

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru

a. Profil Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru

Perkembangan Perbankan Syariah di negara-negara Islam kemudian di ikuti oleh Indonesia. Perkembangannya diawali dengan koperasi jasa yang berbentuk Baaitul Tamwil. Indonesia sebagai Negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri Keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan terhadap inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang di miliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BSI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 pukul 13:00 WIB yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BSI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Di dukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BSI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia di dorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang di harapkan 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 (Rahmatan Lil'Alamiin).

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah lembaga Perbankan Syariah. Bank ini berdiri Pada tanggal 1 Februari 2021, tiga Bank anak perusahaan BUMN itu merger secara nasional di bawah Kementrian BUMN. BNI Syariah, BSI Syariah dan Mandiri Syariah, dari ketiga bank tersebut merger menjadi Bank Syariah Indonesia. dari february sampai bulan juni hampir akan menginjak setengah tahun. Untuk

sistemnya sendiri sudah terpisah dari masing-masing induk, yang awalnya BNI Syariah induknya dari BNI, BSI Syariah dari BSI, Bank Mandiri Syariah dari Bank Mandiri sudah terpisah dan sudah menjadi sendiri, Bank syariah yang besar di Indonesia. Diharapkan kedepannya proses migrasi dan *roll out* nya berjalan lancar karena sekarang ini masih di jadwalkan untuk proses migrasi nasabahnya karena nasabah masing-masing bank banyak, jadi dari Februari sampai 31 Oktober 2021 itu proses migrasi nanti setelah bulan Oktober, di bulan November itu semua tidak ada lagi BNI Syariah, BSI Syariah, dan Bank Mandiri Syariah. Karena semuanya sudah terkumpul dan sudah menjadi legasi Bank Syariah Indonesia (BSI).

Proses merger tiga Bank Syariah besar di Indonesia menjadi salah satu tonggak sejarah yang akan membuka banyak peluang-peluang baru dalam mendukung perekonomian masyarakat secara nasional. Setiap Bank Syariah memiliki latar belakang dan sejarahnya sendiri sehingga semakin menguatkan posisi BSI kedepannya. Berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) di resmikan melalui surat yang di keluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Surat yang di rilis dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI syariah Tbk serta izin perubahan nama dengan menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai

Bank hasil penggabungan. Dengan di keluarkannya surat dari OJK ini maka semakin menguatkan posisi BSI untuk melakukan aktivitas perbankan berlandaskan konsep syariah dan penggabungan dari 3 Bank pembentuknya.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika adanya sinergi antara pemegang kebijakan dan juga kesadaran masyarakat terhadap transaksi halal berbasis syariah yang terus di tegakan dalam prinsip ekonomi. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar besutan BUMN, yaitu PT Bank syariah Mandiri Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi intensitas baru yang di beri nama Bank Syariah Indonesia. (www.bankbsi.co.id).

b. Visi dan Misi

Adapun visi dari Bank syariah Indonesia yaitu menjadi “Top 10 Global Islamic Bank”

Adapun misi dari Bank Syariah Indonesia yaitu sebagai berikut:

1) Bank Syariah yang menyediakan akses solusi keuangan

dengan menggunakan sistem prinsip syariah

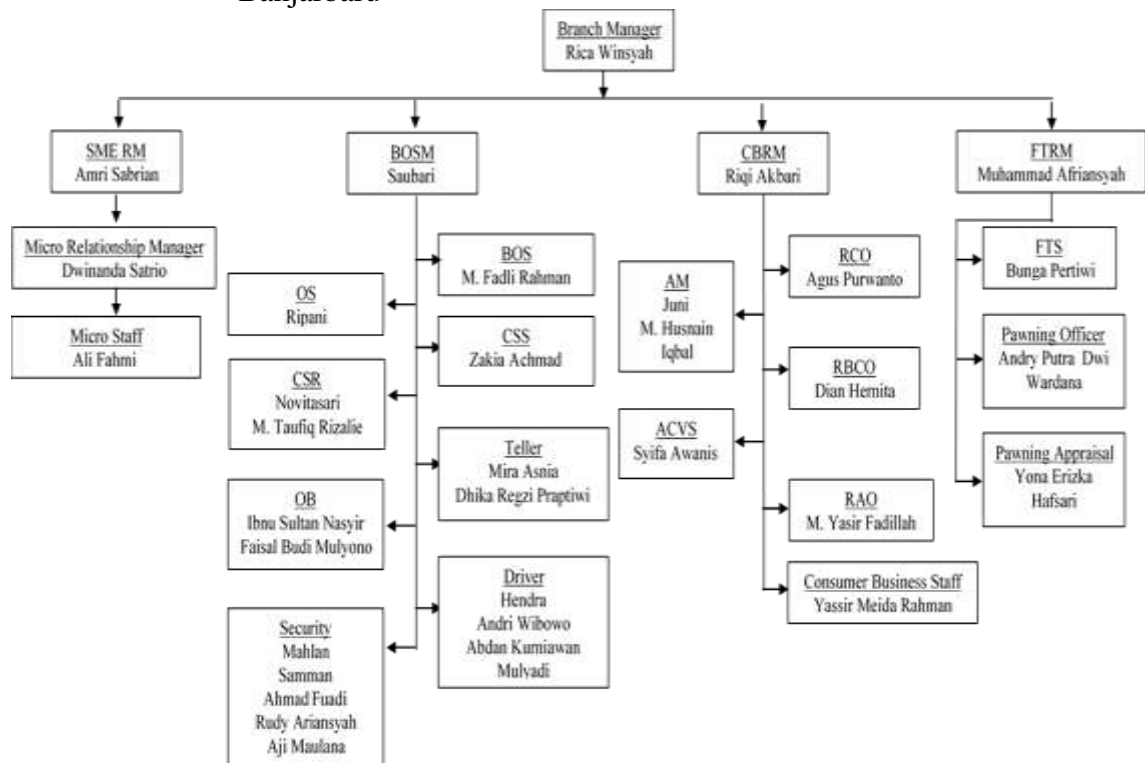
- 2) Menghargai dengan cara terbaik para pemegang saham sehingga menjadi bank besar
- 3) Bank Syariah terbaik di Indonesia dan menjadi sasaran para perusahaan pilihan dan kebanggaan Indonesia.

