

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Tentang Bank Kaltim Syariah Samarinda Samarinda

1. Latar Belakang Berdirinya Bank Kaltim Syariah Samarinda Samarinda

Bank Kaltim Samarinda adalah salah satu Perusahaan Daerah (BUMD) milik Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota se-Kaltim sebagai hasil buah pikiran Gubernur KDH Tingkat I Kaltim Bapak A. Moeis Hasan yang didirikan tanggal 14 Oktober 1965 berdasarkan Perda. Tingkat I Kalimantan Timur Nomor: 03/PD164 tanggal 19 September 1964 yang telah mendapat persetujuan Menteri Dalam Negeri No.9/I 0/8-45 tanggal 01 April 1965.

Kemudian Perda tersebut mengalami perubahan dalam Peraturan Daerah Provinsi Kalimantan Timur Nomor 02 Tahun 2002 tanggal 11 Pebruari 2002 tentang Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Timur, Peraturan Daerah Nomor 02 Tahun 2006 tanggal 26 April 2006 tentang Perubahan Pertama Peraturan Daerah Provinsi Kalimantan Timur Nomor 02 Tahun 2002. Bank Kaltim Syariah Samarinda sebagai Bank Umum, setelah usianya mencapai 41 tahun telah beroperasi sebagai bank Devisa dengan ijin BI No. 5/48/KERDGS/2003 tanggal 13 Nopember 2003.

Keberadaan Bank Kaltim Samarinda didirikan adalah dengan maksud dan tujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian & pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat sehingga terwujudnya masyarakat Kalimantan Timur yang sejahtera.

Sejalan waktu, Bank Kaltim Samarinda makin berkembang. Sejumlah sektor usaha mulai dilirik untuk digarap. Namun payung hukum yang ada, membatasi ruang gerak Bank Kaltim Syarih Samarinda untuk berkembang dinamis. Antisipasi pun dilakukan pemilik, yakni Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota se-Kaltim, yang mengusulkan kembali perubahan Perda No 02 Tahun 2002 tentang Bank Pembangunan Daerah Kaltim. Tanggal 26 April 2006 lahirlah Perda Nomor 02 Tahun 2006 tentang Perubahan Pertama Peraturan Daerah Provinsi Kalimantan Timur Nomor 02 Tahun 2002 tentang Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Timur. Dengan landasan hukum terbaru Perda 02 Th 2006 disertai surat BI No. 5/48/KEP.DGS/2003 tanggal 13 Nopember 2003, Bank Kaltim Samarinda meningkatkan status operasionalnya menjadi Bank Umum Devisa.

Bank Kaltim Syariah Samarinda merupakan unit usaha syariah dari Bank Kaltim Syariah Samarinda yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah. Wacana untuk mendirikan Unit Usaha Syariah Bank Bank Kaltim Syariah Samarindatelah berkembang sejak dikeluarkannya UU no. 10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan unit usaha syariah, yang kemudian wacana tersebut semakin kuat

dengan adanya Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang Bunga Bank Tahun 2003 dan dikeluarkannya PBI No. 8/3/PBI/2006 yang memungkinkan membuka layanan syariah di kantor cabang konvensional.

Bank Kaltim Syariah Samarindasecara resmi memulai operasinya pada tanggal 27 Desember 2006 berdasarkan surat izin Bank Indonesia No.8/7/DS/Smr. Pendirian unit usaha syariah merupakan cita-cita yang sudah lama dicanangkan oleh segenap jajaran Bank BPD Kaltim. Setelah kurang lebih satu bulan soft opening, maka pada tanggal 30 Januari 2007 digelar acara Grand Opening Bank Kaltim Syariah Samarindayang secara resmi memperkenalkan kehadiran Bank Kaltim Syariah Samarindakepada masyarakat luas.

Bank Kaltim Syariah Samarinda dengan motto “ Solusi Membawa Berkah” berkantor di jalan Achmad Yani nomor 31, menempati bangunan ruko berlantai 3 yang didesain dengan perpaduan warna hijau dan krem. Saat ini Bank Kaltim Syariah Samarindadiperkuat oleh 21 personel. 10 orang di Unit Usaha Syariah dan 11 orang di kantor cabang Syariah Samarinda.

Kehadiran Bank Kaltim Syariah Samarinda diharapkan mampu memacu pertumbuhan ekonomi serta menggerakkan sektor riil sehingga kehadirannya dapat membawa kesejahteraan dan kemakmuran bagi seluruh warga Kalimantan Timur pada umumnya.

