

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Indonesia

a. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Perbankan merupakan jenis lembaga keuangan disuatu negara, perekonomian suatu negara dapat dilihat dari keadaan perbankan. Fungsi utama dari perbankan yaitu menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat untuk menunjang perekonomian nasional.

Perbankan di Indonesia digolongkan menjadi dua jenis ditinjau dari beberapa aspek seperti fungsi, kegiatan devisa, kepemilikan, dan kegiatan operasionalnya. Dalam kegiatan operasionalnya perbankan dibagi menjadi dua yaitu bank konvensional, dan bank syariah. Bank konvensional yaitu bank yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, menyalurkan dana dari masyarakat dalam bentuk pinjaman, dan memberikan jasa bank lainnya seperti pengiriman uang dan pegihan surat berharga, adapun bank syariah memiliki fungsi yang sama dengan bank konvensional namun dalam kegiatan operasionalnya bank syariah tidak memberlakukan bunga uang seperti yang dilakukan bank konvensional.

Bank umum syariah yang permata kali didirikan di Indonesia adalah Bank Muamalat dan pelaksanaannya mengacu apada Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan dan Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992. Perkembangan yang signifikan di dalam perundang-undangan perbankan syariah Indonesia terjadi sejak tahun 2008, yakni dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Pada tanggal 1 Februari 2021 yang betepatan dengan 19 Jumadil khir 1442 H, telah diresmikan penggabungan tiga merger bank yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi BSI (Bank Syariah Indonesia). Merger dalam sektor perbankan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 29 Tahun 1999 Pasal 1 angka (2) tentang Merger, Kosolidasi, dan Akuisisi Bank, menyebutkan bahwa “Merger

adalah penggabungan dari dua bank atau lebih dengan cara tetap mempertahankan berdirinya salah satu bank dan membubarkan bank-bank lainnya tanpa menglikuidasi terlebih dahulu”.¹

b. Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus

BSI KC A Yani 1 Kudus yang dulunya adalah Bank Mandiri Syariah setelah adanya merger, berlokasi di Ruko, Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 9, Magersari, Panjunan, Kecamatan Kota, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. BSI ini merupakan Kantor Cabang yang berpusat pada BSI KCP. Beberapa produk yang terdapat di BSI KC A Yani 1 Kudus antara lain tabungan, giro, deposito, gadai emas, cicil emas, pembiayaan mikro, pembiayaan konsumen, dan lainnya.

1. Struktur Bank Syariah Indonesia KC A.Yani 1 Kudus

Tabel 4.1
Struktur Organisasi di BSI KC A Yani 1 Kudus

NAMA	JABATAN
Rezania Maisyaroh	BM
Eko Mustahal Mieftah	BOSM
Arif Ulin Nuha	OS
Isro Purnomo	RBRM
Suprayogo	MBM
Ossy Ambarita Saputri	Pawning Officer
Fathikha Aulia Said	CS
M. Agus Saputra	CS
Elok Sischa Listyawardani	Teller
Fatimah	Teller
Phutut Marhento	Pawning Staff
Ari Fanik Setiyawan	FTS
Muamar Rahman Saleh	BFO Officer
Anita Wahyuningrum	BFO Staff
Nor Saiz	Priority Banking Officer

¹ Yultriani Rantemangiling, Elko L. Mamesah, and Donna O. Setiabudhi, “ANALISIS YURIDIS MENGENAI MERGER BANK SYARIAH MANDIRI, BRI SYARIAH, DAN BNI SYARIAH MENJADI BANK SYARIAH INDONESIA (BSI),” no. September (2021).

Novi Nurhayati	Consumer Verification Staff
Agus Mahfud	Micro Staff
Dwi Panuju Widayat	Account Maintenance Staff
Artati Mudjirahayu	Business Control Staff
Adhi Setyo Nugroho	Area Consumer Verification Staff
Alaik Alama	Area SME Verification Staff
Arinil Husna	Area Consumer Verification Staff
Indah Aprilianti	SFE Junior Silver
Azza Farihun Nafi	PMM
Alex Indra Eka Saputra	PMM
Johan Khilmi	PMM
Erfana Setyaningrum	APM
M. Agung Setiawan	OB
M. Jafar	OB
Anggita Wansa Saputra	Driver
Puguh Haryono	Driver
Abdul Rozak	Security
Agus Purwanto	Security
M. Romadhon	Security
M. Asyroful Anam	Junior Account Maintenance Staff
Thesa Anindya Putri	Financing Advisor AXA

