

**ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM UPAYA
OPTIMALISASI KONSEP *GREEN FINANCE*
(STUDI KASUS PADA BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH
KANTOR CABANG MALANG)**

SKRIPSI



Oleh:
SRI INDAH ISTIOWATI
NIM: 14540048

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2018**

**ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM UPAYA
OPTIMALISASI KONSEP *GREEN FINANCE*
(STUDI KASUS PADA BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH
KANTOR CABANG MALANG)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

SRI INDAH ISTIOWATI

NIM: 14540048

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

2017

**ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM UPAYA
OPTIMALISASI KONSEP *GREEN FINANCE*
(STUDI KASUS PADA BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH
KANTOR CABANG MALANG)**

SKRIPSI

Oleh:

SRI INDAH ISTIOWATI
NIM: 14540048

Telah disetujui 07 Januari 2018
Dosen Pembimbing,

Esy Nur Aisyah, SE., MM
NIP 20130902 2 306

Mengetahui,
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si. Ph. D
NIP 19751109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM UPAYA
OPTIMALISASI KONSEP *GREEN FINANCE*
(STUDI KASUS PADA BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH
KANTOR CABANG MALANG)

SKRIPSI

Oleh:




SRI INDAH ISTIOWATI

NIM: 14540048

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
 Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
 Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
 Pada Tanggal 06 Januari 2018

Susunan Dosen Penguji

Tanda Tangan

- | | |
|--|--|
| 1. Ketua Penguji
<u>Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec</u>
NIP 19761019 200801 2 011 | : () |
| 2. Sekretaris/Pembimbing
<u>Esy Nur Aisvah, SE., MM</u>
NIP 19860909 20160801 2 051 | : () |
| 3. Penguji Utama
<u>Eko Suprayitno, SE., M.Si. Ph. D</u>
NIP 19751109 199903 1 003 | : () |

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si. Ph. D
 NIP 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sri Indah Istiowati
NIM : 14540048
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Perbankan Syariah S1

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM UPAYA OPTIMALISASI KONSEP *GREEN FINANCE* (STUDI KASUS PADA BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG MALANG)

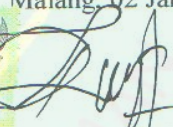
adalah hasil karya saya sendiri, bukan orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing atau dari pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapapun

Malang, 02 Januari 2018




Sri Indah Istiowati

NIM: 14540048

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi Ini Saya Persembahkan Untuk

Kedua orang tua saya, Abah Samsudin dan Umi Siti Zubaidah yang selalu ikhlas mengasuh, membimbing, memberikan segenap cintanya dan tidak lupa selalu menyertai do'a dalam setiap langkah anaknya.

Mama dan Bapak yang selalu memberikan semangat, cinta, kasih, serta do'a yang tak kenal waktu hanya untuk anaknya.

Keluarga besar saya yang selalu memotivasi dan memberikan semangat untuk kesuksesan saya di masa mendatang.

Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang yang selalu sabar mendidik saya

Teman-teman Perbankan Syariah S1 tanpa terkecuali

Semua teman-teman yang telah memberikan dukungan kepada saya tanpa terkecuali

MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Hab Geduld, alle Dinge sind schwierig, bevor sie leicht werden”.

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

Sebaik-baik manusia adalah yang bermanfaat bagi orang lain



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Strategi Pembiayaan dalam Upaya Optimalisasi Konsep *Green Finance* (Studi Kasus pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang).

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni *Din al-Islam*.

Penulis menyadari bahwa tujuan penulisan tugas akhir skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai banyak pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Eko Suprayitno. SE., M.Si. Ph. D selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Esy Nur Aisyah, SE., MM selaku dosen pembimbing skripsi dan *the best I ever had moms in PBS* yang tidak pernah lelah dalam memberikan begitu banyak masukan kepada penulis dan selalu ikhlas meluangkan waktunya untuk membimbing serta memberikan arahan, petunjuk, dan saran yang sangat bermanfaat dalam penyelesaian skripsi.
5. Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi jurusan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberi wawasan kepada penulis.
6. Seluruh karyawan Perpustakaan Pusat dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membantu penulis dalam mencari referensi mengenai teori *Green Finance* yang *notabannya* masih topik terbaru dan susah untuk dicari.

7. Orang Tua saya, Abah Samsudin dan Umi Siti Zubaidah yang selalu ikhlas mengasuh, membimbing, memberikan segenap cintanya dan tidak lupa selalu menyertai do'a dalam setiap langkahku.
8. Untuk Mama dan Bapak yang selalu memberikan semangat dan selalu mengingatkanku untuk lulus 3,5 tahun.
9. Tak lupa keluarga besar yang ada di Malang, Palembang, Jombang terimakasih telah memberikan do'a-do'a terbaik.
10. Pak Irawan selaku *Financing Support* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang yang telah memberikan penulis kesempatan untuk melakukan wawancara.
11. Bapak Satria Alih selaku Manajer Marketing PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang yang telah memberikan penulis kesempatan untuk melakukan wawancara.
12. Bu Anisa selaku Marketing Pembiayaan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang yang telah memberikan penulis kesempatan untuk melakukan wawancara.
13. Keluarga besar PT Bank BRISyariah Cabang Malang.
14. HMJ S1 Perbankan Syariah, DEMA-FE, PMII Rayon Ekonomi Moch Hatta terimakasih telah memberikan penulis wadah untuk mengembangkan skill dalam berorganisasi yang baik.
15. Seluruh rekan-rekan pejuang 3,5 Tahun Mas Alim, Mas Firman, Abi, Anas, Makruf, Afuw, Kakak Rosa, Indah yang tidak lelah memberikan semangat dan motivasi untuk terus maju.
16. Keluarga besar kamar 47 Ma'had Khojidah Al Kubro, KKM kelompok 50 Kalipare terimakasih atas semangatnya yang luar biasa.
17. Seluruh geng kompak *moodboster* penulis Yesha, Irma, Piti, Ihsan, Abi, Fetu Febi, Tahta, Sueb, Riski, Hilmy, Sofhi, Ayu, Nira, Rois, Tika, Adhan, Badhi, Tita, Karina, Mona, Baiq, Tata, Anun, Fida, Kakak Ima, Kakak Risma, Qoim, Lutfi, Fitroh, Ade, Leli, Dek Amel, Dek Awir, Dek Alfaj, Dek Faiq, Ayuk, Mahfud, Samid, Dek Rifky, semuanya yang selalu memberikan waktunya untuk penulis mencurahkan keluh kesahnya.

18. Terimakasih teman-teman jurusan Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2014.
19. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa saya sebut satu persatu.

Tiada balasan yang dapat penulis berikan selain do'a dan ucapan terimakasih, semoga Allah SWT menerima amal baik dan memberi balasan yang setimpal atas segala jerih payah dan semoga kita semua dalam lindungan-Nya. Amiiin.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Rabbal Alamin.

Malang, 15 Desember 2017

Penulis

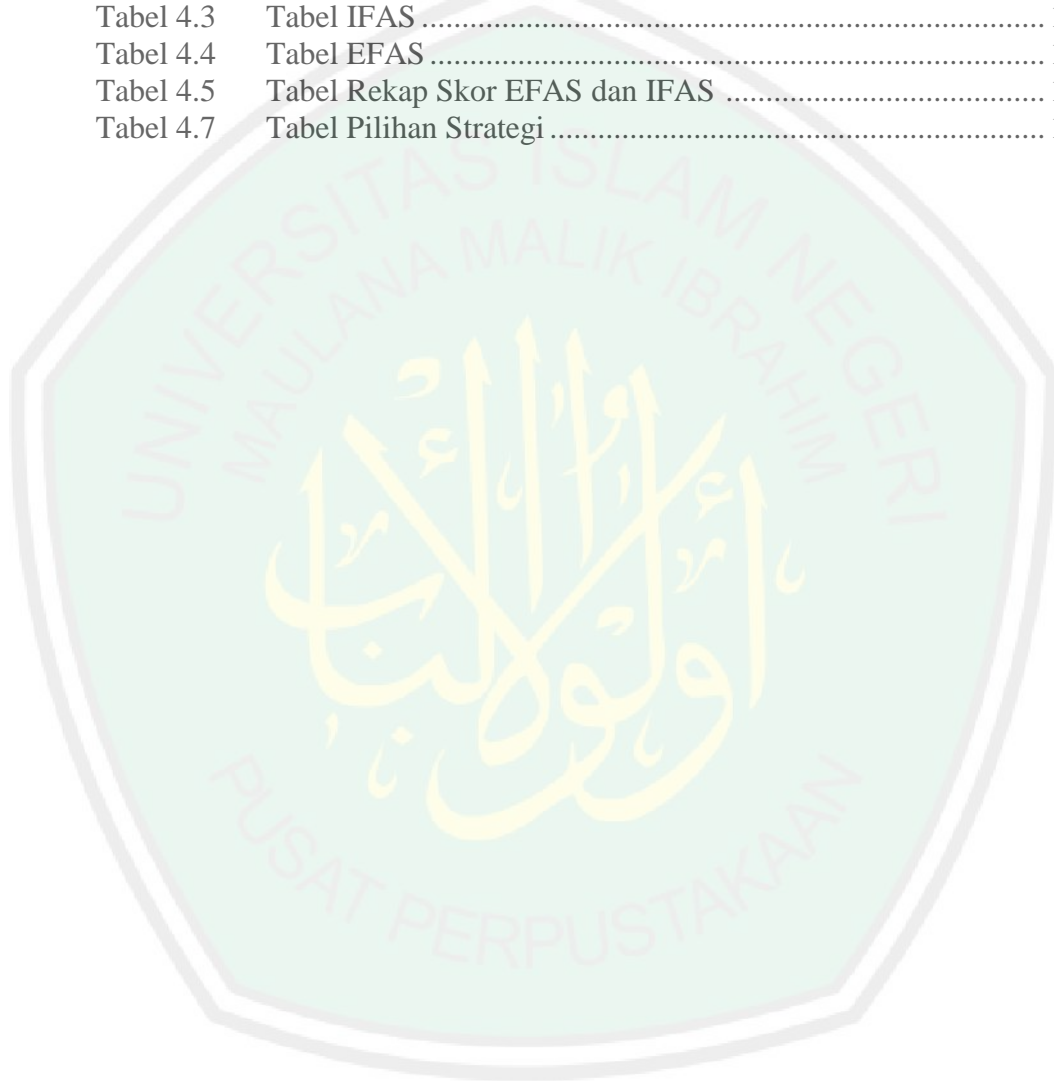
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4 Batasan Penelitian	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Kajian Teoritis	16
2.2.1 Perbankan Syariah	16
2.2.2 Definisi Pembiayaan	18
2.2.3 Tujuan Pembiayaan	19
2.2.4 Fungsi Pembiayaan	20
2.2.5 Prinsip- Prinsip Pembiayaan	23
2.2.6 Definisi <i>Green Finance</i>	30
2.2.7 <i>Green Finance</i> di Sektor Perbankan	31
2.2.8 Pengembangan <i>Green Finance</i>	33
2.2.9 Relevansi antara Perbankan Syariah dengan <i>Green Finance</i> .	35
2.2.10 Penciptaan Lingkungan Hidup.....	37
2.2.11 Islam dan Penyelamatan Lingkungan	38
2.2.12 Berbagai Masalah Lingkungan	40
2.2.13 Pengendalian Lingkungan	42
2.2.14 Konsep Islam dalam Pengelolaan Lingkungan	44
2.2.15 Analisis <i>SWOT</i>	46
2.3 Kerangka Konseptual	49
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	51
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	51
3.2 Lokasi Penelitian.....	51
3.3 Subjek Penelitian	52

3.4 Data dan Jenis Data.....	53
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.6 Uji Keabsahan Data.....	56
3.7 Analisis Data.....	56
3.7.1 Tipe Analisa Data.....	56
3.7.2 Analisis <i>SWOT</i>	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	64
4.1 Pemaparan Hasil Penelitian	64
4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan	64
4.1.2 Penerapan <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang	71
4.1.3 Potensi <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang	73
4.1.4 Optimalisasi <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang.....	93
4.1.5 Perhitungan Penentuan Pembobotan Skor SWOT	100
4.1.6 Strategi Optimalisasi di BRI Syariah Malang.....	101
4.2 Pembahasan dan Hasil	108
4.2.1 Penerapan <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang.....	108
4.2.2 Potensi dari <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang	111
4.2.3 Pengoptimalan <i>Green Finance</i> di BRI Syariah Malang	112
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	115
5.2 Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 3.1	Tabel EFAS	60
Tabel 3.2	Tabel IFAS	62
Tabel 4.1	Perkembangan Kinerja BRISyariah	66
Tabel 4.2	Tabel Faktor Internal dan Faktor Eksternal	98
Tabel 4.3	Tabel IFAS	102
Tabel 4.4	Tabel EFAS	104
Tabel 4.5	Tabel Rekap Skor EFAS dan IFAS	105
Tabel 4.7	Tabel Pilihan Strategi	107



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Grafik Kadar CO ₂ di Atmosfer	2
Gambar 1.2	Grafik Intensitas kadar CO ₂ di Negara Asia	2
Gambar 2.1	Diagram Analisis <i>SWOT</i>	48
Gambar 2.2	Kerangka Konseptual.....	50
Gambar 4.1	Gambar Struktur Organisasi BRIS	69
Gambar 4.2	Gambar Kebun Kopi di Gunung Kawi	92
Gambar 4.3	Gambar Petani Kopi	93
Gambar 4.4	Gambar Kuadran <i>SWOT</i>	108



ABSTRAK

Sri Indah Istiowati. 2017, SKRIPSI. Judul: “Analisis Strategi Pembiayaan Dalam Upaya Optimalisasi Konsep *Green Finance* (Studi Kasus Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang)”.

Pembimbing : Esy Nur Aisyah, SE.,MM

Kata Kunci : *Green Finance*, Optimalisasi, Strategi Pembiayaan, Analisis *SWOT*.

Konsep *Green Finance* berpijak pada keseimbangan pada tiga sudut pandang (*Triple Bottom Line*) yaitu *Profit*, *People* dan *Planet* yang menitikberatkan tak hanya optimalisasi faktor ekonomi, tapi tetap memperhatikan keberlangsungan dan kelestarian faktor lingkungan. Masyarakat juga menuntut agar perusahaan mengikuti konsep *Green Finance* demi tercapainya perbaikan lingkungan yang harus berjalan beriringan dengan berkembangnya perekonomian. Oleh karena itu, bank harus menerapkan konsep *Green Finance* demi menjaga keadaan lingkungan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *Green Finance* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dan mengoptimalkan *Green Finance* yang sudah ada dengan menggunakan Analisis *SWOT*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Objek penelitian ini diambil pada PT Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang. Teknik analisis data menggunakan metode analisis penyajian data, reduksi data, display data, penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *Green Finance* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang bertujuan bukan hanya untuk memperbaiki taraf ekonomi dari nasabah, akan tetapi juga mementingkan kepedulian sosial serta analisis lingkungan yang sesuai dengan AMDAL. Oleh karena itu, Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang memiliki potensi untuk menjadi bank yang berpotensi menjaga kestabilan ekonomi dan alam, serta berusaha untuk mencukupi kebutuhan dana yang diinginkan oleh nasabah. Dari potensi tersebut, maka Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang berusaha mengoptimalkan dengan cara menyeimbangkan aspek *people* (masyarakat), *planet* (lingkungan hidup), dan *profit* (ekonomi), *strict* dalam meloloskan pembiayaan, *Account Officer* yang jeli dalam pemberian pembiayaan dan memberikan kenyamanan kepada nasabah pembiayaan.

ABSTRAK

Sri Indah Istiowati. 2017, THESIS. Title: “Analysis of Financing Strategy in Efforts to Optimize Green Finance Concept (Case Study at Bank Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang)”.

Pembimbing : Esy Nur Aisyah, SE.,MM

Kata Kunci : Green Finance, Optimization, Financing Strategy, SWOT Analysis.

The concept of Green Finance is based on the balance on three points of view (Triple Bottom Line), namely Profit, People and Planet which emphasized not only the optimization of economic factors, but still pay attention to the sustainability and sustainability of environmental factors. The community also demanded that the company follow the concept of Green Finance in order to achieve environmental improvement that must be balanced with economic development. Therefore, banks should apply the concept of Green Finance in order to maintain environmental conditions. The purpose of this research is to know the application of Green Finance at Bank Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang and optimize the existing Green Finance by using SWOT Analysis.

This research uses a descriptive qualitative approach. The object of this study was taken at PT Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang. The data analysis uses research method, data reduction, data display, conclusion and verification.

The results showed that the implementation of Green Finance at Bank Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang aims not only to improve the economic level of the customer, but also the importance of social awareness and environmental analysis in accordance with the AMDAL. Therefore, Bank Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang has the potential to become a bank which has the potential to maintain economic and natural stability, and strive to meet the needs of funds desired by customers. From these potentials, Bank Rakyat Indonesia Syariah Branch Malang tries to optimize by balancing the aspects of people, the planet (environment), and profit (economy), strict in passing financing, Account Officers are keen in providing financing and provide comfort to customer financing

ملخص

سري إينداه إستيواتي. 2017، مقال، المادة: " تحليل استراتيجية التمويل في الجهود الرامية إلى تحسين مفهوم التمويل الأخضر (دراسة حالة في بنك راكيات إندونيسيا الشريعة مالانج)".

المُشرفُ : إيسي نور عائشة، SE, MM

الكلمات الأساسية : التمويل الأخضر، تحسين، إستراتيجية التمويل، تحليل القوة والضعف والفرصة والتهديد (SWOT)

مفهوم التمويل الأخضر يستند إلى التوازن على ثلاث جهات النظر (الخط السفلي الثلاثي)، وهي الربح والناس والكوكب الذي أكد ليس فقط على تحسين العوامل الاقتصادية، ولكن لا تزال تولي اهتماما لإستمرارية واستدامة العوامل البيئية. وطالب المجتمع أيضا بأن تتبع الشركة مفهوم التمويل الأخضر من أجل تحقيق التحسين البيئة الذي يجب أن يسير جنبا إلى جنب مع التنمية الاقتصادية. لذلك، يجب على البنك تطبيق مفهوم التمويل الأخضر من أجل الحفاظ على البيئة. والغرض من هذا البحث هو معرفة تطبيق التمويل الأخضر في بنك راكيات اندونيسيا الشريعة مالانج وتحسين التمويل الأخضر القائمة باستخدام تحليل القوة والضعف والفرصة والتهديد (SWOT).

يستخدم هذا البحث منهج النوعي الوصفي. ويتمكن هذه الدراسة في بنك راكيات اندونيسيا الشريعة مالانج. وتقنيات تحليل البيانات تستخدم طريقة تحليل عرض البيانات، وتحفيض البيانات، وعرض البيانات، والاستنتاج والتحقق.

وأظهرت النتائج أنّ تنفيذ التمويل الأخضر في بنك راكيات إندونيسيا الشريعة مالانج يهدف ليس مجرد لتحسين المستوى الاقتصادي للعميل، ولكن أيضا يهتم بالوعي الإجتماعي والتحليل البيئة الذي مطابق بتحليل الآثار البيئية (AMDAL). ولذلك، أنّ بنك راكيات إندونيسيا الشريعة مالانج لديه الإمكان على أن يصبح البنك القادر على حفظ الاستقرار الاقتصادي والطبيعي، ويسعي على تلبية احتياجات الأموال المطلوبة من قبل العملاء. من هذه الإمكانات، البنك راكيات إندونيسيا الشريعة مالانج يحاول على لتحسين من خلال تحقيق التوازن بين جوانب الناس، والكواكب (البيئة)، والربح (الإقتصاد)، صارمة في إطلاق التمويل، ضباط المحاسبة الدقيقون في إعطاء التمويل وتوفير الراحة لتمويل العملاء.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

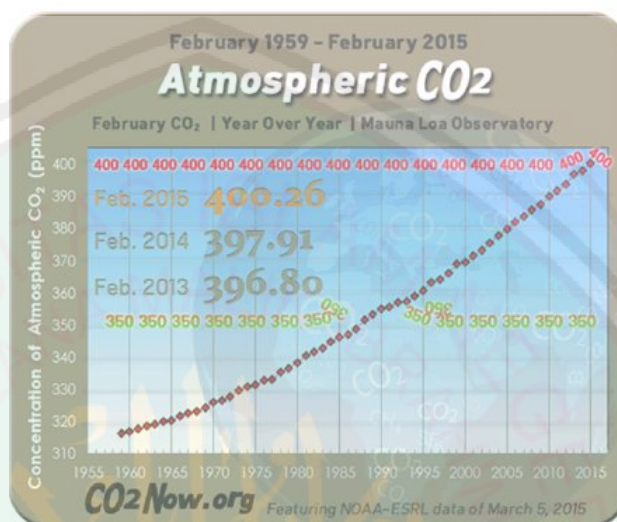
Pada abad ke-21, manusia di dunia telah mengalami perubahan yang cepat, tak terkecuali juga dengan lingkungan. Revolusi kondisi lingkungan ini mengakibatkan gejolak pergeseran paradigma. Pemanasan global dan krisis lingkungan di seluruh dunia adalah beberapa fenomena dari tahap revolusi akibat semakin berkurangnya lahan hijau (Yongrok, 2015: 14785). Sementara proses globalisasi tersebut berlanjut dengan cepat demi memenuhi kebutuhan seluruh dunia, proses ini juga membawa beberapa masalah. Dalam permasalahan yang butuh ditangani salah satunya adalah masalah lingkungan (Valarmathi dan Yuvarani, 2016: 16363).

Saat ini masalah lingkungan cukup sering diperbincangkan. Sebagaimana telah diketahui bersama bahwa lapisan ozon kini semakin menipis. Dengan terus menipisnya lapisan itu, sangat dikhawatirkan bila lapisan ini tidak ada atau menghilang sama sekali dari alam semesta ini. Tanpa lapisan ozon sangat banyak akibat negatif yang akan menimpa makhluk hidup di muka bumi ini (Himpunan Pemerhati Lingkungan Hidup, 2011).

Semua akibat negatif tersebut akan semakin parah apabila tidak ada aksi nyata untuk memperbaiki kondisi lingkungan yang ada saat ini. Manusia sebagai makhluk yang derajatnya paling tinggi di antara ciptaan Allah SWT yang lain serta dibekali akal dan budi pekerti harusnya mampu menjaga kondisi lingkungan,

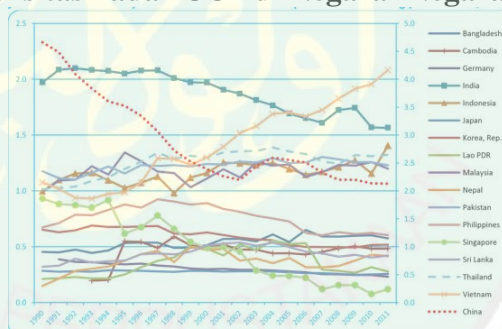
bukan justru merusak kondisi lingkungan demi pencapaian kepentingan masing-masing.

Gambar 1.1
Kadar CO2 di atmosfer



Sumber: IESR, 2016

Gambar 1.2
Intensitas kadar CO2 di Negara- Negara Asia



Sumber: Volz, 2016

Berbagai pihak menuding bahwa penyebab utama terjadinya kerusakan lingkungan dan krisis sosial-lingkungan selama ini adalah strategi dan kebijakan pembangunan yang tidak ramah lingkungan serta pro-rakyat. Strategi dan kebijakan pembangunan nasional lebih mengutamakan pencapaian kepentingan ekonomi dibanding kepentingan lingkungan (Lako, 2014: 4).

