

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

1. Profil Bank Kalsel Syariah

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya dual banking sistem oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha 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 Bank Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di Jalan Brigjend. H. Hasan Basry.

Pada tanggal 4 Maret 2013 telah dibuka Kedai Syariah Paringin yang berkantor di Jalan A. Yani Kelurahan Batu Piring Paringin. Latar belakang pendirian Kedai Syariah Paringin ini yaitu dengan memperhatikan karakteristik daerah yang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang baik,

dan dilihat dari perkembangan kegiatan ekonomi dan sosial masyarakat di daerah Paringin ini. Seperti pertumbuhan pasar/ruko, perkantoran dan perumahan.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.⁷¹

2. Tujuan, Visi dan Misi Bank Kalsel Syariah

Tujuan didirikan dan dikembangkan unit layanan syariah, termasuk kedai syariah sebagai perpanjangan operasionalnya adalah memberikan alternatif pelayanan perbankan dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat/nasabah disamping pelayanan secara konvensional. Pendirian unit layanan syariah ini juga dimaksudkan untuk pengembangan bisnis untuk mengantisipasi persaingan. Pembukaan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, merupakan implementasi dari penjabaran visi dan misi bank BPD Kalsel yang diwujudkan melalui pengembangan bisnis dalam mengantisipasi semakin meningkatnya persaingan, baik dikalangan dunia perbankan sendiri maupun sesama jasa pelayanan syariah yang hampir semua bank membukanya.

⁷¹Profil Bank Kalsel Syariah: <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil>, diakses, hari Jum'at, 12-05-2016, pukul 11:26.

Adapun visi misi dari Bank Kalsel Syariah adalah:

a. Visi Bank Kalsel Syariah

Menjadi bank yang unggul di Daerah dan berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

b. Misi Bank Kalsel Syariah

Adapun misi Bank Kalsel Syariah sebagai berikut:

- 1) Penyediaan layanan jasa perbankan yang berkualitas
- 2) Penggerak pendorong ekonomi Daerah
- 3) Pemegang/menyimpan dana Daerah
- 4) Salah satu sumber PAD
- 5) Turut membina lembaga Perkreditan atau Bank Perkreditan Rakyat Milik Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Daerah.

3. Landasan Hukum

Pendirian dan dioperasikannya unit layanan syariah pada BPD Kalsel diperkuat dengan landasan sejumlah peraturan perundang-undangan yang terkait serta fatwa organisasi Islam, diantaranya:

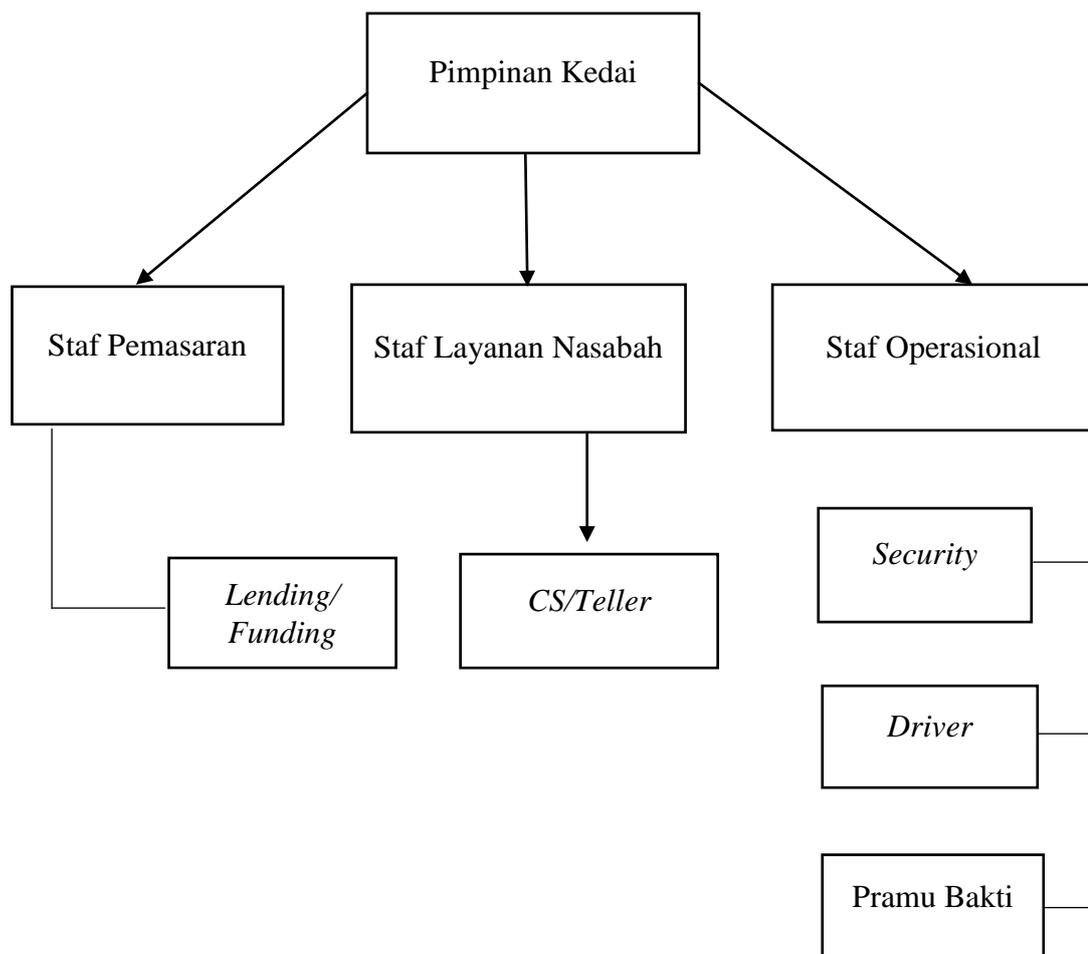
- a. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1991 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998;
- b. Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/27/PBI/2000, Tanggal 15 Desember 2000 tentang bank umum;
- c. Peraturan Bank Indonesia Nomor 4/1/PBI/2002, Tanggal 27 Maret

2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah;

d. Surat keputusan direksi Bank Indonesia, Tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum, bank umum berdasarkan prinsip syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS);

e. Fatwa MUI, bahwa segala transaksi yang berbasis bunga menurut Al-Quran adalah riba.

4. Struktur Organisasi dan *Job Description* Bank Kalsel Syariah



5. Produk Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

Di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin produk yang ditawarkan berupa jasa, dimana dari produk ini para nasabah diperbolehkan memilih jenis produk apa saja yang kemungkinan besar dirasa cocok dengan yang mereka inginkan. Beberapa produk yang ditawarkan dalam perbankan syariah, diantaranya :

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Giro iB *Al-Amanah*

Merupakan jenis simpanan pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *Wadī'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

2) Deposito iB *Mudārabah*

Merupakan jenis simpanan berjangka berupa investasi sesuai dengan prinsip akad *Mudārabah Mutlaqah* dengan nisbah bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.

3) Tabungan iB *Al-Barakah*

Merupakan jenis tabungan yang memiliki dua akad pilihan yaitu *Mudārabah* dan *Wadī'ah*.

4) Tabungan iB Pelajar

Merupakan jenis tabungan yang khusus diperuntukkan bagi pelajar baik SD, SLTP dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *Mudārabah* dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik setiap saat.

5) Tabungan iB haji *Ar-Rahman*

Merupakan jenis tabungan untuk memenuhi syarat dan biaya haji yang dikelola berdasarkan akad *Mud}ārabah Mutlaqah*.