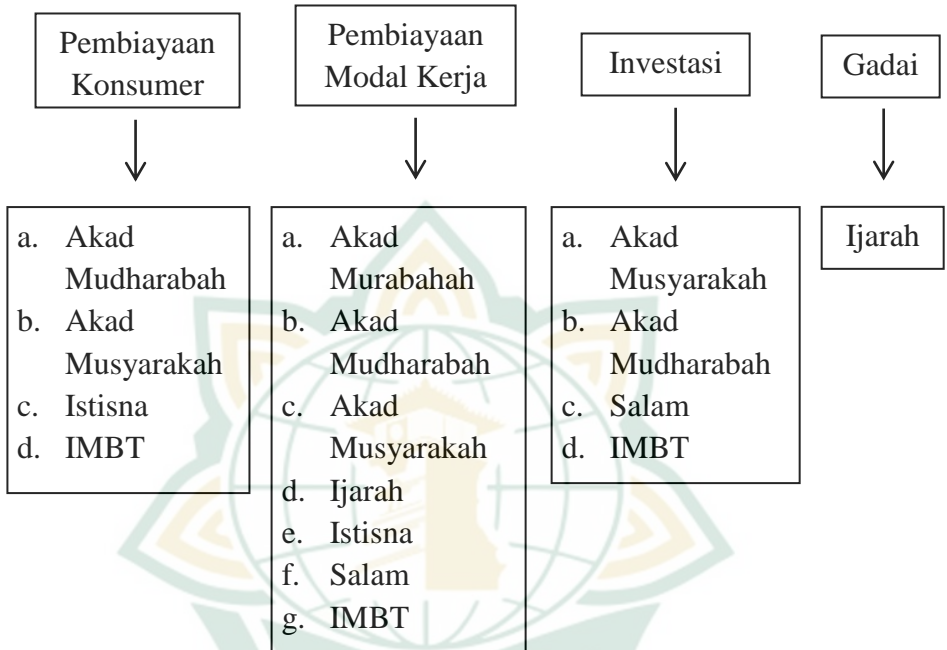
Sumber : Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus
 - a. Visi
10 Top Global Islamic Bank
 - b. Misi
 - 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
 - 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia
Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja
3. Produk Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus
- Sebagai lembaga keuangan Syariah, Bank Syariah Indonesia mempunyai produk dan Layanan perusahaan diantaranya ada :
- 1) Tabungan
 - a. Tabungan Valas
 - b. Tabungan Easy Mudharabah
 - c. Tabungan Pendidikan
 - d. Tabungan Bisnis
 - e. TabunganKu
 - f. Tabungan Pensiun
 - g. Tabungan Easy Wadiah
 - h. Tabungan Smart
 - i. Tabungan Prima
 - j. Tapenas Kolektif
 - 2) Haji dan Umroh
 - a. Tabungan haji Indonesia
 - b. Tabungan Haji Muda Indonesia
 - 3) Pembiayaan
 - a. BSI Griya
 - b. BSI Griya Spesial Milad
 - c. BSI Mitraguna Berkah
 - d. BSI Pensiun Berkah
 - e. Mitraguna Online
 - f. Bsi Mitra Beragun Emas (Non Qardh)
 - g. BSI Distributor Financing
 - h. BSI KPR Sejahtera
 - i. BSI Cash Collateral
 - j. BSI Umrah
 - k. BSI KUR Kecil
 - l. BSI KUR Mikro

- m. BSI KUR Super Mikro
 - n. Bilateral Financing
- 4) Investasi
 - a. BSI Deposito Valas
 - b. Deposito Rupiah
 - c. BSI Rekening Dana Syariah
 - d. Bancassurance
 - e. SBSN Ritel
 - f. Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)
 - g. Referral Retail Brokerage
 - h. Sukuk Negara Ritel Seri SR016
- 5) Transaksi
 - a. BSI Giro Valas
 - b. BSI Giro Rupiah
- 7) Emas
 - a. BSI Gadai Emas
 - b. BSI Cicil Emas
- 8) Bisnis atau wirausaha
 - a. Talenta Wirausaha BSI
 - b. BSI Giro Optima
 - c. BSI Cas Managemen
 - d. BSI Pembiayaan Investasi
 - e. BSI Bank Garansi
 - f. Bank Guarantee Under Counter Guarantee
 - g. BSI Deposito Ekspor SDA
 - h. BSI Giro Ekspor SDA
 - i. BSI Giro Pemerintah
 - j. Giro Vostro
 - k. Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank
 - l. Pembiayaan yang Diterima (PYD)
 - m. SIF (Suplay Infrastructure Financing) BPJS Kesehatan
- 9) Prioritas
 - a. BSI Private
 - b. Safe Deposito Box (SDB)
 - c. BSI Prioritas

**B. Implementasi Pembiayaan Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja di Bank Syariah Indonesia
Skema Pembiayaan di BSI Beserta Penggunaan Akad**



Skema diatas menunjukkan beberapa jenis pembiayaan yang ada di BSI KC A.Yani 1 Kudus yang sering beroperasi atau banyak diajukan oleh nasabah bank BSI KC A. Yani 1 Kudus.

Dalam pelaksanaan pembiayaan terdapat beberapa akad yang mendasarinya akad yang digunakan juga sesuai dengan pembiayaan yang diajukan, contohnya pada pembiayaan konsumer akad yang sering digunakan yaitu akad mudaharabah, pada pembiayaan investasi akad yang digunakan yaitu akad mudharabah dan akad musyarakah, akad yang digunakan pada gadai yaitu akad ijarah atau IMBT (Ijarah Muntahiya Bitamlik), sedangkan akad yang digunakan pada pembiayaan modal kerja yaitu akad murabahah. Pada pembiayaan modal kerja ini bisa juga menggunakan akad mudharabah namun pada BSI KC A. Yani 1 Kudus dalam implementasinya menggunakan akad murabahah.

Implementasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pelaksanaan, penerapan. Implementasi secara umum adalah proses untuk melaksanakan ide, proses, atau seperangkat aktivitas baru dengan harapan orang lain dapat menerima dan melakukan penyesuaian dalam menciptakan suatu tujuan yang bisa tercapai dengan pelaksana yang bisa dipercaya.²

a. Produk Pembiayaan Mikro atau Modal Kerja Pada Bank Syariah Indonesia

- 1) BSI KUR adalah produk program pemerintah diperuntukkan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah.
- 2) BSI Usaha Mikro adalah produk pembiayaan diperuntukkan bagi usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki usaha layak dan produktif sesuai prinsip syariah dengan skema Murabahah.

b. Skema Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia

Tabel 4.2

Plafon Pembiayaan BSI KUR

	KUR Super Mikro	KUR Mikro	KUR Kecil
Plafon	s.d Rp. 20 juta	>Rp. 100 juta	> Rp. 101-500 juta
Akad	Murabahah	Murabahah	Murabahah dan ijarah dan MMQ
Lama Usaha	Tidak dibatasi (di bawah 6 bulan syarat dan ketentuan berlaku)	Berjalan minimal 6 bulan	Berjalan minimal 6 bulan
Agunan	Tanpa agunan	Tanpa	Dengan

² Ali Miftakhu Rosad, "Implementasi Pendidikan Karakter Melalui Manajemen Sekolah," *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan* 5, no. 02 (2019): 173.

		agunan	agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB/Letter C)
Margin	Setara 6%	Setara 6%	Setara 6%
Tujuan	Modal kerja dan investasi	Modal kerja dan investasi	Modal kerja dan investasi
Tenor	3 tahun (modal kerja) 5 tahun (modal investasi)	3 tahun (modal kerja) 5 tahun (modal investasi)	4 tahun (modal kerja) 5 tahun (modal investasi)

Tabel 4.3
Plafon Pembiayaan BSI Usaha Mikro

	Usaha Mikro Tanpa Agunan	Usaha Mikro Beragunan
Plafon	Rp. 5-25 juta	Rp. 5-200 juta
Akad	Jual beli (murabahah)	Murabahah, IMBT, dan MMQ
Lama usaha	Berjalan minimal 24 bulan	Berjalan minimal 12 bulan
Agunan	Tanpa agunan	Dengan agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB/Letter C, dan Cash Collateral)
Margin	Modal kerja dan investasi konsumtif	Modal kerja dan investasi konsumtif
Tenor	6-60 bulan	6-60 bulan

c. Cara Pengajuan Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia.

- 1) Identitas nasabah meliputi :
 - a. Fotocopy KTP calon nasabah, pasangan, dan penjamin (jika ada).
 - b. Kartu Keluarga dan Akta Nikah.

- c. Akta Cerai/ surat kematian (untuk janda/duda).
- d. NPWP (Untuk plafond pembiayaan 50 juta).
- e. Dokumen perijinan usaha.
- 2) Data keuangan dan cheking meliputi :
 - a. Laporan keuangan (jika ada).
 - b. Rekening koran/ tabungan (jika ada).
 - c. Catatan pengeluaran milik nasabah baik pengeluaran maupun pemasukan (jika ada).
 - d. Nota-nota penjualan / pembelian .
 - e. Data keuangan lainnya.
 - f. SLIK checking (IDI checking dan DHN BI).

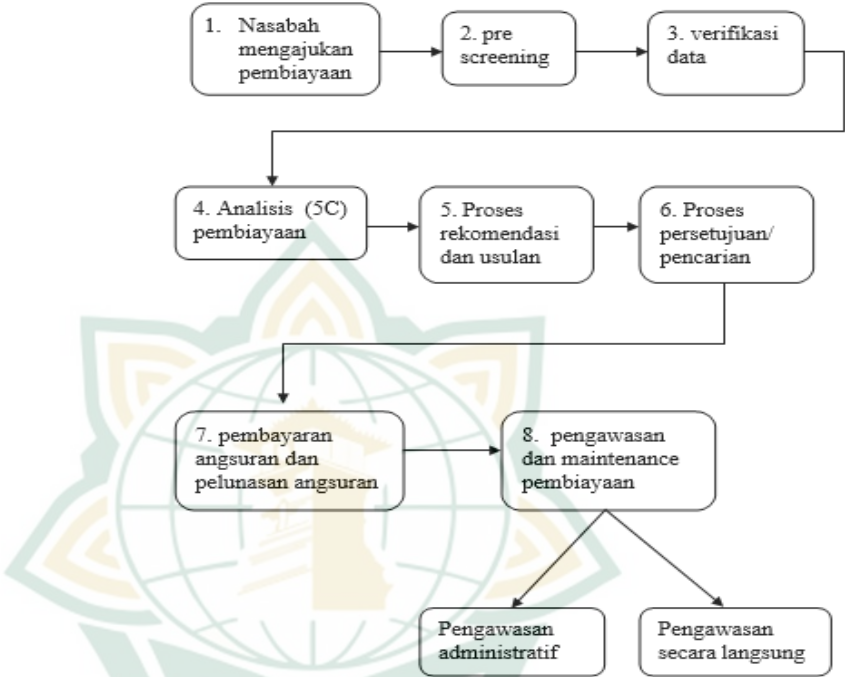
d. Prosedur Akad Murabahah Pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia

Dalam prosedur pembiayaan akad murabahah ada beberapa hal yang harus diperhatikan dari tahap pengajuan sampai tahap pencairan yakni sebagai berikut :

- 1) Pengajuan permohonan pembiayaan
- 2) Pengumpulan data dan investigasi
- 3) Analisis pembiayaan 5C
 - a. Character: menganalisis karakter atau kepribadian dari calon nasabah yang bertujuan untuk mengetahui calon nasabah yang memiliki karakter jujur, baik, dan mempunyai komitmen dalam memenuhi kewajibannya untuk membayar pembiayaan yang telah diterima hingga lunas sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak.
 - b. Capacity: analisis terhadap keuangan calon nasabah, bertujuan untuk mengetahui kemampuan keuangan nasabah. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, semakin besar kemungkinan kualitas pembiayaan artinya pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabah akan