VISI

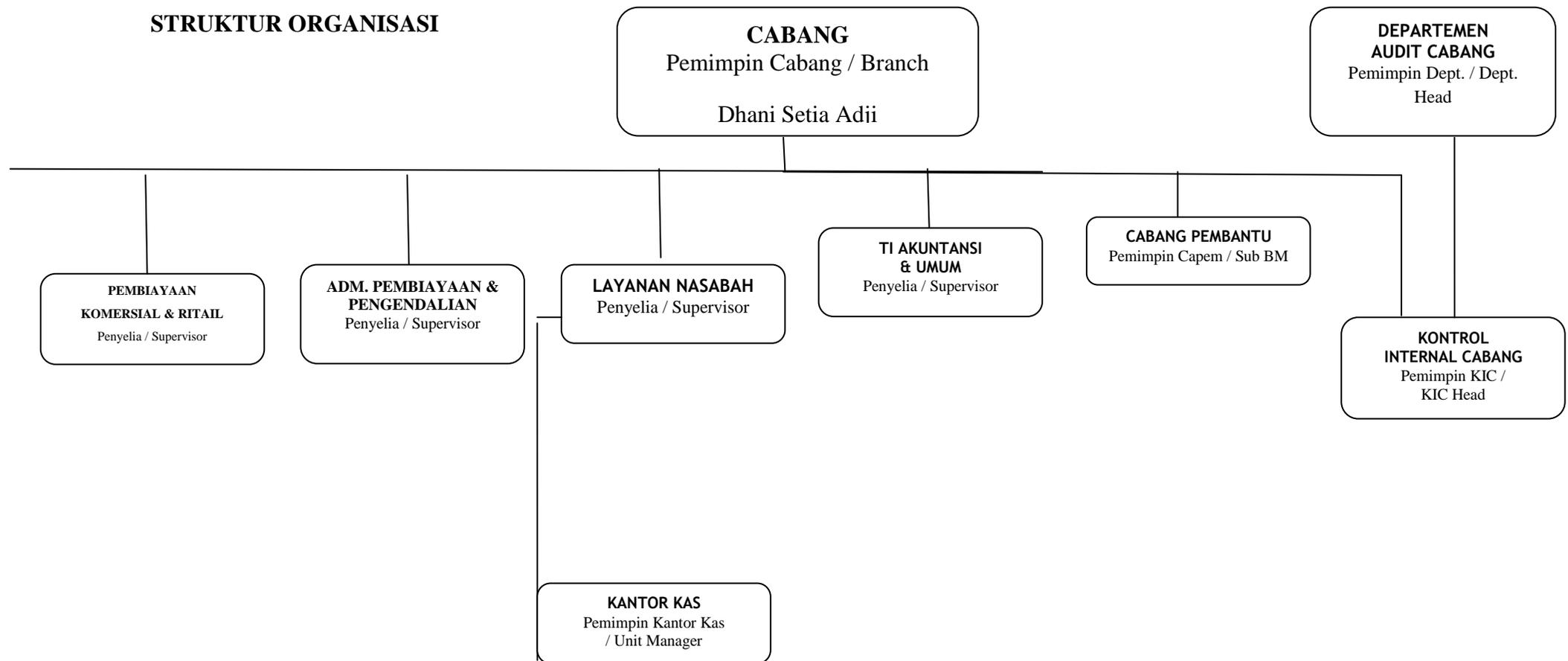
Menjadi Bank Syariah Terkemuka yang Memberikan keberkahan bagi Masyarakat Daerah

MISI

Menyediakan produk dan layanan perbankan syariah inovatif yang memuaskan bagi seluruh pemangku kepentingan Mewujudkan kondisi kerja yang kondusif untuk berkarir secara professional, berkembang secara sehat dan penuh pengabdian Membangun kebersamaan dalam memberikan keuntungan dan manfaat optimal bagi pembangunan daerah dan kemakmuran ekonomi masyarakat.

2. Struktur Organisasi dan Job Description

Struktur organisasi selalu mempunyai suatu sistem organisasi agar tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai dengan baik. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas maka akan dapat ditentukan pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing anggota dalam organisasi tersebut. Adapun struktur organisasi pada Bank Kaltim Syariah Samarinda adalah sebagai berikut dapat dilihat gambar:

STRUKTUR ORGANISASI

Job Description

1. Pemimpin cabang

Pemimpin cabang bertanggung jawab untuk Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Cabang dengan dibantu oleh Pemimpin Bidang, Penyelia dan Pemimpin Cabang Pembantu. Mengorganisir, mengkoordinir dan mendelegasikan semua kegiatan yang berhubungan dengan operasional Cabang. Menjamin terlaksananya pengelolaan operasional dan bisnis Cabang secara efisien, efektif, akurat dan tepat waktu. Memonitor kualitas hasil kerja dan kinerja Pemimpin Bidang, Penyelia dan Pemimpin Cabang Pembantu. Tugas dan tanggung jawab dari pemimpin cabang diantaranya adalah:

- a) Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Cabang dan Cabang Pembantu.
- b) Merencanakan dan mengembangkan kualitas Sumber Daya Manusia Cabang.
- c) Merencanakan serta melaksanakan pemasaran produk dan jasa Bank secara prudent dan menguntungkan.
- d) Menjalin dan membina hubungan baik dengan Pemegang Saham dan Lembaga terkait lainnya.
- e) Merencanakan serta memberikan layanan prima kepada nasabah/calon nasabah.

