BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian dilapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan yakni wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak bank yakni BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Identitas Informan

   Nama : Khairul Fitri

   Jenis Kelamin : Laki-laki

   Umur : 27 Tahun

   Jabatan : Consumer Sales

   Alamat : Jln. Sultan Adam

   Nama : Agus Purwanto

   Jenis Kelamin : Laki-laki

   Umur : 27 Tahun

   Jabatan : Sales Assitant

   Alamat : Kompl. Bina Brata

Nama : Andri Saputra

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 27 Tahun

Jabatan : Consumer Sales

Alamat : Sungai Lulut

2. Manajemen Risiko Dalam Pembiayaan Griya iB Hasanah Dengan Akad *Murābaḥah* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Mengingat bahwa kegiatan usaha perbankan syariah tidak terlepas dari risiko yang dapat mengganggu keberlangsungan usaha bank serta bahwa karakteristik produk dan jasa perbankan syariah memerlukan fungsi identifikasi pengukuran, pemantauan dan pengedalian risiko yang sesuai dengan kegiatan usaha perbankan syariah, untuk itu diperlakukan pelaksanaa prinsip manajemen risiko bagi bank syariah.

Manajemen risiko dalam pembiayaan Griya iB Hasanah dengan Akad *Murābaḥah* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu dengan proses 4C dan dengan cara meminimalisir risiko.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Khairul dan bapak Agus, proses analisis pembiayaan yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan analisis 4C yang diterapkan sebagai berikut:

a. *Character* (Karakter)

Karakter nasabah merupakan gerbang utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui buruknya karakter nasabah BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu sebagai berikut:

1) Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah.
2) Trade Cheking, melakukan pengecekan melalui rekan bisnis seperti pesaing, pemasok, konsumen nasabah, tetangga berkaitan dengan sifat, karakter dan pola pembayaran nasabah tersebut.
3) BI Cheking, digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh BI apakah nasabah termasuk Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.

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 *i'tikad* yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah. Manfaat dari penilaian *character* untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran integritas serta *i'tikad* baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya calon nasabah. Oleh karena itu, pemilihan *character* yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menetukan baik atau tidaknya pembiayaan tersebut kelak.

b. *Capacity* (kapasitas)

Kapasitas nasabah digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam berbisnis termasuk kemampuan dalam menghasilkan kas atau setara kas.

Dalam memberikan pembiayaan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari dari angsuran nasabah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ketika survey ke nasabah melakukan kesepakatan, seberapa 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 *abilty to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang akan mehubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan utama adalah kepercayaan dan karakter nasabah dari pihak bank terhadap calon nasabah. Sedangkan agunan hanya merupakan jaminan tambahan atau penunjang dari jaminan utama seperti BPKB, dan sertifikat. Hal tersebut didasarkan pada fungsi utama dari bank syariah adalah lembaga intermediasi dan untuk mengurangi risiko jika nasabah tidak mampu mengembalikan. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya, dari pada pembiayaan

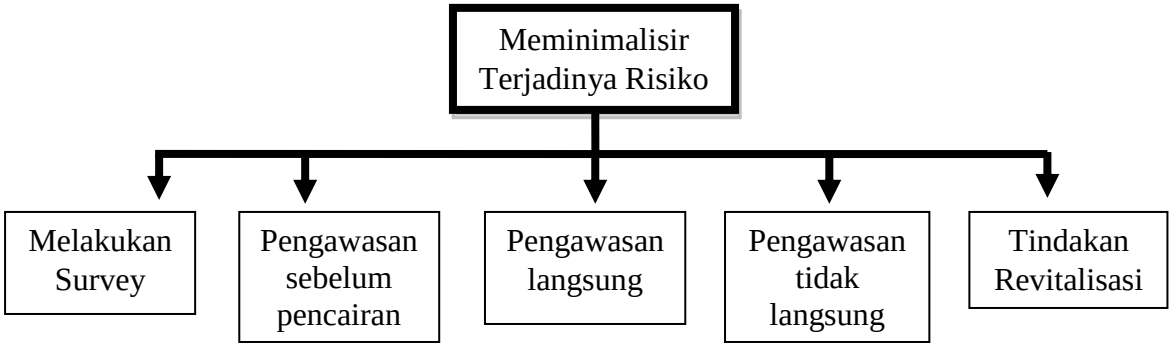
yang dikeluarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk nasabah. Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan menjual barang agunan untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

d. *Condition* (Kondisi)

Analisa ini diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah, prospek usaha dimasa mendatang.[1]

