

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

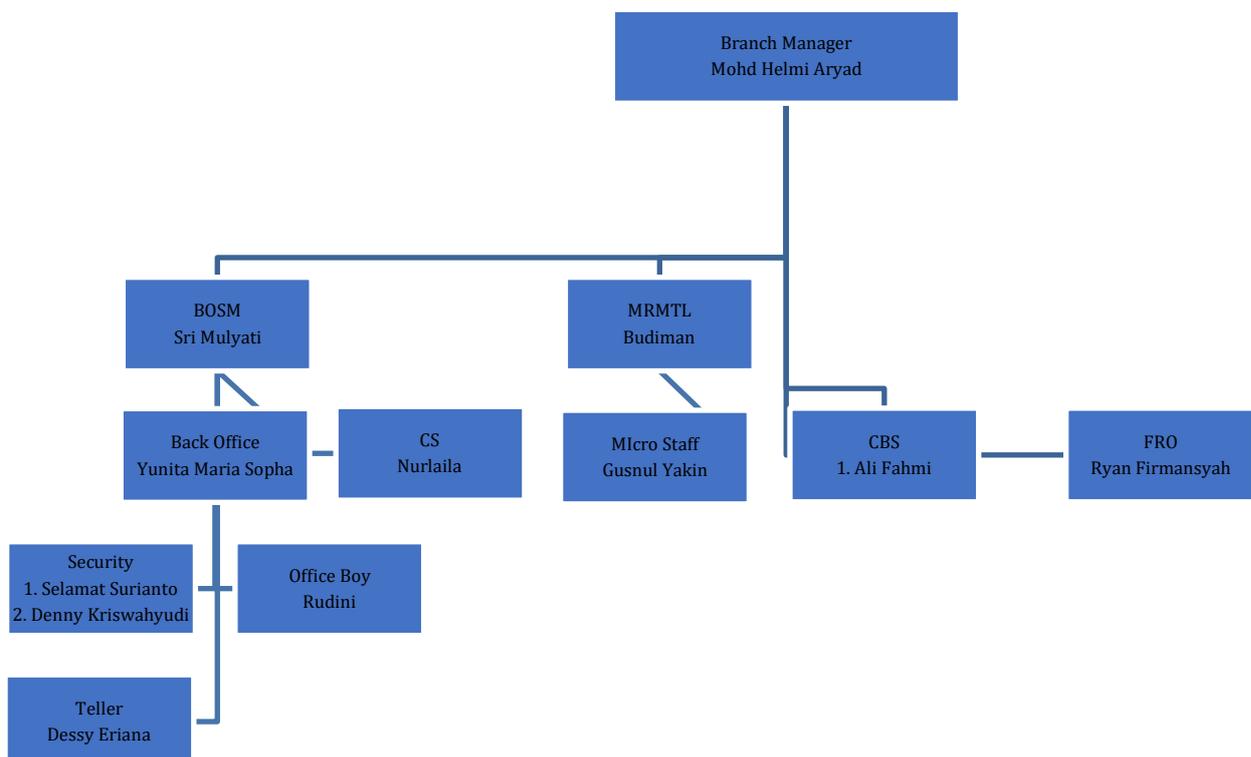
A. Laporan Penelitian

Setelah data yang dibutuhkan terkumpul, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil penelitian di lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan: wawancara dan dokumentasi. Dari hasil wawancara langsung yang penulis lakukan pada informan yaitu MRMTL (*Micro Relation Manager Team Leader*) PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Sultan Adam diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Struktur dan *Job Description*

Tabel III Struktur PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam 2022



1) BM (*Branch Manager*)

Adapun tugasnya yaitu mengarahkan, mengkoordinasikan rencana kerja anggaran di Kantor Cabang Pembantu (KCP), serta memantau dan mengevaluasi pelaksanaan dan juga mengkoordinasikan pelaporan untuk memastikan kesesuaian pelaksanaan dengan rencana kerja anggaran yang telah ditetapkan.

2) BOSM (*Branch Operasional Service Manager*)

BOSM melakukan persetujuan dan otorisasi transaksi sesuai dengan kewenangan yang diberikan dan prosedur yang berlaku serta mengatur jalannya prosedur operasional.

3) BO (*Back Office*)

Back Office mengurus laporan-laporan penjualan serta pemasaran, keuangan, maupun administrasi.

4) Teller

Teller berjumlah satu orang yang bertugas guna melayani dan melaksanakan tugas dan bertanggung jawab atas transaksi tunai dan non tunai yang prosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang ditetapkan.

5) *Customer Service* (CS)

Customer Service berjumlah satu orang yang bertugas guna melayani nasabah dalam proses pembukuan buku tabungan serta memberikan informasi produk, layanan dan membantu menyelesaikan keluhan permasalahan dari nasabah.

6) *Consumer*

Consumer bertugas merancang rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran serta prakarsa pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku dan sesuai kewenangan bidang tugasnya agar target ekspansi tercapai.

7) MRMTL (*Micro Relation Manager Team Leader*)

MRTML adalah ketua dari *Micro staf* bertugas merencanakan konsep untuk melampaui target yang ditetapkan, melakukan fungsi supervisi terhadap pencapaian dan kinerja, melakukan pelaporan atas hasil yang dicapai setiap hari.