Akibatnya, meskipun di satu sisi pertumbuhan laba korporasi dan pertumbuhan ekonomi negara terus meningkat (EN), namun pada saat yang sama eskalasi krisis sosial dan krisis lingkungan (EKSL) juga semakin meningkat. Permasalahan lingkungan justru kian kompleks serta membahayakan. Fenomena ini sering disebut sebagai “paradoks pertumbuhan ekonomi” (Lako, 2014: 2).

Semakin meningkat pertumbuhan penduduk maka virus ini kian mengancam keselamatan bumi, menjadikannya terpuruk oleh parasit bernama manusia. Sesungguhnya manusia itu relatif bermental buruk. Salah satunya berwatak perusak (*al-fasid*). Sekarang tinggal manusianya saja, mampu dan maukah menggunakan akalunya untuk melestarikan lingkungan dan tidak merusak alam? Jawabannya ada pada diri manusia itu sendiri (Subhan, 2017).

Sebagaimana yang dituliskan Firman Allah QS. Ar-Rum: 41

ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي
عَمِلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ ﴿٤١﴾

“Telah nampak kerusakan didarat dan dilaut akibat ulah tangan manusia, supaya Allah merasakan kepada mereka sebagian dari (akibat) perbuatan mereka, agar mereka kembali (kejalan yang benar)”.

Berdasarkan ayat tersebut, dapat diketahui bahwa bumi membutuhkan perbaikan dari segala aspek. Perbaikan bumi harus dilakukan secara global, maupun nasional. Semua pihak harusnya mendukung kegiatan untuk memperbaiki bumi. Lingkungan yang terus mengalami degradasi harus segera dicegah dari segala lini, tak terkecuali dari lini perbankan (Tripti dan Punit, 2015: 27).

Dalam perbankan, bukti nyata dari dukungan perbaikan lingkungan salah satunya adalah melalui pelaksanaan *Green Finance*. *Green Finance* merupakan

pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah dengan mempertimbangkan aspek lingkungannya pula demi menyeimbangkan antara perkembangan ekonomi dan perbaikan lingkungan.

Perbankan syariah, dalam rangka mendukung perbaikan lingkungan turut serta melaksanakan konsep *Green Finance*. Memang jika dilihat dari beberapa segi, perbankan dan lingkungan dianggap dua 'dunia' yang dalam beberapa hal cenderung berlawanan, karena Bank adalah institusi *profit oriented* sedangkan lingkungan adalah suatu sistem yang tidak bernilai finansial (Ayu dan Anityasari, 2013: 1).

Akan tetapi, Lako (2014) dalam bukunya *Green Economy* menjawab bahwa pihak perbankan memiliki peran strategis untuk mendorong perbaikan lingkungan. Perbankan memiliki otoritas untuk mendorong atau bahkan memaksa perusahaan-perusahaan agar menghijaukan bisnisnya melalui kebijakan kredit kepada para nasabahnya (Lako, 2014: 93).

Penghijauan terhadap strategi korporasi perbankan juga sangat penting dalam upaya mendorong dan meningkatkan kesadaran, kepedulian, dan komitmen berkelanjutan dari para *stakeholders* perbankan terhadap isu-isu sosial dan lingkungan (Lako, 2014:97). Strategi menurut Chandler merupakan tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun (Rangkuti, 2001: 4).

Formulasi strategis atau yang biasanya disebut dengan perencanaan strategis merupakan proses penyusunan perencanaan jangka panjang. Karena itu, prosesnya lebih banyak menggunakan proses analitis (Rangkuti, 2001: 8). Analisis *SWOT* sebagai alat dari formulasi strategi, yang merupakan identifikasi dari berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Treats*). Dengan demikian perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Rangkuti, 2001: 19).

Dalam pelaksanaan konsep *Green Finance*, Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) Kantor Cabang Malang telah ikut andil dalam pelaksanaan perbaikan lingkungan. Dari 30 Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu di Jawa timur, BRIS KC Malang konsisten untuk melakukan *Green Finance* (Annual Report BRISyariah, 2016). Selain itu BRISyariah KC Malang juga memiliki potensi lebih unggul di banding daerah lainnya di Jawa Timur karena beberapa alasan yang disampaikan oleh Bapak Yunus selaku Ketua ekonomi komunitas, trip wisata, edukasi, dan ragam potensi Jawa Timur bahwa Malang Kota cerdas ini memiliki 98 perguruan tinggi pilihan, menjadi contoh kota cerdas (ramah); baik ramah secara ekonomi, sosial, dan lingkungan (ekologi). Kota Malang menonjol sebagai kota pendidikan dan kota transit wisata (Beta, 2016).

Hal ini sejalan dengan upaya yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan dalam mengelola aspek lingkungan, sosial dan tata kelola (LTS) dalam bisnis. OJK sebagai otoritas di sektor keuangan telah turut berpartisipasi dengan menerbitkan *Roadmap* Keuangan Berkelanjutan. *Roadmap* tersebut juga sebagai wujud kerjasama OJK dengan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan (OJK, 2016).

Green finance sejalan dengan prinsip *green economic* yang menitikberatkan tak hanya optimalisasi faktor ekonomi, tapi tetap memperhatikan keberlangsungan dan kelestarian faktor-faktor ekonomi tersebut. *Green finance* dalam hal ini, tentu sejalan dengan tujuan syariah Islam yang dicerminkan dari kaidah fikih, "menghilangkan *mudharat* lebih diutamakan dari mendapatkan *mashlahat*". *Green finance* juga sesuai dengan tujuan penciptaan manusia dan fondasi ekonomi syariah, yaitu *khilafah*. Menjadi *khilafah* di muka bumi, artinya menjaga serta melestarikan lingkungan dan kehidupan di muka bumi (Asy-Syafi'i: 1997).

Di perkembangan terkini, beberapa isu tentang penjagaan lingkungan tidak hanya berkaitan dengan hal-hal materi semata, akan tetapi erat kaitannya dengan dimensi moral dan spiritual. Kamali menyebutkan beberapa pijakan dalam penjagaan lingkungan adalah *tauhid* (*divine oneness*/mengesakan Allah), *khilafah* (*vicegerency*/manusia sebagai wakil Allah), *amanah* (*trusteeship*/dapat dipercaya), *umran* (*building the earth*/memakmurkan bumi), *tawazun* (*keeping the balance*/menjaga keseimbangan), *al-nadzafah wa al-jamal* (*beauty and cleanliness*/kebersihan dan keindahan), *al-intihaaq wa al-isaah* (*violation and*

abuse/pelanggaran dan penyalahgunaan), *fasad al-ardh* (*mischief making and corruption*/menjauhi perusakan bumi), *israf wa al-tabdzir* (*extravagance and waste*/menjauhi berlebih-lebihan dan mubazir), *al-dzarar yuzal* (*infliction of harm*/menghindari bahaya) (Fauzia, 2016: 91).

Terkait dengan isu pelestarian lingkungan yang terjadi saat ini, diketahui bahwa negara Indonesia bisa mengambil peluang atas masalah lingkungan tersebut, seperti *Green Finance* yang akhir-akhir ini kerap dilontarkan oleh beberapa perusahaan. Hal ini karena banyak yang membutuhkan penanganan segera atas masalah perubahan iklim. *Green Finance* dalam penelitian tersebut diprosikan sebagai pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah (Uddin, 2016: 80).

Berbeda dengan penelitian di atas, Keerthi (2013) dalam penelitiannya yang berjudul “*A Study on Emerging Green Finance in India: Its Challenges & Opportunities*”, menyatakan bahwa Perbankan Syariah masih belum berperan dalam mewujudkan Keuangan Berkelanjutan melalui konsep *Green Finance*. Dalam penelitian yang dilakukan mendapatkan hasil bahwa masih belum banyak inisiatif yang dilakukan oleh pihak Perbankan Syariah dalam rangka menciptakan Keuangan Berkelanjutan dalam bisnis mereka. Selain itu, Perbankan Syariah juga menganggap konsep tersebut sebagai beban keuangan jika nantinya dijalankan.

Berdasarkan uraian diatas, ada inconsistent hasil dari konsep *Green Finance* yang diterapkan di lini Perbankan, oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Strategi Pembiayaan dalam Upaya Optimalisasi Konsep *Green Finance* (Studi Kasus pada Bank Rakyat**

Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang)”. Dengan menggunakan metode analisis *SWOT* (*Strenght, Weakness, Opportunitiess* dan *Threats*) diharapkan Perbankan Syariah dapat menentukan strategi bisnis pembiayaan yang tepat dan sesuai untuk dapat diimplementasikan dalam proses bisnisnya, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dialami oleh perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berangkat dari latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan suatu fokus permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang?
2. Bagaimana potensi dari *Green Finance* yang ada di BRI Syariah Kantor Cabang Malang?
3. Bagaimana mengoptimalkan konsep *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang.
2. Untuk mengetahui potensi dari *Green Finance* yang ada di BRI Syariah Kantor Cabang Malang.
3. Untuk memberikan solusi dari tantangan yang timbul dalam mengoptimalkan konsep *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang, kemudian untuk manfaat dari penelitian tentang *Green Finance* adalah:

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk pengembangan keilmuan dibidang pengelolaan bank syariah.
- b. Untuk menambah ilmu pengetahuan mengenai Analisis *SWOT*.
- c. Untuk menambah ilmu pengetahuan mengenai penerapan *Green Finance*.

2. Manfaat praktis

a. Manfaat bagi mahasiswa

Manfaat yang dapat dirasakan langsung adalah memperoleh pengetahuan mengenai potensi *green finance* dari bank syariah yang akan berdampak pada lingkungan dan alam.

b. Manfaat bagi lembaga

Dengan mengetahuinya pentingnya konsep *green finance* dalam rangka perbaikan lingkungan dan keeksistensian lembaga keuangan syariah, maka diharapkan akan berdampak pada kesadaran para lembaga instansi.

1.4 Batasan Penelitian

Agar penulisan penelitian ini tidak menyimpang dan mengambang dari tujuan fokus yang semula sudah ditetapkan, maka ditentukan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Bank yang dibahas hanya lingkup BRI Syariah Kantor Cabang Malang.
2. Lokasi penelitian berada di BRI Syariah Kantor Cabang Malang.
3. Bentuk analisis strategi yang digunakan hanya dengan Analisis *SWOT*.
4. Konsep pengembangan yang dilakukan hanya lingkup *Green Finance*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian ini mengacu pada penelitian terdahulu dengan tujuan agar peneliti dapat mengembangkan hasil penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya. Penelitian yang dilakukan sebelumnya dapat disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

NO	Nama, Tahun, Judul	Fokus Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1.	Manmohan Vyas (2017) dengan judul “ <i>Green Finance and Sustainable Development: An Indian Perspective</i> ”.	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa <i>Green Finance</i> yang bertujuan untuk mengatasi efek buruk dari era globalisasi yang nantinya akan merusak lingkungan.	Penelitian Kualitatif.	Bahwa dengan dibatasinya proyek yang nantinya akan merusak lingkungan, maka <i>Green Finance</i> dirasa telah mampu berkontribusi untuk perbaikan lingkungan hidup. Selain itu konsep <i>Green Finance</i> juga dirasa mampu mewujudkan Keuangan Berkelanjutan yang nantinya akan berdampak pada perkembangan ekonomi serta lingkungan.

2.	Jiping Zhou, Siqin Xiong, Yucheng Zhou ¹ , Zijian Zou, and Xiaoming Ma (2017) dengan judul “ <i>Research on the Development of Green Finance in Shenzhen to Boost the Carbon Trading Market</i> ”.	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa <i>Green finance</i> mengacu pada layanan keuangan yang disediakan untuk kegiatan ekonomi yang mendukung perbaikan lingkungan, mitigasi perubahan iklim dan pemanfaatan sumber daya yang lebih efisien.	Penelitian Kualitatif.	bahwa bank di Negara China membangun Sistem Keuangan Hijau yang dikeluarkan oleh Bank Rakyat China dan institusi terkait lainnya telah meningkatkan sistem <i>Green Finance</i> sebagai strategi nasional, dan untuk mengubah pola pertumbuhan ekonomi, mengarahkan pada dana sosial untuk berpartisipasi aktif dalam proyek hijau, serta menurunkan syarat-syarat pembiayaan dan mempromosikan pembangunan ekonomi yang sehat.
3.	Dian Wahyudin (2016) dengan judul “Strategi Konsep Ekonomi Hijau Sebagai <i>Sustainable Development Goals</i> di Indonesia”.	Fokus Penelitian pada penelitian ini mengungkap konsep ekonomi hijau dan diharapkan dapat memaksimalkan pertumbuhan	Penelitian Kualitatif.	bahwa konsep <i>Green Finance</i> serta penyediaan insentif dan disinsentif oleh pemerintah sebagai <i>Sustainable Development Goals</i> di Indonesia dalam upaya pemerintah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi

		ekonomi di Indonesia sebagai salah satu bentuk pembangunan berkelanjutan.		melalui konsep ekonomi hijau.
4.	Mohammad Nazim Uddin (2016) dengan judul “ <i>Shari’ah Based Banking and Green Finance: Evidence from Bangladesh</i> ”.	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa <i>Green Finance</i> yang berperan penting di Perbankan Syariah.	Penelitian Kuantitatif .	bahwa <i>Green Finance</i> merupakan cara untuk melaksanakan Keuangan Berkelanjutan yang juga nantinya akan berimbas pula pada tanggung jawab sosial pihak perbankan.
5.	Priyanka Goel (2016) dengan judul “ <i>Green finance: a step towards sustainable financial system</i> ”.	Fokus Penelitian pada penelitian ini berupa konsep <i>Green Finance</i> yang merupakan inovasi di bidang keuangan.	Penelitian Kualitatif.	bahwa <i>Green Finance</i> di sektor keuangan yang dilakukan adalah melakukan investasi pada produk dan proyek ramah lingkungan yang bertujuan mengurangi atau menghindari emisi gas rumah kaca, mengendalikan polusi industri, sanitasi air, pengelolaan limbah dan perlindungan keanekaragaman hayati secara keseluruhan.

6.	Dr. Loluru Nagarjuna (2015) " <i>Green Financial Management Practices in the Public and Private sector Bank - a Case study of SBI & ICICI</i> ".	Fokus Penelitian pada penelitian ini adalah upaya pengembangan industri keuangan melalui konsep <i>Green Finance product</i> .	Penelitian Kualitatif.	bahwa konsep <i>green finance</i> yang dianggap inovatif di bidang keuangan, sebagai keadaan yang menggambarkan berbagai macam pendanaan untuk teknologi, proyek, industri, atau teknologi yang berorientasi lingkungan dan bisnis.
7.	Ms. Tripti Chopra dan CA Punit Kakrecha (2015) dengan judul " <i>Green Finance: The Practices of Banks and Perspective of Customers</i> ".	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa Konsep <i>Green Finance</i> yang ditujukan untuk membuat nasabah tertarik.	Penelitian Kuantitatif .	bahwa nasabah sudah mulai mempercayai konsep <i>Green Finance</i> , sehingga <i>Green Finance</i> mampu membuat perekonomian menjadi berkembang.
8.	Tasnim Chowdhury, Rajib Datta dan Haradhan Mohajan (2013) dengan judul " <i>Green Finance is essential for</i>	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa peran dari <i>Green Finance</i> untuk mengurangi GRK dan polusi udara.	Penelitian Kualitatif.	Bahwa pertumbuhan <i>Green Finance</i> berjalan harmoni antara ekonomi dan lingkungan hidup.

	<i>economic development and sustainability</i> ”.			
9.	Keerthi B.S,M (2013). dengan judul “A Study on <i>Emerging Green Finance in India: Its Challeges & Opportunities</i> ”.	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa <i>Green Finance</i> sebagai upaya Efisiensi dari Sumber Daya Alam sering terabaikan.	Penelitian Kualitatif .	bahwa nyatanya konsep tentang <i>Green Finance</i> tidak maksimal dilaksanakan dan dirasa kurang inovatif, sehingga tidak membawa dampak apapun bagi perekonomian dan lingkungan.
10.	Deokkyo Oh (2010) dengan judul “ <i>Green Finance in Korea</i> ”.	Fokus penelitian pada penelitian ini berupa prospek pengembangan ekonomi untuk masa depan melalui <i>Green Finance</i> untuk negara Korea melalui perbankan.	Penelitian Kualitatif.	bahwa bank harus mencoba melakukan <i>Green Finance</i> baik untuk mendapatkan keuntungan maupun untuk tanggung jawab sosial mereka sendiri. Hal ini dimaksudkan untuk mengembangkan keuangan berbasis sosial-lingkungan di negara Korea

Sumber: Penelitian terdahulu diolah peneliti, 2017

Dari kesepuluh penelitian terdahulu, terdapat beberapa aspek yang menjadi perbedaan dengan penelitian yang dilakukan saat ini. Pada penelitian yang dilakukan oleh Vyas (2017) memiliki objek penelitian yang lebih luas daripada penelitian yang dilakukan saat ini. Selain itu, lokasi penelitian pun juga

berbeda yakni di India, sementara penelitian saat ini di Indonesia. Perbedaan penelitian kedua yang dilakukan oleh Jiping Zhou, dkk (2017) memiliki lingkup penelitian yang berbeda yakni dari segi strategi yang digunakan dalam mempromosikan *Green Finance*. Penelitian ketiga yang dilakukan oleh Wahyudin (2016) lebih condong pada pihak pemerintah daripada peran bank dalam mengembangkan *Green Finance*. Penelitian keempat Uddin (2016) banyak menerapkan *questioner* sebagai metode penelitian yang dilakukan, sementara penelitian saat ini menggunakan metode studi kasus. Penelitian kelima yang dilakukan oleh Goel (2016) lebih menekankan *Green Finance* untuk perbaikan kondisi lingkungan tanpa melakukan strategi di segi pembiayaan. Penelitian keenam yang dilakukan oleh Nagarjuna (2015) yang mengembangkan *Green Finance* dengan cara mengembangkan produk-produk berbasis *Green Finance*. Penelitian ketujuh yang dilakukan oleh Chopra dan Kakrecha (2015) pada metode yang digunakan oleh peneliti dalam mengelola data mengenai *Green Finance*. Penelitian kedelapan yang dilakukan oleh Chowdhury, Datta dan Mohajan (2013) memiliki perbedaan pada objek penelitian. Penelitian kesembilan yang dilakukan oleh Keerthi (2013) lebih banyak membahas tentang pembaharuan energi dan sedikit membahas poin *Green Finance*, sementara penelitian saat ini membahas banyak mengenai *Green Finance*. Penelitian kesepuluh yang dilakukan oleh Oh (2010) mengenai *Green Finance* yang harus mampu mengembangkan keuntungan di segi bisnis maupun segi sosial.

Secara garis besar penelitian yang dilakukan sebelumnya berbeda dengan penelitian yang dilakukan saat ini baik dari segi objek maupun alat analisis yang

digunakan. Pada penelitian sekarang merupakan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus yang peneliti lakukan dengan cara menganalisis *Green Finance* menggunakan Analisis *SWOT*.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Perbankan Syariah

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia yang memiliki beragam suku bangsa, bahasa, dan agama dengan jumlah penduduk 240 juta. Meskipun bukan negara Islam, Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia dengan jumlah penduduk beragama Islam sebanyak 88 persen, Kristen 3 persen, Katolik 3 persen, Hindu 2 persen, Budha 1 persen, dan lainnya 1 persen. Semakin majunya sistem keuangan dan perbankan serta semakin meningkatnya kesejahteraan, kebutuhan masyarakat, khususnya Muslim, menyebabkan semakin besarnya kebutuhan terhadap layanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah (Ascarya, 2015: 203).

Perbankan sebagai entitas bisnis yang berperan penting dalam kegiatan pembangunan mengalami perkembangan yang signifikan. Paket Kebijakan Oktober 1988 (Pakto 88), Undang-Undang (UU) Perbankan No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang dilanjutkan perubahan UU Perbankan melalui UU No. 10 Tahun 1998 menjadi dasar hukum bagi perkembangan dimaksud, serta memberikan sumbangan yang penting, inovatif, dan prospektif bagi operasional dan produk perbankan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Ansori, 2013: 1).

Sistem perbankan konvensional yang telah ada sebelumnya menjadi semakin lengkap dengan diintrodukirnya sistem perbankan syariah sehingga

diharapkan dapat memenuhi kebutuhan semua elemen masyarakat akan jasa perbankan tanpa perlu “ragu” lagi mengenai boleh/tidaknya memakai jasa perbankan terutama jika ditinjau dari kacamata agama. Bahwa yang menjadi kritik sistem perbankan syariah terhadap perbankan konvensional bukan dalam hal fungsinya sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), akan tetapi karena di dalam operasionalnya terdapat unsur-unsur yang dilarang, berupa unsur perjudian (*maysir*), unsur ketidakpastian/keraguan (*gharar*), unsur bunga (*interest/riba*), dan unsur kebathilan (Ansori, 2013: 2).

Adanya pelarangan dimaksud tidak berarti melarang setiap subjek hukum melakukan transaksi keuangan melalui perbankan, karena Islam juga memberikan alternatif penggantinya berupa akad-akad tradisional Islam atau lazim dikenal dengan prinsip syariah yang dapat diterapkan dalam produk perbankan. Lebih lanjut dalam rangka penerapan prinsip dimaksud telah mendapatkan dasar hukumnya dalam peraturan perundang-undangan dari tingkat konstitusi hingga peraturan teknisnya berupa Peraturan Bank Indonesia (PBI) dan Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) (Ansori, 2013: 2).

Akad-akad pada Bank Syariah tersebutlah yang membuat segala transaksi *ribawi* menjadi halal. Oleh karena itu, nasabah tidak perlu khawatir akan kegiatan operasional yang dilakukan oleh Bank Syariah. Selain itu, Bank Syariah juga memiliki DPS yang mengawasi apabila kegiatan bisnisnya tidak berjalan sesuai dengan syariat Islam.

Bank Syariah sebagai entitas bisnis akan melaksanakan kegiatan usaha layaknya perbankan pada umumnya yakni melakukan kegiatan penghimpunan

dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Disamping itu juga melakukan kegiatan usaha di bidang jasa dan kegiatan di bidang sosial sebagai manifestasi dari fungsi sosial yang diembannya (Ansori, 2013: 35).

2.2.2 Definisi Pembiayaan

Pembiayaan atau *finance*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan Islam atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga Islam, penempatan modal, penyertaan modal sementara, komitmen, dan kontijensi pada rekening administrasi serta sertifikat *wadiah* (Rivai, 2010: 681).

Ada pula pengertian pembiayaan menurut Kasmir adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2014: 82).

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan adalah “*penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau*

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbaan atau bagi hasil” (Djamil, 2012: 65).

Singkatnya, pembiayaan adalah kegiatan meminjam dana kepada lembaga bank maupun non bank dengan tujuan mendapatkan lebih banyak modal dari sebelum mendapatkan pembiayaan.

2.2.3 Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk (Rivai, 2010: 682):

- a. Peningkatan ekonomi umat.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha.
- c. Meningkatkan produktivitas.
- d. Membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk (Rivai, 2010: 682):

- a. Upaya pengoptimalan laba.
- b. Upaya meminimalkan risiko.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana.