c. Nilai-nilai Perusahaan

Adapun nilai-nilai perusahaan dari BSI yang disingkat AKHLAK. Berikut uraian dari singkatan “AKHLAK” tersebut:

- 1) Amanah
Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
- 2) Kompeten
Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
- 3) Harmonis
Saling peduli dan menghargai perbedaan.
- 4) Loyal
Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara.
- 5) Adaptif
Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.
- 6) Kolaboratif
Membangun kerja sama yang sinergis.

d. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru
Sumber: Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru, 2023

1. Job Description / Deskripsi Tugas

Job Description / Deskripsi Tugas ialah uraian jabatan atau gambaran untuk mengetahui ruang lingkup tugas yang dimiliki. Berdasarkan struktur organisasi dari Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru (KCP) Banjarbaru A. Yani, maka dapat diketahui Deskripsi Tugas ialah sebagai berikut :

a. Branch Manager (BM)

Adapun tugas dan wewenang dari pimpinan cabang banjarbaru ialah:

- 1) Mengawasi serta melakukan pengkoordinasian terhadap semua kegiatan operasional yang dikerjakan maupun dilakukan oleh kepegawaian di kantor cabang Banjarbaru syariah.
- 2) Memimpin jalannya kegiatan pemasaran di kantor cabang agar program pemasaran yang direncanakan bisa dijalankan dengan lancar dan baik.
- 3) Melakukan kegiatan monitoring pada seluruh kegiatan operasional dalam ruang lingkup perusahaan.
- 4) Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (*Micro, business banking, consumer*), pendanaan, FBI, contribution margin dan laba bersih di kantor cabang Banjarbaru atau dalam ruang lingkup perusahaan.
- 5) Melakukan pengembangan kegiatan operasional di ruang lingkup kantor cabang yang dipimpin.
- 6) Mengkoordinasikan dengan pihak terkait untuk melakukan analisis terhadap proses kerja yang ada dan memberikan peningkatan proses kerja di kantor cabang utama, Banjarbaru, ataupun kantor kas supaya dapat berjalan dengan efektif.
- 7) Melakukan observasi terhadap performa kinerja kepegawaian atau karyawan.

b. *Branch Operational Service Manager (BOSM)*

Tugas dan wewenang Branch Operational Service

Manager (BOSM) ialah :

- 1) Memastikannya telah terlaksananya pelayanan nasabah yang sesuai dengan standar layanan *branch office*.
- 2) Membuktikan transaksi harian operasional yang telah sesuai dengan ketentuan SOP ditentukan.
- 3) Menyusun semua kerangka dan anggaran perusahaan untuk waktu yang akan datang serta berusaha memanifestasikannya.
- 4) Bertanggung jawab kepada *Branch Manager* untuk tugas serta kewajibannya.
- 5) Memastikan pelaksanaan semua kegiatan pengadministrasian tabungan, deposito, pembiayaan, kearsipan, dan dokumentasi yang sesuai dengan keputusan berlaku.
- 6) Menandatangani seluruh bukti-bukti pembukuan seperti nisbah tabungan, nisbah deposito, serta nota-nota yang lainnya.
- 7) Memastikan semua ketersediaan likuiditas yang memadai.

c. *Financing*

Tugas dari *Financing* sebagai berikut :