8) MS (*Micro Staf*)

Bertugas melakukan pemasaran terhadap produk pembiayaan mikro baik mikro usaha maupun KUR.

9) *Office Boy* (OB)

Office Boy berjumlah satu orang yang bertugas menjaga kebersihan kantor untuk kenyamanan karyawan dan nasabah serta membantu karyawan lain ketika dibutuhkan.

10) *Security*

Security bertugas menjaga keamanan dan ketertiban kantor, menyambut nasabah di pintu utama dengan menyapa, membantu setiap nasabah yang keluar masuk kantor, dan selalu siap menghadapi situasi yang terjadi.

b. Produk-produk di PT. Bank PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam

1) Penghimpunan Dana (*Funding*)

a) Tabungan Faedah

Tabungan faedah diperuntukan kepada nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Tabungan ini menggunakan akad wadiah yad dhamanah.

b) Tabungan Haji

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus kepada calon haji yang bertujuan guna memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji. Tabungan haji menggunakan akad mudarabah mutlaqah.

c) Tabungan Impian

Merupakan produk simpanan berjangka kepada nasabah perorangan yang dirancang agar mewujudkan impian nasabahnya seperti kurban, pendidikan, liburan, belanja dengan terencana memakai mekanisme autodebit setoran rutin tiap bulan. Tabungan impian menggunakan akad mudarabah muthlaqah.

d) Simpanan Pelajar (SimPel)

Simpanan pelajar (SimPel) merupakan tabungan siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan simpel dan sederhana serta fitur yang menarik.

2) Penyaluran Dana (*Financing*)

a) Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah

Pembiayaan kepemilikan rumah adalah pembiayaan kepada perorangan guna memenuhi sebagian atau keseluruhan

kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) di mana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah anggaran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

b) Pembiayaan Multiguna

Pembiayaan multiguna atau multi jasa merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif karyawan sesuai syariah dengan menggunakan agunan utama berupa pendapatan gaji karyawan yang bersangkutan. Pembiayaan ini bertujuan guna memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan dari perusahaan yang bekerjasama dengan program kesejahteraan karyawan (*Employee Benefit Program*), di mana produk ini dipergunakan berbagai keperluan karyawan dan bertujuan guna meningkatkan loyalitas karyawan.

c) Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Pembiayaan kendaraan bermotor diberikan untuk perorangan agar memenuhi kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) di mana pembayaran secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

d) Pembiayaan Umroh

Pembiayaan umroh telah menjadikan salah satu produk yang cukup menjanjikan bagi bisnis bank. Akad yang digunakan

dalam produk pembiayaan umroh adalah akad jual beli manfaat / jasa (ijarah multijasa).

e) Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro berkonsentrasi pada aspek pembiayaan produktif. Pembiayaan ini disalurkan ke pengusaha-pengusaha mikro di pasar-pasar tradisional yang sebagian besar adalah pedagang sembako dan pakaian serta barang dagangan lainnya, yang masing-masing menyerap 75% dan 25% dari total pembiayaan mikro yang telah disalurkan. Pembiayaan ini melayani segmen mikro yaitu mikro usaha dan KUR.

3) Pelayanan Jasa (*Service*)

a) Kartu ATM dan Debit

Kartu ATM dan Debit adalah kartu khusus yang diberikan kepada bank untuk pemilik rekening tersebut, pada saat kartu digunakan untuk bertransaksi maka akan langsung mengurangi dana yang tersedia pada rekening.

b) *University / School Payment System (SPP)*

University atau *School Payment System (SPP)* adalah sistem pembayaran (*Bill Payment*) sekolah atau universitas yang dibuatkan untuk memudahkan siswa dan mahasiswa untuk melakukan pembayaran biaya pendidikan melalui layanan perbankan secara online.