- f) Merencanakan serta menatausahakan administrasi secara cepat, tepat dan akurat.
- g) Mengelola dan meminimalisir tingkat risiko.
- h) Mengelola dan memelihara assets Cabang.
- i) Melakukan monitoring atas pelaksanaan operasional Kantor Cabang Pembantu.
- j) Melaksanakan kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang berlaku.
- k) Mengelola seluruh Buku Pedoman Perusahaan (BPP), Peraturan Bank Indonesia serta peraturan–peraturan intern Bank lainnya yang berlaku.
- l) Mempertanggungjawabkan hasil kinerja pelaksanaan tugas pokok, fungsi serta kegiatannya.
- m) Melaksanakan tugas lainnya sesuai *assignment* yang diberikan oleh Direksi.

2. Unit pembiayaan komersial

Unit pembiayaan komersial bertanggung jawab untuk Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit. Mengorganisir, mengkoordinasikan dan mendelegasikan semua kegiatan pada Unit Komersial kepada pegawai dibawah supervisinya. Mengelola pemasaran produk dan jasa Bank secara proaktif dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian. Memproses dan mengelola permohonan pembiayaan komersial,

Garansi Bank, fasilitas SKBDN dan L/C. Menjamin terlaksananya aktivitas Unit Komersial secara efektif, efisien, akurat dan tepat waktu. Memonitor kualitas hasil kerja dan kinerja seluruh pegawai dibawah supervisinya. Tugas dan tanggung jawab unit pembiayaan komersial diantaranya adalah:

- a) Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit.
- b) Memasarkan produk lending Bank.
- c) Melakukan penjualan silang (*cross selling*) produk dan jasa Bank.
- d) Membangun komunikasi kemitraan dengan nasabah dominan.
- e) Mencermati dan memanfaatkan potensi ekonomi dan peta bisnis di daerah kerja Cabang.
- f) Memproses permohonan Pembiayaan Komersial.
- g) Memproses permohonan fasilitas Garansi Bank (Jual Beli, Tender, Uang Muka, Pelaksanaan dan Pemeliharaan).
- h) Memproses fasilitas SKBDN.
- i) Memproses permohonan fasilitas L/C.
- j) Memproses pengalihan fasilitas Garansi Bank, SKBDN dan L/C yang menjadi fasilitas pembiayaan.
- k) Melakukan monitoring dan pembinaan debitur.
- l) Melakukan pengendalian debitur *performing*.
- m) Melaksanakan kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang berlaku Bank.
- n) Mengelola manajemen risiko atas seluruh aktivitas/ kegiatan pada unitnya.

- o) Melaksanakan tindak lanjut temuan hasil pemeriksaan.
- p) Menyusun dan menyampaikan laporan Unit.
- q) Melaksanakan tugas lainnya sesuai *assignment* yang diberikan oleh Pemimpin Cabang.

3. Unit Pengendalian Dan Penyelamatan Pembiayaan

Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit. Mengorganisir, mengkoordinasikan dan mendelegasikan semua kegiatan pada Unit Pengendalian & Penyelamatan Pembiayaan kepada pegawai dibawah supervisinya. Melakukan kajian atas manajemen risiko pembiayaan serta memantau, mengevaluasi dan melaporkan mutu portofolio pembiayaan. Menjamin terlaksananya aktivitas Unit Pengendalian & Penyelamatan Pembiayaan secara efektif, efisien, akurat dan tepat waktu. Memonitor kualitas hasil kerja dan kinerja seluruh pegawai dibawah supervisinya. Tugas dan tanggung jawab:

- a) Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit.
- b) Mengkaji aspek hukum hubungan antara Bank dengan Debitur.
- c) Melakukan Taksasi & Retaksasi Barang Agunan yang diserahkan debitur / calon debitur.
- d) Memantau, mengevaluasi dan melaporkan mutu portofolio dan kolektibilitas pembiayaan non performing.
- e) Melakukan pemantauan peralihan pembiayaan performing ke non performing atau sebaliknya.