2.2.4 Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk (Rivai, 2012: 686):

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun melalui usaha baru. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

b. Meningkatkan daya guna barang

1. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kepala dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya.

2. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan atau dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan *utility* barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh

keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

c. Meningkatkan peredaran uang.

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga pengguna uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku *money creator*. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi, penukaran uang kartal yang disimpan di giro dengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral. Di samping itu dengan cara transformasi yaitu bank membeli surat berharga dan membayar dengan uang giral.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

e. Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

1. Pengendalian inflasi
2. Peningkatan ekspor
3. Rehabilitasi prasarana
4. Pemenuhan kebutuhan- kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

f. Sebagai Jembatan untuk meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus menerus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di pihak lain pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan *eksport* akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Di samping itu, dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha- usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.

Apabila rata-rata pengusaha, pemilik modal, dan buruh atau karyawan mengalami peningkatan pendapatan negara via pajak akan bertambah, penghasilan

devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

2.2.5 Prinsip- Prinsip Pembiayaan

Adapun prinsip- prinsip dari pembiayaan adalah (Asiyah, 2015: 82):

1. Prinsip 5 C

a. *Character*

Character menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas.

Dalam melakukan analisis mengenai karakter berkaitan dengan integritas dari calon nasabah. Integritas ini menentukan *willingness to pay* atau kemauan membayar kembali nasabah atas kredit yang telah dinikmatinya. Penilaian terhadap iktikad atau kemauan baik nasabah untuk memenuhi kewajibannya memang agak sukar untuk dilaksanakan, khususnya terhadap calon nasabah yang baru dikenal oleh bank.

Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari bank.

b. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan.

Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah tersebut. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan oleh bank semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaannya, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan tersebut dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

c. Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon nasabah. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

Perbandingan antara besarnya pembiayaan dari bank dengan besarnya modal sendiri yang dapat disediakan nasabah disebut dengan *debt to equity ratio*. Penilaian terhadap permodalan sangat erat hubungannya dengan nilai modal yang dimiliki calon nasabah guna membiayai proyek yang akan dijelankannya.

Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan. Dalam hal ini calon nasabah merupakan perseorangan, dan tujuan penggunaan pembiayaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* tersebut dapat diartikan sebagai uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang. Dengan demikian, semakin besar uang

muka yang dibayarkan oleh debitur untuk membeli rumah tersebut, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan tersebut kemungkinan akan lancar.

d. Collateral

Berdasarkan ketentuan yang dikeluarkan pemerintah/Bank Indonesia, setiap pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank harus didukung oleh adanya jaminan/agunan yang memadai, kecuali untuk program-program pemerintah.

Collateral merupakan jaminan/agunan yang diberikan calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila nasabah tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan macet, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai jaminan, kecuali untuk pembiayaan program atau pembiayaan khusus yang kadang-kadang juga tidak ditutup dengan agunan yang memadai.

e. Condition of Economy

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon nasabah di masa yang akan datang.

Beberapa analisis yang perlu dilakukan terkait dengan *condition of economy* adalah kebijakan pemerintah. Apabila kebijakan pemerintah sering berubah, maka hal ini juga akan sulit bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.

Di dalam prinsip 5 C, setiap permohonan pembiayaan calon nasabah telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Sebagai contoh, permohonan pembiayaan untuk pembiayaan konsumtif, maka bank hanya melakukan analisis terhadap 5 C. Dari analisis tersebut, akan diperoleh gambaran tentang nasabah dan kemungkinan pembiayaannya (Asiyah, 2015: 89).

Ada pula mengenai prinsip 5 P, yaitu (Asiyah, 2015: 91):

a. *Party* (Golongan)

Bank mencoba melakukan penilaian terhadap beberapa golongan yang terdiri dari golongan yang sesuai dengan *character, capacity, capital*. Bank akan melihat ketiga prinsip tersebut dalam mengambil keputusan pembiayaan, karena ketiga prinsip tersebut merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.

b. *Purpose* (Tujuan)

Purpose lebih difokuskan terhadap tujuan penggunaan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Bank akan melihat dan melakukan analisis terhadap tujuan pembiayaan tersebut dengan mengkaitkannya dengan beberapa aspek sosial lainnya. Kemudian, yang lebih penting adalah melakukan monitoring setelah pembiayaan dicairkan, apakah penggunaan pembiayaan tersebut sudah sesuai dengan tujuan permohonan atau ada penyimpangan. pembiayaan yang digunakan tidak sesuai dengan tujuan akan berdampak *negative* pada kelangsungan pembiayaan tersebut.

c. *Payment* (Pembayaran Kembali)

Sebelum memutuskan permohonan pembiayaan nasabah, maka yang perlu dilakukan oleh bank adalah menghitung kembali kemampuan calon nasabah dengan melakukan estimasi terhadap pendapatan dan biaya. Estimasi tersebut dapat digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan atau sisa dana yang tidak terpakai sebagai dan yang akan dibayarkan sebagai angsuran kepada bank.

Di samping menghitung pendapatan, bank perlu memperkirakan jangka waktu nasabah dapat melunasi pembiayaannya disesuaikan dengan *net cash flow*-nya, yaitu perbandingan antara *cash in flow* dan *cash out flow* calon nasabah.

d. *Profitability* (Kemampuan Perusahaan dalam Memperoleh Keuntungan)

Profitability, tidak terbatas pada keuntungan calon nasabah, akan tetapi juga keuntungan yang akan dicapai oleh bank apabila pembiayaan tersebut diberikan. Bank akan menghitung jumlah keuntungan yang dicapai oleh calon nasabah dengan adanya pembiayaan dari bank dan tanpa adanya pembiayaan bank. Di samping itu, bank juga perlu menghitung jumlah pendapatan yang akan diterima oleh dari pembiayaan tersebut. Jumlah tersebut dapat dilihat dari besarnya bunga yang akan diterima. Selain itu, bank juga perlu mempertimbangkan pendapatan lain selain bunga, misalnya pendapatan *fee* dan komisi karena nasabah akan melakukan setiap transaksi melalui bank.

e. *Protection* (Perlindungan)

Proteksi merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya. Untuk melindungi pembiayaan tersebut maka bank meminta jaminan kebendaan kepada calon nsabah. Jaminan ini merupakan sumber dana pembayaran kedua.

Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut.

Misalnya, pembiayaan perlu dijamin dengan tanah yang berdiri di atasnya sebuah bangunan. Maka bangunan tersebut perlu diasuransikan untuk menjaga apabila terdapat kebakaran (asuransi kebakaran).

Konsep lain yang perlu mendapat perhatian dalam pengambilan keputusan pemberian pembiayaan adalah prinsip 3 R (Asiyah, 2015: 96):

a. Return

Return dapat diartikan sebagai hasil usaha yang dicapai oleh perusahaan calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap hasil yang akan dicapai oleh calon nasabah. Analisis tersebut dapat dilakukan dengan melihat hasil yang telah dicapai sebelum mendapat pembiayaan dari bank, kemudian melakukan estimasi terhadap usaha yang mungkin akan dicapai setelah mendapat pembiayaan.

Setelah bank melihat hasil usaha yang dicapai oleh perusahaan, kemudian bank akan melihat seberapa besar hasil tersebut dan apakah hasil usaha tersebut dapat digunakan untuk membayar pinjamannya dan sekaligus dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya.

b. Repayment

Repayment diartikan sebagai kemampuan perusahaan calon nasabah untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah dinikmati. Bank perlu melakukan analisis terhadap kemampuan calon nasabah dalam mengelola

usahanya. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam menciptakan keuntungan.

Setelah diketahui kemampuan calon nasabah dalam hal keuangan tersebut, maka bank perlu menghitung jangka waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk dapat melunasi kewajiban tersebut. Dalam hal pembayaran kembali pinjamannya akan dilakukan secara angsuran, atau pembayaran dilakukan sekaligus pada akhir periode, bank perlu melakukan analisis lebih dalam terkait dengan jadwal angsuran agar calon nasabah setelah mendapat pinjaman dapat memenuhi kewajibannya dengan melakukan pembayaran kembali atas pinjaman tersebut. Bank mengharapkan agar dana yang telah dipinjamkan kepada nasabah akan dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.

c. Risk Bearing Ability

Risk bearing ability merupakan kemampuan calon nasabah untuk menanggung risiko apabila terjadi kegagalan dalam usahanya. Salah satu pertimbangan untuk meyakini bahwa calon nasabah akan mampu menghadapi risiko ketidakpastian, yaitu dengan melihat struktur permodalannya. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah akan semakin besar kemampuan calon nasabah dalam menutup risiko kegagalan usahanya. Bank juga perlu mendapat jaminan atas pembiayaan yang diberikan, kemudian jaminan tersebut perlu ditutup dengan asuransi yang memadai.

Konsep 5 P dan 3 R merupakan perkembangan dari konsep sebelumnya yaitu konsep 5 C. apabila kita teliti konsep tersebut, dapat dikatakan bahwa konsep 5 P dan 3 R tersebut, sudah terdapat dalam konsep 5 C, sehingga sulit

dibedakan. Bagaimanapun juga prinsip 5 C lebih populer dibanding konsep 5 P dan 3 R. Dalam praktik bank, bank menerapkan prinsip 5 C dalam memutuskan permohonan pembiayaan calon nasabah, karena prinsip 5 C ini sudah mencakup beberapa konsep 5 P, maupun konsep 3 R (Asiyah, 2015: 98).

2.2.6. Definisi *Green Finance*

Tidak ada definisi baku mengenai *green finance* atau pembiayaan hijau. *Green Finance* didefinisikan sebagai dukungan finansial untuk pertumbuhan hijau demi mengurangi efek gas rumah kaca dan emisi polutan udara secara signifikan. *Green Finance* menunjukkan pertumbuhan yang seimbang antara ekonomi dan lingkungan hidup. *Green Finance* ini terus dikembangkan demi kemajuan keuangan industri dan ekonomi dengan pengurangan emisi gas rumah kaca dan peningkatan perbaikan lingkungan serta pengurangan polusi melalui perantara pembiayaan (Uddin, 2016: 79).

Green Finance adalah bentuk kontribusi perbankan dalam upaya perbaikan lingkungan sekaligus penguatan dari segi finansial bagi para pelaku bisnis. Dengan adanya *Green Finance* diharapkan nantinya akan muncul para pelaku bisnis yang juga peduli akan keadaan lingkungan, serta menjalankan bisnisnya tidak semerta-merta hanya karena uang saja.

Green Finance adalah solusi untuk tiga ancaman yang saat ini sedang dialami oleh ekonomi global: yaitu, perubahan iklim, kendala energi dan krisis keuangan. *Green Finance* menjawab tantangan masyarakat luas terhadap konstruksi hukum keuangan di setiap negara. Dalam perkembangan lingkungan pada 1990-an perbankan mulai memainkan peran lebih besar dalam

mempengaruhi dan membentuk pembiayaan di bidang proyek. *Green Finance* mencakup perbaikan dalam bidang degradasi lingkungan, seperti polusi udara, polusi air dan kelangkaan, sungai yang tercemar, pembuangan limbah industri medis dan rumah tangga yang tidak tepat, penggundulan hutan, hilangnya ruang terbuka dan hilangnya keanekaragaman hayati. *Green Finance* ditujukan untuk kegiatan ramah lingkungan dan diharapkan mampu berkontribusi terhadap pengentasan kemiskinan (Uddin, 2016: 80).

Pembiayaan dalam proyek ramah lingkungan juga merupakan bentuk dari dukungan atas *Green Finance*. Untuk itu, dibutuhkan strategi dalam mengembangkan *Green Finance* di negara berkembang, yang salah satunya adalah Indonesia. Berikut adalah beberapa strategi yang bisa dijadikan peluang berkembangnya *Green Finance* (Uddin, 2016: 87):

- a) Mengalokasikan kebijakan lingkungan untuk mempromosikan investasi.
- b) Peningkatan investasi publik dan swasta.
- c) Mengidentifikasi proyek yang sesuai untuk *green finance*.
- d) Mengidentifikasi isu dan pendekatan untuk *green finance*.
- e) Peran berbagai instansi dalam mempromosikan *green finance*.

2.2.7 *Green Finance* di Sektor Perbankan

Bank memegang peran dalam melopori sistem ekonomi dengan mempengaruhi kegiatan bisnis, produksi, dan kegiatan ekonomi lainnya melalui kegiatan pembiayaannya. Dalam dua dekade terakhir dan awal abad ke-20 *green finance* telah dimulai. Bank ataupun koperasi (sebagai alternatif), namun juga ada penyedia layanan keuangan terdiversifikasi lainnya, seperti di Bank Retail,

Corporate & Investment Bank, perusahaan Manajemen Aset, dan perusahaan asuransi turut andil dalam memulai pembiayaan *Green Finance*. *Green Finance* sebagai bagian dari *green banking* memberikan kontribusi yang besar terhadap *Green Industry* dan ekonomi hijau yang merupakan komponen inisiatif secara global yang digerakkan oleh sekelompok pemangku kepentingan untuk menyelamatkan lingkungan (Uddin, 2016: 81).

Bank wajib membentuk unit *green finance* terpisah untuk bertanggung jawab dalam merancang, mengevaluasi dan mengelola masalah terkait pembiayaan di perbankan. Bank harus memastikan bahwa proyek yang dibiayai terbebasnya dari polusi lingkungan sambil menyediakan para pekerja, maupun modal ke perusahaan yang ada. Kegiatan usaha ramah lingkungan dan hemat energi akan diberikan preferensi pembiayaan oleh pihak bank. Bank dapat membiayai fasilitas pinjaman di bidang infrastruktur lingkungan, seperti proyek energi terbarukan, proyek penyediaan air bersih, pabrik pengolahan air limbah, pabrik pembuangan limbah padat dan berbahaya, pabrik bio-gas; pabrik bio-pupuk pun juga harus didorong. Bank harus membiayai kegiatan ekonomi di daerah rawan banjir, topan tanpa mengenakan premi risiko tambahan. Tujuan dari menerapkan *Green Finance* adalah sebagai berikut (Uddin, 2016: 84):

- a) Bank akan menyiapkan kebijakan dan rencana strategis untuk membiayai proyek hijau.
- b) Penciptaan kesadaran dan peningkatan kapasitas staf tentang *green finance*.
- c) Menyebarkan informasi tentang proyek hijau, profil proyek, biaya unit, dll.
- d) Menciptakan kesadaran di antara calon pengusaha.

- e) Mengidentifikasi proyek yang sesuai.
- f) Memfasilitasi persiapan proyek dan mempertimbangkan solusi.
- g) Membiayai proyek hijau.
- h) Menyiapkan dana bio karbon.
- i) Transfer ke hasil usaha / saham.
- j) Mendanai proyek hijau.

Bank diharapkan hanya akan memberikan pinjaman kepada pengusaha yang peduli dengan lingkungan. Bank tidak hanya memperbaiki standar mereka sendiri namun juga mempengaruhi perilaku serta tanggung jawab sosial, serta pelaku bisnis lain untuk praktik perbankan yang melestarikan lingkungan. Bank juga dapat membiayai penanaman tanaman salinitas di daerah-daerah. Tanaman yang mampu menahan air yang berguna sebagai tanaman resapan di daerah rawan banjir; tanaman tahan kekeringan di daerah rawan kekeringan; menggunakan air permukaan bukan air bawah tanah untuk irigasi; dan juga menggunakan bahan pupuk organik untuk membasmi insektisida dengan cara alami daripada menggunakan pupuk kimia (Uddin, 2016: 84).

2.2.8 Pengembangan *Green Finance*

Ada banyak teori tentang bagaimana menggunakan sumber daya publik untuk memerangi perubahan iklim, tetapi sebagian besar penelitian menyimpulkan bahwa ada sedikit gerakan untuk pelaksanaannya. Secara teoritis, kinerja yang dihasilkan dinilai sangat terbatas karena kurangnya kemitraan yang harmonis dalam prosesnya, karena kebijakan pertumbuhan hijau menghasilkan nilai tak terlihat. Sebagian besar melalui proses yang sangat rumit dan kompleks dengan

melibatkan beragam kepentingan kelompok, kebijakan ini dengan mudah jatuh ke dalam pertumbuhan *green finance* yang tidak jelas terhadap output yang ingin dicapai (Keerthi, 2013: 49).

Berawal dari ketidakjelasan ini akhirnya pengembangan *Green Finance* berjalan lambat dan tidak optimal. Akibatnya tidak banyak yang mengetahui bahwa sebenarnya *Green Finance* sangat berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan keseimbangan lingkungan. *Green Finance* tetap menjadi konsep baru yang pelaksanaannya hanya wacana saja.

Oleh karena itu, kinerja yang berkelanjutan dari waktu ke waktu adalah kunci untuk keeksistensiaan dari *green finance*. Ada banyak studi kasus yang dijadikan teladan tentang kebijakan yang mampu diimplementasikan dengan sukses, tapi tak seorang pun ingin karena operasi satu arah dari pemerintah. Oleh karena itu, juga diperlukan perantara untuk mengatur kebijakan yang efektif guna penyesuaian sistem demi mempromosikan umpan balik antara pemerintah dan sektor swasta, sehingga mampu menerapkan keuangan berkelanjutan (Keerthi, 2013: 49).

Selain itu, sebagian besar teknologi yang berorientasi pada konsep *green finance* baru dikembangkan, akan tetapi sangat sulit untuk mencocokkannya karena ketiadaan dari pihak mitra. *Green finance* pemerintah tidak mengarah pada ekonomi ramah lingkungan dan juga tidak mengarah pada segmentasi masyarakat menengah ke bawah. Pemerintah justru membuat segmen perusahaan menengah ke atas, yang memuat lebih dari 60 persen di semua negara. Dengan demikian,

intermediasi ini membuat pemerintah memiliki pembatasan baru yang berkebalikan dengan prinsip dari *Green Finance* (Keerthi, 2013: 52).

2.2.9 Relevansi antara Perbankan Syariah dengan *Green Finance*

Saat ini, meningkatnya kesadaran akan bahaya yang dihadapi bumi telah memaksa masyarakat untuk menunjukkan minat besar terhadap gagasan hijau yang telah lama menjadi bagian dari agama Islam sesuai sejarah umat manusia, sebagai khalifah di bumi yang harusnya melakukan perlindungan terhadap lingkungan. Islam menekankan pada pentingnya menjaga lingkungan dan kepentingan lingkungan. Perlindungan yang benar yaitu hidup selaras dengan alam, mencapai pembangunan berkelanjutan, memperkaya kehidupan di bumi, dan memanfaatkan sebaik-baiknya sumber daya yang tersedia. Dalam Quran yang terdapat dalam Surah Al- Baqarah: 29

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ أَسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَاوَاتٍ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٩﴾

“Dialah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu dan Dia berkehendak (menciptakan) langit, lalu dijadikan-Nya tujuh langit. Dan Dia Maha Mengetahui segala sesuatu”.

Pesan dari surat tersebut adalah “bahwa hubungan antara Allah dan manusia sama pentingnya dengan merawat lingkungan dan sumber daya alam”. Dalam Quran, Al-Fajr ayat 11 sampai 14 menekankan pada keharusan untuk peduli kepada lingkungan dan bentuk kehidupan yang telah Allah ciptakan di bumi ini, dan itu termasuk tepat dalam penggunaan sumber daya alam (Masukujjaman, 2016: 43).

Untuk lebih spesifik lagi, Islam menganjurkan perlindungan lingkungan dengan menjaga kelestarian ekosistem alam. Konsep perlindungan lebih di kedepankan daripada harus melakukan perbaikan atas ekosistem yang sudah rusak. Pelestarian meliputi perlindungan lingkungan dari kerusakan dan polusi dan yang mungkin akan terus berkembang (Muhammad, 2013). Allah tidak hanya memerintahkan pelestarian alam, tapi juga menjanjikan pahala bagi siapa yang mau menjalankan. Nabi Muhammad SAW, dalam sebuah hadis di Musnad Ahmad menyebutkan bahwa umat manusia akan diberi ganjaran untuk usaha mereka dalam meningkatkan kehijauan; menjadikannya pelopor pada setiap Muslim untuk berkontribusi terhadap hal usaha peningkatan kehijauan tersebut (Bukhari).

“Tiada seorang Muslim pun yang bertani atau berladang lalu hasil pertaniannya dimakan oleh burung atau manusia ataupun binatang melainkan bagi dirinya daripada tanaman itu pahala sedekah.”

Dari segi hubungan antara manusia dan lingkungan, ajaran-ajaran Islam pada dasarnya mengenalkan pelestarian sumber daya alam dan kebutuhan untuk menghormati semua makhluk hidup. Imam Bukhari menyatakan "Jika seorang Muslim menanam pohon atau menabur benih, dan kemudian seekor burung, atau seseorang atau hewan yang memakannya, itu dianggap sebagai pemberian amal (*sadaqah*) untuknya. Muslim yang tidak mau dan justru merusak alam seperti yang dinyatakan dalam Q.S Al-Rum ayat 41, dimana kerusakan parah atas tanah dan laut, akan datang pada orang-orang yang menganiaya lingkungan. Oleh karena itu, tanggung jawab setiap orang untuk berlatih dan membantu orang lain dalam melindungi lingkungan (Masukujjaman, 2016: 44).

Keberlanjutan Industri perbankan sebagai sumber kehidupan dari adanya perkembangan ekonomi dan segi bisnis memiliki kewajiban yang lebih besar terhadap masyarakat luas, karena sejauh ini penghijauan suatu ekonomi dirasa masih memprihatinkan. Demikian pula, bank syariah harus menjadi bagian dari usaha tersebut. Wilson (2003) mengklarifikasi bahwa, "ada perbedaan mendasar antara praktik etika yang diturunkan dari pengajaran agama dan yang dirancang untuk menarik moral sekuler saat ini. Mereka yang terlibat Keuangan Islam akan menganggap etika mereka sebagai abadi, karena pada akhirnya mereka didasarkan pada kesucian Wahyu, sedangkan etika yang berasal dari nilai sosial pasti lebih bersifat sementara". Demikian juga perannya Bank syariah melampaui komponen sistem keuangan, namun sebagai bagian dari bisnis berbasis nilai sistem sosial yang digerakkan oleh prinsip kepentingan umum atau *maslahah*. Sistem ini berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan umum masyarakat (Masukujjaman, 2016: 45).

2.2.10 Penciptaan Lingkungan Hidup

Selama berjuta-juta tahun yang lalu, Allah telah menciptakan alam semesta termasuk bumi dan seisinya yaitu jauh sebelum manusia diciptakan (QS. 2: 117). Di muka bumi Allah telah menciptakan makhluk berupa tumbuhan yang beraneka ragam dan berbagai jenis hewan sejak yang bersel satu hingga binatang-binatang raksasa. Kini tumbuh-tumbuhan raksasa itu telah punah dan dalam usia jutaan tahun terpendam di dalam bumi karena peristiwa kimia berubah menjadi barang tambang yang amat bermanfaat bagi kehidupan manusia. Seperti batu bara, minyak bumi, dan sebagainya (Sumantri, 2010: 261).

Setelah kelahiran manusia, muncul jenis-jenis baru tumbuh- tumbuhan dan hewan yang disediakan untuk lingkungan manusia agar sejahtera hidupnya. Lingkungan itu perlu diolah dan dimanfaatkan manusia sebaik-baiknya, supaya sesuai dengan maksud Allah menyediakan itu semuanya. Kita harus mencintai lingkungan, artinya memperlakukan bermacam ragam benda, baik biotik maupun abiotik agar lingkungan hidup itu dapat berfungsi sebagaimana mestinya sesuai dengan kodratnya masing- masing, sehingga terwujud kesejahteraan dan kebahagiaan hidup manusia lahir dan batin (Sumantri, 2010: 261).