- 1) Berperan aktif dalam mengelola administrasi umum serta kearsipan.
- 2) Berperan aktif dalam gabungan tugas khusus komisi yang dibuat ataupun dibentuk oleh Pimpinan Cabang Syariah dan Cabang Banjarbaru Syariah.
- 3) Melaksanakan serta berpartisipasi aktif dalam kegiatan maupun tindakan yang berhubungan dengan pengelolaan pembiayaan.

d. *Micro Relation Manager (MRM)*

Tugas dari *Micro Relation Manager (MRM)* sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan serta membangun dan menjaga hubungan yang kuat dengan *klien* dan pelanggan perusahaan.
- 2) Memastikan tercapainya serta terlaksananya target bisnis seperti pendanaan, *fee based*, serta pembiayaan.
- 3) Melakukan pengelolaan serta memajukan atau meningkatkan portofolio nasabah sesuai prosedur bank.
- 4) Menangani pelaksanaan penagihan.
- 5) Menghendel unit mikro
- 6) Mempromosikan serta menawarkan dan memperbarui kontrak pelanggan dan *klien* yang akan habis.

e. Micro Staff

Tugas dari *Micro Staff* sebagai berikut :

- 1) Meyakinkan bahwa adanya pengajuan BI untuk di verifikasi profil calon nasabah.
- 2) Menjalankan verifikasi kelayakan usaha serta penilaian agama.
- 3) Melakukan penginfutan sistem aplikasi *financing approval system* (FAS) sesuai ketentuan berlaku.
- 4) Mencek seluruh dokumen pembiayaan seperti Surat penawaran Pemberian Pembiayaan (SP3) akad, SUP, dokumen terkait penutupan asuransi, surat penolakan, surat kuasa, serta dokumen turunan pembiayaan yang lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- 5) Mengimput seluruh data pembiayaan didalam sistem dengan benar dan akurat.

f. Consumer Business Staff

Tugas dari *Consumer Business Staff* sebagai berikut :

- 1) Melakukaan penginputan data pembiayaan di FOS dengan benarserta akurat.
- 2) Memastikan ada tersedianya data serta mengolah perencanaan kerjaberdasarkan potensi pasar dan data calon nasabah.
- 3) Meningkatkan pertumbuhan portofolio pembiayaan, pendanaan, serta *fee based* pada segmen *consumer*.

- 4) Membuat atau mengolah Surat Penawaran Pemberian Pembiayaan(SP3).
- 5) Mengerjakan *collection* atau penagihan.
- 6) Mengumpulkan dokumen-dokumen pembiayaan serta melakukan pengecekan sesuai RAC.
- 7) Melakukan pemenuhan dokumen-dokumen persyaratan akad serta pembuatan akad pembiayaan.

g. Back Office

Tugas dari *Back Office* sebagai berikut :

- 1) Berpartisipasi aktif dalam pengelolaan serta pengadministrasian umum dan kearsipan.
- 2) Berperan aktif serta melaksanakan pengelolaan dalam masalah kepegawaian.
- 3) Memonitoring serta mengawasi sistem transaksi keuangan, transaksi harian kredit, dan punding Kantor Cabang Syariah dan Cabang Banjarbaru Syariah.
- 4) Melaksanakan tugas lainnya yang diberikan oleh atasan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Banjarbaru Syaariah.
- 5) Bertanggung jawab terhadap proses pengelolaan kepada pemesanan barang ke supplier.
- 6) Bertanggung jawab terhadap pelaporan pengecekan barang *fast moving* maupun yang *slow moving*.

h. Teller

Tugas dari *Teller* sebagai berikut :

- 1) Melakukan transaksi tunai serta *non tunai* sesuai dengan ketentuan.
- 2) Mengelola anggaran serta keuangan sesuai dengan rencanaperusahaan.
- 3) Melayani pelayanan terhadap nasabah atas dasar transaksi penyetoran uang, penarikan, dan transfer.
- 4) Menjaga kerahasiaan dan keamanan kartu specimen tanda tangan.
- 5) Mencocokkan atau menyamakan saldo kas yang telah dicatat, merekapitulasi kas ke daftar perincian uang tunai pada setiap tutup buku kas.
- 6) Menghitung transaksi tunai, melakukan pemeriksaan kas, dan membuat laporan kas harian.
- 7) Melayani nasabah dalam hal transaksi, jual beli valas dan melayani penukaran uang kecil.
- 8) Mengawasi seluruh aktivitas transaksi pembukuan pembiayaan di KC.

i. *Costumer Service* (CS)

Tugas dari *Costumer Service* sebagai berikut :

- 1) Memberikan serta menerima permohonan pelayanan nasabah untuk transaksi pembukaan rekening dan penutupan rekening.
- 2) Mengontrol kebenaran serta kelengkapan pengisian formulir.
- 3) Memberikan penjelasan mengenai produk-produk yang ada pada Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru (KC) Banjarbaru.
- 4) Menerima seluruh pertanyaan serta menindaklanjuti keluhan nasabah dan memberikan solusi atas permasalahan yang sedang dihadapi nasabah.
- 5) Melakukan pengadministrasian deposito seperti aplikasi deposito, bilyet deposito, kartu deposito, kartu deposito, serta nota lainnya yang diperlukan nasabah.
- 6) Melayani permintaan *bilyet giro*, buku cek, surat keterangan/referensi bank, dan surat yang lainnya.

2. Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia (BSI)

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

Berikut ini berdasarkan pada bidang yang bergerak di bidang usaha keuangan, adapun produk-produk yang di tawarkan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru Banjarbaru A. Yani sebagai berikut :

a. Produk Tabungan

- BSI tabungan Valas
- BSI Tabungan Haji Indonesia
- BSI Tabungan Easy Mudharabah
- BSI Tabungan Pendidikan
- BSI Tabungan Bisnis
- BSI TabunganKu
- BSI Tabungan Pensiun
- BSI Tabungan Efek Syariah
- BSI Tabungan Smart
- BSI Tabungan Prima
- BSI Tapenas Kolektif
- BSI Tabungan Payroll
- BSI Tabungan Mahasiswa
- BSI Tabungan Junior
- BSI Tabungan Simpanan Pelajar
- BSI Tabungan Easy Wadiah
- BSI Tabungan Rencana
- Rekening Autosave dan Qurban

b. Produk Haji dan Umroh

- BSI Tabungan Haji Indonesia
- BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

c. Produk Pembiayaan

- BSI Griya
- BSI Griya Spesial Milad
- BSI Multiguna Hasanah
- BSI OTO
- BSI Pensiun Berkah
- Miraguna Online
- BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)
- BSI Distributor Financing
- BSI KPR Sejahtera
- BSI Cash Collateral
- BSI Umrah
- BSI KUR Kecil
- BSI KUR Mikro
- BSI KUR Super Mikro
- BSI Mitraguna Berkah
- Bilateral Financing

d. Produk Investasi

- BSI Deposito Valas
- Deposito Rupiaah
- BSI Reksadana Syariah
- Bancassurance
- SBSN Ritel
- Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)
- Referral Retail Brokerage Sukuk Negara Ritel Seri SR016

e. Produk Transaksi

- BSI Giro Valas
- BSI Giro Rupiah

f. Produk Emas

- BSI Gadai Emas
- BSI Cicil Emas

g. Produk Bisnis dan Wirausaha

- Bisnis Giro Optima
- BSI Cash Management
- BSI Pembiayaan Investasi
- BSI Bank Garansi
- BSI Giro Pemerintah
- BSI Giro Ekspor SDA
- BSI Deposito Ekspor SDA
- Bank Guarantee Under Counter Guarantee

- Giro Vostro
- Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank
- Pembiayaan yang diterima (PYD)
- SIF (*Supply Infrastructure Financing*) BPJS Kesehatan
- Talenta Wirausaha BSI

h. Produk Prioritas

- *BSI Private*
- *Safe Deposito Box* (SDB)
- BSI Prioritas

3. Deskripsi Data

Berdasarkan hasil riset lapangan yang penulis lakukan di lapangan melalui wawancara secara langsung dengan para informan karyawan Bank Syariah Indonesia dan Nasabah, penulis mendapatkan data penelitian yang terkait dengan penerapan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru KC Banjarbaru A. Yani. Adapun hasil wawancara dengan karyawan dan nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru KC Banjarbaru Kalimantan Selatan yang di dapat data-data nya sebagai berikut :

a. Identitas Informan

Nama : Dwinanda Satrio
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : *Micro Relationship Manager*
Alamat : Banjarbaru

Menurut hasil wawancara pada tanggal 3 April 2023 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru A. Yani KM 35,5 dengan bapak Dwinanda Satrio sebagai *Mikro Relationship Manager*. Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru A. Yani. KM 35,5 Untuk rata-rata pembiayaan modal itu dari Rp50.000.000,00 (Duapuluh Juta Rupiah) sampai Rp100.000.000,00 (Seratus Juta Rupiah) dan itupun sesuai usaha, jaminan, karakternya.