6) Tabungan Ku iB

Merupakan Jenis produk simpanan yang dikhususkan bagi pelajar baik SD, SLTP dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *Wadīah* yang dapat ditarik setiap saat.

b. Produk Penyaluran dana/Pembiayaan⁷²

1) *Murābahah*

a) *Murābahah* Konsumtif

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian barang yang hanya dipergunakan untuk keperluan pribadi.

b) *Murābahah* Investasi

⁷²Sumber: Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha untuk pembelian barang atau aset dalam rangka untuk menunjang usaha.

c) *Murābahah* Modal Kerja

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal usaha dan mengembangkan usahanya.

2) Kerjasama

a) *Mudārabah*

Merupakan jenis produk pembiayaan berupa penanaman modal kepada nasabah untuk melakukan kegiatan usaha sesuai syariah dengan prinsip bagi hasil usaha antara kedua belah pihak dengan nisbah yang disepakati.

b) *Musyārahah*

Merupakan jenis produk pembiayaan berupa penanaman modal dari dua atau lebih pemilik dana untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara bank dan nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

3) Istishna

Jenis pembiayaan ini diperuntukkan pembangunan atau renovasi rumah tempat tinggal maupun ruko yang memerlukan proses pembuatan atau pembangunan.

4) Kepemilikan Emas

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi calon nasabah yang ingin memiliki emas sebagai investasi jangka panjang.

5) Gadai Emas

Merupakan jenis produk pembiayaan dengan agunan emas baik emas batangan, koin maupun perhiasan menggunakan akad *Al-Qard*, *Rahn* dan *Ijārah*.

6) Jazirah iB Ar-Rahman

Jenis pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin menunaikan ibadah umrah namun memiliki keterbatasan dana. Dimana pembiayaan ini memiliki jangka waktu maksimal selama 3 tahun.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap para informan tentang Perencanaan Pembiayaan pada Bank Kalsel Syariah Kedai Syariah Paringin, maka diperoleh data identitas informan yang diuraikan sebagai berikut:

1. Nama : **Indra Dharmawan**
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pimpinan Kedai
Alamat : Jln. Mangga III Rt.44 No.57 Banjarmasin
No. Telpon : 0812 5099 761
2. Nama : **Muhammad Isa Firdaus**
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Staf Operasional
Alamat : Jln. Pakapuran B Rt.6 No.14 Banjarmasin.
No. Telpon : 0821 5560 8715
3. Nama : **Hendra Hermawan**
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Staf Pemasaran
Alamat : Jln. HKS N Komp. Amd permai Blok G Rt.23
No.58 Banjarmasin.
No. Telpon : 0813 4898 6999
4. Nama : **Nodiya Vustasika Gamami**
Jenis Kelamin : Perempuan
Jabatan : *Staf Costumer Service (CS)*

Alamat :Balangan Residence Kec. Paringin Kab. Balangan

No. Telpon : 0821 5985 5011

5. Nama : **Satda Rika Rosellawati**

Jenis Kelamin : Perempuan

Jabatan : *Staf Teller*

Alamat :Jln. Bungin Rt.1 No.92 Kota Paringin
Kab.Balangan

No. Telpon : 0853 4511 1684

A. Penyajian Data

Data yang dikemukakan penulis ini berdasarkan hasil dari penelitian dengan teknik observasi, wawancara, dan didukung dengan dokumen selama penelitian kemudian data tersebut digambarkan secara *Diskriptif Kualitatif*, tentang Perencanaan Pembiayaan pada Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin.

1. Perencanaan Bank Kalsel Syariah KCP Kedai Syariah Paringin dalam melakukan pembiayaan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Bpk Indra Hendrawan selaku pimpinan kedai yang berhubungan dengan perencanaan pembiayaan pada bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin, perencanaan yang dilakukan bank dalam merencanakan produk-produk pembiayaan seperti murabahah modal kerja, murabahah konsumtif, murabahah investasi, mudharabah, musyarakah, jjarah iB Ar-Rahman, Gedai Emas iB Ar-Rahman, Pembiayaan kepemilikan emas dan garansi Bank. Sangat banyak pembiayaan yang ada di bank kalsel itu sendiri, bahkan sebelum terealisasi pembiayaan tersebut perencanaan yang harus matang agar resiko pembatalan pembiayaan bisa diminimalisir.