Dengan beberapa uraian di atas, sudah jelas bahwa Allah SWT menciptakan bumi dan seisinya demi kelangsungan hidup manusia. Oleh karena itu, sebagai manusia yang juga memiliki timbal balik kepada bumi sudah seharusnya kita mampu bersikap arif kepada lingkungan. Tidak hanya memanfaatkannya saja, akan tetapi juga menjaga agar tetap lestari seperti sedia kala, bukan justru mengeksploitasi semau kita.

2.2.11 Islam dan Penyelamatan Lingkungan

Krisis lingkungan yang terjadi saat ini sebenarnya bersumber pada kesalahan fundamentalis-filosofis dalam pemahaman atau cara pandang manusia terhadap dirinya, alam, dan tempat manusia dalam keseluruhan ekosistem. Kesalahan itu menyebabkan kesalahan pola perilaku manusia, terutama dalam berhubungan dengan alam (Sumantri, 2010: 262).

Padahal sudah jelas Allah SWT menjadikan manusia sebagai khalifah di bumi untuk menjaga dan bertindak arif terhadap lingkungan. Bukan untuk

merusak dan mengeksploitasi sampai akhirnya berdampak negatif bagi lingkungan.

Upaya untuk penyelamatan lingkungan telah banyak dilakukan baik melalui penyadaran kepada masyarakat dan pemangku kepentingan (*stakeholders*), upaya pembuatan peraturan, kesepakatan nasional dan internasional, undang-undang maupun melalui penegakan hukum. Penyelamatan melalui pemanfaatan sains dan teknologi serta program-program teknis lain juga telah banyak dilakukan (Sumantri, 2010: 263).

Islam bahkan memiliki etika tersendiri untuk mengatur hubungan manusia dengan alam (*Habluminal'alam*) yang berarti Islam sangat menganjurkan manusia untuk menjaga alam. Selain itu, Islam juga tidak menganjurkan umat-Nya untuk menjadi perusak. Oleh karena itu, sudah seharusnya kita sebagai umat Islam mampu bersikap arif kepada lingkungan.

Pandangan Islam tentang alam (lingkungan hidup) bersifat menyatu (holistik) dan saling berhubungan yang komponennya adalah Sang Pencipta alam dan makhluk hidup (termasuk manusia). Dalam Islam, manusia sebagai makhluk dan hamba Tuhan, sekaligus sebagai wakil (*khalifah*) Tuhan di muka bumi (QS. Al-An'am: 165).

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيُبْلُوَكُمْ فِي مَا
ءَاتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ ١٦٥

“Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebahagian kamu atas sebahagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.

Manusia mempunyai tugas untuk mengabdikan, menghamba (beribadah) kepada Sang Pencipta (*Al-Kholik*). Tauhid merupakan sumber nilai sekaligus etika yang pertama dan utama dalam teologi pengelolaan lingkungan (Sumantri, 2010: 264).

2.2.12 Berbagai Masalah Lingkungan

Permasalahan lingkungan di dunia sejak awal dekade sembilan puluh berkisar pada empat masalah. Keempat masalah ini menyangkut pemanasan global, pemusnahan ozon, keanekaragaman hayati dan masalah perairan internasional. Lembaga keuangan internasional *World Bank* yang didukung oleh *United Nation Development Programme* dan *United Nation Environment Programme* telah membelanjakan dana sebesar 1,2 miliar dolar Amerika Serikat untuk membiayai berbagai kegiatan proyek untuk mengkonservasi sumberdaya alam dan lingkungan di negara-negara sedang berkembang serta negara berkembang yang berada pada skema *GEF (Global Environmental Facilities)* (Fandeli, 2007: 1).

Secara spasial permasalahan lingkungan secara gradual terbanyak terjadi di lingkungan perairan seperti laut, kemudian di pantai, sungai, baru kemudian perairan, rawa dan danau. Hal yang sama juga terjadi pencemaran yang semakin berat yaitu di pedesaan dan perkotaan. Sementara itu, persoalan lainnya adalah masalah kependudukan. Persoalan penduduk yang berkaitan dengan jumlah, kepadatan, pertumbuhan, sebaran dan mobilisasi memang menimbulkan persoalan lingkungan. Disamping secara kualitatif manusia ingin memperoleh kualitas

hidupnya dengan memanfaatkan sumberdaya alam dan lingkungan yang semakin banyak (Fandeli, 2007: 2).

Sejak terjadinya krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997, telah berkembang menjadi krisis multi dimensional. Krisis ini secara langsung atau tidak langsung juga berpengaruh pada lingkungan hidup. Berbagai konsep pembangunan kemudian muncul sesuai dengan munculnya paradigma baru dalam pembangunan. Satu kenyataan yang mengkhawatirkan adalah adanya pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan hidup yang semakin intensif. Pemanfaatan sumberdaya alam semakin meningkat dalam hal mineral, hutan, tanah dan air. Demikian pula pemanfaatan lingkungan juga semakin tidak terkendali terhadap ekosistem alam, lingkungan perkotaan, kawasan hutan dan perairan danau, sungai dan pesisir. Pemanfaatan sumberdaya alam dan lingkungan hidup ini semakin menunjukkan kecenderungan meningkat (Fandeli, 2007: 2).

Sementara pemanfaat lingkungan terus dilakukan, ada dampak negatif yang muncul di saat manusia terus mengeksploitasi lingkungan. Hal ini terjadi karena manusia memanfaatkan lingkungan tanpa menganalisis dampak negatif yang nantinya akan muncul. Padahal, seharusnya segala risiko-risiko yang mungkin akan terjadi harus memiliki pencegahan sedini mungkin.

Sementara itu sering timbul pertanyaan yang mendasar yang diajukan oleh banyak pihak. Mengapa kerusakan lingkungan tetap saja terjadi, meskipun telah ada Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL). Oleh karena AMDAL merupakan instrumen untuk menciptakan pembangunan berwawasan lingkungan, seharusnya kerusakan lingkungan tidak terjadi. Atas dasar kenyataan

ini maka Analisis Mengenai Dampak Lingkungan diperlukan adanya reformasi. Reformasi AMDAL dapat dilaksanakan dengan berbagai pilihan. Pilihan pertama yaitu melakukan simplifikasi pedoman AMDAL yang bersifat nasional. Pedoman nasional dalam penyusunan AMDAL secara teknis tidak usah terlalu rinci. Kemudian setiap daerah mengembangkannya untuk menjadi pedoman di daerah. Pilihan kedua pedoman nasional lebih baik sangat sederhana, konsultan dan tim penilai yang mengembangkan (Fandeli, 2007: 2).

Kebijakan lain yang dapat dilaksanakan oleh pemerintah yaitu menggunakan tata ruang sebagai penapis dalam AMDAL. Kegiatan pembangunan harus sesuai dengan tata ruang yang ada. Bila ada rencana kegiatan pembangunan yang bertentangan dengan tata ruang harus dipertimbangkan apakah rencana tersebut dapat menjamin kualitas lingkungan sesuai dengan baku mutu. Apabila kegiatan tersebut diperkirakan tidak dapat memenuhi baku mutu maka perencanaan tersebut tidak boleh dilanjutkan (Fandeli, 2007: 2).

2.2.13 Pengendalian Lingkungan

Pengendalian lingkungan berarti pengendalian terhadap dampak negatif dan memaksimalkan dampak positif. Pengendalian dampak lingkungan meliputi seluruh komponen lingkungan yang terkena dampak primer maupun sekunder. Pada umumnya dampak lingkungan lebih banyak mencakup dampak sosial ekonomi dan sosial budaya. Dampak sosial budaya seperti penarikan tenaga kerja, kemacetan arus lalu lintas yang meningkat, dampak terhadap tingkat pendapatan masyarakat sekitar, dampak terhadap kerusakan jalan, kemungkinan tumbuhnya konflik sosial dalam masyarakat memerlukan penanganan yang tidak lagi dari

pihak perusahaan industri melainkan dari pihak pemerintah. Peranan pihak industri hanya sebatas pengendalian pencemaran selebihnya harus menjadi peran pemerintah (Ginting, 2007: 83).

Peranan pemerintah sangat penting membantu pengusaha industri untuk mengendalikan lingkungan. Mungkin kegiatan perusahaan industri telah menimbulkan dampak kerusakan abadi, atau dampak sosial ekonomi dan dampak sosial budaya (Ginting, 2007: 83).

Untuk mengendalikan lingkungan ini pemerintah telah memperkenalkan berbagai ketentuan dalam berbagai ketentuan dalam berbagai bentuk peraturan yaitu *Analisis Mengenai Dampak Lingkungan, Audit Lingkungan, Ecolabelling, Peringkat Kinerja Perusahaan ISO 14.000 dan Hutan Tanaman Industri* (Ginting, 2007: 83).

Analisis Dampak Lingkungan merupakan suatu kegiatan telaahan studi yang mengkaji kelayakan lingkungan kegiatan pembangunan industri yang dianalisa dari dampak positif dan negatif demikian juga analisis terhadap dampak primernya dan dampak sekundernya. Karena kegiatan ini merupakan suatu kegiatan hasil studi dibutuhkan berbagai disiplin ilmu untuk memberi kajian seluruh aspek lingkungan (Ginting, 2007: 83).

Analisa Dampak Lingkungan ini penting untuk dilakukan demi terjaminnya keamanan lingkungan dari berbagai aspek negatif yang nantinya akan timbul. Apabila analisa ini tidak benar-benar dilakukan, lingkungan yang awalnya sebagai faktor pendukung dikhawatirkan justru menjadi faktor merusak dari

industri yang dijalankan. Oleh karenanya, analisa mengenai dampak terhadap lingkungan ini perlu dikaji secara spesifik dan mendalam.

2.2.14 Konsep Islam dalam Pengelolaan Lingkungan

Asas keseimbangan dan kesatuan ekosistem hingga saat ini masih banyak digunakan oleh para ilmuwan dan praktisi lingkungan dalam kegiatan pengelolaan lingkungan. Asas tersebut juga telah digunakan sebagai landasan moral untuk semua aktivitas manusia yang berkaitan dengan lingkungannya. Akan tetapi, asas keseimbangan dan kesatuan tersebut masih terbatas pada dimensi fisik dan spiritual terutama dengan konsep (teologi) penciptaan alam. Jadi, terdapat keterputusan hubungan antara alam sebagai suatu realitas dan realitas yang lain yakni yang menciptakan alam. Dengan kata lain, nilai spiritualitas dari asas tersebut tidak terlihat (Sumantri, 2010: 264).

Islam merupakan agama (jalan hidup) yang sangat memerhatikan tentang lingkungan dan keberlanjutan kehidupan di dunia. Banyak ayat al-Qur'an dan hadits yang menjelaskan, menganjurkan bahkan mewajibkan setiap manusia untuk menjaga kelangsungan kehidupannya dan kehidupan makhluk lain di bumi. Konsep yang berkaitan dengan penyelamatan dan konservasi lingkungan (alam) menyatu tak terpisahkan dengan konsep keesaan Tuhan (tauhid), syariah dan akhlak (Sumantri, 2010: 265).

Setiap tindakan atau perilaku manusia yang berhubungan dengan orang lain atau makhluk lain atau lingkungan hidupnya harus dilandasi keyakinan tentang keesaan dan kekuasaan Allah SWT yang mutlak. Manusia juga harus bertanggung jawab kepada-Nya untuk semua tindakan yang dilakukannya. Hal ini

juga menyiratkan bahwa pengesaan Tuhan merupakan satu-satunya sumber nilai dalam etika. Bagi seorang muslim, tauhid seharusnya masuk ke seluruh aspek kehidupan dan perilakunya. Dengan kata lain, tauhid merupakan sumber etika pribadi dan kelompok, etika sosial, ekonomi dan politik, termasuk etika dalam mengembangkan sains dan teknologi (Sumantri, 2010: 265).

Di dalam ajaran Islam, dikenal juga dengan konsep yang berkaitan dengan penciptaan manusia dan alam semesta yakni konsep khilafah dan amanah. Konsep Khilafah menyatakan bahwa manusia telah dipilih oleh Allah di muka bumi ini (*khalifatullah fil'ardh*). Sebagai wakil Allah manusia wajib untuk dapat merepresentasikan dirinya sesuai dengan sifat-sifat Allah. Salah satu sifat Allah tentang alam adalah sebagai pemelihara atau penjaga alam (*rabbul'alamin*). Jadi sebagai wakil (*Khalifah*) Allah di muka bumi, manusia harus aktif dan bertanggung jawab untuk menjaga bumi. Artinya, menjaga keberlangsungan fungsi bumi sebagai tempat kehidupan makhluk Allah termasuk manusia sekaligus menjaga keberlanjutan kehidupannya (Sumantri, 2010: 265).

Manusia baik secara individu maupun kelompok tidak mempunyai hak mutlak untuk menguasai sumber daya alam yang bersangkutan istilah "penaklukan" atau "penguasaan" alam seperti yang dipelopori oleh pandangan barat yang sekuler dan materialistis tidak dikenal dalam Islam. Islam menegaskan bahwa yang berhak menguasai dan mengatur alam adalah Yang Maha Pencipta dan Maha Mengatur yakni *Rabbul Alamin*. Hak penguasaannya tetap ada pada Tuhan Pencipta. Manusia wajib menjaga kepercayaan atau amanah yang diberikan oleh Allah tersebut. Dalam konteks ini, alam terutama bumi tempat tinggal

manusia merupakan arena uji bagi manusia. Agar manusia dapat berhasil dalam ujiannya, ia harus bisa membaca “tanda-tanda” atau “ayat-ayat” alam yang ditujukan oleh Sang Maha Pengatur Alam. Salah satu agar manusia mampu membaca ayat-ayat Tuhan, manusia harus mempunyai pengetahuan dan ilmu (Sumantri, 2010: 266).

Konsep etika lingkungan tersebut mengandung makna, penghargaan yang sangat tinggi terhadap alam, penghormatan terhadap saling keterkaitan setiap komponen dan aspek kehidupan, pengakuan terhadap kesatuan penciptaan dan persaudaraan semua makhluk serta menunjukkan bahwa etika (akhlak) harus menjadi landasan setiap perilaku dan penalaran manusia. Kelima pilar etika lingkungan tersebut sebenarnya merupakan pilar syariah Islam. Syariah yang bermakna lain *as-sirath* atau sebuah “jalan” yang merupakan konsekuensi dari persaksian (*syahadah*) tentang keesaan Tuhan (Sumantri, 2010: 266).

2.2.15 Analisis SWOT

Analisis *SWOT* adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman) dalam kondisi

yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis *SWOT* (Rangkuti, 2001: 19).

Analisis *SWOT* yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan perusahaan lain. Banyak perusahaan menggunakan jasa lembaga pemindaian untuk memperoleh keliping surat kabar, riset di internet, dan analisis tren-trendomestik dan global yang relevan (Richard L. Daft 2010: 253).

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis *SWOT*. *SWOT* adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis *SWOT* membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*) dan (*Weakness*) (Rangkuti, 2001: 20).

Gambar 2.1
Diagram Analisis SWOT



Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

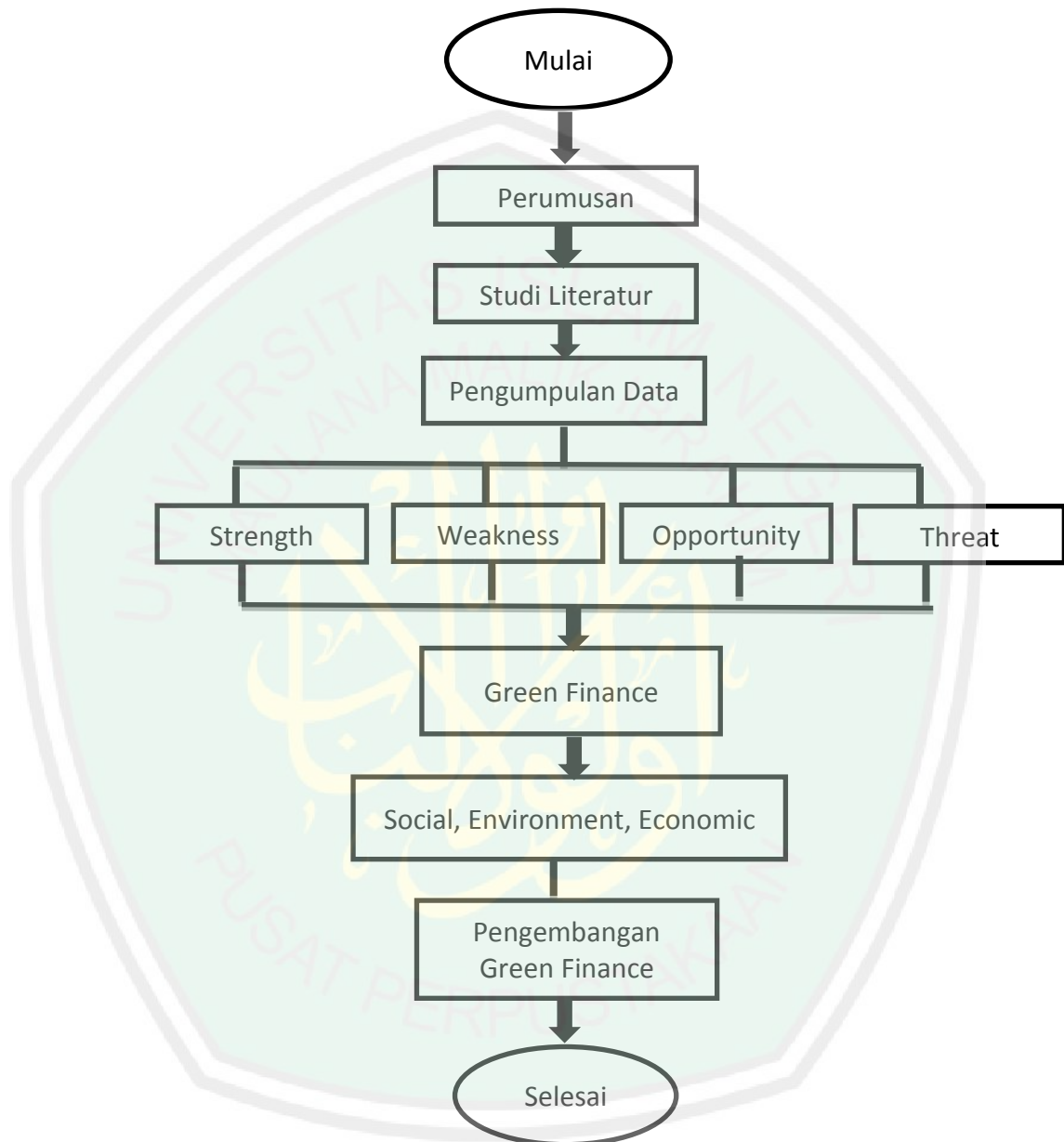
Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik. Misalnya, Apple menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam industri *microcomputer*.

Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2001: 20).

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka Konseptual dimulai dengan merumuskan fokus penelitian, kemudian melakukan studi literatur dengan membaca hasil penelitian terdahulu dan beberapa buku yang mendukung penelitian serta dokumen lainnya. Tahap selanjutnya adalah pengumpulan data dengan wawancara (*depth interview*), dan observasi. Setelah melakukan pengumpulan data, tahap selanjutnya analisis *SWOT* mengenai *Green Finance* di Bank BRISyariah Cabang Malang, analisis ini dilakukan secara paralel dengan analisis terstruktur mengenai peluang-kelemahan dan kesempatan-ancaman dari *Green Finance*. Dari analisis *SWOT* tersebut akan dirancang strategi pengembangan potensi yang dirasa mampu diberdayakan oleh *Green Finance* untuk masa depan. Maka tahap akhir dari analisis *SWOT* ini adalah mengusulkan sebuah *framework* analisis *green finance* dari segala bidang yang bisa dilakukan pembiayaan oleh bank syariah.

Gambar 2.2
Kerangka Konseptual



Sumber: diolah peneliti, 2017

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode studi kasus dalam menghimpun, mengambil, dan memperoleh data yang di butuhkan. Studi kasus merupakan salah satu jenis pendekatan kualitatif yang menelaah sebuah “kasus” tertentu dalam konteks atau *setting* kehidupan nyata kontemporer (Creswell, 2015: 9).

Alasan peneliti menggunakan metode studi kasus dalam penelitian ini agar persoalan mengenai optimalisasi *Green Finance* mampu di bahas secara mendetail dan menghasilkan sebuah strategi yang membuat *Green Finance* bisa berjalan maksimal. Selain itu, berangkat dari ketertarikan peneliti mengenai *Green Finance* yang merupakan salah satu aspek pendukung dari perbaikan lingkungan sekaligus ekonomi di Indonesia. *Green Finance* dianggap perlu untuk dikaji secara mendalam agar pelaksanaannya dapat berjalan secara maksimal.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilakukan. Lokasi penelitian tersebut merupakan tempat penelitian yang diharapkan mampu memberikan informasi yang peneliti butuhkan dalam penelitian yang diangkat. Dalam penelitian mengenai *Green Finance* berlokasi di salah satu Bank Umum Syariah yang berada di Kota Malang yaitu pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.

Alasan memilih Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang karena dari beberapa Bank Syariah yang ada di Malang, Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) Kantor Cabang Malang telah ikut andil dalam pelaksanaan perbaikan lingkungan. Dari 30 Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu di Jawa timur, BRIS KC Malang konsisten untuk melakukan *Green Finance* (Annual Report BRISyariah, 2016). Selain itu BRISyariah KC Malang juga memiliki potensi lebih unggul di banding daerah lainnya di Jawa Timur karena beberapa alasan yang disampaikan oleh Bapak Yunus selaku Ketua ekonomi komunitas, trip wisata, edukasi, dan ragam potensi Jawa Timur bahwa Malang Kota cerdas ini memiliki 98 perguruan tinggi pilihan, menjadi contoh kota cerdas (ramah); baik ramah secara ekonomi, sosial, dan lingkungan (ekologi). Kota Malang menonjol sebagai kota pendidikan dan kota transit wisata (Beta, 2016)

.3.3 Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan informan, yang artinya orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian (Azwar, 2007: 22). Subjek penelitian atau responden adalah orang yang diminta untuk memberikan keterangan tentang suatu fakta atau pendapat. Sebagaimana dijelaskan oleh Arikunto subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Jadi, subjek penelitian itu merupakan sumber informasi yang digali untuk mengungkap fakta-fakta di lapangan (Arikunto, 2006 : 145).

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan

secara jelas dan mendalam. Oleh karena itu, untuk mengetahui *Green Finance* yang ada di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang diputuskan subjek penelitian adalah:

1. Manajer Operasional Bank BRISyariah Cabang Malang.
2. *Financing Support* Bank BRISyariah Cabang Malang.
3. Nasabah *Green Finance* Bank BRISyariah Cabang Malang.

3.4 Data dan Jenis Data

Sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam melakukan metode pengumpulan data, sumber data penelitian terdiri atas:

a. Data Primer (*Primary Data*)

Adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008: 402). Data primer yakni subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data secara langsung atau yang sering dikenal dengan istilah *interview* (wawancara).

Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan bersumber dari wawancara dengan informan dan hasil pengamatan langsung dilokasi penelitian serta dokumen dan lain-lain. Wawancara dan hasil pengamatan langsung dilokasi penelitian dapat memberikan kemudahan bagi peneliti dalam mengumpulkan data-data yang ada kaitannya dengan penerapan *green finance* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.

b. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder pada penelitian ini adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) (Sugiono, 2008: 402). Data tersebut berupa *Annual Report* PT. BRISyariah, Standart Operasional Prosedur, studi literatur, jurnal-jurnal ilmiah, dan data-data penunjang lainnya yang diperlukan dalam penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling*, teknik pengambilan sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. Hal ini dilakukan karena dari sumber data yang sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain yang dapat digunakan sebagai sumber data (Sugiono, 2008: 42).

Pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut (Azwar, 2007):

1. Wawancara

Wawancara dilakukan ke beberapa pihak yang terkait langsung dalam proses analisis SWOT *Green Finance*. Di bawah ini adalah pihak yang terlibat dalam proses pembuatan analisis SWOT *Green Finance* pada BRI Syariah Cabang Malang dan dapat di wawancara. Untuk itu peneliti mewawancara:

- a. Manajer Operasional Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.
- b. *Financing Support* Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.
- c. Nasabah *Green Finance* Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.

Wawancara mendalam dengan informan yang terlibat langsung dalam proses analisis SWOT dari *Green Finance*. Wawancara mendalam ini bertujuan untuk menggali tahapan proses pembuatan analisis SWOT dari *Green Finance* yang ada di BRI Syariah Cabang Malang, serta menggali informasi yang bisa dipertanggung jawabkan keabsahannya.

2. Observasi Lapangan

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan. Dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Dengan observasi maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak (Sugiono, 2008: 50). Peneliti melakukan observasi langsung untuk mengamati proses *Green Finance* yang ada di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa penting yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel dan dapat dipercaya apabila didukung dokumentasi (Sugiono, 2008: 422). Peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk memperoleh data dan referensi terkait *green finance*.

1.6 Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini untuk menguji keabsahan datanya peneliti menggunakan teknik Triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan data dengan Triangulasi, maka sebelumnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data (Sugiono, 2008: 52). Peneliti menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.

Dengan demikian, untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh terkait dengan pelaksanaan *Green Finance* pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dengan Analisis *SWOT* melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut pada sumber data yang bersangkutan atau yang lain memastikan data mana yang dianggap benar.

3.7 Analisa Data

3.7.1 Tipe Analisa Data

Tipe analisis data ini dapat berupa analisis holistik. Melalui pengumpulan data ini, deskripsi detail tentang kasus diperinci dari berbagai aspek seperti, sejarah kasus tersebut, kronologi peristiwanya, atau perkembangan kasus tersebut hari demi hari. Peneliti dapat memfokuskan pada sejumlah kecil masalah penting,

bukan untuk membuat generalisasi di luar kasus tersebut, melainkan untuk memahami kompleksitas kasus tersebut (Creswell, 2015: 141).

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Diantara tahapan-tahapan yang dapat dijabarkan adalah sebagai berikut (Sugiono, 2008: 46):

1. Penyajian Data

Yaitu peneliti menyajikan data-data relevan yang didapatkan dari informan untuk dijadikan sebagai landasan peneliti. Penyajian data dilakukan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan dalam penyajian data ini dilakukan dengan cara menggunakan jenis matriks, grafik, jaringan atau bagan kumpulan kalimat.

2. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi berlangsung terus-menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadilah tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, membuat memo).

3. Display Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Peneliti mengolah data yang masih berbentuk setengah jadi yang sudah seragam dalam bentuk tulisan dan sudah memiliki alur untuk tema yang jelas ke dalam matriks yang selanjutnya akan digunakan untuk menarik suatu kesimpulan.

4. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan dimaksudkan untuk memadukan semua data yang diperoleh lalu dikumpulkan guna menarik kesimpulan dari berbagai hasil analisis yang baik melalui catatan, hasil observasi dan dokumen-dokumen.

3.7.2 Analisis SWOT

Dengan menggunakan Analisis *SWOT*, maka dapat disimpulkan bahwa peneliti ingin menyajikan beberapa data tentang aspek unsur-unsur *SWOT* Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan (*weakness*), Peluang (*Opportunity*), Ancaman (*Threats*) untuk menganalisis secara lebih dalam tentang *SWOT* pada penerapan *Green Finance* yang ada di BRISyariah Cabang Malang. Adapun tahap pengumpulan data, masuk pada tahapan untuk teknik dalam Analisis *SWOT* berupa:

1. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra-analisis. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Model yang dipakai pada tahap ini terdiri dari (Rangkuti, 2001: 21):

1. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS) (Rangkuti, 2001: 21):

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).

- b. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4, untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Jika manajer strategis telah menyelesaikan analisis faktor- faktor strategi eksternalnya (peluang dan ancaman), ia juga harus menganalisis faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) dengan cara yang sama. Jadi, sebelum strategi diterapkan, perencana strategi harus menganalisis lingkungan eksternal untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

Tabel 3.1
EFAS

FAKTOR- FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG:				
• Meningkatnya kemampuan bank mengelola risiko	0,20	4	0,80	
• Integrasi ekonomi dan lingkungan	0,15	4	0,60	
• Pembangunan ekonomi di Indonesia	0,15	4	0,60	
• Terbentuk Ekonomi Berkelanjutan	0,20	3	0,60	
• Kegiatan perlindungan lingkungan	0,10	3	0,30	
ANCAMAN:				
• Meningkatnya peraturan pemerintah	0,02	2	0,04	
• Meningkatnya persaingan	0,05	2	0,10	
• Terjadi pembiayaan bermasalah	0,05	2	0,05	
• Keluar dari zona aman pemberian pembiayaan	0,05	1	0,05	

• Beban operasional	0,03	1	0,03	
TOTAL	1,00		3,17	

Sumber: Matriks *SWOT* diolah Peneliti, 2017

2. Matrik Faktor Strategi Internal.

Setelah faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka *Strength and Weakness* perusahaan. Tahapnya adalah (Rangkuti, 2001: 24).

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) samapi 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Setelah manager strategi menyelesaikan analisis faktor-faktor strategi eksternal (peluang dan ancaman), ia juga harus menganalisis faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) (Rangkuti, 2001: 26).

Tabel 3.2
IFAS

FAKTOR- FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN:				
• Di dukung oleh BI	0,15	4	0,60	
• Muncul regulasi dari pihak OJK	0,15	4	0,60	
• Pembangunan ekonomi dan perbaikan lingkungan	0,10	4	0,40	
• Meningkatkan reputasi bank	0,05	3	0,15	
	0,15	3	0,45	

• Inovasi bisnis				
KELEMAHAN:				
• Belum dijadikan prioritas	0,05	2	0,10	
• Bukan faktor analisa kredit	0,05	2	0,10	
• Bank belum berkomitmen	0,15	2	0,30	
• Belum diperkenalkan	0,10	1	0,10	
• Belum mengerti manfaatnya	0,05	1	0,05	
TOTAL	1,00		2,85	

Sumber: Matriks *SWOT* diolah Peneliti, 2017

2. TAHAP ANALISIS

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Sebaiknya, kita menggunakan beberapa model sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat (Rangkuti, 2001: 30).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pemaparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan

1. Sejarah Bank Rakyat Indonesia Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Delapan tahun lebih PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan

tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (proses *spin-off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRISyariah.

Secara *year on year* (yoy), kinerja keuangan Bank Rakyat Indonesia Syariah memperlihatkan adanya pertumbuhan. Peningkatan aset sebesar 14,26 persen per Desember 2016 menjadi Rp. 27,687 triliun, hal ini ditunjang oleh pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang jumlahnya naik sebesar Rp. 20,148 triliun atau tumbuh sebesar 9,41 persen dari tahun sebelumnya. Lebih lanjut, pertumbuhan aset tersebut juga turut disumbang oleh peningkatan pembiayaan yang disalurkan. Nilai pembiayaan yang dicatat oleh BRISyariah naik sejumlah Rp. 18,035 triliun atau sebesar 8,25 persen selama satu tahun. Berikut tabel terkait perkembangan kinerja BRISyariah per Desember 2016:

Tabel 4.1
Perkembangan Kinerja BRISyariah Per Desember 2016

Indikator	Jumlah	Kenaikan dari 2015
Aset (Rp Triliun)	27,687	14,26%
DPK (Rp Triliun)	22,045	9,41%
Pembiayaan (Rp Triliun)	18,035	8,25%
Laba (Rp Triliun)	238,609	41,13%

Sumber: Diolah Penulis, 2017

PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

2. Sejarah BRISyariah Cabang Malang

Bank Bank BRI Syariah berdiri pada tahun 29 November 2002, dulu statusnya pada tahun 2002 adalah BRI Unit Usaha Syariah, kemudian pada awal tahun 2009 menjadi Bank BRI Syariah seperti yang ada sekarang ini beralamat di Jalan Soekarno-Hatta Blok B 12, 15-17 Malang 65141.

3. Profil PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

Perusahaan yang menjadi objek penelitian bernama PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah beralamatkan di Jalan Abdul Muis No. 2-4 Jakarta Pusat (Kantor Pusat). PT Bank Rakyat Indonesia Syariah berdiri pada tanggal 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No: 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, PT Bank Rakyat Indonesia Syariah kemudian secara resmi menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 17 November 2008.

4. Visi dan Misi PT Bank Rakyat Indonesia Syariah

a. Visi PT Bank Rakyat Indonesia Syariah

Visi PT Bank Rakyat Indonesia Syariah adalah menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi PT Bank Rakyat Indonesia Syariah

Misi PT Bank Rakyat Indonesia Syariah dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

5. Nilai Budaya Kerja PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

Budaya kerja atau *Values of Corporate Culture* Bank BRISyariah menggunakan prinsip “PASTI OKE” merupakan tuntunan perilaku insani BRISyariah, yang terdiri dari:

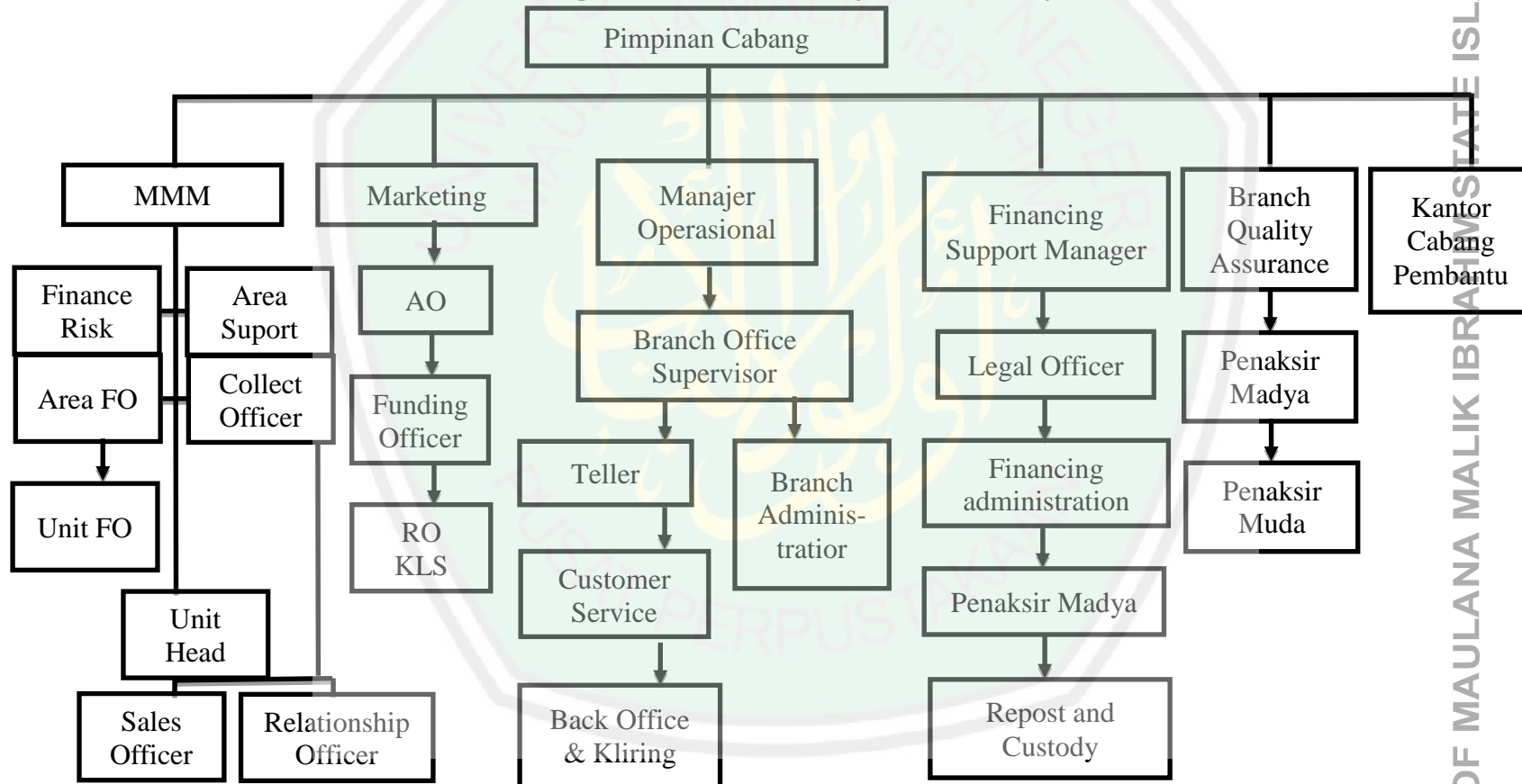
- a. Profesional
- b. Antusias
- c. Penghargaan Terhadap SDM
- d. Tawakkal
- e. Integritas
- f. BerOrientasi Bisnis
- g. KEpuasan Pelanggan

6. Motto PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

“Bersama Wujudkan Harapan Bersama” sebagai perwujudan dari visi dan misi BRISyariah sendiri yang mempunyai arti bahwa BRISyariah ingin menjelaskan bahwa seluruh *stakeholders* BRISyariah baik internal (seluruh karyawan) maupun *external* (nasabah) merupakan instrument yang penting dalam rangka mewujudkan seluruh harapan *stakeholders*.

7. Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah



Sumber: Diolah Penulis, 2017

8. Produk dan Layanan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah

Bank Rakyat Indonesia Syari'ah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan dan ritel yang menggunakan prinsip syari'ah dalam pelaksanaannya. Produk dan layanan yang ditawarkan kepada nasabah meliputi:

a. Penghimpunan Dana

- 1) Tabungan BRI Syari'ah
- 2) Tabungan-KU BRISyariah iB
- 3) Tabungan Haji iB
- 4) Tabungan Impian BRISyariah
- 5) Giro BRI Syari'ah iB
- 7) Deposito Mudharabah iB

b. Pembiayaan kepada Nasabah

- 1) Kepemilikan Rumah (KPR) BRI Syari'ah iB
- 2) KPR sejahtera iB
- 3) Kepemilikan Kendaraan iB
- 4) EmBP (*Employee Banafit Program*) BRISyariah iB
- 5) Kepemilikan Multi Guna iB
- 6) PKE (Pembiayaan Kepemilikan Emas) BRISyariah iB
- 7) PPHI (Pembiayaan Pengurus Ibadah Haji) BRISyariah iB
- 8) Gadai iB

c. *Retail* dan Kelompok

- 1) Pembiayaan KOPKAR Pembiayaan Koperasi Karyawan

- 2) Pembiayaan Konstruksi Pengembangan Perumahan Untuk *Developer*
- 3) Pembiayaan Beragunan Tunai
- 4) Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Usaha
- 5) Pembiayaan Usaha SPBU

d. *E-Banking*

- 1) CMS (*Cash Managemen System*)
- 2) ATM, Kartu ATM dan *Co-Branding*
- 3) EDC (*Electronic Duta Capture*)
- 4) *E-payroll*
- 5) *Sms Banking*
- 6) *Mobile BRISyariah*

4.1.2 Penerapan *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang

Finance atau pembiayaan yang dilakukan oleh bank bertujuan untuk menyalurkan dana nasabah yang sudah dititipkan kepada pihak bank agar dana tersebut tidak menjadi *idle money*. Di sisi lain, pembiayaan juga bertujuan untuk memberikan modal bagi seseorang yang berkeinginan melakukan sebuah bisnis akan tetapi tidak memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnis tersebut.

Di Bank Rakyat Indonesia Syariah sendiri, tujuan dari sebuah pembiayaan juga dapat diklasifikasikan berdasarkan akad apa yang nantinya akan dipakai oleh bank dengan nasabah. Sebagaimana untuk pelaksanaan *Green Finance* yang bertujuan bukan hanya untuk memperbaiki taraf ekonomi dari nasabah, akan tetapi juga mementingkan kepedulian sosial serta analisis lingkungan yang sesuai dengan AMDAL. Bank Rakyat Indonesia Syariah

berkeyakinan bahwa pembiayaan dengan konsep *Green Finance* ke depan nantinya akan berdampak positif bagi nasabah maupun bagi para pemangku kepentingan di dalam perusahaan. Dengan landasan untuk memperbaiki taraf perekonomian dengan tetap memperdulikan lingkungan dan sosial, konsep *Green Finance* merupakan bagian penting yang menyatu dalam pemberian pembiayaan ramah lingkungan di Bank Rakyat Indonesia Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Irawan selaku *Financing Support* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 4 September 2017 pukul 13.45 WIB tentang pengertian dan tujuan dari *Green Finance* di BRISyariah adalah sebagai berikut:

“Pembiayaan *Green Finance* itu di kami masuk ke dalam akad *Musarakah* mbak. Ya, soalnya disitu ada kontribusi modal antara bank dengan nasabah. Kalau untuk proporsi ya tergantung kesepakatan antara bank dengan nasabah di awal. Bank tidak menentukan harus seberapa banyak modal dari pihak nasabah”.

Konsep *Green Finance* di Bank Rakyat Indonesia Syariah sebenarnya sudah digadang-gadang muncul sejak tahun 2015. Hal ini juga di buktikan oleh data yang ada di *Annual Report* Bank Rakyat Indonesia Syariah di tahun 2015 mengenai kesadaran akan pentingnya menjaga kelestarian lingkungan.

Tidak hanya meningkatkan aktivitas ekonomi yang lebih peduli pada lingkungan melalui konsep keuangan yang berkelanjutan, akan tetapi perusahaan sebagai entitas bisnis turut mendukung gerakan tersebut melalui skim pembiayaan yang mengintegrasikan aspek lingkungan dalam kebijakan dan proses pembiayaan.

Terkait dengan kepedulian perusahaan pada gerakan keuangan berkelanjutan pada tahun 2015, BRISyariah mendapat kepercayaan dari OJK dan WWF menjadi salah satu bank pionir yang terlibat dalam program *Pilot Project* Implementasi Panduan Integrasi Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (LST) bagi Bank. Perusahaan menjadi salah satu *Champion* dari 8 (delapan) bank terkemuka di Indonesia yang terlibat dalam program keuangan berkelanjutan. Kepercayaan ini merupakan bukti bahwa manajemen perusahaan memiliki keyakinan dan kepedulian yang tinggi akan pentingnya keuangan berkelanjutan.

4.1.3 Potensi *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang

Berdasarkan paparan dari *Annual Report* dari BRISyariah dari tahun 2015-2016 bisa diketahui bahwa konsep *Green Finance* mampu dikembangkan dalam kegiatan bisnis yang dijalankan. Dari dua tahun yang sudah berjalan, dapat dikatakan bahwa potensi *Green Finance* di BRISyariah bisa terus dikembangkan demi tercapainya perbaikan taraf ekonomi yang disertai dengan kepedulian terhadap lingkungan dan sosial.

Hal tersebut juga sejalan dengan mimpi dan komitmen BRISyariah untuk memberikan teladan menuju perusahaan perbankan syariah yang terbaik, unggul sehat, menguntungkan serta mampu memberikan manfaat kepada seluruh pemangku kepentingannya. BRISyariah tidak mencari keuntungan finansial semata, namun berkewajiban pula memenuhi tanggungjawab sosialnya kepada masyarakat melalui program dan kegiatan yang terintegrasi dengan strategi besar perusahaan.

Sebagai institusi yang berpedoman pada ketentuan syar'i dalam melakukan aktivitas bisnisnya, BRISyariah memiliki kepedulian yang besar terhadap masyarakat sekitar sekaligus menyadari bahwa hubungan baik yang dibangun bersama masyarakat juga merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian bisnis. Oleh karena itu, potensi dari *Green Finance* harus dioptimalkan demi perbaikan ekonomi, lingkungan dan sosial yang seimbang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.20 WIB tentang konsep *Green Finance* pada BRISyariah adalah:

“Pembiayaan *Green Finance* seperti perkebunan kita biasanya memakai akad *musyarakah*. *Musyarakah* itu *sharing* modal antara dua orang atau lebih. Yang sudah berjalan di BRISyariah selama ini ada di perkebunan seperti kopi di Gunung Kawi. Lalu ada juga pembiayaan untuk pengelolaan lahan. Selain itu, kita tentunya juga melihat dari dampak lingkungan yang terjadi sebelum di berikan pembiayaan. Mengamati dampak-dampak yang akan terjadi, istilahnya itu *Feasibility Study*. *Feasibility Study* itu berlaku untuk semua pembiayaan yang akan kita berikan, terutama yang komersil dan di atas 5 Milliar”.

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pelaksanaan konsep *Green Finance* pada BRISyariah. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.24 WIB, bahwa:

“Untuk pembiayaan yang mengarah ke *Green Finance* memang kita memakai akad *musyarakah*. Kalau di BRISyariah sendiri yang pernah itu sawit atau karet biasanya. Jadi sebenarnya ada dua skema yang bisa kita lakukan. Yang pertama itu *musyarakah*, dalam hal ini untuk modal kerjanya. Modal kerja disini mungkin untuk pengolahan sawit atau pengolahan kebun sawit ataupun karetanya. Tapi bisa juga untuk

pembelian lahan. Jadi kita memang ada dua skema. Hanya saja untuk membeli lahan memang kita tidak masuk ke ranah itu, bukan tidak masuk ya, tapi jarang. BRISyariah jarang memberikan pembiayaan untuk pembelian lahan, kenapa demikian karena tingkat risikonya lebih tinggi. Karena jikalau untuk beli lahan, kita tidak tahu produktivitas dari lahannya tersebut. Apakah produktif atau tidak. Untuk lebih amannya kita main ke inti atau plasma yang untuk modal kerja saja yaitu untuk pengolahan perkebunannya tadi. Disini sebenarnya tidak hanya sawit, karet tapi memang yang terkenal itu. Jadi sebenarnya ada kopi, pihak BRISyariah juga pernah membiayai. Jadi semua lebih ke komoditas”.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam menjalankan pembiayaan *Green Finance* lebih mengarah pada pembiayaan modal kerja untuk pengelolaan komoditas dari nasabah dibandingkan mereka harus membeli tanah saja. Pertimbangan atas hal tersebut ialah bank tidak akan tahu produktivitas atas tanah dari nasabah sehingga rentan akan risiko gagal bayar dari pihak nasabah apabila tidak ada hasil panen dari tanah yang sudah di berikan pembiayaan tersebut. Pemberiaan pembiayaan *Green Finance* dengan akad *musyarakah* pada BRISyariah lebih banyak diperuntukkan untuk pengolahan barang komoditasnya ketimbang pada lahannya.