Prosuder pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia nasabah datang langsung ke kantor Bank serta mengajukan pembiayaan tersebut. Untuk pengajuan ditanyakan dulu kepada nasabah yang bersangkutan mengenai usaha apa yang mereka punya hingga kita dapat menentukan kebutuhan nasabah kemudian harus meminta pernyataan usaha dari kepala desa setempat lalu menandatangani formulir yang sudah disiapkan pihak Bank, menyerahkan berkas-berkas data nasabah termasuk didalamnya Rencana Anggaran Biaya setelah selesai

proses itu baru diserahkan ke pihak bank, baru pihak bank akan melakukan verifikasi atas pengajuan nasabah. Sehabis melakukan *verifikasi* baru dinilai kelayakan nasabah apakah nasabah layak mendapatkan fasilitas KUR dari bank atau tidak, kalau nasabah layak mendapatkan fasilitas dari bank, maka akan dilakukan *verifikasi* terkadang bisa langsung *survey* jika jaraknya memungkinkan ke nasabah untuk memastikan kebenaran, nanti dari pihak bank dalam hal ini kantor cabang Banjarbaru akan meminta persetujuan kepada pemegang limit yang mempertimbangkan untuk memberikan KUR, setelah itu baru disampaikan ke nasabah bahwa sudah diberikan persetujuan, lalu akan disiapkan modal usaha KUR.

Kendala yang dihadapi dalam Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia yang sering terjadi saat nasabah mau mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR) ke bank adalah ketidaklengkapan berkas administrasi untuk persyaratan umum pengajuan pembiayaan seperti belum adanya usaha, fotocopy, Kartu Keluarga (KK), fotocopy KTP, Fotocopy buku nikah, fotocopy NPWP, agunan / jaminan. Kalau kendala itu tidak dapat dipenuhi oleh calon nasabah maka pembiayaan tidak dapat dicairkan ataupun disalurkan oleh bank sehingga membuat proses lama. Untuk pemecahan masalah dari kendala tersebut adalah kita kembalikan lagi ke nasabahnya kalau mau

cepat cair atau mendapatkan apa yang diinginkan nasabah maka harus melengkapi berkas dulu agar bisa di proses dengan cepat.

Kalau sudah memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh pihak bank untuk mengetahui nasabah layak tidaknya dalam melakukan Kredit Usaha Rakyat (KUR) apakah nasabah ini masuk jaminannya, faktornya, usahanya, apakah sesuai dengan pinjamannya. Kalaupun sesuai dengan pinjamannya baru nasabah layak melakukan pembiayaan.

Adapun syarat-syarat umum untuk mengajukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru Banjarbaru A. Yani yaitu :

- a. Warga Negara Indonesia berdomisili di Indonesia
- b. Berusia min 21 thn / usia 18 thn (telah menikah)
- c. Administrasi (eKTP, KK, SKU, Surat Nikah)
- d. Agunan / Jaminan

B. Analisis Data

Ada sebagian data dari hasil wawancara disajikan untuk bukti pembuatan data yang usai diteliti. Teknik yang dipakai peneliti sebagai mengumpulkan data serta memperoleh data atau informasi- informasi yang benar-benar dapat dipertanggungjawabkan adalah judul peneliti yaitu Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia KC Banjarbaru terhadap UMKM pada masa pandemi Covid-19. Pemaparannya adalah sebagai berikut:

1. Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Banjarbaru

Penyaluran KUR untuk UMKM di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Banjarbaru dilakukan secara umum memiliki struktur yang terperinci. Penyaluran Kredit didasarkan pada upaya mencapai tujuan secara menyeluruh, dan dianggap sebagai suatu proses. Oleh karena itu, program KUR ini terbukti berhasil, dan memerlukan tahapan yang berurutan, baik dalam tahap perolehan maupun tahap lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dwinanda Satrio, yang menjabat sebagai *Micro Relationship Manager* di Bank Syariah Indonesia KC Banjarbaru, terdapat dua jenis KUR yaitu KUR Super Mikro dan Mikro. KUR Super Mikro memiliki plafon maksimal hingga Rp10.000.000, sedangkan KUR Mikro memiliki plafon kredit antara Rp10.000.000 hingga Rp100.000.000.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dwinanda Satrio mengenai jangka waktu dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR):

“Jangka waktu dalam penyaluran KUR selama 12 bulan sampai 24 bulan. Tapi tergantung dari pihak nasabah mau ngambil jangka waktu berapa. Pokoknya kami mengusahakan bagaimana caranya tidak mempersulit yang bisa punya modal untuk tambahan usaha juga bisa balik modal untuk membayarnya dan tidak mengalami keterlambatan.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dwinanda Satrio mengenai syarat-syarat penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai berikut:

“Untuk syarat penyaluran KUR itu yang pertama harus benar-benar memiliki dan tentunya sedang melaksanakan bisnis produktif dan layak minim itu 6 bulan, untuk usianya minim 21 tahun maksimal umur 70 tahun, dan tentunya tidak memiliki kredit modal kerja di bank lain. Selibhnya persyaratannya seperti KTP, KK, SKU (Surat Keterangan Usaha) mintanya di Kepala Lurah/Kepala Desa.”