Dalam wawancara dengan Bpk Indra Hendrawan didalam ruangan tertutup menyampaikan dalam perencanaan pembiayaan yang di lakukan Bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin dengan mengali dan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan seperti data lengkap dari

nasabah sendiri agar dalam melakukan pembiayaan dapat berjalan lancar, selanjutnya dilakukan *Mapping* (pemetaan) terhadap karakteristik wilayah yang sudah di tentukan dan apabila karakteristik wilayah telah didapatkan maka langkah selanjutnya dengan strategi pemasarannya (dalam bentuk pendekatan persuasif maupun sosialisai).

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bpk Hendara Irawan, selaku staf pemasaran. Sebelum masuk ketahap pembiayaan dilakukukan inisiasi. Dalam tahap inisiasi terdapat kegiatan *Solisitasi* atau proses awal untuk menetapkan kreteria nasabah pembiayaan sesuai dengan kreteria yang sudah ditetapkan bank syariah, kemudian melakukan evaluasi serta memberikan keputusan hasil evaluasi, kontak nasabah dan atau kunjungan nasabah nasabah, dalam hal ini adalah kegiatan yang dilakukan bank kalsel kcp kedai syariah paring untuk mengumpulkan data /informasi atau wawancara dalam rangka melakukan penilaian umum atas permohonan pembiayaan calon nasabah berdasarkan analisa 6C (*character, capital, capicity, collateral, condition of economy dan constraint*). Kegiatan solitisasi pada dasarnya adalah kegiatan yang dilakukan dengan berbagai macam upaya dalam rangka menerima/memperoleh permohonan pembiayaan , tahap akhir mendapatkan permohonan pembiayaan secara resmi/tertulis serta dilengkapi dengan data informasin dari nasabah yang diperlukan dalam tahap pembiayaan.

Proses inisiasi terdiri dari 3 hal yaitu: a) Solitisasi; b) evaluasi; dan c) approval.

a. Solitisasi

Solitisasi adalah proses *mencari* nasabah sesuai kriteria yang telah ditetapkan Bank Syariah. Tahapan solitisasi :

- 1) Penetapan target market, misal sektor industry
- 2) Penetapan sektor bisnis, misal industri bidang semen.
- 3) Penetapan risk acceptance assets criteria (RAAC), misal resiko dibidang semen beserta turunannya.
- 4) Penetapan nasabah yang dibiayai, misal PT. Semen Gresik, Semen Padang.

b. Evaluasi

Evaluasi dapat dilakukan dengan cara melakukan serangkaian proses sebagai berikut:

- i) Melakukan kunjungan ke nasabah, dengan laporan kunjungan nasabah (call report) :
 - Tujuan.
 - Hasil Kunjungan
 - Rencana Tindak lanjut.
- ii) Melakukan pengumpulan data-data sebagai berikut:
 - Surat permohonan nasabah
 - Data legalitas

- Data Keuangan nasabah
 - Data Jaminan
 - Proposal proyek yang dibiayai
 - Proyeksi cashflow proyek.
- iii) Data dimasukkan ke dalam *financing file* :
- File Persetujuan, untuk memuat keterangan ringkas nasabah.
 - File Kolektibilitas, untuk memuat laporan kunjungan.
 - File Permintaan Informasi, untuk memuat korespondensi internal.
 - File Penyidikan, untuk memuat korespondensi eksternal.
 - File Penilaian jaminan, untuk memuat data permanen.
- iv) Tahapan Evaluasi.
- Evaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai.
 - Evaluasi dokumentasi legalitas, taksasi jaminan, checking (BI, Trade, Personal).

