

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

1. Profil Bank Kalsel Syariah

a. Sejarah Bank Kalsel Syariah

Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan didirikan pada tanggal 25 Maret 1964, berdasarkan Peraturan Daerah Tingkat 1 Kalimantan Selatan Nomor 4 Tahun 1964. Undang-undang nomor 13 tahun 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah dan Operasional Bank serta izin usaha dari menteri urusan Bank Sentral/Gubernur Bank Indonesia (Keputusan Nomor 26/UBS/65 tanggal 31 Maret 1965).

Untuk menyesuaikan diri terhadap berbagai perkembangan terkini, sejak tanggal 11 November 2011 melalui akta notaris nomor 13 dihadapan Nenny Indriani, SH, M, KN notaris pengganti M. Farid Zain, SH, MH notaris di Banjarmasin yang disahkan melalui keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor: AHU-58606.AH.01.01 Tahun 2011 tanggal 29 November 2011, maka perda Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan dengan sebutan Bank Kalsel. Pengalihan izin usaha dari perusahaan daerah ke perseroan terbatas diperoleh melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 14/5/KEP.GBI/2012 tanggal 1 Februari 2012([bankkalsel, 2012](#))

Tujuan pendirian BPD Kalsel adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah serta sebagai salah

satu sumber pendapatan asli daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat melalui kegiatan usaha perbankan berdasarkan konvensional maupun syariah.

Dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan menjadi tantangan tersendiri bagi perbankan untuk meningkatkan kualitas perbankan maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional Unit Usaha Syariah (UUS) BPD Kalsel yang kemudian lebih dikenal dengan Bank Kalsel Syariah.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu BPD

membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin di Jalan Brigjend H. Hasan Basri No. 8 yang kemudian berpindah tempat di Jalan S. Parman Rt.04 Kayu Tangi. Pada tanggal 4 Desember 2005 dibuka pula Kantor

Cabang Syariah Kandangan Berkantor di Jalan Jend. Sudirman Rt. 4 Tibung Raya Kandangan. Perkembangan jaringan dimiliki Bank Kalsel Syariah sampai tahun 2015 yang terdiri dari 2 kantor cabang, 2 kantor cabang pembantu, 7 kedai syariah, 3 kantor kas syariah dan 2 kas mobil.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional Bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan, penyaluran dana, pelayanan jasa yang berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru

agar sesuai fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Bank Kalsel Syariah memiliki dewan pengawas syariah yang diketuai oleh Prof. Dr. H. Kamrani Buseri, MA.

Bank Kalsel melakukan beberapa kali pergantian logo, sejak dari berdiri pada tahun 1964 sampai dengan sekarang.

b. Visi dan Misi Bank Kalsel Syariah

Bank Kalsel Syariah memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan. Visi Bank Kalsel Syariah adalah “Menjadikan Bank Kalsel Syariah sebagai banknya urang Banua yang Islami, sehat profesional dan dinamis sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata”.

Dan Misi Bank Kalsel Syariah sebagai berikut:

- a. Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan sistem ekonomi penuh barokah dan mendapatkan ridho dari Allah SWT.
- b. Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara hebat.
- c. Menjadikan Bank Kalsel Syariah sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah.
- d. Meningkatkan kontribusi pendapatan Bank Kalsel Syariah yang berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- e. Membantu mengembangkan sumber daya insani Bank Kalsel Syariah sebagai insan kamil yang memenuhi dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syaria(bankkalsel. [2012](#))

Untuk dapat melaksanakan visi dan misi tersebut, maka Bank menetapkan langkah strategi berupa:

- a. Menjadikan Bank yang berkinerja baik.
- b. Menjadikan Bank yang dapat memberikan pelayanan baik.
- c. Mengembangkan produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah/masyarakat.
- d. Menjaga agar Bank memiliki organisasi dan tata kerja dengan sistem dan prosedur kerja yang efisien dengan perkembangan usaha dan ketentuan berlaku.
- e. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia sebagai aset penting untuk menjamin kelangsungan Bank kedepan.
- f. Mengembangkan teknologi sistem informasi yang baik sesuai kebutuhan pengembangan Bank serta sarana dan prasarana kerja yang memadai (bankkalsel, 2012)

Nilai-nilai yang dikembangkan di Unit Usaha Syariah adalah dilandasi oleh ajaran Islam serta budaya masyarakat Banua yang luhur yaitu:

- a. Kompeten, bekerja dengan memanfaatkan seluruh keahlian, kemampuan, efektif, efisien, optimal serta memenuhi segala ketentuan peraturan perundangan.
- b. Amanah, menjalankan usaha perbankan secara bersih dan transparan, jujur serta bertanggungjawab atas segala tugas dan kewajiban.