Setiap penyaluran pembiayaan *murābaḥah* oleh lembaga keuangan syariah tentu saja mengandung risiko, karena ada keterbatasan kemampuan manusia dalam memprediksi masa yang akan datang. Terlebih dalam situasi lingkungan yang cepat berubah dan penuh ketidakpastian seperti sekarang ini. Maka dari itu perlu adanya langkah-langkah yang harus dilakukan untuk menekan atau meminimalisir risiko pada pembiayaan *murābaḥah*. Berikut ini langkah-langkah yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, untuk meminimalisir terjadinya risiko dalam pembiayaan *murābaḥah,* sebagai berikut:

[1]Khairul Fitri, Consumer Sales, *Wawancara Pribadi,* BNI Syariah Banjarmasin, 27 Februari 2017, pukul 16.00 Wita



Gambar 4.1 Skema Meminimalisir Risiko
Sumber: Agus Purwanto, *Wawancara Pribadi*, BNI Syariah Banjarmasin[2]

1) Melakukan survey

Pada saat melakukan peninjauan kelapangan obyek yang dijaminkan harus ditunjukan kepada petugas peninjau. Pada saat melakukan peninjuan petugas harus menggali informasi sebanyak mungkin dari keadaan calon anggota, baik dari segi keadaan geografis tempat tinggalnya, asset yang dimiliki yang masih dapat digunakan, dan keadaan rumah calon anggota pembiayaan. Selain itu petugas juga melakukan survey lingkungan tempat tinggal anggota, yaitu informasi dari masyarakat sekitar yaitu tetangga ataupun teman dekat calon anggota, tujuannya adalah untuk memastikan bahwa obyek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai apa yang ditulis dalam formulir pengajuan permohonan pembiayaan.

2) Pengawasan Sebelum Pencairan

Dengan melakukan pengawasan sebelum pencairan pembiayaan, dengan melakukan pengecekan seluruh dokumen-dokumen yang diperlukan dalam

[2]Agus Purwanto, Sales Assistant, *Wawancara Pribadi*, BNI Syariah Banjarmasin, 28 Februari 2017, pukul 16.00 Wita

pengajuan pembiayaan, apabila belum lengkap maka calon nasabah harus melengkapi terlebih dahulu dokumen-dokumen yang masih kurang.

3) Pengawasan langsung

Pengawasan langsung yang dilakukan langsung turun kelapangan. Mengecek usaha/proyek yang dilakukan berjalan lancar atau tidak. Mengetahui apakah ada kendala selama menjalankan usaha/proyek tersebut. Pemeliharaan hubungan dengan melakukan komunikasi yang lebih intensif kepada nasabah agar menciptakan hubungan lebih akrab dengan nasabah.

4) Pengawasan Tidak Langsung

Dalam melakukan pengawasan tidak langsung, cara-cara yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah mencari informasi dari sumber-sumber lain tentang segala sesuatu yang menyangkut nasabah pembiayaan, misalnya dengan menanyakan kepada rekan dekat atau tetangga-tetangga dimana nasabah melakukan usahanya.

5) Tindakan Revitalisasi

Dalam memperbaiki dan menyelamatkan pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah, adapun yang harus dilakukan adalah:

a) Analisis sebab kemacetan
b) Memberikan saran-saran atau mencarikan solusi kepada nasabah dalam menyelesaikan masalahnya
c) Memberikan teguran secara lisan atau tertulis dalam bentuk surat peringatan:

- SP 1 : untuk nasabah yang mengalami telat selama 1 bulan
- SP 2 : untuk nasabah yang mengalami telat selama 2 bulan
- SP 3 : untuk nasabah yang mengalami telat pembayaran selama 3 bulan atau lebih

d) Penagihan oleh petugas pembiayaan

e) Melakukan negosiasi terlebih dahulu dengan nasabah. Upaya ini dilakukan apabila anggota masih mampu memenuhi kewajibannya tetapi kondisi keuangan semakin mengecil. Langkah ini dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Perpanjangan waktu pembiayaan diberikan 3 bulan, jika masih belum bisa memenuhi kewajibannya akan diberikan waktu lagi selama 3 bulan.

f) Pengambil alihan agunan merupakan upaya penyelesaian kredit namun bersifat sementara karena BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berkewajiban segera menjual agunan tersebut untuk membayar kembali kewajiban nasabah. Dalam pelaksanaan pengambilalihan agunan dilakukan berdasarkan musyawarah dengan nasabah, yang dilakukan dengan pendekatan personal atau koordinasi dengan penuh rasa tanggung jawab.

3. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan Griya iB Hasanah yang bermasalah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan *(signal of*

deviation) lebih dulu kepada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.

Menurut bapak Khairul selaku senior *Consumer Sales* BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah itu ada dua faktor, yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern yaitu faktor yang berasal dari pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin itu sendiri, dan faktor ekstern yaitu faktor yang berasal dari luar BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.[3]

1) Faktor Internal

Perilaku petugas yang menyimpang, yaitu adanya sistem prosedur pembiayaan yang ada kalanya dilanggar sehingga memotong jalur prosedur yang telah dibuat. Hal ini disebabkan oleh kedekatan antara petugas dengan calon nasabah, baik dikarenakan faktor hubungan keluarga ataupun karena adanya imbalan yang diberikan oleh calon nasabah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menekankan dan memberikan sanksi berupa pemotongan gajih atau pemecatan kepada para petugas jika terbukti menerima imbalan dari calon nasabah yang dapat menciptakan kedekatan hubungan antara petugas dan nasabah sehingga nasabah merasa tidak ada tekanan dalam membayar angsuran.

2) Faktor Eksternal

a) Usaha nasabah mengalami kebangkrutan

b) Usaha nasabah mengalami penurunan

c) Dipecat dari pekerjaannya

[3]Khairul Fitri, Consumer Sales, *Wawancara Pribadi,* BNI Syariah Banjarmasin, 27 Februari 2017, pukul 16.00 Wita

d) Adanya *i'tikad* yang kurang baik dari nasabah dalam melakukan pembayaran walaupun usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban diabaikan.

e) Terkena musibah, pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan oleh adanya musibah yang tak terduga yang menerjang usaha nasabah seperti kecelakaan, kebakaran, atau lain sebagainya. Sehingga usaha nasabah terganggu dan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah mengembalikan dana yang telah diberikan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

4. Solusi yang dilakukan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam menangani manajemen risiko dalam pembiayaan Griya iB Hasanah

Adapun solusi penanganan/penyelesaian manajemen risiko yang bermasalah dalam pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin:

a) Pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan pendekatan kepada nasabah. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.

b) *Collection,* yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: *Pertama,* penagihan secara persuasif

yaitu dengan mengirimkan surat atau teguran kepada nasabah. *Kedua*, yaitu penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah yang mengalami penunggakan.

c) *Restructuring* (Penataan Kembali)

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan penataan kembali pembiayaan nasabah yang mulai bermasalah, yaitu dengan cara mengurangi biaya angsuran pembiayaan.

d) Dengan Memperketat Analisis 4C

e) Dengan mengunakan SP 1,2, dan 3, dalam tahapan tersebut pihak bank terus melakukan komunikasi atau menjalin mitra dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan melelang jaminan nasabah. Sebelum pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang. Kalau dilakukan pelelangan maka harga jaminan rendah nilainya. Apabila nasabah tidak bisa menjual sendiri jaminannya maka pihak bank yang akan melakukan pelelangan.

f) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan langkah selanjutnya yang dilakukan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin apabila nasabah sudah benar-

benar tidak punya *i'tikad* baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

g) Eksekusi Jaminan

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan hutang.[4]

B. Analisis Data

1. Manajemen Risiko Dalam Pembiayaan Griya iB Hasanah Dengan Akad *Murābaḥah* pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Risiko merupakan bahaya, maksudnya risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.[5]

Manajemen risiko dapat diartikan sebagai penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam menanggulangi risiko yang dihadapi oleh organisasi. Jadi manajemen risiko adalah suatu sistem pengelolaan risiko yang dihadapi organisasi secara komprehensif untuk tujuan meningkatkan nilai perusahaan. Dalam kerangka manajemen risiko, kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan perlu dilakukan pada suatu program penanggulangan risiko agar tujuan program tersebut dapat tercapai secara efektif dan efisien.[6]

---

[4]Andri Saputra, Consumer Sales, *Wawancara Pribadi*, BNI Syariah Banjarmasin, 28 Februari 2017, pukul 17.00 Wita

[5]M. Manullang, *Dasar-Dasar Manajemen* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2008), hlm. 26.

[6]M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah* (UIN-Malang Press, 2008), hlm. 109.