- dibayar kembali sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.
- c. Capital atau modal : semakin besar modal yang dimiliki dan diinvestasikan oleh calon nasabah dalam pembiayaan maka akan semakin meyakinkan bank terhadap keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali
 - d. Collateral : agunan atau sering disebut jaminan yang diberikan oleh calon nasabah untuk pembiayaan yang diajukan. Jika nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka pihak bank dapat menjual jaminan atau agunan yang diberikan oleh nasabah kepada bank. Hasil dari penjualan tersebut digunakan untuk melunasi pembiayaan.
 - e. Condition of economy : analisis terhadap keadaan ekonomi atau kondisi perekonomian calon nasabah. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha yang dijalankan oleh calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.
- 4) Persetujuan komite.
 - 5) Pengumpulan data tambahan.
 - 6) Pengikatan (akad) atau pembuatan akad sebelum dana dicairkan.
 - 7) Pencairan dana pembiayaan.
 - 8) Monitoring pembiayaan (pengawasan).

Gambar 4.1
Mekanisme Pengawasan Pembiayaan Murabahah



Sumber : Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1
Kudus

Monitoring penggunaan dana apakah benar digunakan sesuai dengan peruntukkan pada saat pengajuan pembiayaan. Monitoring angsuran baik yang akan jatuh tempo maupun yang sudah lewat jatuh tempo. Lima hari sebelum jatuh tempo angsuran dikonfirmasi atau diingatkan via telepon bahwa angsurannya akan jatuh tempo. Apabila 3 (tiga) hari setelah tanggal jatuh tempo masih belum melakukan pembayaran dilakukan kunjungan. Jika terdapat tunggakan > 60 hari maka penanganan dilimpahkan ke remedial dengan menggunakan memo internal

yang berisi tentang laporan atau kondisi terakhir penanganan nasabah.

Kegiatan pengawasan yang dilakukan oleh Bank syariah mandiri KC A. Yani 1 Kudus adalah: pertama; pengawasan administratif yaitu pengawasan dimana Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus mengawasi secara detail proses pembayaran melalui rekening pembayaran angsuran, rekening koran nasabah, dokumen dan pengikat jaminan serta mutu pembiayaan yang tergambar dalam kolektabilitasnya yang secara keseluruhan terdapat pada sistem yang mudah diakses Account Officer. Kedua; Pengawasan Secara langsung yaitu pengawasan yang Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus yang dilakukan dengan mengadakan pemeriksaan langsung ke tempat tinggal nasabah. Pengawasan secara langsung sangat efektif karena dengan pengawasan secara langsung Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus dapat melihat langsung fasilitas yang dibiayainya.

e. Penerapan Akad Murabahah Pada BSI KC A. Yani 1 Kudus

Pembiayaan modal kerja di BSI KC A. Yani 1 Kudus menggunakan akad murabahah dimananasabah (pemberi amanah) untuk membeli barang, dan janji dari bank untuk menjual barang dengan cara murabahah, dengan menambahkan keuntungan terhadap harga jual. Penerapan akad murabahah didasarkan pada Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, disebutkan bahwa bank harus membeli dahulu aset yang dipesan oleh nasabah secara sah dan kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah. Syarat-syarat benda yang menjadi objek akad dalam akad murabahah, barang yang

diperjual belikan secara prinsip harus sudah menjadi milik bank.³

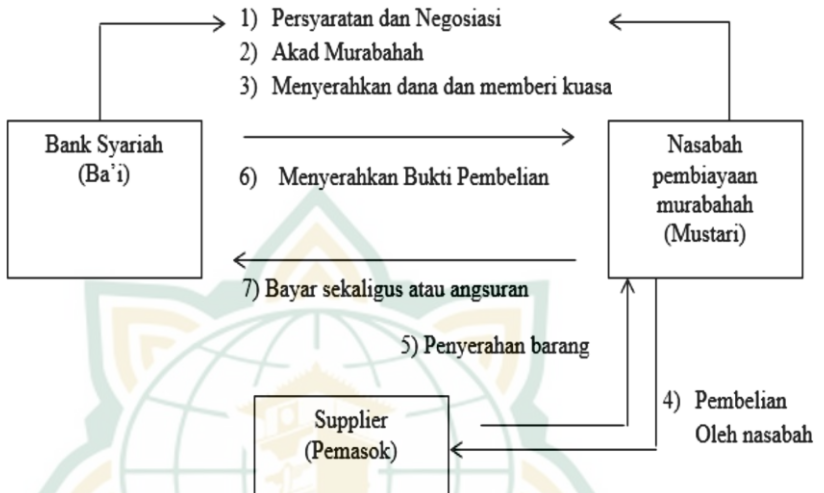
Objek *murabahah* harus sepenuhnya merupakan milik bank. Dalam prakteknya, pembelian objek *murabahah* dapat dilakukan oleh nasabah sebagai wakil dari pihak bank dengan akad wakalah. Nasabah bertindak untuk dan atas nama bank syariah untuk melakukan pembelian objek *murabahah* tersebut. *murabahah* tersebut secara prinsip telah menjadi milik bank syariah sehingga dapat dilakukan akad selanjutnya, yaitu akad *murabahah*. Setelah akad wakalah selesai, maka objek. Sesuai dengan Fatwa DSM MUI Nomor 04/DSN MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* disebutkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari *supplier* (pihak pemasok atau pihak ketiga), akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank.⁴

Dalam prakteknya pembiayaan modal kerja di BSI KC A. Yani 1 kudus menggunakan akad *murabahah* bil wakalah, dimana pihak bank memberi aset kepada nasabah untuk mewakilkan pihak bank dalam membeli barang ke suplier sesuai yang dibutuhkan oleh nasabah. Setelah itu pihak bank tetap melakukan verifikasi barang yang dibeli oleh nasabah apakah barang yang dibeli sesuai dengan perjanjian atau tidak.