- c. Militer, teguh pada keyakinan akan kebenaran dalam memperjuangkan ekonomi perbankan syariah. Bekerja keras, cerdas, cepat dalam mengambil keputusan dan pelaksanaan tugas dengan tetap berpedoman kepada sistem prosedur serta mempertimbangkan risiko.
- d. Ikhlas, bekerja tanpa pamrih dan tulus serta tidak merendahkan pihak lain.
- e. Loyal, terhadap visi, misi dan tujuan Bank Kalsel serta terhadap nilai-nilai kebenaran dan keadilan (bankkalsel, 2012)

Secara ringkas sebagai motto maka Unit Usaha Syariah Bank Kalsel ingin menjadi Unit Usaha Syariah Urang Banua yang “KAMIL”. Dalam bahasa Arab. KAMIL berarti “sempurna”, sesuai misi seorang muslim sebagai insan kamil.

c. Struktur Organisasi Bank Kalsel Syariah

Untuk mencapai suatu keberhasilan dalam perusahaan diperlukan sebuah organisasi yang baik. Organisasi yang baik didukung dengan pembagian fungsi dan sistem kerja yang teratur yang disebut dengan struktur organisasi.

Job Description

Setiap jabatan memiliki masing-masing tugas dan tanggungjawab. Adapun gambaran umum tentang tugas-tugas masing-masing bagian dalam struktur organisasi Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah adalah sebagai berikut:

f. Direktur Utama dan Direktur Lainnya

Direktur utama dan direktur lainnya merupakan pihak yang independen terhadap pemegang saham pengendali, yaitu tidak memiliki hubungan keuangan, kepengurusan, kepemilikan dalam dan/atau hubungan keluarga sebagaimana dimaksud dalam peraturan yang berlaku.

g. Dewan Pengawas Syariah

Dewan pengawas syariah bersifat independen dan terpisah dari pengurus Bank, sehingga tidak memiliki akses terhadap operasional Bank.

h. Divisi Bisnis Syariah

Divisi bisnis syariah merupakan divisi yang mengatur kegiatan bisnis kantor cabang syariah.

i. Divisi Manajemen Risiko

Divisi manajemen risiko merupakan divisi yang melakukan evaluasi secara berkala terhadap kaji ulang penerapan kebijakan dan strategi manajemen risiko di Bank Kalsel.

j. Divisi Internal Audit

Pembentukan divisi internal audit di Bank Kalsel telah sesuai dengan peraturan Bapepam-LK No.IX.I.7. Fungsi pengendalian internal pada dasarnya melekat pada setiap fungsi unit kerja, namun untuk memastikan pengendalian internal tersebut berjalan efektif.

k. Bidang Inspeksi

Bidang inspeksi bertanggungjawab atas kegiatan-kegiatan yang meliputi:

- 1) Merumuskan, melaksanakan dan mengevaluasi rencana bisnis (KPI, target dan inisiatif), serta rencana anggaran bidang inspeksi.
- 2) Mengorganisir, mengkoordinir dan mendelegasikan pelaksanaan program, tugas dan wewenang pada bidang inspeksi.
- 3) Merumuskan, menjalankan dan mengevaluasi kebijakan, sistem dan prosedur yang terkait dengan audit reguler Bank.

l. Pimpinan Cabang Syariah

Pimpinan cabang syariah merupakan pimpinan dari kantor cabang syariah. Kantor cabang syariah yaitu kantor cabang unit syariah yang bertanggungjawab kepada kantor pusat (divisi bisnis syariah).

m. Cabang Pembantu Syariah

Cabang pembantu syariah yaitu kantor Bank unit syariah yang secara langsung bertanggungjawab kepada kantor cabang Bank syariah yang bersangkutan, dengan tempat usaha yang permanen dan alamat kantor yang jelas sesuai dengan kantor cabang pembantu syariah tersebut melakukan kegiatannya.

n. Seksi Pemasaran

Seksi pemasaran merupakan bagian yang dibawah oleh cabang syariah membawahi tim pemasaran pembiayaan dan tim pemasaran dana.