Sama dengan hasil wawancara tersebut bisa dijabarkan maka syarat penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini tentunya harus memiliki dan melakukan usaha produktif dan layak minimal 6 bulan. Namun syarat yang lainnya seperti KTP, KK, dan SKU.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dwinanda Satrio mengenai penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia KC Banjarbaru sebagai berikut:

“Jika penyaluran KUR adalah yang pertama, maka calon nasabah harus terlebih dahulu menyiapkan berkas yang ingin diajukan dan sebelum itu calon nasabah harus mencari Bank terdekat, atau ke kecamatan. Misalnya, jika Anda memiliki rumah di Kota Banjarbaru, Anda harus menyerahkannya ke Unit BSI yang berada di Kota Banjarbaru. Kemudian persyaratan berkas harus lengkap seperti : KTP, KK, Surat Keterangan Usaha dari Kepala Desa biasanya nah kalau calon pelanggan harus sudah punya usaha selama 6 bulan, maka akan ditolak. Kemudian pengajuan kredit dilakukan di bagian CS terlebih dahulu dan CS melakukan pengecekan berkas, setelah dicek apakah berkas sudah lengkap dan diterima, biasanya pihak CS langsung memberikan kepada Menteri untuk diproses lebih lanjut. Tapi kalau dicek kenapa filenya tidak lengkap, filenya dikasih ke dek customer. Setelah itu, berkas selesai dan diterima oleh Menteri yang menghubungi nasabah dan menanyakan usahanya apa, kenapa mengambil KUR, dan mau pinjam berapa. Setelah itu juga ada proses survey untuk membuktikan kebenarannya, jika sah Menteri akan melaporkan kepada Kepala Unit tentang calon nasabah KUR tersebut. Jika

semuanya sudah fix, maka Menteri akan memprosesnya untuk segera dicairkan KUR. Nantinya pihak CS akan diberikan Bukti Kredit atas surat pengakuan hutang kepada nasabah KUR tersebut. Nah, beginilah penyaluran KUR dek.”

2. Kendala Dalam Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Eskalasi UMKM

UMKM merupakan salah satu bagian terpenting oleh suatu ekonomi yang ada di Indonesia, UMKM juga sangat membantu dalam hal perolehan maksud strategi Kredit Usaha Rakyat (KUR) , lewat penyaluran KUR ini pihak UMKM juga bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan tentunya meningkatkan atau mengeskalasi perekonomian mereka.

Berikut wawancara peneliti dengan Bapak Dwi nanda mengenai hambatan dan kendala dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR):

a. Saat Pandemi Covid-19

“Saat pandemi covid-19 ini kendala dan hambatannya pada penyaluran dan pembayarannya dek, itu banyak sekali nasabah yang tidak membayar angsuran kreditnya karena terkadang sebagian yang dimana modal yang kami berikan untuk tambahan usaha malah dipakai untuk biaya hidup karena kurangnya pendapatan selama pandemi. Selama pandemi juga banyak kekurangan Nasabah yang mengajukan KUR mungkin karena efek pandemi kemarin juga. Salah satunya seperti: tutupnya usaha karena kurangnya pendapatan disebabkan covid tadi makanya perekonomian menjadi tidak stabil 100% maka dari itu nasabah sendiri mengalami penurunan presentasi serta belum *bankable* juga. Terus penyalah gunaan kredit yang dilakukan nasabah seperti dana KUR itu dibuat untuk kebutuhan konsumtif saja bukan untuk modal usaha, karena memang perekonomian sekarang ancur jadi mereka alasannya gitu biar cepet diterima, tapi kita sebagai pihak Bank juga melakukan survey secara rutin. Jadi, kan dimasa pandemi ini memang harus kita waspadai juga sih, karena ya perekonomian belum 100%, jadi memang pandeminya sudah hilang hanyan dampaknya yang masyarakat itu secara total masih belum hilang, dan kenyataannya apa? nasabah masih kesulitan dalam melakukan pembayaran KURnya,

kami juga waktu itu agak sulit juga nyalurin KURnya. Contohnya saja seperti usaha kayak warung-warung makanan, itu kan masih belum dagangan total dek pas marak-maraknya pandemi kan. Jadi, istilahnya konsumennya 100% belum balik lagi untuk konsumsi diluar karena sempat ada penutupan jalan juga, jaga jarak sama orang juga istilahe PSBB kae kan. Jadi ya intinya kalau penyalurannya Alhamdulillah sih saat ini sudah mulai lancar. Hanyan dari sektor pembayarannya itu agak sedikit terhambat karena pelaku UMKM belum berjalan 100%, apalagi sekarang sembako naik drastis semua kan.”

