospek usaha calon nasabah karena kondisi eksternal sangat berperan besar dalam analisis ini.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu prinsip 5C yang penting adalah *character* dan *capital*. Karena analisis *character* dan *capital* sangat penting dalam pembiayaan murabahah apabila nasabah tersebut memiliki karakter/sikap dan iktikad yang baik terhadap pihak bank dan nasabah mampu menjalankan usahanya dengan baik dan juga memiliki penghasilan lebih dari pembiayaan yang diajukan sehingga nasabah tersebut mampu membayar kewajiban yang telah diajukan. Pihak *Account Officer* akan menganalisa antara surat permohonan calon nasabah dengan sejumlah modal yang disetorkan untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon nasabah untuk melunasi kewajibannya. Akan tetapi jika semakin sedikit jumlah modal yang disetorkan maka akan

berat juga calon nasabah dalam melunasi kewajibannya. Jika terjadi pembiayaan bermasalah BSI KC Sampit dalam memberikan pembiayaan wajib menempuh cara yang tidak merugikan pihak BSI KC Sampit dan juga nasabah yang telah mempercayakan dananya.