1) Tim Pemasaran Pembiayaan

Tim pemasaran pembiayaan berperan dalam melaksanakan tugas-tugas antara lain:

- Memasarkan produk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah Bank Kalsel kepada nasabah dan/atau calon nasabah sector korporasi, retail dan consumer.
- Mengadakan penjualan produk dana, jada dan pembiayaan berdasarkan prinsip (cross selling) kepada nasabah dan/atau calon nasabah korporasi, retail dan consumer.

2) Tim Pemasaran Dana

Tim pemasaran dana dan analisa pembiayaan berperan dalam rangka membantu tugas-tugas antara:

- Memasarkan produk dana dan jasa cabang syariah Bank Kalsel kepada nasabah dan/atau calon nasabah.
- Mengelola dan memonitor usaha pemasaran produk dana dan jasa.

o. Seksi Pelayanan Nasabah

Seksi pelayanan nasabah merupakan bagian yang dibawah oleh cabang syariah, membawahi staf *contumer service* (CS), *teller* dan kantor kas syariah/kegiatan pelayanan kas syariah.

1) *Customer Service*

Customer Service berperan dalam rangka membantu melaksanakan tugas-tugas pelayanan produk-produk perbankan syariah antara lain:

- Mengelola rekening giro, deposito dan tabungan yang lama dan yang baru.
- Membuka dan memelihara rekening giro dan tabungan.
- Menerima permohonan dan memberikan referensi Bank/surat keterangan Bank.

2) *Teller*

Teller berperan dalam rangka membantu dalam melaksanakan tugas-tugas antara lain:

- Menangani fungsi pembayaran dan penerimaan tunai untuk semua jenis transaksi.
- Menerima setoran tunai untuk rekening deposito mudharabah/wad'iah baru.
- Menerima setoran pajak, transfer dan lain-lain.

p. Seksi Operasional

Seksi operasional merupakan bagian yang dibawah oleh cabang syariah, membawahi staf administrasi pembiayaan, staf administrasi umum serta staf akuntansi dan pelaporan.

q. Manajemen Risiko Kredit Cabang

Manajemen risiko kredit cabang bertanggungjawab atas kegiatan-kegiatan yang meliputi:

- Penentuan cakupan dan parameter-parameter yang digunakan dalam menyusun profil risiko kredit.
- Perencanaan dan penetapan kebijakan-kebijakan yang diperlukan untuk menjaga risiko kredit sesuai dengan risk appetite Bank, antara lain pemberian wewenang kepada pejabat kredit.

r. Kontrol Internal Cabang

Kontrol internal cabang bertanggungjawab atas kegiatan-kegiatan yang meliputi:

- Melaksanakan pemeriksaan dan kontrol atas proses transaksi di cabang secara random dan periodik terhadap ketentuan/peraturan yang berlaku.
- Merekomendasikan tindak lanjut atas kasus penyimpanan dan ketidakpatuhan kepada pimpinan cabang dan pimpinan bidang inspeksi.

2. Produk Layanan dan Jasa Bank Kalsel Syariah

a. Produk Pendanaan

Dalam kegiatan pendanaan khususnya menghimpun dana dari nasabah. Bank Kalsel Syariah menawarkan beberapa produk yakni:

- 1) Tabungan iB Al-Barakah
- 2) Tabungan iB Pelajar
- 3) Tabungan iB Haji Ar-Rahman
- 4) TabunganKu iB
- 5) Deposito iB mudharabah
- 6) Produk Dana Giro iB Al-Amana.

b. Produk Pembiayaan

Selain produk penghimpunan dana Bank Kalsel Syariah juga menawarkan produk pembiayaan, pembiayaan merupakan penyediaan dana dan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa menyewa, transaksi jual beli, transaksi pinjam meminjam, transaksi sewa menyewa jasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau di beri fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan di Bank Kalsel Syariah adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah terbagi atas beberapa jenis produk disesuaikan dengan penggunaannya yaitu:

- a) Murabahah investasi
 - b) Murabahah modal kerja
 - c) Murabahah konsumtif
- 2) Pembiayaan mudharabah
 - 3) Pembiayaan musyarakah
 - 4) Jajirah iB Ar-Rahman
 - 5) Qardh beragungan emas iB Ar-Rahman (gadai emas)
 - 6) KPE iB (pembiayaan kepemilikan emas iB)
 - 7) Pembiayaan hunian iB Ar-Rahman

c. Produk layanan

Bank Kalsel Syariah menawarkan beragam layanan yang dapat mendukung usaha atau aktivitas bisnis nasabah. Layanan Bank Kalsel Syariah yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