2. Pembiayaan pada Bank Kalsel KCP Kedai Syariah Paringin

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan Bpk, Isa Firdaus selaku staf operasional pada bank Kalsel kedai Syariah Paringin. Dalam perkembangan rata-rata pencapaian penyaluran pembiayaan kedai

syariah paringin sejak operasioal pada tahun 2013 sampai 2015 sebesar 38,99 % . Belum tercapainya target pembiayaan sesuai sasaran karena disebabkan sejak tahun 2013 komoditas karet dan tambang batubara dikabupaten Balangan mengalami penurunan hingga saat ini belum mengalami perbaikan (peningkatan harga jual) dan menimbulkan efek domino dalam perputaran siklus ekonomi. Penurunan 2 (dua) komoditas unggulan ini yang merupakan penggerak dan pendorong perputaran ekonomi dalam skala luas di kabupaten Balangan mengakibatkan turunnya pendapatan penduduk dan berimbas pada turunnya daya beli masyarakat.

Efek dari turunnya daya beli masyarakat mengakibatkan rendahnya *demand* (permintaan) akan kebutuhan barang. Rendahnya *demand* mengakibatkan rendahnya distribusi barang dari produsen dan terjadinya penumpukan stok barang di level produsen hingga keretail. Rendahnya perputaran barang di level retail menjadi indikator dalam perekonomian suatu wilayah baik untuk kabupaten Balangan maupun kabupaten lainnya hingga ini terjadi hamper keseluruhan sektor riil.

rencana penyaluran ditahun 2017 masih tetap fokus pada segmen UMKM mengingatkan karakteristik usaha masyarakat yang hanya bertani, potong karet, pedagang, dan lainnya di kabupaten Balangan. Usaha yang di dominasi usaha-usaha mikro, kecil dan menengah membuat bank itu sendiri lebih mengembangkan lagi jenis-jenis produk lebih menarik agar mampu bersaing dengan bank-bank lain, katanya”

pendekatan analisa yang digunakan dalam menyalurkan pembiayaan adalah ;

- a. Likuiditas
- b. Solvabilitas
- c. Return of Equity
- d. Kebutuhan modal kerja

hasil wawancara dengan Nodiya Yustasika Gamami selaku costumer Service bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin. Sejak tahun 2013, preferensi penyaluran pembiayaan kepada debitur yang semula dominan pada pembiayaan produktif hingga saat ini bergeser ke pembiayaan konsumtif di karenakan menurunnya hasil alam yang ada di kabupaten balangan baik hasil hutan maupun batubara. Produk yang banyak di minati oleh nasabah saat ini adalah murabahah konsumtif , seperti halnya dengan pembenahan rumah atau rehapan rumah yang bnyak dilakukan oleh nasabah.

B. Analisi data

Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana tertuang pada bab IV, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab I mengenai bagaimana perencanaan pembiayaan pada Bank Kalsel Kcp Kedai syariah Paringin

1. analisis perencanaan pembiayaan pada Bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin.

Pada dasarnya perencanaan adalah proses dasar untuk menentukan tujuan dan langkah-langkah yang harus dilakukan agar tujuan dapat tercapai dalam rangka menjalankan misi atau rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan aktifitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi mencapai sasaran. Keberhasilan suatu pekerjaan atau kegiatan bisnis tergantung dari manajemennya. Pekerjaan itu akan berhasil jika manajemennya dilakukan dengan baik dan benar. Perencanaan juga dapat memberikan informasin untuk mengkoordinasikan pekerjaan secara akurat dan efektif untuk melakukan kegiatan usaha.