- f) Melakukan pemantauan terhadap perkembangan proyek yang akan & telah dibiayai.
- g) Mengelola kolektibilitas pembiayaan non performing.
- h) Melakukan pembinaan kepada debitur pembiayaan bermasalah.
- i) Melakukan penagihan kepada debitur non performing.
- j) Melaksanakan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan non performing dan pembiayaan hapus buku.
- k) Memproses permohonan penyelesaian pembiayaan bermasalah dan hapus buku.
- l) Mengusulkan penghapusbukuan pembiayaan non performing yang macet.
- m) Mengusulkan hapus tagih pembiayaan (jika ada).
- n) Melaksanakan kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang berlaku.
- o) Mengelola manajemen risiko atas seluruh aktivitas/ kegiatan pada unitnya.
- p) Melaksanakan tindak lanjut temuan hasil pemeriksaan.
- q) Menyusun dan menyampaikan laporan Unit.
- r) Melaksanakan tugas lainnya sesuai *assignment* yang diberikan oleh Pemimpin Cabang.

4. Unit Pembiayaan Ritel Dan Konsumer

Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit. Mengorganisir, mengkoordinasikan dan mendelegasikan semua kegiatan pada Unit Pembiayaan Ritel dan Konsumer kepada pegawai dibawah supervisinya. Memproses dan mengelola Pembiayaan Ritel dan UMKM. Menjamin terlaksananya aktivitas Unit Pembiayaan Ritel dan Konsumer secara efektif, efisien, akurat dan tepat waktu. Memonitor kualitas hasil kerja dan kinerja seluruh pegawai dibawah supervisinya. Tugas dan tanggungjawab

- a) Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Unit
- b) Memproses permohonan Pembiayaan Program & UMKM.
- c) Memproses permohonan Pembiayaan Konsumtif.
- d) Melakukan pemantauan dan/atau pembinaan kepada debitur Pembiayaan Ritel & Konsumer.
- e) Memproses permohonan Pembiayaan Mikro.
- f) Memproses permohonan transaksi gadai.
- g) Melakukan pemantauan peralihan pembiayaan performing.
- h) Melakukan koordinasi dengan Kantor Pusat dan Lembaga/Instansi terkait.
- i) Melaksanakan kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang berlaku.
- j) Mengelola manajemen risiko atas seluruh aktivitas/ kegiatan pada unitnya.
- k) Melaksanakan tindak lanjut temuan hasil pemeriksaan.
- l) Menyusun dan menyampaikan laporan Unit.

m) Melaksanakan tugas lainnya sesuai *assignment* yang diberikan oleh Pemimpin Cabang.

5. Bidang Pelayanan Dan Operasional

Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis Bidang Pelayanan dan Operasional. Mengorganisir, mengkoordinasikan dan mendelegasikan semua tugas dan wewenang pada Bidang Pelayanan dan Operasional kepada pejabat dan pegawai dibawah supervisinya. Merencanakan, mengembangkan serta mengelola pelayanan kepada nasabah secara optimal. Mengelola pendayagunaan kas dan alat likuid secara optimal. Mengelola dan menatausahakan administrasi pembiayaan secara tertib dan akurat. Mengelola Teknologi Informasi dan pengendalian keuangan Cabang secara tertib dan akurat. Mengelola dan menatausahakan administrasi kepegawaian dan umum secara tertib dan akurat. Menjamin terlaksananya aktivitas Bidang Pelayanan dan Operasional secara efektif, efisien, akurat dan tepat waktu. Memonitor kualitas hasil kerja dan kinerja seluruh pegawai dibawah supervisinya. Tugas dan tanggungjawabnya adalah:

- a) Menyusun, merumuskan dan mengevaluasi Rencana Bisnis bidang Pelayanan dan Operasional.
- b) Menyusun dan merumuskan strategi bidang Pelayanan dan Operasional.
- c) Menyediakan informasi produk dan jasa Bank.
- d) Mengelola transaksi jasa dalam negeri dan luar negeri.

- e) Menyediakan informasi dan layanan dana jasa luar negeri.
- f) pembukaan dan penutupan rekening nasabah.
- g) Mengelola Surat Keterangan Bank.
- h) Mengelola pelayanan transaksi jasa Bank.
- i) Melayani pengaduan nasabah.
- j) Mengelola layanan transaksi tunai dan non tunai.
- k) Mengelola pendayagunaan kas dan alat likuid secara optimal.
- l) Mengelola layanan prima kepada nasabah.
- m) Melakukan monitoring atas pelaksanaan operasional Kantor Kas.
- n) Mengelola Daftar Hitam Bank Indonesia.
- o) Mengelola layanan e-Banking.
- p) Mengelola Administrasi Pembiayaan serta Laporan Pembiayaan.
- q) Mengelola teknologi informasi dan akuntansi Cabang.
- r) Mengelola Sumber Daya Manusia Cabang.
- s) Mengelola kegiatan kesekretariatan Cabang.
- t) Mengelola logistik, kerumahtanggaan, kearsipan dan administrasi umum.
- u) Melakukan pembinaan kepada Cabang Pembantu dan Kantor Kas dalam pengelolaan bidang Pelayanan dan Administrasi.
- v) Melaksanakan kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang berlaku.
- w) Meminimalisir kemungkinan terjadinya risiko dalam pengelolaan Bidang Pelayanan dan Operasional.