- 1) Payment point (serambi)
- 2) Surat keterangan Bank iB
- 3) Surat dukungan Bank iB

- 4) Garansi Bank iB
 - 5) Kiriman uang iB
 - 6) Sharf iB Ar-Rahman
- d. Akad-Akad pada Bank Kalsel Syariah
- 1) Wadiah
 - 2) Mudharabah
 - 3) Mudharabah muthlaqah
 - 4) Murabahah
 - 5) Musyarakah
 - 6) Ijarah
 - 7) Kafalah
 - 8) Al-Qardh
 - 9) Wakalah
 - 10) Isthisna
 - 11) Ijarah munthahia bitamlik
3. Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah
- Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan kepada nasabah dengan prinsip jual beli suatu barang dengan harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh Bank dan Nasabah, dimana penjual (Bank) menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli (Nasabah).
- Ketentuan umum jual beli murabahah, meliputi dan tidak terbatas pada:
- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas maisir, ghoror dan riba.
 - b. Barang yang diperjualbelikan tidak di haramkan oleh syariat Islam.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasi.
- d. Bank membeli barang yang diperuntungkan nasabah atas nama Bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikutnya biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik Bank.

Ketentuan murabahah kepada nasabah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada Bank dengan mengajukan formulir yang sudah disediakan.

- b. Asset yang diinginkan nasabah, terlebih dahulu dibeli oleh Bank melalui pedagang yang disepakati.
- c. Asset yang dibeli dapat berupa barang seperti kendaraan roda 2, 4, alat berat, tanah untuk tempat tinggal, untuk usaha, rumah tinggal, rumah toko, toko, kios, angkutan sungai, alat-alat rumah tangga, elektronik, peralatan kantor serta barang-barang yang dibutuhkan oleh pembeli (nasabah) sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam.
- d. Bank menawarkan asset/barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai perjanjian yang disepakati.
- e. Kedua belah pihak membuat kontak jual beli dalam bentuk akad murabahah dengan menggunakan formulir yang sudah ditetapkan dan disepakati mengenai isi dalam kontrak tersebut.
- f. Bank diperbolehkan meminta kepada nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemasaran.
- g. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill Bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- h. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh Bank, Bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- i. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka.
- j. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, nasabah tinggal membayar sisa harga.

- k. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik Bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh Bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- l. Jaminan dalam bentuk merubah diperbolehkan agar nasabah serius dalam pelaksanaannya.
- m. Bank dapat meminta kepada nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- n. Jangka waktu berkisar 1 sd 15 tahun, sesuai kebutuhan dan jenis barang/asset yang akan dibeli.
- o. Grace periode atau tenggang waktu angsuran dapat diberikan mulai 1 bulan sd 6 bulan.
- p. Penetapan margin, uang muka dan jangka waktu di atur melalui ALCO.

Puitang murabahah, terbagi atas beberapa jenis produk di sesuaikan dengan penggunaan yaitu:

- a. Murabahah investasi, yaitu jual beli barang yang modal dan atau investasi dalam rangka menjangka kegiatan usaha seperti: pembelian alat berat, mesin, kendaraan angkutan, kendaraan untuk ojek, warung, gerobak, tv untuk permainan anak-anak dan sebagainya.
- b. Murabahah modal kerja, yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada

koperasi/BMT/BTM, jual barang konverksi untuk diperdagangkan dan sebagainya.

- c. Murabahah konsumtif, yaitu jual beli keperluan rumah tangga yang bersifat konsumtif, seperti pembelian rumah tinggal, kendaraan pribadi, alat rumah tangga dan sebagainya.
- d. Perhitungan keuntungan pembiayaan murabahah.

Penetapan margin dilakukan oleh ALCO, dengan dasar penetapan margin:

- a. Profit margin yang dikenakan kepada nasabah jumlahnya wajar dan tidak memberatkan.
- b. Profit margin bisa mengcover/menutup seluruh biaya Bank dan keuntungan yang diharapkan Bank.