Program penanggulangan risiko suatu organisasi dapat diklasifikasikan kedalam beberapa kegiatan di antaranya identifikasi risiko *(risk identification)*, evaluasi, dan pengukuran risiko *(risk assesment)*, serta pengelolaan risiko *(risk action).* Di mana ketiga kegiatan ini merupakan kegiatan yang harus dilakukan secara berurutan dan sistematis. Dalam prakteknya proses penanggulangan manajemen risiko sudah dilaksanakan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Sesuai dengan pengertian diatas yaitu ada beberapa alasan mengapa manajemen risiko tersebut perlu dilakukan. Pertama adalah karena risiko akan datang kapan saja dan di mana saja secara tidak terduga dan sulit dihindari. Jadi setiap perusahaan harus menggunakan yang namanya manajemen risiko.

Dalam penerapan prinsip analisis 5C yang telah dikemukakan oleh kasmir tentang pemberian pembiayaan yaitu *character, capacity, capital, condition, collateral.*[7] Proses analisis pembiayaan secara global yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan analisis 5C *(character, capacity, capital, condition, collateral)* telah sesuai dengan teori Kasmir dalam praktek yang dijalankan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Akan tetapi dalam pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murābaḥah*, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak menggunakan analisis *capital* (modal), karena dianggap sudah mewakili dan termasuk dari penilaian itu semua, hanya menggunakan metode konsep 4C yaitu *(character, capacity, condition, collateral)*

[7]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya,* cet. XI (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 95-96.

menjadi aspek yang dominan sebagai pedoman atau tolak ukur dalam menganalisis pembiayaan.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam menerapkan pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murābaḥah* menggunakan analisis 4C yaitu:

a. Analisis *character*, pada tahap ini petugas lapangan diharuskan mencari tahu data-data tentang nasabah. Untuk mengetahui baik buruknya karakter nasabah BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu sebagai berikut:
    1) Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah.
    2) Trade Cheking, melakukan pengecekan melalui rekan bisnis seperti pesaing, pemasok, konsumen nasabah, tetangga berkaitan dengan sifat, karakter dan pola pembayaran nasabah tersebut.
    3) BI Cheking, digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh BI apakah nasabah termasuk Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.

    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 *i'tikad* yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak BNI

Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah. Manfaat dari penilaian *character* untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran integritas serta *i'tikad* baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya calon nasabah. Oleh karena itu, pemilihan *character* yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menetukan baik atau tidaknya pembiayaan tersebut kelak.

b. Analisis *capacity,* dalam memberikan pembiayaan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari dari angsuran nasabah. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ketika survey ke nasabah melakukan kesepakatan, seberapa 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 *abilty to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Tetapi sebaliknya jika angsurannya

bermasalah, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang akan mehubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c. Analisis *collateral,* Jaminan utama adalah kepercayaan dan karakter nasabah dari pihak bank terhadap calon nasabah. Sedangkan agunan hanya merupakan jaminan tambahan atau penunjang dari jaminan utama seperti BPKB, dan sertifikat. Hal tersebut didasarkan pada fungsi utama dari bank syariah adalah lembaga intermediasi dan untuk mengurangi risiko jika nasabah tidak mampu mengembalikan. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya, dari pada pembiayaan yang dikeluarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk nasabah. Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan menjual barang agunan untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

d. Analisis *condition,* Analisa ini diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah, prospek usaha dimasa mendatang.

Analisis 4C tersebut dilakukan agar terhindar atau mememinimalisir kemungkinan terjadinya risiko yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Meskipun pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah melakukan analisis 4C sebelum menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah, tetapi dalam suatu pembiayaan risiko dan lembaga keuangan adalah sesuatu yang

tidak terpisahkan hal ini terjadi juga pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Manajemen risiko dalam pandangan Islam yaitu yang menginginkan umatnya untuk mengantisipasi risiko dan menganjurkan melaksanakan perencanaan agar lebih baik di masa yang akan datang. Sebagaimana yang terlihat dalam Q.S. al-Hasyr/59:18.

يأيها ٱلذين ءامنوا ٱتقوا ٱلله ولتنظر نفس ما قدمت لغد
وٱتقوا ٱلله إن ٱلله خبير بما تعملون ١٨

> "wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh Allah maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan".[8]

Ayat di atas merupakan asas dalam mengintropeksi diri, dan bahwa sepatutnya seorang hamba memeriksa amal yang dikerjakannya. Demikian juga dengan manajemen risiko, untuk mengantisipasinya agar tidak terjadi terlalu parah maka harus dipikirkan terlebih dahulu apa saja yang akan terjadi di kemudian harinya, dengan melakukan pengawasan untuk hari esok. Kegiatan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, mengarahkan dan melaksanakan. Jika yang dilakukan tersebut berisiko tinggi maka bersikap hati-hati dalam melakukannya, begitu juga sebaliknya, dan dalam hadis Rasulullah saw. Bersabda.