Berdasarkan pengamatan peneliti, bahwa hambatan dan kendala penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) saat sebelum pandemi banyak nasabah yang beranggapan bahwa KUR ini sebagai hadiah dari pemerintah. Selain dari itu, banyak yang masih belum paham persyaratan dalam permohonan Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini harus benar-benar memiliki usaha minimal selama 6 bulan. Sedangkan pada saat pandemi, nasabah maupun pihak bank mengalami kesulitan dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR), sebab akses untuk bertemu untuk melakukan survey saja susah karena ada PSBB. Belum lagi dalam proses pencairannya yang lambat menjadi penghambat dalam penyaluran KUR ini. KUR ini Hanya dapat dibagikan ke nasabah yang tidak pernah memperoleh pinjaman dari bank. Dalam kenyataannya ada nasabah yang mendapatkan pinjaman dari pihak Bank lain. Peneliti menyarankan agar pihak bank melakukan sosialisasi dengan UMKM untuk memastikan bahwa mereka memahami bahwa Kredit Usaha Rakyat bukanlah hadiah, tetapi pinjaman. Bank juga dapat mempekerjakan lebih banyak staf atau membuka kantor tambahan untuk membantu mengakomodasi nasabah memperoleh dana KUR mereka.

Melakukan hal itu akan membantu mencegah bank merasa lelah, dan nasabah harus menunggu terlalu lama untuk dana KUR mereka.

C. Pembahasan Temuan

1. Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BSI Unit Banjarbaru

Berdasarkan wawancara dan hasil pengamatan peneliti, bahwa Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia KC Banjarbaru dalam mengajukan penyaluran KUR, nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan yaitu:

- a. Individu atau perorangan minimal usia 21 tahun maksimal umur 70 tahun yang tentunya sedang melaksanakan usaha produktif dan layak.
- b. Usaha telah dilakukan minimal selama 6 bulan.
- c. Tidak memiliki kredit modal kerja di bank lain.
- d. Fotokopi KTP.
- e. Fotokopi KK.
- f. Fotokopi NPWP jika ada.
- g. SKU (Surat Keterangan Usaha).
- h. Fotokopi buku nikah (jika belum menikah, maka membuat surat keterangan belum menikah)

Setelah persyaratan terpenuhi, calon nasabah mengajukan permohonan penyaluran KUR dengan mengisi formulir pengajuan permohonan KUR yang sudah disediakan oleh pihak BSI Unit Banjarbaru serta membawa semua dokumen persyaratan yang sudah ditentukan.

Untuk memperoleh pinjaman, peminjam harus menuruti mekanisme yang sudah ditentukan dari bank. Supaya dalam penyaluran KUR berlangsung secara sehat dan tepat, antara lain:

1. *Character* (Kepribadian atau Watak)

Anutan bahwa sifat ataupun karakter orang yang akan menerima pinjaman dapat valid kredibel, yang dapat terlihat oleh latar belakang si debitur, baik secara profesional ataupun individu.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Usaha juga diukur dari kemampuan memahami peraturan pemerintah, dilihat debitur dengan kekuatan dalam vak komersial yang berkaitan dengan pendidikan.

3. *Capital* (Modal)

Untuk mengetahui apakah modal tersebut digunakan secara efektif maupun tidak, kita melihat oleh neraca dengan ukuran-ukuran seperti likuiditas, solvabilitas, profitabilitas dan lain-lain. Sumber modal juga perlu dilihat dana apa yang tersedia.

4. *Collateral* (Jaminan)

Ini adalah agunan yang dibagikan oleh debitur, baik jasmani ataupun ringan. Agunan harus melewati besaran pinjaman yang dikasihkan.

5. *Condition of economic* (Kondisi Ekonomi)

Saat mengukur pinjaman, pihak bank harus menilai kondisi ekonomi serta program saat ini serta era yang berimbang untuk industri

khusus si nasabah tersebut, serta prospek bisnis untuk industri tempat pinjaman dioperasikan.

Kebijakan prosedur penyaluran KUR di BSI Unit Banjarbaru mencakup 4 tahapan, yakni:

- a. Tahap pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) secara tertulis untuk pihak BSI Unit Banjarbaru. Peminjam mendatangi kantor BSI Unit Banjarbaru yang segera ditolong dari Customer Service. Seperti berikut prosedur pemberian Kredit Usaha Rakyat:

Prosedur pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi UMKM dari Bank BSI yaitu:

1. Calon nasabah akan diberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yaitu besaran angsuran ditambah bunga serta jumlah nominal kredit pokok nanti harus dibayar lunas.
2. Apabila pihak nasabah menentukan hal ini, secara langsung peminjam segera menghubungi pihak CS dan daftar untuk mengajukan pinjaman serta berkas yang diperlukan dibawa.
3. CS melakukan pembuatan CIF (Customrt Information File) namun CS sebelumnya memeriksa ulang nama peminjam untuk menghidari CIF yang sama apabila si peminjam sudah memiliki CIF, namun jika si peminjam belum mempunyai CIF maka pihak CS harus membuatkan rekening baru yang fungsinya untuk identitas si peminjam.