Pelunasan sebelum jatuh tempo:

- a. Pada prinsipnya pelunasan sisa angsuran yang belum jatuh tempo bisa disetujui, dengan ketentuan seluruh sisa angsuran yang belum dibayar oleh nasabah tetap harus dilunasi.
- b. Pembayaran atas pembelian barang persediaan kepada supplier dilakukan oleh Bank melalui tunai, pemindah bukuan atau kiriman uang sesuai dengan permintaan pihak supplier.
- c. Nasabah wajib menyetorkan dan memelihara dananya pada rekening, rekening sekurang-kurangnya sebesar kewajiban setiap bulan di tambah saldo minimum yang harus dipelihara.

- d. Terhadap rekening giro atau tabungan penampungan atas nama nasabah akan diberikan bonus atau bagi hasil serta dikenakan biaya pengelolaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada produk yang dipergunakan.

Margin murabahah ditetapkan *negotable*, antara Bank dan nasabah, yang diatur sebagai berikut:

- a. Pemimpin cabang, pimpinan unit usaha syariah (UUS)/divisi bisnis syariah (DBS) dapat menetapkan margin sama atau di atas rate margin yang ditetapkan.
- b. Pimpinan cabang diberikan kewenangan menurunkan absolut margin hingga 5% dari rate margin yang ditetapkan (misalnya ditetapkan 11% pa, maka $5\% \times 11\% = 0,55\%$ atau margin menjadi 10,45% pa).
- c. Pemimpin UUS/DBS diberikan kewenangan menurunkan absolut margin hingga 10% dari rate margin yang ditetapkan (misalnya: ditetapkan 11% pa, maka $10\% \times 11\% = 1,11\%$ atau margin menjadi 9,99% pa).
- d. Direktur pemasaran diberikan kewenangan menurunkan absolut margin hingga 25% dari rate margin yang ditetapkan (misalnya: ditetapkan 11% pa, maka $25\% \times 11\% = 2,75\%$ atau margin menjadi 8,25% pa).
- e. Selebihnya merupakan kewenangan direksi.

2. Hasil Wawancara

Identitas Informan

1. Nama : Rizki Amelia

2. Jabatan : Human Capital

Hasil Wawancara dengan informan diatas menerangkan bahwa *mengatakan bahwa salah satu risiko yang terjadi adalah risiko kredit atau risiko dalam pembiayaan, dimana nasabah lalai didalam melakukan kewajibannya* Pernyataan ini menunjukkan bahwa Risiko pembiayaan sering dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kerugian yang dihadapi bank ketika pembiayaan yang diberikan kepada debitur macet. Dimana debitur tidak mampu memenuhi kewajiban mengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Selain pengembalian modal, risiko ini juga mencakup tidak mampuan debitur meyerahkan porsi oleh bank yang telah disepakati awal. Konsekuensi penggunaan defenisi adalah risiko pembiayaan hanya berlaku untuk akad berbasis utang, seperti qardul hasan, jual beli muajjal dan jual beli saham. Kegagalan debitur melunasi kewajibannya dianggap sebagai kondisi gagal bayar, yaitu gagal dalam membayar cicilan pokok maupun porsi keuntungan, Dalam pemberian pembiayaan terdapat unsur resiko yaitu adanya ketidakpastian yang dapat menghambat kelancaran

pengembalian pembiayaan. Oleh karena itu, bank di dalam memberikan pembiayaan didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sesuai dengan kebijaksanaan pembiayaan yang telah ditentukan dan mengikuti prosedur pemberian pembiayaan yang telah ditetapkan oleh masing-masing bank. dalam penyalurannya

bank tidak pernah terlepas dari berbagai resiko pembiayaan, baik itu resiko gagal bayar, kegagalan usaha, ketidakmampuan bayar maupun ketidaksediaan bayar. Dilihat dari rekapitulasi angsuran bulanan nasabah terdapat tunggakan setiap bulannya, besarnya persentase pembiayaan macet, banyaknya aset nasabah yang akan dilelang, sulitnya dilakukan restrukturisasi pembiayaan dan sulitnya melakukan mitigasi. Selain itu juga terdapat pengajuan pembiayaan yang tidak digunakan oleh nasabah itu sendiri melainkan untuk orang lain. Penggunaan atau penyaluran, penempatan dan penanaman dana tersebut diupayakan supaya berkualitas sehingga dapat mendorong kelangsungan usaha bank termasuk untuk menutup risiko yang mungkin menimpa bank. Oleh karena itu, setiap bank wajib menjaga kualitas aktivitya dengan baik dan produktifitas yang tinggi atas penggunaan/penyaluran, penanaman, dan penempatan dana bank. Dalam proses pembiayaan tersebut nasabah di haruskan

memberikan sebuah jaminan sesuai dengan jumlah pembiayaan yang di ajukan oleh nasabah. Jaminan adalah keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Jaminan tersebut dapat berbentuk jaminan benda bergerak maupun benda tidak bergerak. dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan.