Dalam pembiayaan *Green Finance* Bank Rakyat Indonesia Syariah telah melakukan pembiayaan di bidang perkebunan yaitu untuk membiayai kelapa sawit, kopi dan karet. Sebelum memberikan pembiayaan *Green Finance* tersebut kepada nasabahnya, Bank Rakyat Indonesia Syariah melakukan *Feasibility Study*. *Feasibility Study* merupakan sebuah kegiatan yang bertujuan untuk menganalisis sebuah bisnis yang meliputi keuntungan perusahaan, maupun keuntungan yang akan diperoleh oleh masyarakat sekitar jika sebuah bisnis tersebut dijalankan.

Feasibility Study ini berkaitan erat dengan pembiayaan dengan konsep *Green Finance*, karena dalam pembiayaan ini aspek *people* (masyarakat), *planet* (lingkungan hidup), dan *profit* (ekonomi) berjalan secara beriringan. Hal ini bisa menjadikan Bank Rakyat Indonesia Syariah sebagai bank yang berpotensi menjaga kestabilan ekonomi dan alam.

Pelaksanaan konsep *Green Finance* di Bank Rakyat Indonesia Syariah memang dirasa masih belum sepenuhnya optimal. Tercapainya sebuah optimalisasi atas *Green Finance* bisa terjadi apabila perusahaan mampu memaksimalkan potensi yang sudah dimiliki, dan berupaya untuk mengembangkannya.

Potensi yang bisa dilihat dari sebuah kegiatan penyaluran pembiayaan salah satunya adalah tidak terjadinya gagal bayar oleh nasabah serta keberhasilan dari nasabah dalam menjalankan usahanya. Sebuah pembiayaan akan berjalan dengan baik apabila semua proses mulai dari awal sampai nanti pelunasan tidak terjadi kendala, ataupun apabila ada kendala masih bisa ditangani oleh pihak bank yang juga berunding dengan nasabah.

Hal ini sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan BRISyariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.28 WIB tentang konsep *Green Finance* pada BRISyariah adalah:

“Pada saat pengajuan kita pasti minta analisis usaha ini dampak lingkungannya apa, dampak sosialnya apa. Apabila lebih banyak dampak lingkungannya kita tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut. Jadi benar-benar kita kurangi dampak negatif bagi lingkungan dan masyarakat. Maksudnya kita tidak ingin jika nantinya pembiayaan yang kita itu kasih kepada nasabah justru bermasalah.”

Pada pembiayaan *Green Finance*, PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat *strict* dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah proyek ramah lingkungan. Penyaluran pembiayaan tidak boleh diberikan apabila berdampak terhadap lingkungan. Tujuan dari ketelitian Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam memberikan pembiayaan ini agar tidak terjadi masalah dalam hal pengembalian. Jadi, sikap *strict* dari Bank Rakyat Indonesia Syariah merupakan sebuah potensi yang harus tetap dijalankan saat akan menyalurkan pembiayaan kepada para nasabahnya.

Keseimbangan ekonomi dan alam memang sudah sepatutnya menjadi tanggung jawab bersama, tidak hanya dari perusahaan tapi juga menjadi tanggung jawab nasabah. Pernyataan tersebut sejalan dengan mimpi dan komitmen BRISyariah untuk memberikan teladan menuju perusahaan perbankan syariah yang terbaik, unggul sehat, menguntungkan serta mampu memberikan manfaat kepada seluruh pemangku kepentingan.

Setelah potensi ketelitian dalam meloloskan sebuah pembiayaan, Bank Rakyat Indonesia Syariah juga memperhatikan sumber dana yang nantinya digunakan untuk membiayai usaha para nasabahnya. Sumber dana ini penting dalam sebuah pembiayaan *Green Finance*, mengingat dana yang dikucurkan untuk sebuah proyek tidaklah sedikit. Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam memperoleh sumber dana tidaklah di khususkan peruntukkannya. Hal ini memang sudah menjadi kesepakatan awal ketika nasabah menitipkan dananya di bank, maka bank bisa mengelola dana tersebut sesuai keinginan nasabah asalkan masih dalam koridor syariah.

Pernyataan tersebut di dukung oleh keterangan yang di sampaikan oleh Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan BRISyariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.36 WIB tentang sumber dana *Green Finance* pada BRISyariah adalah:

“Sumber dana untuk *Green Finance* pada BRISyariah itu kita sama. Jadi semua dana yang masuk kita itu di fullkan jadi satu. Seperti dana deposito *mudharabah*, atau kalau tabungan yang sistemnya titipan semua di jadikan satu. Jadi nggak ada sistem untuk dana *mudharabah* sendiri, *musyarakah* sendiri. Tapi di syariah itu semua jadi satu”

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pelaksanaan konsep *Green Finance* pada BRISyariah. Beliau menyampaian tentang sumber dana *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.44 WIB, bahwa:

“Jadi seperti ini mbak, Bank sebagai lembaga *intermediary*, jadi kita menghimpun dana kemudian kita menyalurkan dana. Untuk menghimpun memang sumbernya dari deposito, giro ataupun tabungan. Mangkannya di BRISyariah itu lebih mengarah pada *Mutlaqah*. Jadi mutlak bank bisa mengelola dana sesuai yang diinginkan, tapi kalau *muqayyadah* kan nanti tergantung dari si pemberi dana inginnnya di peruntukkan untuk apa”.

Untuk potensi terkait sumber dana, pembiayaan BRISyariah Cabang Malang berusaha untuk mencukupi kebutuhan dana yang diinginkan oleh nasabah pembiayaan demi terlaksananya sebuah usaha yang diinginkan oleh nasabah. Terlepas dari dana yang sudah diberikan kepada nasabah, selanjutnya untuk menunjang potensi dari pembiayaan *Green Finance* pada BRISyariah, maka harus dipastikan pembiayaan tersebut berjalan lancar.

Sudah menjadi hukum alam bahwa sebuah pembiayaan dengan nominal besar yang artinya tingkat bagi hasil dengan pihak bank juga besar, di sisi lain

juga memiliki tingkat risiko yang tinggi pula. Sebelum hal tersebut terjadi, maka pihak bank harus mampu mengantisipasi agar potensi *Green Finance* bisa terus dikembangkan.

Dalam hal ini, peran dari seorang *Marketing Account Officer* sangat berpengaruh. *Marketing Account Officer* nantinya yang akan memantau kondisi dan situasi dari nasabah pembiayaan yang sudah diloloskan. Kemampuan *Marketing Account Officer* dalam memahami nasabahnya akan berpengaruh terhadap berhasil tidaknya sebuah pembiayaan tersebut. Oleh karenanya *Marketing Account Officer* harus paham betul kondisi lapangan agar kemungkinan terjadinya gagal bayar bisa diantisipasi sedini mungkin.

Dalam pembiayaan, yang paling umum digunakan oleh seorang *Marketing Account Officer* untuk melihat nasabahnya secara menyeluruh biasanya mereka menggunakan prinsip 5 C sebagai kriteria untuk meloloskan nasabah pembiayaan tersebut. Hal ini sejalan pula dengan yang disampaikan oleh Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan *Marketing Account Officer* pada BRISyariah:

“Kita kalau masuk ke pembiayaan, inti yang utama yaitu 5 C. Jadi dari 5 C nanti *Marketing Account Officer* harus memahami betul semuanya dari sisi nasabah, baik dari sisi *character, capacity, collateral, capital* maupun *condition of economic*. Itu saja sebenarnya intinya. Nantinya dari lima hal tersebut bisa berkembang kemana-mana”.

Bank Rakyat Indonesia Syariah melakukan analisa kepada semua aspek dan menentukan kriteria nasabah yang layak diberikan pembiayaan dengan tujuan memberikan kemudahan *Marketing Account Officer* untuk mengambil keputusan

dalam meloloskan atau tidaknya sebuah pembiayaan. Dalam hal ini, kejelian atas kinerja *Marketing Account Officer* untuk melihat nasabah diuji kebenarannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.41 WIB tentang kinerja AO *Green Finance* pada BRISyariah adalah:

”Kita yang mengawasi pembiayaannya dari *Marketing Account Officer*. *Marketing Account Officer* itu yang mencairkan pembiayaan, dan memproses juga ke nasabahnya. Dia mencari juga nasabahnya, jadi setelah dia mencari nasabah, memproses pembiayaannya. Sebelum itu, kita kan harus ada analisisnya. Mereka kan pasti memberikan laporan keuangan, kita kan harus tahu betul seperti apa keadaan realnya. Kita harus analisa apa ada risikonya atau tidak bagi bank, lalu kira-kira dengan bagi hasil setiap bulannya apakah dia mampu untuk membayar. Dari situ di dapatkan kalau misalnya mereka itu dari hasil analisisnya kita, misal mereka dirasa tidak mampu karena nanti dilihat dari rasio-rasio dalam keuangan yang membuat dia menjadi tidak mampu. Jikalau misal DSCR, dirasa tidak mampu ya kita tolak. Ataupun kalau misalnya kita harus ada *track checking* juga. Misalnya dari usaha sejenisnya, kita harus *track checking* ke lapangan dan usaha sejenis ternyata ada isu-isu dia termasuk nasabah yang suka telat membayar. Pokoknya karakternya jelek, atau juga kita bisa lihat di *BI Checking*, pinjamannya dia sebelum-sebelumnya ada kolektibilitasnya ada yang tidak lancar. Otomatis kan itu jadi perhitungan pihak bank untuk *mereject* pembiayaan tersebut. Kalau semuanya lolos, dan penilaian semuanya itu bagus kita terima.”

Dalam hal meloloskan pembiayaan, *Marketing Account Officer* memang dituntut untuk jeli dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah. *Marketing Account Officer* juga memiliki kewajiban untuk memantau usaha dari nasabah yang sudah di loloskan pembiayaannya agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti terjadinya pembayaran macet ataupun sampai terjadi gagal bayar.

Berdasarkan wawancara di atas pula, *Marketing Account Officer* dalam pembiayaan diharuskan untuk tegas dalam memutuskan pemberian pembiayaan. Tidak diperbolehkan adanya kongkalikong antara nasabah dengan *Marketing Account Officer* demi penilaian layak atas usaha yang akan di jalankan nantinya. Sebagaimana yang telah diketahui bersama, *Marketing Account Officer* memang memiliki target untuk melakukan penjualan atas jasa pembiayaan mereka, akan tetapi bukan berarti mereka justru memanipulasi data lapangan yang ada. Hal tersebut justru akan merugikan pihak *Marketing Account Officer* sendiri karena meloloskan pembiayaan yang harusnya memang tidak layak untuk diberikan pinjaman. Apabila sampai terjadi gagal bayar, pihak bank juga akan menerima imbas dari *Marketing Account Officer* yang hanya mengejar target penjualan saja.

Potensi dari jelinya *Marketing Account Officer* dalam meloloskan pembiayaan akan berpengaruh terhadap tingkat kepercayaan nasabah apabila akan melakukan pembiayaan di BRISyariah. Oleh karena itu, *Marketing Account Officer* harus memiliki kapasitas yang memumpuni dalam menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan. Analisa yang tepat dari *Marketing Account Officer* sangat membantu bank dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah.

Seorang *Marketing Account Officer* harus memiliki kapasitas yang memumpuni dalam menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan tersebut sejalan dengan apa yang di sampaikan oleh Bapak Satria Alih dalam sesi wawancara yang dilakukan di BRISyariah.

Berikut adalah ulasan dari Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan *Marketing Account Officer* pada BRISyariah:

“Untuk *memaintenance* nasabah, jadi mulai mencari, mencairkan dananya itu semua dari *Account Officer* (AO). Jadi setelah diberi pembiayaan, bukan berarti AO sudah lepas tangan itu tidak, mereka nanti punya tanggung jawab untuk memastikan bahwa nasabah itu menjalankan bisnisnya dengan baik. Kalau bisnisnya itu nanti baik, otomatis nasabahnya itu lancar dalam pengembalian pinjamannya, serta berjalan dengan baik juga. Dengan skema *musyarakah* ini memang para *Account Officer* yang cukup berpengalaman yang bisa *memaintenance* nasabah, misal bagi hasil kan kita harus menghitung tiap bulan bagi hasilnya nanti tidak sama. Oleh karena itu harus *Account Officer* yang istilahnya punya pengalaman dan punya jam terbang yang lumayan tinggi dalam menghadapi nasabah. Kalau misal pembiayaan lain, seperti *murabahah* itu kan tiap bulannya langsung dipotong saja”.

Pembiayaan *Green Finance* dengan nominal yang biasanya bermiliar-miliar memang sudah seharusnya di *maintance* oleh *Account Officer* yang berpengalaman dan *expert* dalam bidang *musyarakah*. BRISyariah tentu tidak ingin terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari karena *Account Officer* yang kurang berpengalaman menangani pembiayaan yang bagi hasilnya tinggi bagi pihak bank.

Dalam pembiayaan, hal yang tidak kalah penting yang bisa dijadikan potensi dari *Green Finance* yang ada di BRISyariah adalah sistem pengembalian atas pembiayaan yang telah diberikan. Potensi yang harus mampu dikembangkan adalah sistem pengembalian yang tepat waktu serta tidak memberatkan pihak nasabah. Peran *Marketing Account Officer* dalam proses mencicil pengembalian ini akan menentukan ketepatan waktu nasabah.

Dalam pembiayaan *Green Finance*, BRISyariah berusaha untuk tidak memberatkan nasabah karena nominal untuk pembiayaan ini cukup besar. Dengan tujuan agar nasabah tidak merasa terbebani dan mereka tertarik untuk melakukan pembiayaan di BRISyariah, maka BRISyariah memilih untuk melakukan akad *musyarakah revolving*.

Demi kejelasan lebih lanjut mengenai *musyarakah revolving*, berikut adalah ulasan wawancara yang telah dilakukan kepada Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.53 WIB tentang *musyarakah revolving* pada BRISyariah adalah:

“Sistem pengembaliannya untuk pembiayaan *Green Finance* ini menggunakan *musyarakah*, di BRISyariah sistemnya ada 2. Kalau misal *musyarakah* seperti perkebunan, misalnya di awal kita cairkan langsung dananya katakan misalnya 1 Milliar. Satu Milliar nanti misalnya dia panennya setiap 3 bulan. Bulan pertama sampai bulan ketiga, itu biasanya nasabah tidak bayar pokoknya. Jadi 1 Milliar kita kasih jangka waktu 12 bulan. Dua belas bulan ini, bulan kesatu sampai bulan ketiga bayar bagi hasil saja. Jadi dari bulan satu sampai bulan ketiga saat dia belum mendapatkan hasil panen, jadi dia cuman membayarkan bagi hasil saja kepada BRISyariah. Untuk nanti di bulan ketiga, dia membayarkan pokoknya. Misalnya, nanti di bulan ketiga dia sudah bisa melakukan penjualan, jadi otomatis saat dia sudah melakukan penjualan, dia sudah bisa mengembalikan pokok kepada BRISyariah. Kita tidak menentukan nominal pengembaliannya, tapi biasanya kita memprediksikan di awal sekitaran berapa, 250 juta kah, atau 500 juta kah seperti itu. Kalau untuk pembiayaan yang pengembaliannya seperti itu, itu namanya pembiayaan *musyarakah revolving*”.

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pelaksanaan konsep *Green Finance* pada BRISyariah dengan menggunakan akad *musyarakah revolving*. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada

BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.24

WIB, bahwa:

“*Musyarakah Revolving* merupakan akad *musyarakah* yakni pembiayaan modal kerja yang nantinya bersifat sifatnya *revolving*. *Revolving* itu terus menerus. Jadi seumpama contoh realnya saja, Si Nasabah A punya plafond 1 Miliar kemudian di tarik 500 juta, otomatis masih sisa 500 juta kan di palfondnya, sedangkan di plafond sisa 500 ini, kemudian di cicil 300. Sisa dari yang 300 ini jadi sisa plafond lagi. Itu bisa lagi diperpanjang supaya berkelanjutan terus. Biasanya 1 tahun itu untuk meminjam lagi”.

Selama nasabah masih ingin memperpanjang masa pinjaman, maka pihak bank akan terus melakukan pembinaan bagi mereka. Bagi bank, *maintenance* nasabah lama jauh lebih menguntungkan dari semua sisi daripada harus mencari nasabah baru. Oleh karena itu, bank berusaha mempertahankan semua nasabah pembiayaan agar tetap melakukan peminjaman kembali kepada pihak bank. Salah satu yang bisa lakukan oleh pihak bank yaitu dengan pembiayaan *musyarakah revolving*.

Selain itu, bank juga berusaha memberikan kenyamanan kepada nasabah dalam segi pembayaran pengembalian agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank. Dengan akad *musyarakah*, nasabah bisa memberikan pengembalian pembiayaan secara *fleksibel*. Ini bertujuan agar nasabah tidak merasa keberatan dalam melakukan pengebaliaan, sesuai dengan hadits berikut ini:

قال النبي: من ضارَّ ضرَّ الله بهِ وَمَنْ شَاقَّ شَاقَّ الله عليه

“Barangsiapa yang membawa mudarat maka Allah akan memudartkan dirinya sendiri, sesiapa yang menyusahkan orang lain, Allah akan menyusahkannya pula” (Riwayat Abu Daud, no 3635, 3/315; Ahmad, 3/453 ; Tirmidzi : Hasan Gharib ; Syeikh Syaib, Hasan Bi Syawahidi).

Untuk ulasan tentang sistem pengembalian dari nasabah, berikut adalah keterangan yang disampaikan oleh Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pengembalian pembiayaan *Green Finance* pada BRISyariah dengan menggunakan akad. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.41 WIB, bahwa:

“Karena pembiayaan ini skemanya *musyarakah*, jadi untuk pengembalian kepada bank bersifat *fleksibel* sesuai dengan pendapatan dari nasabah. Karena kalau untuk misal sawit atau karet tidak setiap bulan dia bisa memproduksi. Jadi untuk setiap bulannya itu kita bisa atur untuk pembayarannya. Bagi hasilnya bisa luwes dan tidak harus tiap bulan atau seperti mengikat itu tidak”

Dengan bentuk kerjasama yang sama-sama memberikan kelonggaran untuk pembayaran, diharapkan nantinya pembiayaan ini mampu menekan angka gagal bayar dari nasabah meskipun dengan nominal yang besar. Usaha dengan tingkat pengembalian tinggi memang berpeluang untuk berisiko tinggi pula, akan tetapi BRISyariah berusaha mengelola risiko tersebut agar tidak sampai terjadi pada bank. Saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan kepada nasabah, bank memang turut bertanggung jawab atas nasabah tersebut, karena dengan prinsip *musyarakah* maka ketika terjadi kerugian, kerugian tersebut harus sama-sama ditanggung oleh keduanya, begitu juga dengan sebaliknya.

Hal-hal di atas bisa dijabarkan lebih rinci melalui keterangan yang didapatkan dari Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pembiayaan bermasalah pada BRISyariah. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.54 WIB, bahwa:

“Saat pembiayaan itu tidak lancar ya sudah masuk pembiayaan macet. Kalau sudah macet ya kita tagih, kalau susah ya pailit. Nanti ujung-ujungnya kita litigasi. Litigasi itu kayak kita lelang, kita jual jaminan atau kita pailitkan. Itu proses litigasi namanya. Litigasi itu kan bagaimana cara kita melakukan pendekatan demi berjalannya proses pelunasan bagi nasabah yang gagal bayar tersebut. Jadi si nasabah sudah gak mampu lagi nih untuk melunasi. Ya sudah kita komunikasikan, nanti maunya nasabah gimana. Misal jual agunan. Kalau misal pihak nasabahnya kurang kooperatif ya kita lelang. Kalau sampai pailit masih susah, ya kita tempuh jalan hukum”.

Akan tetapi, tidak semudah itu nasabah lepas tanggung untuk jawab tidak membayar angsurannya. BRISyariah memiliki cara tersendiri demi mewujudkan pembiayaan yang lancar. Ada dua cara yang diterapkan oleh BRISyariah demi memperlancar pembayaran dari nasabah kepada bank. Demi menekan risiko gagal bayar dari pihak nasabah, maka BRISyariah berupaya memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah.

Untuk lebih rincinya, berikut adalah ulasan wawancara yang telah dilakukan kepada Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 08.57 WIB tentang angsuran dari nasabah pada BRISyariah adalah:

“Kalau gagal bayar itu otomatis, jadi sebenarnya kalau *musyarakah* itu kita mengasih modal. Yang pertama sebagai *first way out* dari kita adalah kemampuan dia dalam membayar, lalu *second way out* nya itu adalah jaminannya dia. Jadi, ketika nanti dia itu macet, di awal dia sudah menjaminkan misalnya tanah. Kalau misalnya lahan sawit, yang dijaminkan itu berapa hektar dari lahannya. Nilainya misal dia meminjam ke kita 1 Milliyar, nilai agunannya itu harus bernilai sekitar 1,25 Milliar. Jadi kalau misal terjadi gagal bayar, kita nanti mengeksekusi lahan itu untuk dijual, seperti itu. Pertama kita lakukan penjualan kepada masyarakat sekitar. Kalau misalnya belum laku juga, kalau lahan seperti itu lama dan susah ya lakunya. Itu nanti bisa ke balai lelang juga bisa. Banyak cara kalau soal agunan itu. Tapi biasanya kalau BRISyariah itu mengikatnya kepada, kayak misalnya usahanya pabrik apa itu ya BRISyariah lebih mengikat kepada tempat tinggalnya. Kenapa kok tempat tinggalnya, kalau orang misalnya nasabah minjam dimana terus

rumahmu itu mau diambil, karena rumahmu itu yang dijamin. Otomatis kan kamu *eman-eman* kan kalau kamu gak bayar bisa-bisa rumah kamu dijual, kamu mau tinggal dimana, kayak gitu. Jadi lebih ke asset pribadi. Itu sih kalau di kita”.

Dengan menjaminkan asset yang dirasa berharga bagi nasabah, BRISyariah optimis bahwa pembiayaan *Green Finance* dapat berjalan lancar. Pengikatan atas jaminan tersebut nantinya juga bisa menjadi potensi untuk mengembangkan konsep *Green Finance* supaya mampu menarik minat nasabah lain yang belum melakukan pembiayaan.

Sedangkan untuk opsi dari barang jaminan nasabah, BRISyariah memilih untuk menjualnya demi *mengcover* hutang pembiayaan nasabah yang belum dibayarkan kepada pihak bank. Dengan jalan tersebut, bank berharap bahwa beban nasabah bisa sedikit berkurang sehingga tetap bisa menjalankan usahanya dengan baik. Di sisi lain, ada sebuah masalah lagi yang muncul dan memicu sebuah kemungkinan gagal bayar dari pihak bank, yaitu risiko nasabah kabur sebelum pembiayaannya lunas kepada pihak bank.