c) *SMS Banking*

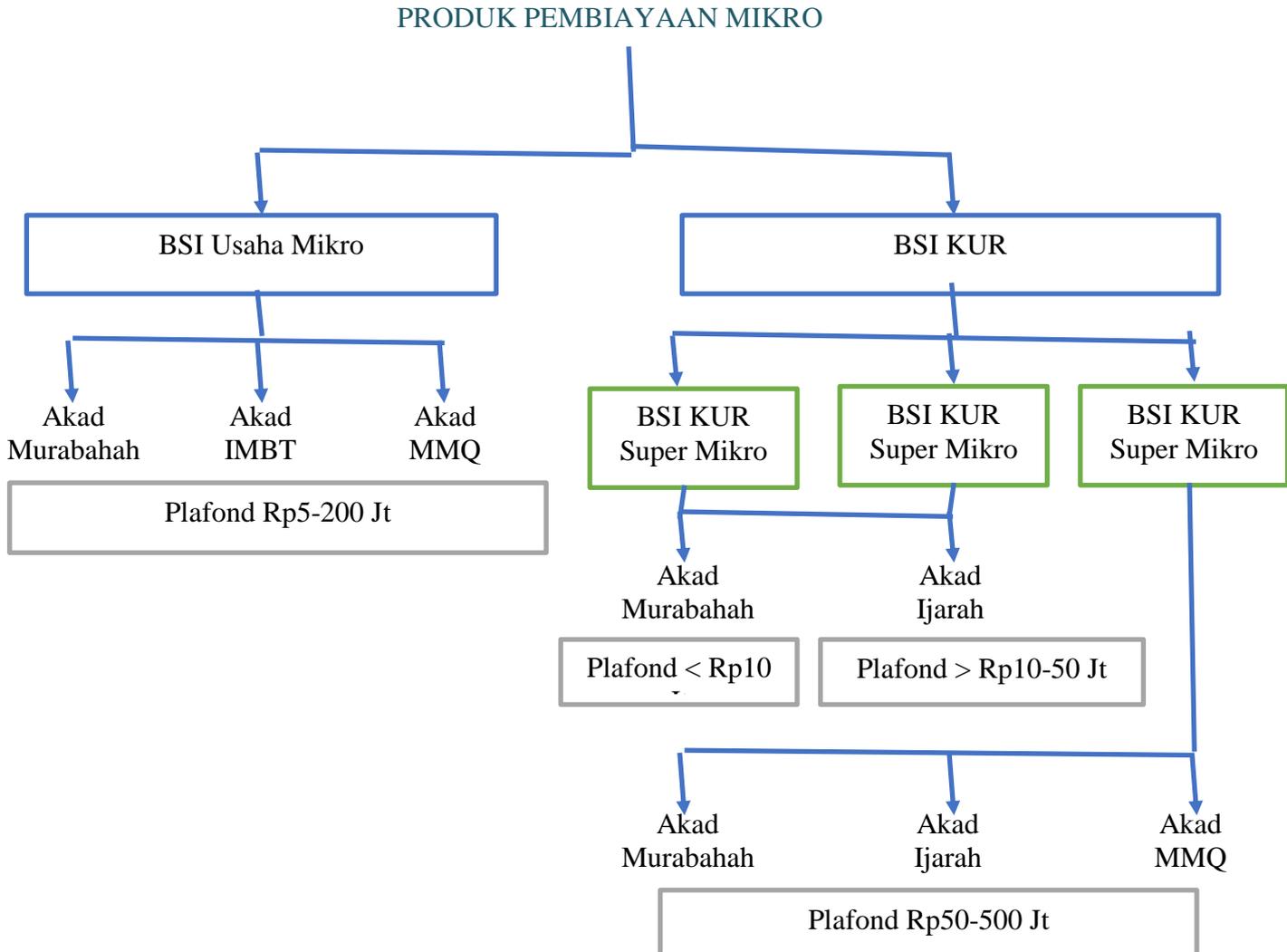
SMS Banking adalah layanan informasi perbankan yang dapat diakses melalui telepon seluler atau gadget dengan menggunakan media SMS (*Short Messages Service*).

d) *Cash Management System*

Cash Management System adalah sistem layanan elektronik yang menyediakan layanan berupa transaksi finansial, antara lain transfer antar rekening atau rekening bank lain, *payroll* sistem pembayaran tagihan hingga sistem laporan pembayaran non finansial seperti informasi saldo, laporan histori transaksi, dan download file sebagai media penyajian laporan keuangan.

Adapun produk pembiayaan mikro sebagai berikut:

Tabel IV Produk Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam 2022



BSI Usaha Mikro

Produk yang diperuntukan bagi usaha Mikro, kecil dan menengah yang mempunyai usaha layak dan produktif dengan skema Murabahah, IMBT dan MMQ

BSI KUR

Produk program KUR pemerintah yang diperuntukan bagi usah Mikro, kecil dan menengah yang mempunyai usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah, Ijarah, dan MMQ

BSI KUR Super Mikro

- Sampai dengan maks. **Rp 10 Juta**
- Akad **Murabahah dan Ijarah**
- Lama Usaha **tidak dibatasi** (Untuk usaha dibawah 6 bulan berlaku syarat dan ketentuan berlaku)
- **Tanpa agunan**
- Margin setara **6%**

Tujuan: Modal Kerja dan Investasi

Tenor 3 tahun (Modal Kerja) 5 tahun (Investasi)

BSI KUR Mikro

Plafon > **Rp 10 -50 Juta**

Akad **Murabahah dan Ijarah**

Lama Usaha **berjalan minimal 6**

Tanpa agunan

Margin setara **6%**

Tujuan: Modal Kerja dan Investasi

Tenor 3 tahun (Modal Kerja) 5 tahun (Investasi)

BSI KUR Mikro

- Plafon > **Rp 50 -500 Juta**
- Akad **Murabahah, Ijarah dan MMQ**
- Lama Usaha **berjalan minimal 6 bulan**
- **Dengan agunan (BPKB, SHM, SHGB AJB/Letter C)**
- Margin setara **6%**
- **Tujuan: Modal Kerja dan Investasi**
- **Tenor 4 tahun (Modal Kerja) 5 tahun (Investasi)**

Usaha Mikro Tanpa Agunan

- Plafon > **Rp 5 -25 Juta**
- Akad **Jual – Beli (Murabahah)**
- Lama Usaha **24 bulan**
- **Tanpa agunan**
- **Tujuan: Modal Kerja, Investasi, dan Konsumtif**
- **Tenor 6 bulan -60 bulan**

Usaha Mikro Tanpa Agunan

- Plafon > **Rp 25 -200 Juta**
- Akad **Murabahah, IMBT, MMQ**
- Lama Usaha **berjalan 12 bulan**
- **Dengan agunan (BPKB, SHM, SHGB AJB/Letter C, Cash Collateral)**
- **Margin setara 6%**
- **Tujuan: Modal Kerja, Investasi, dan Konsumtif**
- **Tenor 6 bulan -60 bulan**