- x) Mempertanggungjawabkan hasil kinerja pelaksanaan tugas pokok, fungsi serta kegiatannya.
- y) Melaksanakan tugas lainnya sesuai *assignment* yang diberikan oleh Pemimpin Cabang.

3. Produk-Produk Bank Kaltim Syariah Samarinda Samarinda

a. Produk penghimpunan dana

- 1) Tabungan Poin berkah iB
- 2) Tabungan Haji Al-Amin
- 3) Tabunganku
- 4) Prama iB

b. Produk pembiayaan Produktif

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Mudharabah

Pembiayaan modal kerja untuk keperluan pengadaan barang yang digunakan untuk modal kerja, industri dan perdagangan. Bank memberikan modal 100% sedangkan nasabah memberikan keahlian dengan menyerahkan SPK (Surat Perintah Kerja). Contoh skim ini adalah pembelian barang dagangan untuk modal kerja.

- 2) Pembiayaan Modal Kerja Murabahah

Pembiayaan modal kerja untuk keperluan pengadaan barang atau pembelian barang tanpa SPK. Contoh skim ini adalah pembelian bahan baku, barang dagangan, dan lain-lain.

- 3) Pembiayaan Modal Kerja Musyarakah

Pembiayaan modal kerja untuk keperluan jasa konstruksi atau pengadaan pesanan berdasarkan SPK, dimana bank memberikan modal sesuai persinya. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembangunan gedung, jembatan, dan lain-lain.

4) Pembiayaan Modal Kerja Istishna

Pembiayaan modal kerja untuk keperluan jasa memproduksi barang pesanan berdasarkan SPK. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembangunan gedung, jembatan, perumahan, dan lain-lain.

5) Pembiayaan Modal Kerja Salam

Pembiayaan modal kerja untuk pembelian barang yang harus dipesan terlebih dahulu. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembangunan gedung, jembatan, perumahan, dan lain-lain.

6) Pembiayaan Investasi Murabahah

Pembiayaan investasi untuk keperluan pembelian barang dagangan tanpa adanya SPK. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembelian mesin, barang dagangan, dan lain-lain.

7) Pembiayaan Investasi Ijarah Muntahiyah Bittamalik (IMBT)

Pembiayaan investasi untuk keperluan penyewaan gedung dan kendaraan yang diakhir periode angsuran nasabah dapat memiliki barang tersebut.

8) Pembiayaan Investasi Salam

Pembiayaan investasi untuk pembelian barang yang harus dipesan terlebih dahulu. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembelian barang pertanian.

9) Pembiayaan Investasi Istishna

Pembiayaan investasi untuk keperluan jasa konstruksi atau pengadaan barang pesanan berdasarkan SPK. Contoh skim ini adalah pembiayaan pembangunan gedung, jembatan, perumahan, dan lain-lain.

c. Produk Pembiayaan Konsumtif

1) Pembiayaan Pemilikan Rumah

Pembiayaan dengan prinsip Murabahah dan Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT), pembiayaan ini ditujukan bagi nasabah yang bermaksud melakukan pembelian atau renovasi rumah.

2) Pembiayaan Pemilikan Kendaraan

Pembiayaan dengan prinsip Murabahah dan Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT), pembiayaan ini ditujukan bagi nasabah yang bermaksud melakukan pembelian kendaraan.

B. Penyajian Data

1. Penyebab Terjadinya Pembiayaan Macet Akad Murabahah Di Bank Kaltim Syariah Samarinda.

Penyebab terjadinya pembiayaan macet akad murabahah pada Bank Kaltim Syariah Samarinda pada dasarnya tidak terjadi secara tiba-tiba,

melainkan melalui suatu proses. Terjadinya pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh pihak kreditur (Bank Kaltim Syariah) maupun debitur (nasabah).

a. Faktor intern (berasal dari pihak bank)

- ✓ Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah
- ✓ Kurang dilakukan evaluasi nasabah
- ✓ Kesalahan setting fasilitas pembiayaan
- ✓ Perhitungan modal kerja tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhatikan aspek kompetitor
- ✓ Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek marketable
- ✓ Lemahnya supervis dan monitoring
- ✓ Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan praktek perbankan yang sehat.

b. Faktor ekstern

- ✓ Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur, dalam memeberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya)
- ✓ Melakukan sidestreaming penggunaan dana (dana digunakan oleh nasabah tidak sesuai dengan peruntukan pembiayaan yang telah disepakati dalam perjanjian)
- ✓ Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha

- ✓ Usaha yang dijalankan relatif baru
- ✓ Bidang usaha nasabah telah jenuh
- ✓ Tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis
- ✓ Meninggalnya key person
- ✓ Penyelisihan sesama direksi
- ✓ Terjadi bencana alam
- ✓ Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

Dalam rangka mencegah kerugian Bank Kaltim Syariah Samarinda sebagai akibat terjadinya kualitas portofolio pembiayaan akad murabahah, maka perlu segera dilakukan program penyelamatan terhadap portofolio tersebut, dengan tujuan untuk menyehatkan kembali.