Berdasarkan ulasan wawancara yang telah dilakukan kepada Bu Anisa Alfiani selaku *Marketing* dari pembiayaan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang pada tanggal 2 Oktober 2017 pukul 09.06 WIB terkait nasabah yang kabur pada BRISyariah adalah:

“Ketika harga dari jaminan kita menilainya 1,2 M nah ketika dijual ternyata laku misal 1,4 Milliar kan jadi disitu otomatis ada kelebihan, tapi kita gak bisa mengambil kelebihannya itu. Kita hanya mengambil nilai 1 milliar itu dikalikan pengikatan. Pengikatan itu nilainya 125%. Ketika *outstanding* nya sudah turun, berarti kan misalnya sudah turun jadi 500 juta ya, jadi 500 juta X 125% itu yang bisa diambil bank, sedangkan sisanya diambil nasabah. Akan tetapi, beda lagi sama nasabah yang kabur. Otomatis kalau nasabah kabur itu semua jaminan milik bank. Kalau nasabahnya dia masih mau bekerja sama itu, kita tetap bagi sesuai

dengan proporsi bank dengan dia. Karena dia kan sudah turun pokok buat kita, ibarat pinjaman di kita tinggal 500 juta berarti pengikatannya kan masih sekitar 625 juta. Jadi sisanya kalau terjual 1,4 Milliar, jadi 1,4 M – 625 juta itu untuk nasabah, sedang sisanya untuk bank, untuk *mengcover*. Jadi kita tidak bisa ngambil, kecuali kalau nasabahnya kabur, ya 1,4 Milliarnya ya untuk bank, karena si nasabah sudah lepas tanggakan. Nah, kalau dia kabur itu, pertama kita kan punya asuransi penjaminan, jadi pertama itu kita akan di *cover* oleh asuransi penjaminan, jadi kan kita tidak sampai merugi. Selama di *cover*, kita mencoba untuk menjual, setelah kita jual baru kita bisa tutup, gitu”.

Hal tersebut juga di dijabarkan lagi melalui keterangan yang didapatkan dari Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan nasabah yang kabur di BRISyariah pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 16.04 WIB, bahwa:

“Kalau nasabah kabur, kan disini kita sudah megang jaminannya. Maka mau gak mau ya kita proses lelang. Kemudian hasil dari lelangannya untuk melunasi. Biasanya kalau di BRISyariah ini pelunasannya seperti ini: Misal nilai jual ke lelang seumpamanya 1 Milliar, tapi jaminannya laku senilai 2 Milliar. Nah jadi yang bisa kita ambil ya hanya 1 Milliarnya saja untuk nutup hutang nasabah. Sisanya ya kita balikin ke nasabah. Karena yang jadi tanggungan nasabah ke bank kan cuman 1 Milliar saja”.

Kemungkinan akan terjadinya nasabah kabur memang selalu ada di BRISyariah, karena terkadang nasabah itu sudah terlanjur sayang untuk mengembalikan uangnya kepada pihak bank, jika mengingat mereka mendapatkan uang tersebut dengan usaha dan kerja keras. Akan tetapi, selama ini BRISyariah tetap bisa menutup hutang para nasabah yang gagal bayar dengan beberapa cara yang sudah menjadi opsi dari pihak bank.

Selain potensi-potensi yang sudah ditemukan berdasarkan hasil wawancara, pembiayaan *Green Finance* juga memiliki kelemahan jika ditinjau

dari pihak bank. Dalam pembiayaan *Green Finance* sendiri sebenarnya BRISyariah memang membatasi untuk penyaluran pembiayaannya.

Berikut adalah ulasan dari hasil wawancara kepada Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang terkait dengan pelaksanaan konsep *Green Finance* pada BRISyariah. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 15.34 WIB, bahwa:

“Sebenarnya BRISyariah sangat membatasi untuk pembiayaan ke arah *Green* ya. Sudah lama sebenarnya ingin ditiadakan. Mengapa demikian, karena bank menilai bahwa pembiayaan itu memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibanding pembiayaan-pembiayaan lainnya disini. Bisa dikatakan tinggi kenapa? *Fluktuasi* harga yang pertama, harganya kan setiap hari *fluktuasi*. Kedua karena pangsa pasar dari komoditas itu kalau sekarang kan memang lesu, jadi memang pasar komoditas untuk pembiayaannya lesu. Selain itu, di BRISyariah juga ada batubara ya. Batubarapun sekarang juga turun ya. Memang 2-3 tahun terakhir BRISyariah merasa pembiayaan di sisi itu lesu, lebih banyak ke mikro”.

Bank Rakyat Indonesia Syariah tentu sudah memprediksikan keberlanjutan atas pembiayaan *Green Finance*. BRISyariah memiliki alasan-alasan yang melatarbelakangi untuk produk yang mereka salurkan kepada masyarakat. Jika produk itu memang sedang tidak diminati oleh masyarakat, maka BRISyariah akan menindaklanjutinya agar tidak terjadi kesenjangan penyaluran pembiayaan.

Akan tetapi, untuk pembiayaan *Green Finance* pihak BRISyariah memang lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaannya. Selain nominal yang besar, banyak aspek yang harus dipertimbangkan demi kelangsungan pembiayaan. Untuk lebih detailnya, berikut adalah hasil wawancara kepada Bapak Satria Alih selaku Manager *Marketing* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang

Malang terkait pertimbangan pemberian *Green Finance* pada BRISyariah. Beliau menyampaikan tentang *Green Finance* pada BRISyariah dalam sesi wawancara pada tanggal 4 Oktober 2017 pukul 16.34 WIB, bahwa:

“Dari lingkungan sendiri untuk pembiayaan ini kita melihat nanti bisnis dari nasabah apakah berpengaruh negatif pada lingkungan atau tidak. Kita harus lihat AMDAL, kemudian kita melihat apakah secara lingkungan itu masih layak. Kayak misal gini, kita di BRISyariah membiayai modal kerja pabrik tekstil, walaupun nanti di analisis yang dia buat, dia buang limbahnya di *kali* kan berarti dia melanggar kebijakan pemerintah, dia juga berisiko merusak lingkungan dengan menyebabkan polutan. Awal walaupun memang kita tidak mengetahui ya itu di buang di kali (sungai), tapi kan kebijakan yang berjalan. Jadi pemerintah menstop kegiatan di pabrik tersebut, kemudian kalau dihentikan mereka tidak bisa memproduksi, kalau tidak bisa memproduksi kan berarti tidak berjualan dampaknya tidak punya input untuk mengembalikan ke kita, karena gak punya pendapatan tadi. Ini masih dilihat dari satu sisi ya, dampak lingkungannya saja. Sebenarnya ada lagi ke dampak sosial. Jadi kita mempertimbangkan itu dampak lingkungan dan sosial juga selain keuntungan untuk bank. Kalau kita nekad memberikan pembiayaan tapi tidak melihat sisi masyarakat, ujung-ujungnya nanti usaha yang kita biayai di demo sama masyarakat”.

Dari pihak BRISyariah dapat diketahui bahwa mereka tidak hanya mementingkan *profit oriented* saja, tapi juga mempertimbangkan aspek lingkungan dan sosial dari pembiayaan yang akan diberikan pada nasabahnya tersebut. BRISyariah sangat *strict* terhadap pembiayaan *Green Finance* demi mengantisipasi timbulnya masalah di kemudian hari. BRISyariah juga melakukan studi kelayakan bisnis dari nasabah. Hal ini dilakukan untuk menilai usaha dari nasabah tersebut layak atau tidak untuk proyek itu dijalankan dan diberi pembiayaan.

Penilaian usaha tersebut sebenarnya akan berdampak positif nantinya bagi pihak nasabah karena pihak bank turut menganalisa prospek dari usaha yang akan dijalankan tersebut akan seperti apa kedepannya. Jika memang dirasa baik

dari segala aspek, maka pembiayaan yang nanti akan diberikan kepada nasabah akan membawa manfaat bagi usaha yang dijalankan. Dalam sebuah pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank, memang sudah sepatutnya membawa manfaat bagi pihak nasabah. Sebagaimana Firman Allah dalam Q.S Al-Maidah:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
 ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

Berikut adalah hasil wawancara kepada nasabah di daerah Gunung Kawi tepatnya di Desa Ngasem-Ngajum yang menerima pembiayaan untuk kebun kopi yang beliau miliki sekarang. Manfaat atas pemberian pembiayaan *Green Finance* untuk nasabah merupakan bentuk nyata atas berhasilnya pembiayaan *Green Finance* dari segi ekonomi, lingkungan dan sosial. Untuk lebih detailnya, berikut adalah hasil wawancara kepada Ibu Susanti selaku pemilik kebun kopi di Desa Ngasem-Ngajum dalam sesi wawancara pada tanggal 14 Oktober 2017 pukul 08.34 WIB, bahwa:

“Gini mbak, waktu itu kan lagi *mongso ketigo*, musim kemarau jadi susah air itu untuk mengairi bibit kopinya, sedangkan kopinya sendiri *wes kadung* di tanam semua. Rugi *lek* gak ada hujan itu. Akhirnya ya minjam ke bank, waktu itu ngasihkan ke bank jaminannya itu surat rumah, terus ada yang datang ke rumah. Uang hasil dari pinjam banknya terus dibuat beli mesin ciamdong (sejenis mesin penyedot air), kalau kobuta itu mahal mbak, *gak nutut* malah. Ya setelah punya mesin terus *tak* belikan selang airnya, ya *wes* akhirnya bibite gak jadi *alom*. Jadi, bayangannya waktu itu kan beberapa hari grimis mbak, tanahnya *wes empuk* jadi *mbek* ayahnya anak-anak dicangkuli terus dibelikan bibit, *ndilalah* sampek sepuluh hari gak ada hujan, kita *wes* bingung. *Arepe* beli *reno-reno yo wes kadung* di belikan TSP (semacam pupuk) soalnya

pupuk kandangnya gak *nututi*. *Wes* dibuat bayar kuli *macul* juga. Ya sudah akhirnya solusinya kita sepakat coba pinjam ke bank”.

Selain dirasa bermanfaat, menurut nasabah pembiayaan *Green Finance* dengan adanya dana segar dari pihak bank, akhirnya beliau bisa memperluas kebun kopinya. Untuk lebih detailnya, berikut adalah hasil wawancara kepada Ibu Susanti selaku pemilik kebun kopi di Desa Ngasem-Ngajum dalam sesi wawancara pada tanggal 14 Oktober 2017 pukul 08.41 WIB, bahwa:

“Jadi waktu beli bibit itu kan satunya 25.000 ribu mbak, kita kalau mau *nanduri sak etar kabeh iku kok yo kabotan*. *Soale sak etar* itu kira- kita ya butuh 500 atau 600 *nek kerep* (berdempet) bibitnya. Tapi setelah pinjam bank kan lumayan nambah-nambah 200-300 bibit lagi mbak. *Asline eman* mbak kalau lihat ladang nganggur gitu. Mending di *tanduri opo-opo seng ngasil*. Ya setelah pinjam ini, *hasile panen mundak*. Awal cuman bisa *nandur seprapat* itu *hasile rong kwintal telung kwintal lek apik*. Itu *wes oseau* (sudah jadi kopi tanpa kulit). Ya sekarang bisa sepuluh kwintal itu *mesti* (pasti), lumayan *mundak e* mbak”.

Dari uraian wawancara kepada nasabah pembiayaan perkebunan kopi, dapat dikatakan bahwa pembiayaan *Green Finance* selain meringankan beban ekonomi dari masyarakat, tapi juga bermanfaat untuk memperbaiki kondisi lingkungan.

Gambar 4.2
Kebun Kopi di Ngasem-Gunung Kawi



Gambar 4.3
Petani Kopi di Daerah Gunung Kawi-Ngasem



Dengan produktivitas lahan yang maksimal, maka penghasilan dari petani kopi menjadi naik yang berdampak pada kesejahteraan ekonomi dan sosial para petani. Selain itu, dengan adanya tanaman kopi pada lahan yang awalnya kosong bisa menjadi daerah resapan air hujan untuk mencegah timbulnya bencana alam seperti banjir, tanah longsor dan macam-macam bencana alam lainnya yang mungkin terjadi akibat dari kerusakan lingkungan. Sesuai dengan prinsip *Green Finance* yang memang diperuntukkan demi menjaga kestabilan ekonomi, lingkungan serta sosial dari masyarakat.

4.1.4 Optimalisasi *Green Finance* di BRI Syariah Kantor Cabang Malang

Berkaitan dengan meningkatnya persaingan Global, maka perusahaan dituntut untuk memperhatikan keadaan pasar dan bersaing lebih kompetitif dalam menentukan strategi. Strategi kompetitif merupakan salah satu cara untuk mengetahui daya saing disetiap kekuatan. Penggunaan analisis SWOT yang efektif dapat memegang peranan dalam menentukan strategi kompetitif, agar

dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh PT Bank Rakyat Indonesia Syariah. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan hal tersebut, dapat dipastikan bahwa BRISyariah yang mengusung pembiayaan *Green Finance* akan lebih maju dibanding pesaing yang ada di sekitarnya. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar BRISyariah dengan produk pembiayaan *Green Finance* bisa tetap eksis. Peluang yang ada harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar permintaan akan pembiayaan dapat meningkat, serta ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan harus mampu untuk dihadapi.

Beberapa faktor internal dan eksternal yang penting (*IFAS* & *EFAS*) dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Faktor Internal (*IFAS*)

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Konsep *Green Finance* yang ada pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang adalah baik dari segi ekonomi dan lingkungan, yakni aktivitas ekonomi yang lebih peduli pada lingkungan melalui konsep keuangan yang berkelanjutan. Hal ini tidak dilakukan oleh bank lain di Malang.
2. Pembiayaan *Green Finance* pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat *strict* dalam meloloskan pemberian pembiayaan

bagi nasabah proyek ramah lingkungan. Penyaluran pembiayaan tidak boleh diberikan apabila berdampak terhadap lingkungan. Tujuan dari ketelitian Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam memberikan pembiayaan ini agar tidak terjadi masalah dalam hal pengembalian dana kepada pihak bank.

3. *Marketing Account Officer* dalam Pembiayaan *Green Finance* yang jeli dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah. *Marketing Account Officer* diharuskan untuk tegas dalam memutuskan pemberian pembiayaan. Tidak diperbolehkan adanya kongkalikong antara nasabah dengan *Marketing Account Officer* demi penilaian layak atas usaha yang akan di jalankan nantinya. Pembiayaan *Green Finance* dengan nominal yang biasanya bermiliar-miliar memang sudah seharusnya di *maintance* oleh *Account Officer* yang berpengalaman dan *expert* dalam bidang *musyarakah*. BRISyariah tentu tidak ingin terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari karena *Account Officer* yang kurang berpengalaman menangani pembiayaan yang bagi hasilnya tinggi bagi pihak bank.
4. Bank Rakyat Indonesia Syariah berusaha memberikan kenyamanan kepada nasabahnya dalam segi pengembalian pembiayaan *Green Finance* agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank. Dengan akad *musyarakah*, nasabah bisa memberikan pengembalian pembiayaan secara *fleksibel*. Dengan bentuk kerjasama yang sama-sama memberikan kelonggaran untuk pembayaran, diharapkan nantinya pembiayaan ini mampu menekan angka gagal bayar dari nasabah meskipun dengan nominal yang besar. Usaha dengan tingkat pengembalian tinggi memang berpeluang

untuk berisiko tinggi pula, akan tetapi BRISyariah berusaha mengelola risiko tersebut agar tidak sampai terjadi pada bank. Saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan kepada nasabah, bank memang turut bertanggung jawab atas nasabah tersebut, karena dengan prinsip *musyarakah* maka ketika terjadi kerugian, kerugian tersebut harus sama-sama ditanggung oleh keduanya, begitu juga dengan sebaliknya.

5. Demi menekan risiko gagal bayar dari pihak nasabah, maka BRISyariah berupaya memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah. Dengan menjaminkan asset yang dirasa berharga bagi nasabah, BRISyariah optimis bahwa pembiayaan *Green Finance* dapat berjalan lancar.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Tenaga ahli yang terbatas, dimana SDM (Sumber Daya Manusia) yang bergerak di bidang *Marketing Account Officer* Pembiayaan *Green Finance* atau tenaga ahli *Marketing Account Officer* dengan akad *musyarakah* memang dibatasi oleh pihak bank.
2. Kurangnya minat nasabah untuk melakukan pembiayaan *Green Finance* dengan akad *musyarakah*, karena masih terbilang baru dibanding produk lainnya.
3. Harga dari bahan komoditas yang di berikan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah cenderung *fluktuatif* . Hal ini bersumber dari hasil wawancara AO.

4. Komoditas yang di berikan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah akhir-akhir ini sedang lesu karena minatnya dari nasabah turun.
5. Kurangnya pengetahuan nasabah dengan produk pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah membuat pembiayaan ini cenderung mengalami penurunan.

2. Faktor Eksternal (*EFAS*)

a. Peluang (*Opportunity*)

1. Mayoritas masyarakat Malang beragama muslim, yakni jumlah penduduk yang mayoritas beragama Islam merupakan calon nasabah emosional yang seharusnya memberikan kontribusi yang cukup pada kinerja PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah, seperti melakukan pembiayaan.
2. Melakukan kerjasama dalam menciptakan suatu peluang untuk mewujudkan dukungan atas perkembangan pembiayaan *Green Finance*, seperti dengan pabrik karet atau pabrik pengolahan minyak sawit.
3. Potensi masyarakat Malang yang cukup tinggi baik dilihat dari tingkat mobilitas ekonomi dan perdagangan dari segi pertanian dan perkebunan seperti di Batu dikarenakan sudah menjadi tempat destinasi wisata.
4. Fatwa MUI tentang riba yang secara tidak langsung mempengaruhi pola pikir pelaku perbankan yang emosional, hal ini terbukti dari mayoritas nasabahnya bergama muslim

5. Masih dibutuhkannya barang komoditas yang menggunakan pembiayaan *Green Finance*, sehingga memungkinkan untuk terus ada calon nasabah yang membutuhkan pembiayaan.

b. Ancaman (*Threats*)

1. *Green Finance* pada BRIS Kantor Cabang Malang cakupannya masih belum luas.
2. Kurang pemahaman tentang pembiayaan *Green Finance*, kurang adanya pemahaman masyarakat Malang tentang produk, sistem dan mekanisme pembiayaan *Green Finance* pada perbankan syariah. Hal ini akan mempengaruhi kecepatan pengembangan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah khususnya pada Kantor Cabang Malang.
3. Kesan sulit dan rumit pada bank syariah, adanya anggapan bahwa pembiayaan *Green Finance* dan berhubungan dengan bank syariah lebih rumit di banding dengan bank konvensional.
4. Kemaslahatan dari *Green Finance* Masih belum dirasakan oleh masyarakat Malang.
5. Kurang dukungan dari masyarakat, sebagian masyarakat Malang masih enggan untuk melakukan transaksi pada perbankan syariah dan menganggap perbankan syariah adalah perbankan Kaum Muslim saja.

Tabel 4.2

Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)
1. <i>Green Finance</i> menyeimbangkan aspek <i>people</i> (masyarakat), <i>planet</i>	1. Mayoritas masyarakat Malang muslim.

<p>(lingkungan hidup), dan <i>profit</i> (ekonomi).</p> <p>2. <i>Green Finance</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat <i>strict</i> dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah.</p> <p>3. <i>Marketing Account Officer</i> dalam Pembiayaan <i>Green Finance</i> yang jeli dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah.</p> <p>4. Kenyamanan kepada nasabah dalam segi pengembalian pembiayaan <i>Green Finance</i> agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank</p> <p>5. Memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah demi menekan risiko gagal bayar.</p>	<p>2. Melakukan kerjasama dengan pihak terkait.</p> <p>3. Mobilitas ekonomi dan perdagangan dari segi pertanian dan perkebunan yang cukup tinggi.</p> <p>4. Pola pikir pelaku perbankan emosional yang menganggap bank konvensional menggunakan bunga (riba) dan Bank Syariah yang menggunakan bagi hasil, sehingga mendorong calon nasabah nantinya mempercayakan pengelolaan dananya pada Bank Syariah.</p> <p>5. Masih dibutuhkannya barang komoditas yang menggunakan pembiayaan <i>Green Finance</i>.</p>
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
<p>1. Tenaga ahli SDM (Sumber Daya Manusia) yang bergerak di bidang <i>Marketing Account Officer</i> yang terbatas.</p> <p>2. Kurangnya minat nasabah untuk melakukan pembiayaan <i>Green Finance</i> dengan akad <i>musyarakah</i>.</p> <p>3. Harga dari bahan komoditas yang <i>fluktuatif</i>.</p> <p>4. Barang Komoditas sedang lesu di pasar.</p> <p>5. Kurangnya pengetahuan nasabah</p>	<p>1. <i>Green Finance</i> cakupannya masih belum luas.</p> <p>2. Kurang pemahaman masyarakat Malang tentang produk, sistem dan mekanisme pembiayaan <i>Green Finance</i> pada perbankan syariah.</p> <p>3. Adanya anggapan bahwa pembiayaan <i>Green Finance</i> dan berhubungan dengan bank syariah rumit.</p> <p>4. Kemaslahatan dari <i>Green Finance</i> Masih belum dirasakan oleh</p>

dengan produk pembiayaan <i>Green Finance</i> .	masyarakat Malang. 5. Kurang dukungan dari masyarakat.
---	---

Sumber: Diolah Penulis, 2017

4.1.5 Perhitungan Penentuan Pembobotan Skor SWOT

Dari pemetaan SWOT pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang diatas, bobot dan rating ditentukan berdasar acuan dari bobot dan rating. Acuan dari bobot dan rating tersebut adalah:

Bobot ditentukan sebagai berikut :

Bobot	Keterangan
0,20	sangat kuat
0,15	di atas rata-rata
0,10	rata-rata
0,05	di bawah rata-rata

Rating ditentukan sebagai berikut :

Rating	Keterangan
4	<i>major strength</i>
3	<i>minor strength</i>
2	<i>minor weakness</i>
1	<i>mayor weakness</i>

Dari acuan tersebut dapat menunjukkan strategi yang dimiliki oleh PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dalam mengoptimisasi konsep *Green Finance*.

4.1.6 Strategi Optimalisasi pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang

Setelah mengelompokkan kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari pengembangan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang, maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT yang dapat menghasilkan kemungkinan alternatif strategi optimalisasi.

Selain memperhatikan faktor-faktor di atas, dari kekuatan dan kelemahan (faktor internal) dan peluang serta ancaman (faktor eksternal) dalam upaya pengembangan *Green Finance* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang dapat disusun *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)* dan *Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)* untuk menentukan strategi optimalisasi yang akan digunakan. *IFAS* tersebut dengan cara :

1. Menentukan faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman.
2. Menentukan bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling tinggi) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pengembangan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.00).
3. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala 4 (*outstanding* atau paling tinggi) sampai dengan 1 (*poor* atau paling rendah), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan *Green Finance*

pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang. Variabel yang bersifat positif yaitu kekuatan diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik), variable yang bersifat negatif yaitu kelemahan diberi nilai sebaliknya.

4. Menentukan nilai skor dengan mengalikan bobot dengan rating.
5. Memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan terhadap *IFAS*.