Segmentasi Produk

Mikro
Sasaran: Usaha Mikro, Kecil dan menengah, produktif dan layak

Segmentasi Produk

- Perorangan
- Komunitas

Keuntungan Produk

- Menggunakan akad sesuai prinsip syariah (Murabahah, Ijarah, dan MMQ)
- Margin Kompetitif
- Syarat mudah
- Proses cepat
- Tidak ada biaya administrasi
- Tidak ada biaya provisi

Pola angsuran untuk sektor pertanian, peternakan dan perikanan (per periode)

PEMBIAYAAN KUR MIKRO MARGIN 6% PER TAHUN

Tabel V Pembiayaan Kur Mikro Margin 6% per Tahun

| PEMBIAYAAN KUR MIKRO MARGIN 6% PER TAHUN | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Jadwal Angsuran | | | | | |
| <i>Plafond</i> | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 |
| 5,000,000 | 430,328 | 221,994 | 152,550 | 117,828 | 96,994 |
| 10,000,000 | 860,655 | 443,989 | 305,100 | 235,655 | 193,989 |
| 15,000,000 | 1,290,983 | 665,983 | 457,650 | 353,483 | 290,983 |
| 20,000,000 | 1,721,311 | 887,977 | 610,200 | 471,311 | 387,977 |
| 25,000,000 | 2,151,638 | 1,109,972 | 762,749 | 589,138 | 484,947 |
| 30,000,000 | 2,581,966 | 1,331,966 | 915,299 | 706,966 | 581,966 |
| 35,000,000 | 3,012,294 | 1,553,960 | 1,067,849 | 824,794 | 678,960 |
| 40,000,000 | 3,442,621 | 1,775,955 | 1,220,399 | 942,621 | 775,955 |
| 45,000,000 | 3,872,949 | 1,997,949 | 1,372,942 | 1,060,449 | 872,949 |
| 50,000,000 | 4,303,277 | 2,219,943 | 1,525,499 | 1,178,277 | 969,943 |
| 55,000,000 | 4,733,604 | 2,441,938 | 1,678,049 | 1,296,104 | 1,066,938 |
| 60,000,000 | 5,163,932 | 2,663,932 | 1,830,599 | 1,413,932 | 1,163,932 |
| 65,000,000 | 5,594,260 | 2,885,926 | 1,983,149 | 1,531,760 | 1,260,926 |
| 70,000,000 | 6,024,587 | 3,107,921 | 2,135,698 | 1,649,587 | 1,357,921 |
| 75,000,000 | 6,454,915 | 3,329,915 | 2,288,248 | 1,767,415 | 1,454,915 |
| 80,000,000 | 6,885,243 | 3,551,909 | 2,440,798 | 1,885,243 | 1,551,909 |
| 85,000,000 | 7,315,570 | 3,773,904 | 2,593,348 | 2,003,070 | 1,648,904 |
| 90,000,000 | 7,745,898 | 3,995,898 | 2,745,898 | 2,120,898 | 1,745,898 |
| 95,000,000 | 8,176,226 | 4,217,892 | 2,898,448 | 2,238,726 | 1,842,892 |
| 100,000,000 | 8,606,553 | 4,439,887 | 3,050,998 | 2,356,553 | 1,939,887 |

Syarat dan Ketentuan

1. Fotocopy KTP Suami-Istri
2. Fotocopy Kartu Keluarga
3. Fotocopy Buku Nikah
4. Tidak memiliki kartu kredit
5. Tidak memiliki modal kerja di bank lain
6. Surat keterangan belum menikah
7. Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan
8. Pas Photo Warna (Suami-Isteri)

2. Studi Kelayakan Pembiayaan Mikro yang digunakan PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis kelayakan pembiayaan mikro dan kendalanya. Data-data ini penulis peroleh melalui wawancara langsung dengan satu orang informan yakni pegawai yang mengetuai pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam yaitu:

Identitas Informan

Nama : Budiman

Jenis kelamin : Laki-laki

Usia : 44 Tahun

Jabatan : MRMTL

Alamat :Banjarmasin

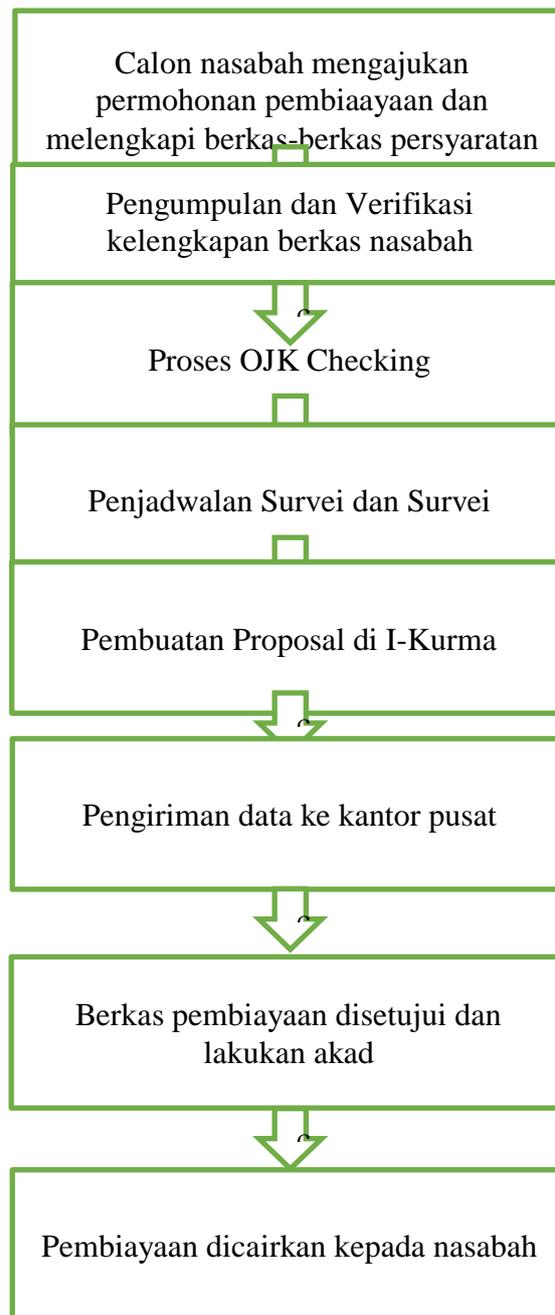
Dari pernyataan pihak MRTL PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam, pembiayaan mikro adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan limit pembiayaan yang diberikan dari Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 500 juta.

Akad yang digunakan pada pembiayaan ini adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim murabahah, fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah

keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Alur Pembiayaan mikro di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam adalah:

Tabel VI Alur Pembiayaan mikro di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam



Proses pembiayaan mikro:

- a. Calon pemohon pembiayaan datang ke PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam dan berdiskusi dengan salah satu *Micro Staf* yang dijumpai mengenai permohonan pembiayaan yang diajukan dan melengkapi berkas-berkas telah disediakan pihak PT. Bank Syariah Indonesia yang terdiri dari: nilai pembiayaan yang diminta, jangka waktu pembiayaan, tujuan pembiayaan, data pemohon, keterangan tempat tinggal, informasi pekerjaan, data keuangan dan informasi lainnya, setelah semua data tersebut diisi pemohon diminta untuk menandatangani.
- b. Kemudian selanjutnya, pihak *Micro Staf* melakukan pengumpulan dokumen calon pemohon pembiayaan yang telah diisi oleh pemohon, fotocopy KTP, KK, buku nikah, SKU, NPWP, jaminan, pas foto dan semua kelengkapan permohonan wajib terpenuhi dan diserahkan kepada pihak *Micro Staf* untuk dilakukan *prescreening* dan pemeriksaan kebenaran data calon nasabah tersebut, jika dokumen calon nasabah kurang lengkap, maka wajib meminta calon nasabah untuk segera melengkapi semua dokumen supaya bisa ditindak lanjuti ke tahap selanjutnya.
- c. Dokumen yang telah lengkap dan selesai diperiksa, kemudian diserahkan kepada pihak *Financing Support* untuk dilakukan proses permohonan OJK *Cheking* dan jika telah mendapatkan hasil maka dilampirkan pada berkas bersama aplikasi permohonan pembiayaan. Selanjutnya *Micro Staf* wajib melakukan verifikasi hasil OJK *Checking* sebelum melakukan survei.
- d. Setelah dokumen dinyatakan selesai diverifikasi *Micro Staf* wajib melakukan survei ke lokasi usaha setiap calon nasabah sebelum melakukan survei wajib

melakukan penjadwalan survei, saat survei *Micro Staf* mencari informasi yang ada mengenai karakter dari calon nasabah dan kejelasan tujuan dari pembiayaan yang diajukan serta melakukan analisis usaha dan juga melakukan penilaian jaminan.

- e. Setelah dilakukan survei oleh *Micro Staf* ke lokasi usaha setiap nasabah, proses selanjutnya adalah pengerjaan proposal atau input data di I-Kurma, perhitungan angsuran, biaya notaris dan pembukaan rekening calon nasabah tersebut.
- f. Kemudian selanjutnya *Micro Staf* melakukan verifikasi data yang telah diinput dan melakukan verifikasi DHN (daftar hitam nasional) calon nasabah yang bersangkutan.
- g. Setelah data calon nasabah selesai diverifikasi dan dinyatakan lengkap, maka proses selanjutnya pengiriman data calon nasabah ke pusat kemudian menunggu *Approval Komite*.
- h. Setelah dokumen calon nasabah dan informasi mengenai usaha dari calon nasabah diterima oleh pusat dan disetujui oleh *Branch Manager* maka tahap selanjutnya adalah dilakukan akad oleh calon nasabah dengan pihak bank.
- i. Kemudian pengiriman data setelah dilakukan akad untuk diverifikasi oleh bagian pencairan dana yang diinput oleh back office dan diotorisasi sama *Branch Operasional Service Manager (BOSM)*
- j. Dana dicairkan dan diberikan kepada calon nasabah melalui rekening tabungan yang dibuat calon nasabah diawal transaksi berlangsung. (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

Di antara pembiayaan mikro yang selama ini telah disalurkan kepada nasabah tetap ada saja pembiayaan yang bermasalah meskipun semua persyaratan telah dipenuhi oleh calon nasabah, namun masih saja ada nasabah yang mengalami masalah ditengah berjalannya pembiayaan tersebut. Ada beberapa sebab yang menjadi permasalahan, yaitu:

- a. Adanya penyalahgunaan dari nasabah dari dana yang diajukan kepada bank
- b. Minimnya penguasaan pangsa pasar sehingga kurangnya mengendalikan keuangan
- c. Kurangnya pengalaman dalam berusaha
- d. Sebab yang tidak terduga, seperti musibah bencana alam, rampok, dan lain-lain. (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

Penilaian kelayakan usaha calon nasabah dimaksudkan untuk melihat seberapa jauh kemampuan nasabah untuk membayar angsuran pinjaman sampai dengan pelunasan pinjaman bersama membayar kewajibannya. Penilaian kelayakan usaha ini disamping dilakukan melalui analisis terhadap data-data yang terdapat pada formulir permohonan pinjaman yang diajukan calon nasabah, juga melalui peninjauan langsung ke lokasi usahanya yang dijalankan. Dalam peninjauan ini PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam melakukan pengecekan terhadap lokasi usaha, kegiatan usaha, tempat tinggal calon nasabah dan barang agunan. Apabila calon nasabah dianggap layak untuk diberi pinjaman maka akan dilakukan proses pemberian pinjaman berdasarkan nilai agunan.

Dalam menganalisis calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan mikro pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam menerapkan metode

melakukannya secara lengkap, akurat dan objektif dengan menggunakan analisis 3C. Untuk mengetahui penerapan dari metode tersebut, maka akan penulis jabarkan sedikit mengenai 3C yang akan diterapkan oleh pihak bank beserta sebuah kasus seorang wiraswasta Tuan X yang bertempat tinggal di kota Banjarmasin, di mana Tuan X bergerak di bidang Pedagang Sembako Tuan X menangani langsung usaha ini sejak 5 tahun yang lalu, Tuan X mempunyai keinginan kuat untuk bisa bertahan dan maju pada saat pandemi. Saat ini Tuan X mengajukan pembiayaan Mikro dengan plafon Rp. 10.000.000, dengan jangka waktu 12 bulan dengan Tenor Rp. 860,655 perbulan untuk modal pengembangan toko sembako Tuan X (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

a. *Character* (Karakter)

Pada tahap awal ini dilakukan untuk melihat sifat dan watak dari calon nasabah yang akan diberi pembiayaan bisa dipercaya atau tidak, bisa dilihat dari cara nasabah menjawab pertanyaan yang diajukan oleh pihak analisis saat wawancara. Tahap ini juga untuk mengetahui reputasi nasabah, status tempat tinggal, serta usaha yang sedang dijalankan.

Selain melakukan wawancara secara langsung dengan nasabah pihak analisis (*Micro Staf*) juga melakukan survei secara tidak langsung misalnya mencari informasi tentang nasabah dari sumber lain seperti tetangga, ketua RT, maupun warga sekitar tempat nasabah tinggal atau tempat di mana nasabah melakukan usaha, dengan tujuan untuk memastikan kebenaran apakah sesuai dengan apa yang ditulis di formulir permohonan pembiayaan.

Pada analisis ini pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam telah melakukan survei dengan mencari informasi melalui tanggapan para tetangga dan

melakukan wawancara secara langsung dengan Tuan X. Dari hasil survei tersebut dapat disimpulkan bahwa Tuan X adalah seorang yang rajin beribadah, baik, tidak pernah melakukan tindakan kriminal, dapat dipercaya, dermawan dan benar toko tersebut adalah milik beliau. Setelah dilakukan OJK *Checking*, dinyatakan bahwa nasabah tersebut tidak pernah melakukan tindakan yang dilarang syariah, maka pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam memutuskan untuk menerima permohonan pembiayaan tersebut.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Sebelum memberikan pembiayaan pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP. Sultan Adam melihat kemampuan calon nasabah untuk mengelola kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik, mampu dalam melunasi hutangnya dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan.

Tahap ini melihat kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan, yaitu melakukan penilaian terhadap pendapatan usaha dari beberapa tahun terakhir, tingkat pengembalian angsuran, serta pengelolaan keuangan dan karyawan.

Pada tahap analisis ini, kondisi usaha Tuan X cukup berkembang karena semakin banyaknya permintaan dari para pelanggan karena toko sembako walaupun adanya pandemi tetap bertahan dikarenakan ini adalah kebutuhan pokok. Berdasarkan hasil wawancara penghasilan rata-rata perbulan mencapai kurang lebih Rp. 6.000.000,/bulan dengan keuntungan perhari Rp. 200.000 per hari. Dari hasil survei yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam maka Tuan X dapat dikatakan mampu memenuhi kemampuan pengembalian

pembiayaan dan menjadi hal baik Tuan X juga memiliki toko sembako, di mana rata-rata penghasilan yang didapat setiap bulan Rp. 6.000.000. Sehingga dapat dikatakan Tuan X akan mampu memenuhi pengembalian pembiayaan yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam.

c. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan jaminan untuk persetujuan pemberian pembiayaan yang merupakan sarana pengaman (back up) atas risiko yang mungkin terjadi atas wanprestasinya nasabah di kemudian hari, misalnya kredit macet. Jaminan ini diharapkan mampu melunasi sisa hutang dalam hal pihak Analis melihat dari jaminan.