Langkah penyelamatan pembiayaan bermasalah Bank Kaltim Syariah Samarinda yang harus segera dilakukan terhadap portofolio pembiayaan yang tergolong dalam kolektibilitas Kurang Lancar dan atau Diragukan dan atau masih dalam klasifikasi Lancar tetapi menunjukkan tanda-tanda akan bermasalah.

Untuk mengetahui kondisi nasabah yang sesungguhnya Bank Kaltim Syariah Samarinda perlu melakukan analisa berdasarkan data dan informasi yang akurat, sehingga dapat diidentifikasi permasalahan yang sedang

dihadapi nasabah dan tingkat kesulitan untuk mengatasinya, faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya permasalahan pembiayaan akad murabahah, dan alternatif pemecahan yang dapat diterapkan untuk mengatasi permasalahan pembiayaan akad murabahah.

Alternatif atau cara penyelamatan portofolio pembiayaan bermasalah yang diterapkan oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda, diantaranya meliputi:

1. Melakukan penjadwalan kembali (rescheduling) terhadap pelaksanaan pembayaran angsuran nasabah sesuai masa tangguh yang dibutuhkan, sehingga nasabah memperoleh keringanan dalam memenuhi kewajibannya kepada Bank Kaltim Syariah Samarinda
2. Merubah persyaratan yang memang sudah tidak sesuai lagi (reconditioning), misalnya karena pengaruh perubahan yang menyangkut Proyeksi Pendapatan, yakni perkiraan pendapatan yang akan diterima Bank Kaltim Syariah Samarinda atas pembiayaan akad murabahah kepada nasabah dengan jumlah dan tanggal jatuh tempo yang disepakati.
3. Melakukan penataan kembali (restructuring) terhadap hubungan kemitraan dengan nasabah untuk mengatasi kegagalan pembiayaan atau piutang.

Apabila langkah-langkah penyelamatan portofolio pembiayaan diatas ternyata tidak menghasilkan perbaikan seperti yang diharapkan, maka jalan terakhir yang harus ditempuh oleh Bank Kaltim Syariah adalah melaksanakan upaya-upaya penyelesaian, meliputi:

1. Bank Kaltim Syariah Samarinda melakukan musyawarah dengan nasabah untuk mencari penyelesaian terbaik, dengan Bank Kaltim Syariah Samarinda membeli jaminan atas fasilitas pembiayaan untuk mempercepat penyelesaian atau pelunasan.
2. Apabila musyawarah untuk menentukan langkah penyelesaian tidak memperoleh kata sepakat, Bank Kaltim Syariah dapat menempuh cara penyelesaian melalui Pengadilan Agama menurut UU No. 3 Tahun 2006 Tentang Pengadilan Agama. Kemudian penyelesaian menurut UU No. 21 Tahun 2006 Tentang Perbankan Syariah melalui Pengadilan Agama, Mediasi, Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) dan atau Pengadilan Negeri setempat.

Apabila portofolio pembiayaan akad murabahah dengan kolektibilitas Diragukan dan Macet jumlahnya telah mencapai 7,5 (tujuh setengah) persen dari keseluruhan portofolio pembiayaan atau kriteria lain yang akan ditetapkan oleh Bank Indonesia, maka Direksi wajib menetapkan dan melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Bank Kaltim Syariah menyampaikan laporan tertulis kepada Bank Indonesia.
- 2) Bank Kaltim Syariah wajib membentuk Satuan Tugas Khusus (STK) berdasarkan Surat Keputusan Direksi dengan tugas untuk menyelesaikan portofolio pembiayaan akad murabahah yang bermasalah.