Sehingga bank tidak mengalami kerugian. Ketika seorang nasabah mempunyai kemampuan membayar hutang, maka ia mempunyai kewajiban untuk membayar hutang tersebut tepat waktu. Bila pembeli menunda pembayaran hutang maka pembeli (bank) berhak untuk mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali hutang dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan. Atau jika sudah tidak tercapainya musyawarah maka penyelesaian dapat dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah. Sesuai dengan karakter dari bank syariah, bahwa

hubungan antara nasabah dan bank bukan sebagai kreditur dan debitur, melainkan lebih kepada hubungan kemitraan, maka dalam hal pembiayaan berjalan lancar kedua pihak akan mendapatkan keuntungan yang lebih adil. Namun dalam perjalannya sering kali pembiayaan yang diberikan mengalami permasalahan, sehingga perlu langkah penyelamatan. Nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah perlu diselamatkan. Bank syariah perlu menempuh langkah pertama (*first way out*) dengan melakukan restrukturisasi pembiayaan dan apabila langkah tersebut mengalami kegagalan, maka baru kemudian dilakukan langkah kedua (*second way out*) berupa eksekusi jaminan. dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan, sehingga bank tidak mengalami kerugian.

c. Analisis Data

1. Analisis manajemen risiko pembiayaan murabahah pada Bank Kalsel Syariah di Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin

Manajemen risiko bagian dari jaringan penting untuk menjalankan bisnis perusahaan karna semakin bertumbuhnya dunia perusahaan dan meningkatkannya komplisitas perusahaan mengakibatkan bertumbuhnya tingkat risiko yang dihadapi perusahaan risiko ditafsirkan sebagai kemungkinan keuntungan yang sebenarnya menyimpang dari keuntungan yang diharapkan.

Semakin besar kemungkinan penyimpangan itu terjadi, dikatakan risikonya semakin tinggi adapun hasil dari wawancara saya terhadap karyawan Bank Kalsel Syariah Batulicin yang hasilnya yaitu : *“manajemen risiko mengatur pembiayaan kredit macet atau pembiayaan berkonflik biasanya risiko terjadi apabila nasabah tidak bisa memenuhi syarat pembayaran dalam jangka waktu yang ditentukan”*. Jadi bisadianalisis adanya manajemen risiko yaitu aturan yang menjadi acuan dalam suatu perusahaan yang apabila tingkat risiko yang dihadapi terlalu besar dan narasumber juga *“mengatakan bahwa salah satu risiko yang terjadi adalah risiko kredit atau risiko dalam pembiayaan, dimana*

nasabah lalai didalam melakukan kewajibannya”, yaitu pada kualitas pembiayaan angsuran yang mengalami tunggakan atau lambatnya didalam membayar angsuran perbulannya, hal tersebut disebabkan oleh ketidakpastian ekonomi, yaitu kejadian yang timbul akibat kondisi dan perilaku si pelaku konsumen atau nasabah.

Hal tersebut sinkron atau sesuai dengan teori yang ada, yaitu risiko kredit sebagai risiko kerugian sehubungan dengan pihak pinjaman tidak dapat atau tidak mau memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya.

2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah di Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin.

Perubahan struktur fasilitas pembiayaan bisa diberikan terhadapnasabah atas permohonan dari nasabah yang kesulitan dalam meneruskan pembayaran cicilan pembiayaan namun tetap denga syarat dan ketentuan yang harus dipatuhi oleh nasabah.