Setiap penyaluran pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah tentu saja mengandung risiko. Oleh karena itu langkah analisis perlu dilakukan untuk meminimalisir terjadinya risiko pada pembiayaan Mikro.

Dengan menggunakan metode 3C tersebut para *Micro Staf* dapat benar-benar akurat dalam menganalisis pemohon pembiayaan dan melakukan validasi *trade checking* yang berulang-ulang, akan tetapi jika masih ada saja pemohon pembiayaan tidak memenuhi kriteria tersebut, maka pihak Bank akan menanggihkan dengan catatan memberikan arahan kepada pemohon bahwa yang bersangkutan tidak bisa melakukan pembiayaan. Sedangkan pemohon yang memenuhi semua kriteria pembiayaan dan dinyatakan layak diberi pembiayaan akan diproses realisasi pembiayaan.

Pada kasus Tuan X, Tuan X mengajukan jaminan berupa BPKB kendaraan Tuan X sendiri dengan tidak terlilit dengan apapun maka pengajuan jaminan BPKB kendaraan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam. Setelah dilakukan

analisis pada kasus Tuan X tersebut, maka Tuan X layak dibiayai. (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

B. Analisis Data

1. Analisis Sistem Kelayakan Pembiayaan Mikro terhadap Nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam pada masa Pandemi

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam pada masa Pandemi. Pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang didanai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu. (A. Karim, 2009). “Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.” (M. Nur Rianto Al Arief, 2019, hlm. 42). Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. Investasi sejumlah dana kepada pihak lain dalam bentuk pembiayaan memiliki risiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan. Pejabat atau petugas bank syariah yang melaksanakan atau bertanggung jawab dalam penyaluran pembiayaan perlu memahami prinsip-prinsip pembiayaan. (Ikatan Bankir Indonesia, 2014).

Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *Idle fund*. Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang

memerlukan dana. Pembiayaan adalah salah satu cara untuk menutup kesenjangan antara mereka yang memiliki uang dan mereka yang membutuhkannya. (Ismail, 2011).

Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal analisis pembiayaan atau penilaian pembiayaan dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya adalah level seleksi atau bagian, atau bahkan dapat pula berupa *committe* (tim) yang bertugas untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

Sesuai dengan teori Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, maka analisis kelayakan pembiayaan mikro studi kasus pada nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam dilakukan oleh *micro staf* yang bersangkutan yang mengurus setiap calon nasabah yang datang yang hendak melakukan permohonan pembiayaan mikro ini di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam.

Produk pembiayaan mikro merupakan salah satu produk penyaluran dana pendapatan terbesar dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya, akan tetapi dari sekian banyak dana yang telah disalurkan ada saja permasalahan tidak terbayarnya pembiayaan pada pembiayaan mikro diantaranya disebabkan karena:

- a. Adanya penyalahgunaan mulai nasabah dari dana yang telah diajukan kepada bank
- b. Minimnya penguasaan wawasan pangsa pasar sehingga kurang bisa mengendalikan keuangan.
- c. Kurang pengalaman dalam berusaha

- d. Sebab-sebab yang tidak terduga seperti bencana alam dan lain-lain. (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

Sesuai dengan teori Ismail semua dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu membawa risiko bahwa dana tersebut tidak akan kembali. Risiko Pembiayaan adalah potensi kerugian akibat ketidakmampuan mengembalikan dana yang disalurkan.

Oleh karena itu, produk pembiayaan mikro yang nantinya akan diberikan kepada calon nasabah baik untuk modal kerja/investasi harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan syarat dan ketentuan yang sudah berlaku. Akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro adalah murabahah. Akad murabahah adalah bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Menurut para ulama, murabahah adalah akad jual beli, di mana penjual memberitahukan kepada penjual harga pembelian barang tersebut, dan penjual menuntut keuntungan dari penjualan sejumlah tertentu yang disepakati. Karena dalam murabahah terdapat adanya keuntungan yang disepakati maka karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan biaya tersebut (Karim, 2001, hal. 113). Allah SWT berfirman dalam Q.S An-nisa/ 4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu

membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Departemen Agama RI, 2005, hlm. 106).

Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam ketika calon nasabah pembiayaan datang hendak melakukan permohonan pembiayaan *micro staf* melakukan wawancara dan meminta nasabah untuk mengisi permohonan dan melengkapi dokumen persyaratan yang dibutuhkan seperti KRP, KK, buku nikah, SKU, NPWP, jaminan, pas foto dan semua kelengkapan permohonan wajib terpenuhi. Tahap selanjutnya sebelum proses realisasi pembiayaan, pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam memastikan calon nasabah pembiayaan tersebut benar-benar layak mendapatkan pembiayaan dengan menganalisis kelayakannya menggunakan metode 3C saja yaitu, *character*, *capacity*, dan *collateral*.

Metode yang pertama *character*. *Character* adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Seorang *micro staf* harus jeli dalam membaca setiap karakter calon nasabah pembiayaan, karena karakter adalah sikap atau watak seorang yang sangat sulit ditebak. Sehingga analisis karakter calon nasabah pembiayaan sangat penting dalam menentukan proses pembiayaan selanjutnya. Analisis karakter dilakukan sebagai verifikasi terhadap tanggung jawab kejujuran, keseriusan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan membayar seluruh kewajiban terhadap bank.