- 3) Bank Kaltim Syariah wajib menyusun program penyelesaian portofolio pembiayaan akad murabahah bermasalah yang kemudian disampaikan kepada Bank Indonesia, dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Program penyelesaian portofolio pembiayaan akad murabahah yang bermasalah disusun oleh STK dan disahkan atau disetujui oleh Direksi.
 - b. Program penyelesaian portofolio pembiayaan akad murabahah yang bermasalah disusun oleh STK tersebut harus sesuai dengan Panduan Kebijakan Pembiayaan (PKP). Dalam hal ini terdapat cara penyelesaian yang dianggap lebih efektif, dapat dilaksanakan oleh Direksi setelah mendapatkan persetujuan dari Dewan Pengawas.
- 4) Program penyelesaian portofolio pembiayaan akad murabahah yang bermasalah yang disusun oleh Satuan Tugas Khusus dan telah disetujui oleh Direksi harus dilaksanakan secara profesional dan sungguh-sungguh, dengan ketentuan:
 - a. Pejabat dan Unit Pengendalian yang ditunjuk oleh Direksi harus membantu sepenuhnya pelaksanaan program penyelesaian portofolio pembiayaan akad murabahah yang bermasalah oleh Satuan Tugas Khusus.
 - b. Secara berkala Satuan Tugas Khusus melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan program penyelesaian portofolio

pembiayaan akad murabahah yang bermasalah dan melaporkan hasilnya kepada Direksi dengan tembusan kepada Dewan Pengawas.

- c. Hasil pelaksanaan program penyelesaian portofolio pembiayaan bermasalah maupun hasil evaluasi mengenai epektifitas program pembiayaan akad murabahah bermasalah wajib segera dilaporkan kepada Bank Indonesia.

2. Cara Meminimalisir Risiko Yang Terjadi Pada Pembiayaan Yang Macet Di Bank Kaltim Syariah Samarinda

Cara meminimalisir risiko yang terjadi pada pembiayaan yang macet di Bank Kaltim Syariah adalah dengan melihat aspek-aspek yang perlu dianalisis, yaitu:

a. Analisis Character

Pada tahap ini petugas lapangan diharuskan mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi: Riwayat hidup, latar belakang pendidikan, kedaan keluarga serta kondisi ekonominya. Dimana informasi tersebut didapatkan dari informasi tetangga atau masyarakat sekitar calon nasabah. Karena pendapat yang satu dengan yang lain tentunya saling bertentangan. Untuk lebih jauh informasi ini nantinya dijadikan acuan atau ukuran oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Analisis ini menyangkut sifat dan kepribadian dari nasabah. Penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan ber'tikad baik atau jujur dalam membayar kembali pembiayaan yang akan diterimanya.

Adapun tujuan pemilihan character dalam memberikan pembiayaan adalah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Hal ini dapat dilihat dari contoh apabila nasabah dengan usaha yang lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar, namun tidak memiliki l'tikad yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak Bank Kaltim Syariah Samarinda dikemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah. Manfaat dari penilaian character untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran integritas serta tekad baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya calon nasabah. Oleh karena itu, pemilihan character yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menentukan baik tidaknya pembiayaan tersebut kelak.

b. Analisis Capacity

Dalam memberikan pembiayaan pihak Bank Kaltim Syariah Samarinda akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai Bank Kaltim Syariah Samarinda memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari

dari angsuran nasabah. Kalau bisa dalam memberikan pembiayaan Bank Kaltim Syariah Samarinda kurang dari yang dibutuhkan oleh nasabah. Dengan tujuan agar nasabah juga bisa memenuhi kebutuhan kehidupannya yang lain. Dan tetap dalam mengeluarkan pembiayaan Bank Kaltim Syariah Samarinda ketika survei ke nasabah melakukan kesepakatan, seberapa besar kemampuan nasabah dalam mengangsurnya. Pengukuran capacity dari calon nasabah dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usahanya (business record) jika nasabah mempunyai perusahaan atau usaha. Sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). Capacity merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar.

Tapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke Bank Kaltim Syariah Samarinda. Tapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka Bank Kaltim Syariah Samarinda yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c. Analisis Capital

Pada tahap ini Bank Kaltim Syariah Samarinda membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan. Hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda. Analisis capital ini merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai

suatu barang, maka akan semakin ringan calon tersebut dalam melunasi pembiayaan tersebut. Akan tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat juga calon nasabah tersebut dalam melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini, yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan. Kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calon nasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan.

d. Analisis Condition of Economic

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah, yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa nasabah dalam membayar perlunasan hutangnya kepada Bank Kaltim Syariah Samarinda.

e. Analisis Collateral

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank Kaltim Syariah Samarinda. Agunan adalah jaminan disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila nasabah atau debitur tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan. Tujuan agunan:

- 1) Guna memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan barang-barang agunan tersebut bilamana nasabah

bercidera janji, yaitu tidak bisa membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjiannya.

- 2) Menjamin agar nasabah berperan dan atau turut serta dalam transaksi yang dinilainya.
- 3) Memberi dorongan kepada nasabah untuk mematuhi akad pembiayaan. Khususnya mengenai pembayaran kembali (pelunasan) sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui, agar nasabah tidak kehilangan harta kekayaan yang dijamin ke bank.