Dalam perencanaan bank syariah dapat memperkenalkan produk yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat baik itu dengan cara promosi atau melalui media massa lainnya tentunya ini sangat meningkatkan daya jual yang sangat tinggi terhadap produk dari bank agar tetap bertahan dan akan semakin berkembang. Bank syariah juga tidak hanya mencari keuntungan semata akan tetapi lebih kepada pemberian kepuasan dan layanan yang baik terhadap nasabah

perencanaan yang dilakukan bank kalsel Kedai Syariah Paringin dalam merencanakan produk-produk pembiayaan seperti murabahah modal kerja, murabahah konsumtif, murabahah investasi, mudharabah, musyarakah, jjarah iB Ar-Rahman, Gedai Emas iB Ar-Rahman,

Pembiayaan kepemilikan emas dan garansi Bank. Sangat banyak pembiayaan yang ada di bank kalsel itu sendiri, bahkan sebelum terealisasi pembiayaan tersebut perencanaan pun harus matang agar resiko pembatalan pembiayaan bisa di minimalisir. Bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin dengan mengali dan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan seperti data lengkap dari nasabah sendiri agar dalam melakukan pembiayaan dapat berjalan lancar, selanjutnya dilakukan *Mapping* (pemetaan) terhadap karakteristik wilayah yang sudah di tentukan dan apabila karakteristik wilayah telah didapatkan maka langkah selanjutnya dengan strategi pemasarannya (dalam bentuk pendekatan persuasif maupun sosialisai).

Untuk konsep dari perencanaan yang dilakukan Bank Kalsel Kcp Kedai syariah Paringin sudah sesuai dengan teori perencanaan pada BAB II yang dikemukakan oleh Erly Suandy Secara umum perencanaan merupakan proses penentuan tujuan organisasi (perusahaan) dan kemudian menyajikan (mengartikulasikan) dengan jelas strategi-strategi (program), taktik-taktik (tata cara pelaksanaan program) dan operasi (tindakan) yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Definisi perencanaan tersebut menjelaskan bahwa perencanaan merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Definisi perencanaan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan menggunakan beberapa aspek yakni :

- a. Penentuan tujuan yang akan dicapai.

- b. Memilih dan menentukan cara yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternatif yang dipilih.
- c. Usaha-usaha atau langkah-langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternatif yang dipilih.

Selain aspek tersebut, perencanaan juga mempunyai manfaat bagi perusahaan sebagai berikut:

- a. Dengan adanya perencanaan, maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektif dan efisien.
- b. Dapat mengatakan bahwa tujuan yang telah ditetapkan tersebut, dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang timbul seawal mungkin.
- c. Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dengan mengatasi hambatan dan ancaman.

Perencanaan merupakan sebuah keniscayaan, sebuah keharusan disamping sebagai kebutuhan, sebagaimana firman Allah SWT QS. Al-Isra ayat 36 yang berbunyi:

**وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ
عَنْهُ مَسْئُولًا (36)**

Artinya:

Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawaban. ⁷³

⁷³ QS. Al-Isra' (17): 36

Ayat diatas merupakan suatu hal yang sangat prinsipil yang tidak boleh ditawar dalam proses perencanaan, agar supaya tujuan yang ingin dicapai dapat tercapai dengan sempurna. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting, karena perencanaan akan menentukan arah atau jalan kegiatan yang akan diikuti, memperkirakan waktu, tenaga dan bahan yang akan diperlukan agar mencapai tujuan.

Dalam perkembangan rata-rata pencapaian penyaluran pembiayaan kedai syariah paringin sejak operasinoal pada tahun 2013 sampai 2015 sebesar 38,99 % . Belum tercapainya target pembiayaan sesuai sasaran karena disebabkan sejak tahun 2013 komoditas karet dan tambang batubara dikabupaten Balangan mengalami penurunan hingga saat inibelum mengalami perbaikan (peningkatan harga jual) dan menimbulkan efek domino dalam perputaran siklus ekonomi. Penurunan 2 (dua) komoditas unggulan ini yang merupakan penggerak dan pendorong perputaran ekonomi dalam skala luas di kabupaten Balangan mengakibatkan turunnya pendapatan penduduk dan berimbas pada turunnya daya beli masyarakat.