Hasil wawancara dengan karyawan pada Bank Kalsel Syariah di Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin, ada beberapa faktor kategori pembiayaan bermasalah yaitu:

- a. Sebab kesalahan Bank kelalaian yang disebabkan dari

pihak perbankan biasanya meliputi kurangnya pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah, kurang tajam dalam menganalisis terhadap maksud dan tujuan pemakai pembiayaan dan sumber pembayaran kembali dan pemahaman terhadap keperluan keuangan yang sebenarnya.

b. Sebab kesalahan nasabah kelalaian nasabah yang disebabkan oleh pihak nasabah yaitu nasabah yang tiada kompeten, nasabah yang kurang pengalaman, nasabah yang tidak jujur dan nasabah yang serakah.

c. Faktor eksternal akibat perubahan eksternal *environment* analisis penyebab timbulnya pembiayaan berkonflik, seperti perubahan- perubahan politik dan legal *environment*. Perubahan Politik yang di maksud adalah Perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan atau peraturan yang mempengaruhi segmen atau bidang usaha debitur. Perubahan tersebut merupakan tantangan terus-menerus yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola usaha. Kunci sukses dari usaha adalah kemampan mengantisipasi perubahan dan fleksibel dalam mengelola usahanya Legal *Environment* atau Lingkungan hukum bisnis adalah kegiatan pemerintah masing-masing terhadap perdagangan dan perdagangan negara itu. Ini juga mencakup tren kontrol ekonomi saat ini, kebijakan perpajakan, laporan perkembangan bisnis historis,

dan juga mengatur persaingan pasar.

Legalisasi otentik, kebebasan berkontrak, hubungan dengan investor, dan menyediakan lingkungan yang sehat juga merupakan bagian dari lingkungan hukum bisnis. Jika pemerintah mengambil langkah serius terhadap peserta ilegal dan memberikan fasilitas terbaik kepada peserta yang adil, ekonomi yang kuat dapat dengan mudah tumbuh di antara negara bagian.

Oleh karena itu, penting untuk memahami hukum bisnis dan peduli dengan lingkungan hukumnya untuk mengamankan ekonomi kita. Hanya ekonomi yang kuat yang dapat mengangkat posisi gaya hidup sehat. Lingkungan bisnis didasarkan pada seperangkat kondisi, dan itu adalah kondisi sosial, hukum, politik, ekonomi, dan kelembagaan. Semuanya didasarkan pada dua posisi yang berbeda dan itu adalah peristiwa internal dan eksternal.

Lingkungan internal: Lingkungan internal biasanya meliputi tenaga kerja, modal, mesin, bahan mentah, dan yang terakhir adalah manajemen. Itu umumnya dikendalikan oleh bisnis secara internal. Jika badan pengelola bisnis ingin mengubah kebijakan, mereka dapat mengubah fungsinya dan terus mengembangkan profitabilitasnya.

Lingkungan eksternal: Faktor eksternal perusahaan

bisnis berada di luar kendali perusahaan tertentu. Kebijakan pemerintah, pajak, faktor hukum, faktor politik, peristiwa sosial, fungsi ekonomi, dan juga faktor geologi merupakan faktor eksternal utama dari sebuah bisnis (ZenBusinnes, 2020).

Hasil wawancara tersebut sudah selaras dengan faktor-faktor yang diterangkan dalam teori bahwasannya faktor ini didasarkan dari adanya kelalaian dari kedua belah pihak yaitu pihak Bank maupun nasabah.

3. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah di Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin.

Hasil penelitian dari wawancara dengan karyawan Bank Syariah di Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin yaitu “*memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran, penjadwalan kembali dan konversi akad murabahah*”. Hal tersebut juga sesuai dengan teori yaitu Teknik Penyelesaian Pembiayaan melalui penjadwalan kembali (*Rescheduling*) merupakan suatu perubahan jadwal atau jangka waktu dalam penanganan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan yang memperoleh fasilitas *rescheduling* yaitu seperti, usaha debitur memiliki prospek untuk bangkit kembali dan debitur menunjukkan itikad baik. Dalam proses *rescheduling* ini tunggakan pokok dan bunga di jumlahkan (dikapitalisasi)

kemudian di jadwalkan kembali pembayaran sebagai perjanjian *rescheduling* tersendiri.

2. Macam-macam Rescheduling

- a. Perpanjangan jangka waktu pelunasan utang
- b. Perpanjangan jangka waktu pelunasan tunggakan bunga
- c. Perpanjangan jangka waktu pelunasan utang pokok dan tunggakan angsuran, kredit sesuai dengan cash flow-nya.
- d. Perpanjangan jangka waktu pelunasan utang pokok dan atau tunggakan angsuran, tunggakan bunga, serta perubahan jumlah angsuran.
- e. Perpanjangan jangka waktu pelunasan utang pokok, tunggakan angsuran, dan tunggakan bunga kredit sesuai cash flow-nya.
- f. Pergeseran atau perpanjangan grace period dan pergeseran rencana pelunasan.