Adanya agunan juga kadang nasabah tidak lancar dalam mengangsur pembiayaan, apalagi tidak adanya agunan. Maka dari itu dalam murabahah agunan diperbolehkan. Oleh karena itu, agunan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada Bank Kaltim Syariah Samarinda. Petugas lapangan akan meminta agunan kepada calon nasabah yang meminta permohonan pembiayaan kepada Bank Kaltim Syariah Samarinda ini bisa meliputi BPKB dan sertifikat. Bisa juga memakai simpanan atau deposit, jika nasabah memiliki di Bank Kaltim Syariah Samarinda. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya, daripada pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda untuk nasabah. Penilaian terhadap collateral ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan

2) Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat- syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan

Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka Bank Kaltim Syariah Samarinda akan menjual barang agunan untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

Agunan tersebut dipandang sebagai agunan yang sah, apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal ini merupakan salah satu tugas petugas lapangan untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari segi yuridisnya.

C. Hasil Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh, penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah kad murabahah di Bank Kaltim Syariah disebabkan oleh 2 faktor, faktor yang pertama adalah faktor yang disebabkan oleh pihak Bank Kaltim Syariah Samarinda, yaitu kurang baiknya pemahaman Bank Kaltim Syariah Samarinda atas bisnis nasabah, Bank Kaltim Syariah Samarinda kurang melakukan evaluasi nasabahnya, Bank Kaltim Syariah Samarinda melakukan kesalahan setting atas fasilitas pembiayaan, dalam perhitungan modal kerja Bank Kaltim Syariah Samarinda tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhatikan aspek kompetitor, aspek jaminan tidak diperhitungkan oleh Bank Kaltim Syariah sehingga aspeknya tidak marketable, lemahnya supervis dan monitoring dan terjadinya erosi mental yang mana kondisi ini

dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan praktek perbankan yang sehat. Factor kedua adalah faktor yang disebabkan oleh nasabah, yaitu karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur, dalam memeberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), melakukan sidestreaming penggunaan dana (dana digunakan oleh nasabah tidak sesuai dengan peruntukan pembiayaan yang telah disepakati dalam perjanjian), kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha, usaha yang dijalankan relatif baru, bidang usaha nasabah telah jenuh, tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis, meninggalnya key person, penyelisihan sesama direksi, terjadi bencana alam, adanya kebijakan pemerintah yang mana peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

Dengan adanya faktor penyebab pembiayaan bermasalah akad *murabahah* di Bank Kaltim Syariah Samarinda, maka langkah-langkah penanganan yang dilakukan Bank Kaltim Syariah Samarinda adalah dengan cara penyelamatan dan penyelesaian. Penyelamatan ini dilakukan dengan cara melakukan penjadwalan kembali yang mana Bank Kaltim Syariah Samarinda memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank Kaltim Syariah Samrinda dan jumlah pembayaran angsuran nasabah penerima pembiayaan *murabahah* menjadi lebih ringan karena jumlahnya lebih kecil daripada

jumlah angsuran semula, namun jangka waktu angsurannya lebih panjang daripada angsuran pertama, kemudian menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan dengan cara perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank Kaltim Syariah, setelah itu melakukan perubahan piutang *murabahah* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi akad IMBT dengan cara objek *murabahah* di jual oleh nasabah kepada bank dengan harga pasar, nasabah harus melunasi sisa utangnya kepada bank dari hasil penjualan, apabila penjualan melebihi sisa utang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah, apabila hasil penjualan lebih kecil daripada sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara bank dengan nasabah. Cara-cara ini dilakukan untuk mencegah tidak adanya pembiayaan bermasalah yang semakin banyak. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan apabila pembiayaan bermasalah sudah tidak bisa ditangani lagi, maka apabila sudah tidak ada kata sepakat penyelesaian seharusnya bagi Bank Syariah dilakukan di Pengadilan Agama. Penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan Bank Kaltim Syariah dalam masalah jaminan adalah dengan cara apabila nasabah itu melakukan pembiayaan bermasalah maka objek yang di beli nasabah akan di lelang oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda.

Dari data dan hasil penelitian di Bank Kaltim Syariah Samarinda menyatakan masih ada permasalahan dalam aplikasi 5C, salah satu masalah

yang terjadi adalah pada character, karena character disini terjadi kesalahan dari petugas lapangan yang tidak benar-benar dalam melakukan on the spot ke nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah*.

Jadi, analisis 5C yang diterapkan oleh Bank Kaltim Syariah Samarinda dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* belum benar-benar diterapkan dalam prakteknya.