Efek dari turunnya daya beli masyarakat mengakibatkan rendahnya *demand* (permintaan) akan kebutuhan barang. Rendahnya *demand* mengakibatkan rendahnya distribusi barang dari prudosen dan terjadinya penumpukan stok barang di level produsen hingga keretail. Rendahnya perputaran barang dilevel retail menjadi indikator dalam perekonomian

suatu wilayah baik untuk kabupaten Balangan maupun kabupaten lainnya hingga ini terjadi hamper keseluruhan sektor rill.

rencana penyaluran ditahun 2017 masih tetap fokus pada segmen UMKM mengingatkan karakteristik usaha masyarakat yang hanya bertani, potong karet, pedagang, dan lainnya di kabupaten Balangan. Usaha yang di dominasi usaha-usaha mikro, kecil dan menengah membuat bank itu sendiri lebih mengembangkan lagi jenis-jenis produk lebih menarik agar mampu bersaing dengan bank-bank lain, katanya”

pendekatan analisa yang digunakan dalam menyalurkan pembiayaan adalah ;

- e. Likuiditas
- f. Solvabilitas
- g. Return of Equity
- h. Kebutuhan modal kerja

Untuk perencanaan pembiayaan diatas yang dilakukan bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin sudah sesuai dengan teori yang di kemukakan oleh Khaerul Umam pada BAB II tentang perencanaan pembiayaan. Perencanaan pembiayaan atau pinjaman (*loan*) yang diberikan oleh suatu bank, sebagian dananya berasal dari dana simpanan nasabahnya. Nasabah tersebut terdiri atas masyarakat umum, perusahaan swasta, koperasi, perusahaan milik Negara/pemerintah daerah dinas-dinas, jawatan-jawatan atau instansi pemerintah. Disamping itu, dana pembiayaan bisa pula berasal

dari dana lain, seperti pinjaman dari bank Indonesia, modal para pemilik saham atau obligasi.

Sehubungan dengan hal diatas, perencanaan pembiayaan tidak dapat dilepaskan dari perencanaan bank secara keseluruhan sebagai suatu badan usaha, sekurang-kurangnya sangat berkaitan langsung dan ditentukan oleh perencanaan dan anggaran dana. Unsur-unsur yang terkait dalam perencanaan pembiayaan sebagai berikut :

- a. Perencanaan dana (fund planning) adalah jenis-jenis dana yang akan dihimpun oleh bank dan besarnya, pada jangka waktu atau periode tertentu.
- b. Prioritas dana yang dihimpun merupakan jenis dana yang jangka panjang baik berupa dana sendiri yang terdiri atas modal saham ataupun dana luar yang terdiri dari deposito, pinjaman jangka menengah dan panjang atau berupa obligasi.
- c. Analisis SWOT atau yang dikenal dengan *strengths (kekuatan)*, *weaknesses (kelemahan)*, *opportunities (kesempatan)*, dan *treats (ancaman)*, untuk menganalisa pembiayaan tersebut.
- d. Anggaran dana untuk memproyeksikan suatu anggaran mengenai dana yang akan datang

Sejak tahun 2013, preferensi penyaluran pembiayaan kepada debitur yang semula dominan pada pembiayaan produktif hingga saat ini bergeser ke pembiayaan konsumtif di karenakan menurunnya hasil alam yang ada di kabupaten balangan baik hasil hutan maupun batubara. Produk

yang banyak di minati oleh nasabah saat ini adalah murabahah konsumtif , seperti halnya dengan pembenahan rumah atau rehapam rumah yang bnyak dilakukan oleh nasabah.

Aruaian yang di sampaikan oleh bank Kalsel Kcp Kedai Syariah Paringin sejalan dengan teori yang sampai kan oleh Antonio Muhammad Syafi'I pada Bab II bahwa perencanaan produktif dan pembiayaan konsumtif menurut syariah.