اذا ارادتان تفعل امرافتدبر عا قبته فا ن كا ن خيرا فا مض وان كا ن ش را فا نته
(رواة ا بن ا امبا ر ك)

[8]Depag, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan* (Depok: Cahaya Qur'an, 2008)hlm. 548.

> "Jika engkau ingin mengerjakan suatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan tersebut baik, ambillah dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah."

Konsep ini menjelaskan bahwa manajemen risiko harus dilakukan sesuai dengan keadaan situasi dan kondisi pada masa lampau, saat ini dan prediksi yang akan datang. Oleh karna itu, untuk melakukan segala manajemen perencanaan masa depan, diperlukan kaajian-kajian masa kini. Bahkan karena begitu pentingnya suatu perusahaaan untuk merencanakan manajemen masa depan.

2. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan Griya iB Hasanah yang bermasalah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Menurut Syafi'i Antonio dalam bukunya menjelaskan pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu sebagai pemberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit.*[9]

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tergolong pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet. Pembiayaan macet adalah bagian dari pembiayaan bermasalah.[10] Penilaian pembiayaan oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar.

Dalam aktifitas pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ada berbagai faktor yang menyebabkan pembiayaan tersebut bermasalah.

---

[9]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 160.

[10]H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 299.

Misalnya faktor yang ditimbulkan oleh faktor yang berasal dari pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin itu sendiri, atau disebut dengan faktor intern. Faktor intern disini yaitu perilaku petugas yang menyimpang, yaitu adanya sistem prosedur pembiayaan yang ada kalanya dilanggar sehingga memotong jalur prosedur yang telah dibuat. Hal ini disebabkan oleh kedekatan antara petugas dengan calon nasabah, baik dikarenakan faktor hubungan keluarga ataupun karena adanya imbalan yang diberikan oleh calon nasabah. Sehingga nasabah mendapat keluasaan dan merasa tidak ada tekanan dalam membayar angsuran.

Berbeda dengan masalah yang terjadi diluar BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, yang disebut dengan faktor eksternal. Hal yang menyebabkan pembiayaan menjadi bermasalah pada produk Griya iB Hasanah dengan akad *murābaḥah*, yaitu (faktor pertama) keterlambatan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dikarenakan usaha nasabah mengalami penurunan dan atau mengalami kebangkrutan. Hal demikian tentunya akan berdampak pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin karena akan berdampak negatif pada keuangan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tersebut. (faktor kedua) adanya *i'tikad* yang kurang baik dari nasabah dalam melakukan pembayaran walaupun usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban diabaikan. (faktor ketiga) terkena musibah seperti kebakaran, kecelakaan, dan di PHK dari pekerjaan. Hal-hal tersebut tidak hanya merugikan nasabah, tetapi otomatis juga akan berdampak pada ketidakmampuan nasabah dalam membayar angsuran pada

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang memberikan pembiayaan kepada mereka.

Pemaparan peneliti diatas yang tidak jauh berbeda dengan keadaan dilapangan yang peneliti temukan dari hasil wawancara dengan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, terlihat ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murābaḥah,* di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

3. Solusi yang dilakukan pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam menangani manajemen risiko dalam pembiayaan Griya iB Hasanah

Berdasarkan informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan pihak bank. Solusi dalam menangani manajemen risiko dalam pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan melakukan:

a) Pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan pendekatan kepada nasabah. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.

b) *Collection,* yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: *Pertama,* penagihan secara persuasif yaitu dengan mengirimkan surat atau teguran kepada nasabah. *Kedua,* yaitu penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah yang mengalami penunggakan.

c) *Restructuring* (Penataan Kembali)

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan penataan kembali pembiayaan nasabah yang mulai bermasalah, yaitu dengan cara mengurangi biaya angsuran pembiayaan.

d) Pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus lebih Memperketat Analisis 4C agar dapat meminimalisir risiko pembiayaan nasabah yang bermasalah.

e) Dengan mengunakan SP 1,2, dan 3, dalam tahapan tersebut pihak bank terus melakukan komunikasi atau menjalin mitra dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan melelang jaminan nasabah. Sebelum pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang. Kalau dilakukan pelelangan maka harga jaminan rendah nilainya. Apabila nasabah tidak bisa menjual sendiri jaminannya maka pihak bank yang akan melakukan pelelangan.

f) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan langkah selanjutnya yang dilakukan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya *i'tikad* baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

g) Eksekusi Jaminan

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin melakukan penjualan terhadap barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan hutang.