4. CS menulis tentang file-file peminjam yang bertaut di buku catatan yang istilahnya 35 B.
5. File untuk peminjam segera diajukan ke pemegang jabatan mantri berimbang dengan kompetensi kewenangan masing-masing pemegang jabatan (MANTRI). Misalnya, pinjaman dengan nilai nominal Rp100.000.000 atau kurang ditawarkan kepada Mantri Kredit Usaha Rakyat (KUR)..
6. Jika dari hasil pemeriksaan ternyata data yang dikirim valid ataupun sah, mantri akan menganalisa ulang file tersebut dan menghitung jumlah nominal pinjamannya. Hal ini tergantung pada pendapatan bulanan dan agunan yang diajukan dengan si peminjam.
7. Pada tahap berikutnya adalah mantri meneruskan aduan serta ajuan ke kepala unit tentang debitur.
8. Unit mempunyai kekuatan (jangka) untuk meratakan jumlah pinjaman yang diajukan. Kepala unit berwenang menyediakan plafond sebesar minimal Rp. 100.000.000, adapun bagi kredit diatas normal maka menjadi tanggung jawab Pimpinan Cabang (Pinca).
9. Sesudah memperoleh pinjaman, maka berkas akan diberikan kembali kepada mantri yang berkuasa untuk mengurus serta memberikan berkas pada sebelumnya.

10. CS meneruskan slip atau tanda terima pinjaman untuk meneruskan membuat Surat Pengakuan Hutang kepada nasabah.
- b. Tahap analisis kredit atau tahap pemeriksaan.
1. Format serta ketajaman analisis kredit ditentukan dari bank yang menyediakan besaran modal serta jenis kredit.
 2. Analisis kredit wajib membuat ide dengan tautan pinjaman secara keseluruhan. Maka hal ini kesepakatan penyaluran pinjaman tidak boleh berpatok pada tinjauan-tinjaun atas persetujuan bisnis maupun aktivitas peminjam oleh debitur. Permohonan yang usai dibagikan serta hendak disalurkan secara bersama-sama dari bank.
 3. Analisis kredit harus utuh, tepat, serta adil yang mencakup setidaknya sebagai berikut:
 - a. Menjelaskan semua informasi mengenai transaksi dan tanggal pemohon termasuk hasil pencairan kredit macet.
 - b. Mengevaluasi kelayakan sejumlah aplikasi pinjaman yang melibatkan operasi pinjaman, dengan tujuan menghindari potensi praktik pelabelan yang bisa menyusahkan (rugi) bank.
 - c. Mengevaluasi secara adil dan dapat di pengaruhi dengan pemangku kepentingan saat mengajukan pinjaman.
 4. Analisis kredit wajib melibatkan evaluasi terhadap prinsip-prinsip 5C serta penyelidikan atas pembayaran pinjaman yang

ditentukan menurut hasil transaksi yang dilaksanakan oleh debitur, dan sudut pandang hukum pinjaman. Hal ini dimaksudkan sebagai melingkupi bank dari risiko yang bisa jadi tumbuh.

5. Pemeriksaan pinjaman, maksudnya ialah pihak memeriksa si peminjam ditakutkan si peminjam tersebut memiliki pinjaman di bank lain dan bank wajib menilainya.
 - c. Tahap pemberian putusan kredit. Pada tahap ini pemohon segera mendapatkan penetapan pinjaman dengan kesepakatan penawaran Kredit Usaha Rakyat (KUR) bertimbang dengan permintaan yang dikemukakan. Menyetujui keputusan kredit pemohon. Di BSI Unit Banjarbaru yang awalnya memberikan ketetapan pinjaman, Kepala Unit BSI Banjarbaru harus mengkaji dan memastikan bahwa dokumen terkait pemberian analisis ketentuan kredit selalu lengkap, sah dan berkekuatan hukum.
 - d. Tahap pencairan kredit. Prosedur penyaluran kredit wajib dipastikan tentram, berorientasi serta efisien serta dilakukan ketika pemohon kredit memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam perjanjian.
2. Kendala Dalam Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Banjarbaru Pada Saat Pandemi Covid- 19

Berdasarkan wawancara dan hasil pengamatan peneliti, bahwa ada beberapa strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM yaitu perbaikan kualitas produk, perbaikan kualitas pelayanan, dan pemanfaatan teknologi.

a. Saat Pandemi Covid-19

Perihal ini sama dengan yang dilakukan dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR), yakni dalam penyaluran KUR baik itu dari pihak nasabah maupun pihak Bank mengalami kesulitan saat melakukan survey kepada nasabah, apalagi pemerintah menerapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang akhirnya interaksi antara nasabah dengan pihak bank susah. Belum lagi pihak nasabah juga banyak yang tidak membayar angsuran bunga maupun angsuran pokok karena usaha mereka banyak yang ditutup dan bukan hanya itu saja, perekonomian belum stabil.