³ Syakir, Sauqi, and Candrakusuma, "Analisis Implementasi Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan Modal Usaha Mikro."

⁴ dan M. Faisal Amin Yogi Herlambang, Shafia Azyani, Yola Else Ifghania Farras, "KONSEP KEADILAN BAGI NASABAH DALAM AKAD MURABAHAH BIL WAKALAH DI BANK SYARIAH" 3, no. 2 (2019): 163–180.

Gambar 4.2
Skema Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah Bil Wakalah



Sumber : Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah
 Penjelasan pada skema diatas adalah sebagai berikut:

1. Nasabah yang memiliki usaha namun tidak mempunyai cukup uang untuk membeli barang dagangan, kemudian nasabah tersebut mengajukan pembiayaan di BSI, setelah nasabah memenuhi persyaratan pengajuan permohonan, selanjutnya akan dilakukan negosiasi margin antara nasabah dengan bank.
2. Setelah negosiasi disepakati maka terjadi akad murabahah antara nasabah dengan bank.
3. Bank syariah menyerahkan dana dan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sebagaimana yang telah menjadi kesepakatan dalam akad murabahah.

4. Pembelian barang dilakukan oleh nasabah kepada supplier dengan atas nama bank.
5. Penyerahan barang kepada nasabah.
6. Bank menyerahkan bukti pembelian kepada nasabah, atau memverifikasi barang yang dibeli nasabah apakah sesuai dengan kesepakatan atau tidak.
7. Nasabah akan membayar dana berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

C. Evaluasi Implementasi Pembiayaan Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja di Bank Syariah Indonesia

Evaluasi pembiayaan merupakan proses evaluasi terhadap pencapaian sasaran. Dengan adanya evaluasi, maka aspek yang ditekankan adalah pertanggung jawaban serta menilai aspek yang memenuhi serta melihat tujuan yang telah berhasil dicapai.⁵

Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus dalam menyalurkan pembiayaan mempointai prinsip dasar yaitu kepercayaan dan kehati-hatian dalam arti bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk mengembalikan pinjaman dengan aman dan tepat waktu, maka dari itu Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus memprioritaskan nasabah yang mempunyai usaha atau penghasilan, selama usaha tersebut sesuai dengan syariat islam dan tidak mengandung unsur haram seperti miras, sabu, dan lain-lain.

Nasabah penabung yang aktif, pembiayaan diberikan untuk usaha-usaha produktif. Nasabah yang tidak mempunyai tunggakan hutang di luar Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus, serta memiliki kredibilitas yang baik, jujur, amanah, dan dapat dipercaya dan menunjukkan etika yang baik.

Produk pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus yaitu Pembiayaan Modal Kerja atau biasa disebut dengan Pembiayaan Mikro dengan akad murabahah. Prosedur

⁵ T.M. Haekal, *Manajemen Pembiayaan Pendidikan*, ed. Rintho Rerung (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022).

pengajuan Pembiayaan Modal Kerja dengan akad murabahah pada nasabah yang memiliki usaha atau UMKM, yaitu dengan membawa berkas dokumen sesuai dengan persyaratan yang harus dipenuhi serta mengajukan jaminan ke BSI KC A. Yani 1 setelah mengajukan pembiayaan selanjutnya usaha yang dijalankan oleh nasabah akan disurvei oleh pihak bank.

Prosedur evaluasi Pembiayaan Modal Kerja dengan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1, dari hasil wawancara disampaikan bahwa dalam pembiayaan Modal Kerja setelah dana cair, pihak bank mempunyai waktu maksimal tiga hari untuk melakukan pengunjungan kepada nasabah, tujuan dari kunjungan tersebut ialah untuk melihat bahwasannya dana yang dicairkan oleh bank sudah benar-benar digunakan atau belum. Kemudian pihak bank akan meminta bukti transaksi atau nota pembelian barang-barang yang dibeli untuk pembiayaan.

Contohnya pada toko sembako barang-barang yang dibutuhkan seperti beras, minyak, gula, tepung, kebutuhan rumah tangga lainnya. Maka dari itu pihak bank melakukan kunjungan dengan tujuan untuk pembuatan laporan evaluasi terhadap dana yang digunakan oleh nasabah apakah sudah sesuai tujuan atau belum. Kemudian apakah ada indikasi dana tersebut digunakan untuk orang lain atau tidak, jika ada maka pihak bank akan segera melakukan penyelesaian karna hal tersebut termasuk dalam pembiayaan bermasalah.

Realisasi Pembiayaan Modal Kerja di Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus dapat dikatakan tercapai, karena manajemen dari pihak bank sendiri telah memiliki target setiap bulannya untuk tiap seorang marketing. Sedangkan Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus memiliki empat orang dalam pembiayaan mikro, setiap seorang marketing mempunyai beban target sebesar 200 juta setiap bulannya, sehingga empat dikalikan 200 juta totalnya yaitu 800 juta.