3. Syarat Rescheduling

Perubahan persyaratan kredit hanya menyangkut jadwal pembayaran dan jangka waktu dan memperoleh fasilitas *rescheduling* hanyalah debitur yang memenuhi persyaratan tertentu, antara lain sebagai berikut:

- a. Usaha debitur memiliki prospek untuk bangkit kembali

b. Debitur menunjukkan iktikad baik, yaitu memiliki keinginan untuk membayar dan adanya keyakinan bahwa debitur tetap berniat untuk terus mengelola usahanya.

c. Agunan yang dikuasai bank cukup memenuhi syarat yuridis.

Dengan demikian dasar melakukan rescheduling adalah

a. Hanya kesulitan likuidasi sementara

b. Nasabah kooperatif dan beritikad baik

c. Sarana produksi masih ada

d. Memiliki dana cukup

e. Perpanjangan jangka waktu tidak melebihi untuk teknis/ ekonomi sarana produksi.

Dalam proses rescheduling, tunggakan pokok dan bunga dijumlah (dikapitasasi) untuk kemudian dijadwalkan kembali pembayarannya untuk dibuat perjanjian rescheduling tersendiri (Andrianto, 2019, hlm. 119).

persyaratan kembali (*Reconditioning*) adalah perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimal saldo kredit. Dalam reconditioning ini dapat pula diberikan kepada debitur keringanan berupa pembebasan sebagian bunga tertunggak bagi debitur yang bersifat jujur, terbuka dan

kooperatif serta usahanya masih potensial dapat beroperasi dengan menguntungkan namun mengalami kesulitan keuangan.

2. Macam-macam Reconditioning

- a. Perubahan tingkat suku bunga
- b. Perubahan tata cara perhitungan bunga
- c. Pemberian keringanan tunggakan bunga
- d. Pemberian keringanan denda (jika ada)
- e. Pemberian keringanan ongkos/biaya (jika ada)
- f. Perubahan struktur permodalan perusahaan nasabah
- g. Penambahan jaminan h. Perubahan bentuk hukum dari

CV ke PT sehingga menambah modal efektif disetor.

- i. Perubahan syarat disposisi kredit.

Syarat Reconditioning

Perubahan sebagian atau seluruh syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu dan persyaratan lain sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum kredit. Dalam *reconditioning* ini, dapat pula diberikan kepada debitur keringanan pembebasan sebagian bunga tertunggak atau pemberhentian perhitungan bunga bagi debitur yang bersifat jujur, terbuka dan *cooperative* serta usahanya masih potensial dapat beroperasi dengan menguntungkan namun mengalami kesulitan

keuangan(Andrianto, 2019, hlm. 116).

Penataan kembali (*Restructuring*). Penataan kembali (*restructuring*) Penataan kembali atau *restructuring* merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah persyaratan pembiayaan yang dapat dilakukan dengan perubahan:

1) Dana fasilitas pembiayaan.

2) Konversi akad pembiayaan.

3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah. Surat berharga syariah berjangka waktu menengah adalah surat bukti investasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim diperdagangkan di pasar uang atau pasar modal berjangka waktu 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) tahun dengan menggunakan akad *mudharabah* atau *musyrakah*

4) Konversi pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara pada perusahaan nasabah. Penyertaan Modal Sementara adalah penyertaan modal berupa pembelian saham atau konversi pembiayaan menjadi saham dalam perusahaan nasabah. Konversi ini dilakukan untuk mengatasi kegagalan penyaluran dana dalam jangka waktu tertentu(Asikin, 2016, hlm. 200).

Jadi pihak Bank masih memberikan kesempatan kepada

nasabah untuk memperbaiki pembiayaan yang bermasalah tersebut tetapi jika hal tersebut masih tidak bisa dilakukan oleh nasabah atau nasabah masih tidak mampu untuk melakukan pelunasan maka pihak Bank dengan terpaksa harus melakukan yang namanya solusi terakhir yaitu Eksekusi (penyitaan) barang jaminan, upaya ini merupakan jalan akhir yang dilakukan oleh Bank Kalsel Syariah, apabila upaya-upaya yang disebutkan tadi tidak berhasil dilakukan. Sehingga Bank Kalsel Syariah melakukan eksekusi barang jaminan milik nasabah.