Termasuk analisis karakter calon nasabah diantaranya reputasi/integritas yang baik seperti opini negatif atau positif dari lingkungan sekitar serta riwayat hubungan calon nasabah dengan bank atau pihak lain dalam hal pemenuhan kewajiban. Semua itu dapat diketahui dengan melihat *trade checking* lingkungan usaha dan tempat tinggal calon nasabah tersebut. Hal tersebut telah sesuai dengan

teori yang dikemukakan oleh Ismail dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih menyakinkan bagi bank untuk mengetahui *character* calon nasabah.

Metode yang kedua *capacity*. Untuk analisis yang ketiga yaitu *capacity*, pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam terutama untuk *Micro Staf* harus memantau kemampuan yang dimiliki calon nasabah peminjam, guna mengetahui bahwa pembiayaan yang telah diberikan nantinya dikelola dengan tepat. Analisis keuangan digunakan untuk memberikan informasi penting dalam pengambilan keputusan. Penerapan metode *capacity* ini dirasa telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Khotibul Umam di mana *capacity* mengandung arti kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan dan mampu untuk mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya terhadap bank.

Dalam metode ini PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam menerapkan analisis RPC (*Repayment Capacity*) yang dipergunakan untuk mengetahui kemampuan membayar kembali calon nasabah yang mengajukan pembiayaan seluruh plafon pembiayaan dan pihak *micro staff wajib* memastikan bahwa *capacity* nasabah mencukupi dan *current ratio* yang digunakan untuk

perhitungan kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban-kewajiban hutang yang akan jatuh tempo.

Metode ketiga adalah *collateral*. Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam dapat menganalisis tingkat rasio dari tingkat kecukupan nilai agunan yang telah diberikan calon nasabah dengan besarnya jumlah pembiayaan yang akan diberikan. Penerapan metode *collateral* telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ismail di mana bahwa setiap pembiayaan mengharuskan calon nasabah menyerahkan agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Agunan yang dapat dijadikan jaminan pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam dapat berupa tanah & bangunan atau tanah kosong, kios atau sejenisnya, kendaraan bermotor dan dapat juga berupa deposito.

Dari dilakukan penilaian kelayakan tersebut dapat mengurangi tingkat risiko pembiayaan bermasalah. Penilaian-penilaian tersebut juga dapat meningkatkan kualitas pembiayaan, selain adanya manfaat ada pula risiko yang dihadapi jika salah dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan adalah terjadinya pembiayaan bermasalah.

Pada produk pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam ini dari hasil wawancara dengan Bapak Budiman selaku MRMTL dan MS menggunakan prinsip 3C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *collateral* (jaminan) ini menjadi prinsip dominan dan menjadi pedoman sebagai tolak ukur pembiayaan mikro, sedangkan prinsip *capital* (modal) dan *condition of economy* (kondisi ekonomi) hanya mewakili saja. Dan mengapa tidak menggunakan 2C yang lain dikarenakan pinjaman tersebut tidak sampai 500 juta

lebih (pembiayaan makro), untuk menggunakan 5C menjadi prinsip dominan dan menjadi pedoman sebagai tolak ukur pembiayaan makro, sedangkan apakah berpengaruh pandemi terhadap metode analisisnya itu tidak berpengaruh. (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam dalam analisis kelayakan pembiayaan tidak sesuai dengan prinsip dasar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan dengan prinsip 5C yang dikemukakan oleh Ismail. Namun pada produk pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam yang menjadi prinsip dominan hanya 3C lainnya hanya mengiringi saja.

2. Kendala dalam Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Studi Kasus Pada Nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam pada masa Pandemi

Berdasarkan data yang diuraikan berkaitan dengan kendala analisis kelayakan pembiayaan mikro pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Sultan Adam S. menurut Bapak Budiman kendala yang dihadapi waktu menganalisis pembiayaan adalah:

- a. Nasabah yang tidak jujur/ tidak mau terbuka waktu di interview mikro tentang keuangannya
- b. Nasabah sembarangan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada saat wawancara.
- c. Pegawai yang kurang kompeten (Budiman, MRMTL, Wawancara Mikro Pribadi, Banjarmasin, 19 Mei 2022)

Dari sini sudah jelas karakter nasabah itu tidak ada itikad baik, dengan adanya nasabah seperti itu maka waktu menganalisis laporan keuangannya terdapat kendala. Nasabah yang tidak jujur takut diketahui banyak pinjaman di bank lain itu akan membuat pembayarannya ditolak atau bisa memengaruhi *plafond*

pinjamannya, bisa juga *plafond* si nasabah turun kalau sudah tidak dapat dipertimbangkan lagi besar kemungkinan pembiayaannya ditolak karena takutnya kemampuan bayarnya sudah tidak ada lagi yang bisa mengakibatkan macet atau tidak lancar pembayarannya. Untuk mengatasi nasabah seperti tidak mau terbuka biasanya kalau sudah terjun lama di pembiayaan mikro banyak pengalaman pasti sudah bisa melihat dari banyak nya stok barang, banyak nya pembeli dan banyak nya aset yang dimiliki. Penerapan tersebut telah telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Pitri di mana bahwa seseorang pegawai yang memiliki pengalaman kerja yang tinggi bisa mempertinggi kinerja dirinya sendiri dan kinerja perusahaan. Jadi dari sana sudah bisa memastikan nasabah itu mampu atau tidak dalam menjalankan pembiayaannya.