Tabel 4.4
Realisasi Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah

Tahun	Kantor	Target	Realisasi
Desember 2021	BSI KC A. YANI 1 Kudus	2.750.000.000	3.000.000.000
Desember 2022	BSI KC A. YANI 1 Kudus	2.750.000.000	3.250.000.000

Sumber: Laporan Realisasi Pembiayaan Modal Kerja,
Perode Tahun 2021-2022 KC A. YANI 1 Kudus

Tabel diatas menjelaskan bahwa, target Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah per Desember Tahun 2021 yaitu sebesar 800.000.000,- dan realisasi Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah yang berhasil dicapai adalah sebesar 3.000.000.000,-. Kemudian target Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah per Desember Tahun 2022 yaitu sebesar 800.000.000,- dan realisasi Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah yang berhasil dicapai adalah sebesar 3.250.000.000,-.

Data diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia KC A.Yani 1 Kudus telah mengalami peningkatan pendapatan pada tahun 2022 dibuktikan dengan adanya target pada tahun 2022 mengalami kenaikan pada realisasi tingkat pendapatan pada Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah. Strategi yang dilakukan oleh pihak bank untuk mempertahankan pendapatannya adalah dengan memberikan target pada setiap marketing

Hasil dari wawancara bahwa angsuran yang harus dibayar dari Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah yaitu angsuran pokok 55% dan angsuran margin 45%.

Kemudian hasil dari wawancara juga menerangkan bahwa jumlah nasabah untu Pembiayaan Modal Kerja Akad Murabahah yaitu berjumlah 800 orang. Hal tersebut menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha mikro yang mengajukan pembiyaaan untuk menunjang usahanya.

D. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi, sedangkan dari segi nasional mengurangi kontribusiya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.⁶

Pembiayaan Bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Demikian penilaian kualitas pembiayaan dapat digolongkan sebagai berikut:

Tabel 4.5
Kualitas Pembiayaan

Aktifitas Collection			
Kol 1	Lancar	Menunggak 0 Hari	SMS Reminder
Kol 2	Dalam Perhatian Khusus	Menunggak 90 Hari	Visit, Surat SP
Kol 3	Kurang Lancar	Menunggak 90s/d 180 Hari	Unit Lelang
Kol 4	Diragukan	Menunggak 180 s/d 270 Hari	Unit Lelang
Kol 5	Macet	Menunggak diatas 270 Hari	Unit Lelang

Sumber : Bank Syariah Indonesia KC A. Yani 1 Kudus

⁶ Faturrahman Djamil, *PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK SYARIAH*, ed. Tarmizi (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=xyV-EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=pembiayaan+bermasalah+pada+bank&ots=rCHnrTuD0e&sig=g7tdOZzHPBJ5ZjEJEyliJyMXud0>.

1. Lancar. Apabila pembayaran angsuran dan margin tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.
2. Dalam Perhatian Khusus. Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari. Akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.
3. Kurang Lancar. Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat. Terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
4. Diragukan. Apabila terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian.
5. Macet. Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.⁷

⁷ Mariya Ulpah, "Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah," *Madani Syari'ah* 3, no. 10 (2020): 1–14, <https://stai-binamadani.e-journal.id/Madanisyariah>.

1) Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

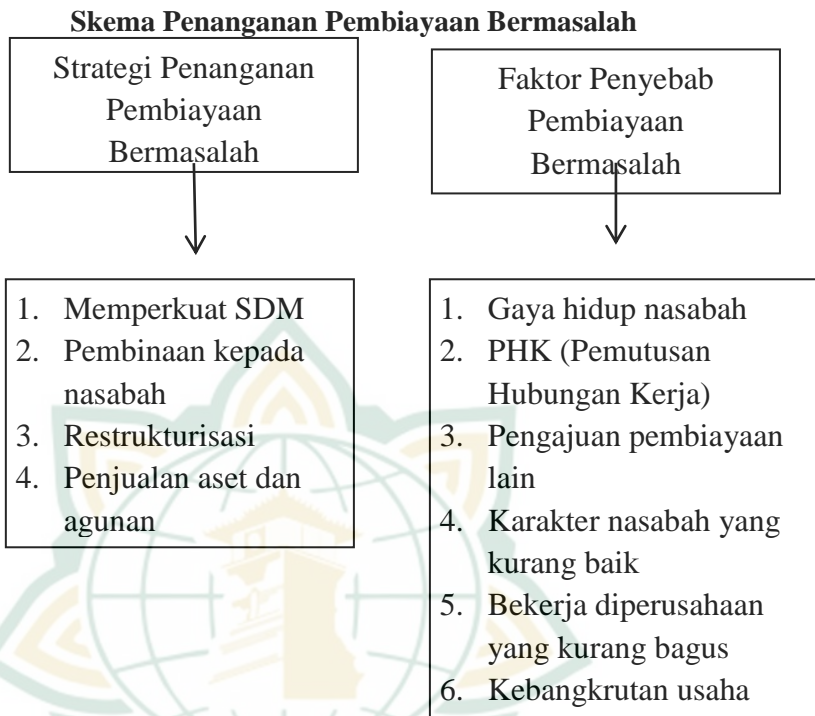
- a. Faktor intern (berasal dari pihak bank). Faktor ini terdiri dari; kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah, kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah, kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan sidestreaming). Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah, Proyeksi penjualan terlalu optimis, Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor, Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable*, Lemahnya supervisi dan monitoring, Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktek perbankan yang sehat.
- b. Faktor ekstern. Faktor ekstern mencakup karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), melakukan sidestreaming penggunaan dana, 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, perselisihan sesama direksi, terjadi bencana alam, adanya kebijakan pemerintah yang meliputi peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.

2) Upaya Penanganan Pembiayaan Bermasalah atau Restrukturisasi

1. Berdasarkan golongan :
 - a) Pembiayaan lancar dilakukan dengan cara:
 - 1) Pemantauan usaha nasabah.

- 2) Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan
- b) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan dengan cara:
 - 1) Pembinaan anggota.
 - 2) Pemberitahuan dengan surat teguran.
 - 3) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
 - 4) Upaya preventif dengan penanganan rescheduling, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan reconditioning, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.
- c) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara:
 - 1) Membuat surat teguran atau peringatan.
 - 2) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dilakukan dengan lebih bersungguh-sungguh.
 - 3) Upaya penyehatan dengan cara rescheduling, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan reconditioning, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
- d) Pembiayaan diragukan/macet, dilakukan dengan cara:
 - 1) Rescheduling, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
 - 2) Reconditioning, yaitu memperkecil margin atau bagi hasil usaha.

- 3) Pengalihan atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan qard al-hasan.
2. Dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/35/DPbs tanggal 22 Oktober 2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagaimana telah diubah dengan SEBI No. 13/18/DPbS tanggal 30 Mei 2011 dijelaskan mengenai restrukturisasi untuk masing-masing jenis pembiayaan.
 - a) Penjadwalan Kembali (rescheduling)
Restrukturisasi dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank Umum Syariah atau Unit Usaha Syariah.
 - b) Persyaratan kembali (reconditioning)
Restrukturisasi dilakukan dengan menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank Umum Syariah atau Unit Usaha Syariah.
 - c) Penataan kembali (restructuring) dengan melakukan konversi piutang murabahah sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi ijarah muntahiyah bittamlik atau mudarabah atau musyarakah.
 - d) Penataan kembali (restructuring) dengan melakukan konversi menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah.
 - e) Penataan kembali (restructuring) dengan melakukan konversi menjadi Penyediaan Modal Sementara.



1) Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Modal Kerja di BSI KC A. Yani 1 Kudus

Dari hasil wawancara, peneliti dapat menjabarkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan modal kerja yang dilakukan di BSI KC A. Yani 1 Kudus, sebagai berikut:

1. Memperkuat SDM

Memperkuat internal perusahaan yang dilakukan BSI KC A. Yani 1 Kudus dilakukan dengan melakukan breafing dan sharing setiap hari terkait kendala-kendala yang terjadi diperusahaan. Apabila ternyata ditemukanya masalah maka pimpinan akan memberikan solusi dan keputusan yang diselesaikan secara terstruktur begitu juga dengan pembiayaan bermasalah yang terjadi diperusahaan.

Pembiayaan bermasalah akan ditangani langsung oleh Micro Staff dan Verifikasi Unit Risk dengan arahan dan keputusan Branch Manager (BM) yang kemudian ditindak lanjuti ketahap berikutnya.

2. Pembinaan Kepada Nasabah

Penerapan startegi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk konsumen dilakukan dengan pembinaan terhadap nasabah dengan melakukan hal-hal seperti berikut:

a. Menghubungi Nasabah (*Call*)

Menghubungi nasabah merupakan salah satu aktifitas *collection* dalam penanganan pembiayaan bermasalah. Hal ini sebagai langkah utama pembinaan kepada nasabah dengan menghubungi nasabah yang telat membayar angsurannya pada tanggal jatuh tempo. Menelpon nasabah dilakukan kepada nasabah yang dikategorikan kolektibilitas pembiayaannya kurang lancar (KOL 2). Apabila nasabah sudah masuk kategori KOL 2, maka *collection* akan menghubungi nasabah untuk mengingatkan membayar angsurannya. Setelah adanya respon dari nasabah yang akan membayar pada tanggal yang ditentukan, kemudian *collection* akan menghubungi kembali untuk mengigatkan sebelum tanggal tersebut atau H-1 pembayaran. Akan tetapi jika nasabah tidak juga merespon, maka pihak bank akan melakukan langkah selanjutnya, yaitu mengunjungi kediaman nasabah.

b. Mengunjungi Tempat Tinggal Nasabah (*Visit*)

Visit akan dilakukan kepada nasabah yang dikategorikan KOL 2, dengan mengunjungi kediaman atau tempat tinggal nasabah yang telat membayar angsurannya selama 1-90 hari dari tanggal jatuh tempo. Dengan mengunjungi

nasabah bukan hanya untuk sekedar menangani pembiayaan bermasalah, tetapi sebagai bentuk silaturahmi untuk memperkuat hubungan antara nasabah dan pihak bank.

c. Memberikan Surat Peringatan (SP)

Surat peringatan akan diberikan sebagai pemberitahuan bahwa nasabah telat membayar kewajibannya. Ada 3 surat peringatan, yaitu SP1, SP2, dan SP3. Ketika nasabah masuk dalam kategori KOL 2, pihak bank akan memberikan SP1 bersamaan kunjungan kerumah nasabah (*visit*). Ketika dalam prosesnya nasabah tidak mempunyai itikad baik untuk melunasi kewajibannya maka surat peringatan akan diberikan hingga surat peringatan ke 3 (SP3). Apabila SP3 yang diberikan tidak memberikan perubahan sama sekali dalam angsuran pembiayaan yang masih kurang lancar, maka akan dilakukan musyawarah.

d. Musyawarah

Pihak bank akan mengunjungi kediaman nasabah untuk bermusyawarah dengan nasabah terkait dengan kondisi yang dialami, yang menyebabkan fasilitas pembiayaannya mengalami keterlambatan. Dalam musyawarah pihak bank akan memberikan solusi untuk penyelamatan pembiayaan. Melihat kondisi nasabah yang berbeda-beda maka musyawarah ini sangat diperlukan dalam menentukan langkah-langkah penyelesaian dan solusi yang diberikan agar fasilitas pembiayaan nasabah kembali lancar. Dalam pembinaan nasabah yang dilakukan oleh bank bertujuan untuk mengetahui masalah yang sedang dihadapi nasabahnya dan memberikan solusi terbaik agar

nasabah maupun bank dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Apabila nasabah beritikad baik dan kooperatif terhadap bank maka nasabah akan transparan memberikan informasi kendala yang sedang dihadapinya. Dengan demikian bank akan memberikan solusi dan penanganan pembiayaan bermasalah sesuai dengan aturan (*rules*) perusahaan.

3. Restrukturisasi

Dalam restrukturisasi BSI KC A. Yani 1 Kudus menggunakan cara *rescheduling*, yaitu strategi atau langkah penanganan pembiayaan bermasalah dengan melakukan perubahan untuk meringankan angsuran tiap bulan sesuai dengan kemampuan nasabah, baik perubahan jangka waktu pelunasan atau jumlah angsuran perbulanya. Syarat dilakukanya restrukturisasi pada BSI KC A. Yani 1 Kudus diantaranya ialah nasabah masih ada kemampuan membayar, nasabah masih mempunyai cadangan penghasilan, serta nasabah yang dinilai oleh bank kooperatif dan beritikad baik untuk melunasi kewajibanya. Karena dalam restrukturisasi bank harus menilai layak atau tidaknya nasabah diberikan restrukturisasi, apabila restrukturisasi diberikan tetapi karena syarat-syarat tersebut diabaikan sehingga pembiayaan yang akan diselamatkan bank kembali menjadi pembiayaan bermasalah.

4. Penjualan Aset dan Agunan

Strategi penanganan pembiayaan bermasalah terakhir ialah penjualan aset maupun agunan yang diserahkan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan kuasa untuk menjual dari pemilik sebagai akibat tidak terpenuhinya kewajiban kepada bank. Langkah terakhir ini dilakukan apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai kapasitas atau kemampuan membayar lagi. Bank harus melakukan penilaian

terhadap aset untuk mendapatkan nilai wajar atas aset tersebut agar bank tidak mengalami kerugian. Aset atau agunan akan diambil alih dan dilakukan penyiataan oleh bank sesuai dengan prinsip syariah dan etika. Berikut peneliti jabarkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk konsumen menggunakan analisis SWOT. Penggunaan analisis SWOT digunakan dalam menentukan, kekuatan (strengths) yang mengambil keuntungan dari peluang (opportunities) yang ada, kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan dari peluang (opportunities) yang ada, kekuatan (strengths) yang mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.⁸

2) Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Modal Kerja di BSI KC A. Yani 1 Kudus

a. Gaya hidup nasabah

Nasabah kurang bijak dalam mengatur keuangan untuk memnuhi kebutuhan hidupnya, jumlah pengeluaran lebih banyak untuk membeli kebutuhan sekunder seperti pakaian demi mengikuti trend masa kini, sehingga uang yang digunakan untuk membayar angsuran akan berkurang. Hal tersebut bukan suatu yang bisa dikendalikan oleh bank.

b. PHK (Pemutusan Hubungan Kerja)

Pada saat pengajuan pembiayaan nasabah memiliki kapasitas yang bagus dalam pendapatannya supaya disetujui oleh pihak bank, namun tiba-tiba terjadi sesuatu yang tidak

⁸ Gama Pratama, Nur Haida, and Sukma Nurwulan, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Bank Syariah," *Ecobankers : Journal of Economy and Banking* 2, no. 2 (2021): 101.

terduga yang menjadikan pembiayaan bermasalah yaitu di PHK oleh yang bersangkutan sehingga menjadikan pendapatan nasabah tersebut berkurang atau mungkin sudah tidak lagi memiliki penghasilan tetap.

- c. Mengajukan pembiayaan lain
Adanya pembiayaan lain yang dilakukan oleh nasabah secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap pembiayaan yang sedang diajukan sebelumnya, kewajiban membayar angsuran pun bertambah sehingga kemampuan dalam mengajukan pembiayaan harus diimbangi dengan kemampuan membayar, dan jumlah pendapatan nasabah.
- d. Karakter nasabah yang kurang baik
Meskipun sebelumnya sudah dilakukan analisis 5C, dan nasabah dinilai mampu membayar angsuran namun karakter nasabah yang kurang baik tidak dapat dilihat secara langsung. Karakter yang kurang baik yang dimaksud yaitu seperti menunda-nunda membayar angsuran, tidak menepati janji membayar sesuai tanggal yang telah disepakati setelah diingatkan oleh pihak bank lewat telepon.
- e. Bekerja di perusahaan yang kurang bagus
Perusahaan yang kurang bagus akan berpengaruh pada pendapatan karyawannya. Karyawan akan berpotensi terkena PHK, pemotongan gaji, atau resiko lainnya yang akan mempengaruhi kelancaran membayaran angsuran pembiayaan.
- f. Kebangkrutan usaha
nasabah yang mengajukan pembiayaan modal kerja sebagian besar memiliki usaha namun pasca pandemi usaha tersebut banyak yang mengalami penurunan pendapatan bahkan kebangkrutan pasalnya banyak usaha yang sepi

pembeli sehingga tidak ada pemasukan pendapatan.