Tabel 4.3
Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Faktor-Faktor Internal (<i>Strenght</i>) dan (<i>Weakness</i>)	Bo- bot	Ra- ting	Nilai Skor	Keterangan
1. <i>Green Finance</i> menyeimbangkan aspek <i>people</i> (masyarakat), <i>planet</i> (lingkungan hidup), dan <i>profit</i> (ekonomi).	0,10	4	0,40	1. Citra perusahaan
2. <i>Green Finance</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat <i>strict</i> dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah.	0,10	4	0,40	2. Citra perusahaan
3. <i>Marketing Account Officer</i> dalam Pembiayaan <i>Green Finance</i> yang jeli dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah.	0,10	4	0,40	3. Keberlanjutan pem-Biayaan
4. Kenyamanan kepada nasabah dalam segi pengembalian pembiayaan <i>Green Finance</i> agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank.	0,10	3	0,30	4. Keberlanjutan pem-Biayaan

5. Memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah demi menekan risiko gagal bayar.	0,10	3	0,30	5. Keberlanjutan pembiayaan
Sub Total	0,50		1,80	
1. Tenaga ahli SDM (Sumber Daya Manusia) yang bergerak di bidang <i>Marketing Account Officer</i> yang terbatas.	0,15	1	0,15	1. Pemasaran itu penting
2. Kurangnya minat nasabah untuk melakukan pembiayaan <i>Green Finance</i> dengan akad <i>musyarakah</i> .	0,05	2	0,10	2. Pembatasan pembiayaan
3. Harga dari bahan komoditas yang <i>fluktuatif</i> .	0,05	2	0,10	3. Pangsa pasar
4. Barang Komoditas sedang lesu di pasar.	0,10	1	0,10	4. sepi
5. Kurangnya pengetahuan nasabah dengan produk pembiayaan <i>Green Finance</i> .	0,15	1	0,15	5. Sosialisasi kurang
Sub Total	0,50		0,60	
Total	1,00		2,40	

Sumber: Diolah Penulis, 2017

Sedangkan *EFAS* tersebut disusun dengan cara yang sama seperti dengan cara menyusun *IFAS* akan tetapi kekuatan diganti dengan peluang, sedangkan kelemahan diganti dengan ancaman.

Tabel 4.4
Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

Faktor-Faktor Eksternal (<i>Opportunity</i>) dan (<i>Threats</i>)	Bobot	Rating	Nilai Skor	Keterangan
1. Mayoritas masyarakat Malang muslim.	0,10	4	0,40	1. Peluang besar
2. Melakukan kerjasama dengan pihak	0,10	4	0,40	2. Link

terkait.				
3. Mobilitas ekonomi dan perdagangan dari segi pertanian dan perkebunan yang cukup tinggi.	0,10	4	0,40	3. Keberlanjutan pembiayaan
4. Pola pikir pelaku perbankan emosional yang menganggap bank konvensional menggunakan bunga (riba) dan Bank Syariah yang menggunakan bagi hasil, sehingga mendorong calon nasabah nantinya mempercayakan pengelolaan dananya pada Bank Syariah.	0,10	3	0,30	4. Keberlanjutan pembiayaan
5. Masih dibutuhkannya barang komoditas yang menggunakan pembiayaan <i>Green Finance</i> .	0,10	4	0,40	5. kesempatan pembiayaan
Sub Total	0,50		1,90	
1. <i>Green Finance</i> cakupannya masih belum luas.	0,15	1	0,15	1. Persaingan sehat
2. Kurang pemahaman masyarakat Malang tentang produk, sistem dan mekanisme pembiayaan <i>Green Finance</i> pada perbankan syariah.	0,10	2	0,20	2. Hambatan pemasaran
3. Adanya anggapan bahwa pembiayaan <i>Green Finance</i> dan berhubungan dengan bank syariah rumit.	0,10	2	0,20	3. Hambatan pemasaran
4. Kemaslahatan dari <i>Green Finance</i> Masih belum dirasakan oleh masyarakat Malang.	0,10	2	0,20	4. <i>non profit</i>
5. Kurang dukungan dari masyarakat.	0,05	2	0,10	5. Sosialisasi kurang
Sub Total	0,50		0,85	

Total	1,00	2,75
-------	------	------

Sumber: Diolah Penulis, 2017

Pada tabel *IFAS* diatas faktor-faktor kekuatan (*strengths*) mempunyai nilai skor 1,80 sedangkan faktor-faktor kelemahan (*weaknesses*) mempunyai nilai skor 0,60. Berarti PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang mempunyai kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi optimalisasinya. Selanjutnya pada tabel *EFAS* di atas faktor-faktor peluang (*opportunities*) mempunyai skor 1,90 dan faktor-faktor ancaman (*Threats*) mempunyai nilai skor 0,85, dalam upaya menentukan strategi optimalisasinya. Berarti PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang akan timbul.

Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal diatas, menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strenghts/S*) = 1,80
2. Kelemahan (*Weaknesses/W*) = 0,60
3. Peluang (*Opportunities/O*) = 1,90
4. Ancaman (*Threats/T*) = 0,85

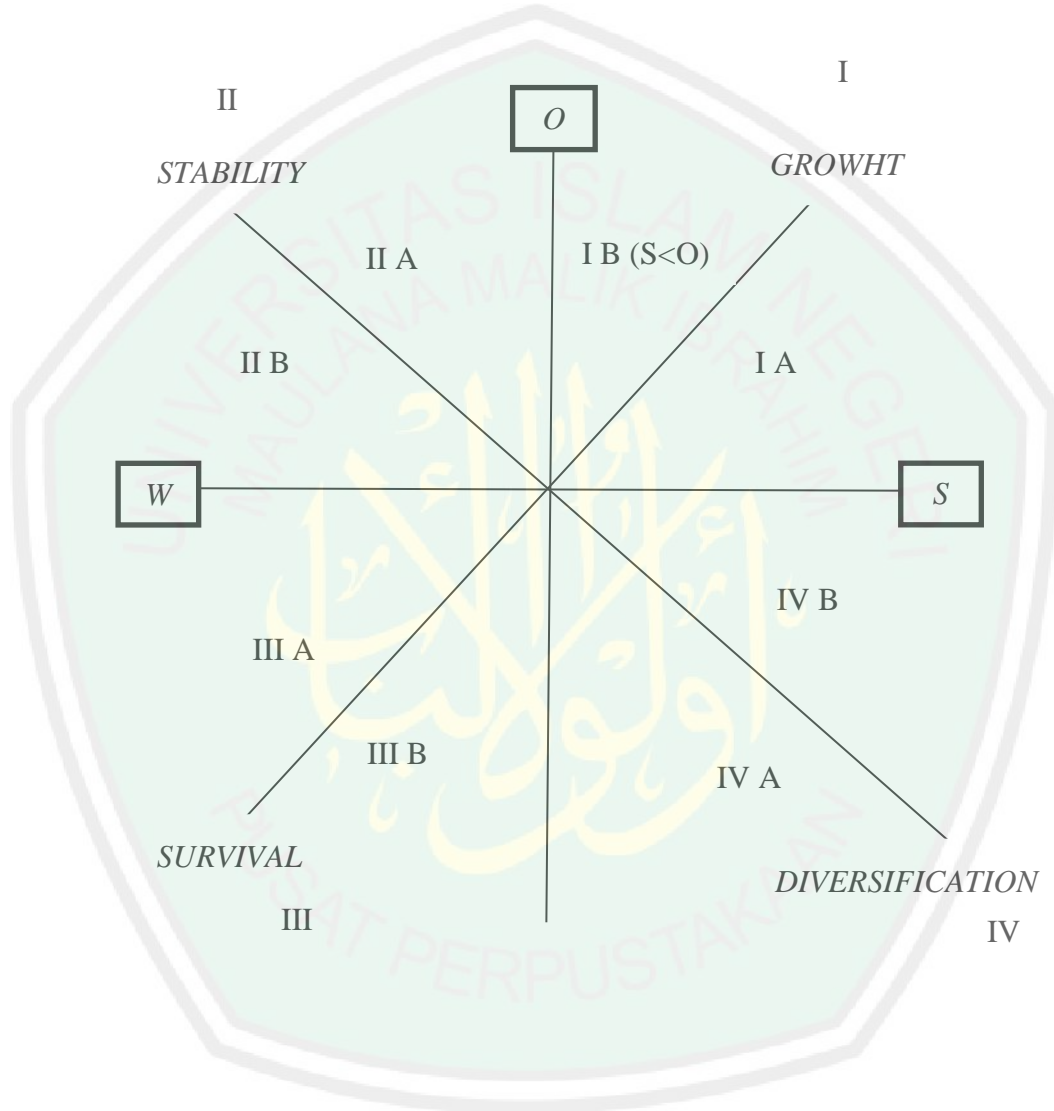
Dari rangkaian nilai skor tersebut, dapat disusun suatu table Rekap Skor *IFAS* dan *EFAS* sebagai berikut :

Tabel 4.5
Rekap Skor *IFAS* dan *EFAS*

Skor Internal	Skor Eksternal	Pilihan Strategi
$S > W (+)$	$O > T (+)$	<i>GROWHT</i>
1,80 > 0,60 (+)	1,90 > 0,85 (+)	

$S < W (-)$	$O < T (-)$	<i>SURVIVAL</i>
$S > W (+)$	$O < T (-)$	<i>DIVERSIFICATION</i>
$S > W (-)$	$O > T (+)$	<i>STABILITY</i>

Gambar 4.4
Kuadran SWOT



Tabel 4.7
Pilihan Strategi

Teknis Strategis	Skor	Kuadran	Pilihan Strategi
<i>Growth</i>	$S > O$	I A	<i>Rapid Growth</i>
	$S < O$	I B	<i>Stable Growth</i>
<i>Survival</i>	$W > T$	III A	<i>Turn Around</i>
	$W < T$	III B	<i>Guerilla</i>
<i>Diversification</i>	$S > T$	IV B	<i>Conglomerate</i>
	$S < T$	IV A	<i>Concerintric</i>
<i>Stability</i>	$O > W$	II A	<i>Agressive Maintenance</i>
	$O < W$	IIB	<i>Selective Maintenance</i>

Dari gambar dan tabel di atas yang didasarkan pada perhitungan SWOT, PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang $S < O$, yakni peluang lebih besar dari pada kekuatan yang ada, arah PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dalam kondisi *stable growth strategy*.

Selain itu, dari tabel diatas pula dihasilkan faktor internal dan eksternal yang positif, berarti bahwa kekuatan PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang relatif lebih unggul dibandingkan dengan kelemahannya, sedangkan lingkungan yang saat ini dihadapi lebih besar daripada ancamannya.

Oleh karena itu PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang memiliki kemampuan untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang. Arah kebijakan tersebut merupakan dasar dari kebijakan dalam kondisi *growth strategy* dan setelah dilihat dari tabel diatas pilihan strategi berdasarkan pada *stable growth strategy*, artinya dalam pengoptimalan pembiayaan *Green Finance* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dapat menggunakan

strategi pertumbuhan peran namun dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas. Strategi tersebut didukung dengan adanya alternatif dan peluang untuk menarik nasabah yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan layanan pembiayaan *Green Finance* syariah untuk memuaskan nasabahnya. Aspek yang perlu dilakukan untuk pengembangan layanan pembiayaan *Green Finance* tersebut PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang yaitu dengan bagi hasil yang dijanjikan, menjaga reputasi yang baik, dan kejelasan dari pembiayaan yang disalurkan. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan memperbesar peranan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang.

4.2 Pembahasan dan Hasil

4.2.1 Penerapan *Green Finance* di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Malang

Dari proses pengumpulan data yang telah dilakukan peneliti pada lokasi penelitian dan dari sumber-sumber lain yang relevan dengan menggunakan metode-metode pengumpulan data yang telah ditentukan sebelumnya didapatkan data-data yang diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Berikut adalah pembahasan dan hasil dari penerapan *Green Finance* di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Malang:

1. Pelaksanaan *Green Finance* yang bertujuan bukan hanya untuk memperbaiki taraf ekonomi dari nasabah, akan tetapi juga mementingkan kepedulian sosial serta analisis lingkungan yang sesuai dengan AMDAL. Bank Rakyat Indonesia Syariah berkeyakinan bahwa pembiayaan dengan konsep *Green Finance* ke

depan nantinya akan berdampak positif bagi nasabah maupun bagi para pemangku kepentingan di dalam perusahaan. Dengan landasan untuk memperbaiki taraf perekonomian dengan tetap memperdulikan lingkungan dan sosial, konsep *Green Finance* merupakan bagian penting yang menyatu dalam pemberian pembiayaan ramah lingkungan di Bank Rakyat Indonesia Syariah.

2. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang dalam menjalankan pembiayaan *Green Finance* lebih mengarah pada pembiayaan modal kerja untuk pengelolaan komoditas dari nasabah dibandingkan mereka harus membeli tanah saja. Pertimbangan atas hal tersebut ialah bank tidak akan tahu produktivitas atas tanah dari nasabah sehingga rentan akan risiko gagal bayar dari pihak nasabah apabila tidak ada hasil panen dari tanah yang sudah di berikan pembiayaan tersebut. Pemberiaan pembiayaan *Green Finance* dengan akad *musyarakah* pada BRISyariah lebih banyak diperuntukkan untuk pengolahan barang komoditasnya ketimbang pada lahannya.
3. Dalam pembiayaan *Green Finance* Bank Rakyat Indonesia Syariah kantor Cabang Malang telah melakukan pembiayaan di bidang perkebunan yaitu untuk membiayai kelapa sawit, kopi dan karet. Sebelum memberikan pembiayaan *Green Finance* tersebut kepada nasabahnya, Bank Rakyat Indonesia Syariah melakukan *Feasibility Study*. *Feasibility Study* merupakan sebuah kegiatan yang bertujuan untuk menganalisis sebuah bisnis yang meliputi keuntungan perusahaan, maupun keuntungan yang akan diperoleh oleh masyarakat sekitar jika sebuah bisnis tersebut dijalankan.

4. Pada pembiayaan *Green Finance*, PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat *strict* dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah proyek ramah lingkungan. Penyaluran pembiayaan tidak boleh diberikan apabila berdampak buruk terhadap lingkungan. Tujuan dari ketelitian Bank Rakyat Indonesia Syariah dalam memberikan pembiayaan ini agar tidak terjadi masalah dalam hal pengembalian. Jadi, sikap *strict* dari Bank Rakyat Indonesia Syariah merupakan sebuah potensi yang harus tetap dijalankan saat akan menyalurkan pembiayaan kepada para nasabahnya.
5. Bank Rakyat Indonesia Syariah melakukan semua analisa kepada semua aspek dan menentukan kriteria nasabah yang layak diberikan pembiayaan dengan tujuan memberikan kemudahan *Marketing Account Officer* untuk mengambil keputusan dalam meloloskan atau tidaknya sebuah pembiayaan. Dalam hal ini, kejelian atas kinerja *Marketing Account Officer* untuk melihat nasabah diuji kebenarannya.
6. Bank Rakyat Indonesia Syariah berusaha memberikan kenyamanan kepada dalam segi pembayaran pengembalian agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank. Dengan akad *musyarakah*, nasabah bisa memberikan pengembalian pembiayaan secara *fleksibel*.
7. BRISyariah sangat *strict* terhadap pembiayaan *Green Finance* demi mengantisipasi timbulnya masalah di kemudian hari. BRISyariah juga melakukan studi kelayakan bisnis dari nasabah. Hal ini dilakukan untuk menilai usaha dari nasabah tersebut layak atau tidak untuk proyek itu dijalankan dan diberi pembiayaan.

4.2.2 Potensi dari *Green Finance* yang ada di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Malang

Dari proses pengumpulan data yang telah dilakukan peneliti pada lokasi penelitian dan dari sumber-sumber lain yang relevan dengan menggunakan metode-metode pengumpulan data yang telah ditentukan sebelumnya didapatkan data-data yang diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Berikut adalah pembahasan dan hasil dari potensi dari *Green Finance* yang ada di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Malang:

1. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sebagai bank yang berpotensi menjaga kestabilan ekonomi dan alam.
2. Potensi terkait sumber dana, pembiayaan BRISyariah Cabang Malang berusaha untuk mencukupi kebutuhan dana yang diinginkan oleh nasabah pembiayaan demi terlaksananya sebuah usaha yang diinginkan oleh nasabah.
3. Potensi yang bisa dilihat dari sebuah kegiatan penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang salah satunya adalah tidak terjadinya gagal bayar oleh nasabah serta keberhasilan dari nasabah dalam menjalankan usahanya.
4. Potensi dari jelinya *Marketing Account Officer* dalam meloloskan pembiayaan. Hal ini berepengaruh terhadap tingkat kepercayaan nasabah apabila akan melakukan pembiayaan di BRISyariah.
5. Dalam pembiayaan, potensi dari *Green Finance* yang ada di BRISyariah adalah sistem pengembalian atas pembiayaan yang telah diberikan.

4.2.3 Pengoptimalan konsep *Green Finance* di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Malang

Dari proses pengumpulan data yang telah dilakukan peneliti pada lokasi penelitian dan dari sumber-sumber lain yang relevan dengan menggunakan metode-metode pengumpulan data yang telah ditentukan sebelumnya didapatkan data-data yang diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian.

Dari matrik SWOT bisa dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh bank dan faktor peluang juga lebih besar bila dibandingkan dengan faktor ancaman. Berarti PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang mempunyai kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi optimalisasinya. Oleh sebab itu, dengan kondisi seperti ini PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang seharusnya sudah mampu untuk mengoptimalkan pembiayaan *Green Finance*.

Berikut adalah data-data yang diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian:

1. Kekuatan (*strengths*):
 - a. *Green Finance* menyeimbangkan aspek *people* (masyarakat), *planet* (lingkungan hidup), dan *profit* (ekonomi).
 - b. *Green Finance* pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat *strict* dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah.
 - c. *Marketing Account Officer* dalam Pembiayaan *Green Finance* yang jeli dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah.

- d. Kenyamanan kepada nasabah dalam segi pengembalian pembiayaan *Green Finance* agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank.
- e. Memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah demi menekan risiko gagal bayar.

2. Kelemahan (*weaknesses*) :

- a. Tenaga ahli SDM (Sumber Daya Manusia) yang bergerak di bidang *Marketing Account Officer* yang terbatas.
- b. Kurangnya minat nasabah untuk melakukan pembiayaan *Green Finance* dengan akad *musyarakah*.
- c. Harga dari bahan komoditas yang *fluktuatif*.
- d. Barang Komoditas sedang lesu di pasar.
- e. Kurangnya pengetahuan nasabah dengan produk pembiayaan *Green Finance*.

3. Peluang (*Opportunity*):

- a. Mayoritas masyarakat Malang beragama muslim.
- b. Melakukan kerjasama dengan pihak terkait.
- c. Mobilitas ekonomi dan perdagangan dari segi pertanian dan perkebunan yang cukup tinggi.
- d. Pola pikir pelaku perbankan emosional.
- e. Masih dibutuhkannya barang komoditas yang menggunakan pembiayaan *Green Finance*.

4. Ancaman (*Threats*):

- a. *Green Finance* cakupannya masih belum luas.

- b. Kurang pemahaman masyarakat Malang tentang produk, sistem dan mekanisme pembiayaan *Green Finance* pada perbankan syariah.
- c. Adanya anggapan bahwa pembiayaan *Green Finance* yang berhubungan dengan bank syariah rumit.
- d. Kemaslahatan dari *Green Finance* Masih belum dirasakan oleh masyarakat Malang.
- e. Kurang dukungan dari masyarakat.

PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang memiliki kemampuan untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang. Arah kebijakan tersebut merupakan dasar dari kebijakan dalam kondisi *growth strategy* dan setelah dilihat dari pilihan strategi berdasarkan pada *stable growth strategy*, artinya dalam optimalisasi pembiayaan *Green Finance* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dapat menggunakan strategi pertumbuhan peran namun dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas. Strategi tersebut didukung dengan adanya alternatif dan peluang untuk menarik nasabah yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan layanan pembiayaan *Green Finance* untuk memuaskan nasabahnya.

Aspek yang perlu dilakukan untuk pengembangan layanan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang yaitu dengan bagi hasil yang dijanjikan, menjaga reputasi yang baik, dan kejelasan dari pembiayaan yang disalurkan. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan memperbesar peranan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil atas penentuan strategi optimalisasi *Green Finance* melalui analisis SWOT dengan melakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal pada pembiayaan *Green Finance* di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang adalah:

1. Penerapan dari *Green Finance* di BRISyariah Kantor Cabang Malang bertujuan bukan hanya untuk memperbaiki taraf ekonomi dari nasabah, akan tetapi juga mementingkan kepedulian sosial serta analisis lingkungan yang sesuai dengan AMDAL. Dengan landasan untuk memperbaiki taraf perekonomian dengan tetap memperdulikan lingkungan dan sosial, pembiayaan BRISyariah lebih mengarah pada pemberian pembiayaan *Green Finance* dengan akad *musyarakah* untuk pengolahan barang komoditasnya ketimbang pada pembelian lahan. Sebelum memberikan pembiayaan *Green Finance* tersebut kepada nasabahnya, BRISyariah melakukan *Feasibility Study* yang bertujuan untuk menganalisis sebuah bisnis yang meliputi keuntungan perusahaan, maupun keuntungan yang akan diperoleh oleh masyarakat sekitar jika sebuah bisnis tersebut dijalankan, selain itu BRISyariah sangat *strict* dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah proyek ramah lingkungan. Oleh karena itu, Bank Rakyat Indonesia Syariah melakukan semua analisa

kepada semua aspek dan menentukan kriteria nasabah yang layak diberikan pembiayaan.

2. Potensi dari *Green Finance* yang ada di BRISyariah Kantor Cabang Malang merupakan bank yang berpotensi menjaga kestabilan ekonomi dan alam, serta berusaha untuk mencukupi kebutuhan dana yang diinginkan oleh nasabah pembiayaan demi terlaksananya sebuah usaha yang diinginkan oleh nasabah. Dalam kegiatan penyaluran pembiayaan yang dilakukan, BRISyariah Cabang Malang memiliki *Marketing Account Officer* yang jeli dalam meloloskan pembiayaan, serta memiliki sistem pengembalian yang tepat waktu dan tidak memberatkan pihak nasabah.
3. Pengoptimalan konsep *Green Finance* di BRISyariah Kantor Cabang Malang melalui analisis SWOT dengan melakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal pada pembiayaan *Green Finance* di PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang adalah:

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Green Finance</i> menyeimbangkan aspek <i>people</i> (masyarakat), <i>planet</i> (lingkungan hidup), dan <i>profit</i> (ekonomi). 2. <i>Green Finance</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang sangat <i>strict</i> dalam meloloskan pemberian pembiayaan bagi nasabah. 3. <i>Marketing Account Officer</i> dalam Pembiayaan <i>Green Finance</i> yang jeli 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas masyarakat Malang muslim. 2. Melakukan kerjasama dengan pihak terkait. 3. Mobilitas ekonomi dan perdagangan dari segi pertanian dan perkebunan yang cukup tinggi. 4. Pola pikir pelaku perbankan emosional yang menganggap bank konvensional menggunakan bunga

<p>dalam melihat kondisi sebenarnya dari seorang nasabah.</p> <p>4. Kenyamanan kepada nasabah dalam segi pengembalian pembiayaan <i>Green Finance</i> agar nasabah tetap melakukan peminjaman pada pihak bank</p> <p>5. Memberikan rasa tanggung jawab kepada nasabah demi menekan risiko gagal bayar.</p>	<p>(riba) dan Bank Syariah yang menggunakan bagi hasil, sehingga mendorong calon nasabah nantinya mempercayakan pengelolaan dananya pada Bank Syariah.</p> <p>5. Masih dibutuhkannya barang komoditas yang menggunakan pembiayaan <i>Green Finance</i>.</p>
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
<p>1. Tenaga ahli SDM (Sumber Daya Manusia) yang bergerak di bidang <i>Marketing Account Officer</i> yang terbatas.</p> <p>2. Kurangnya minat nasabah untuk melakukan pembiayaan <i>Green Finance</i> dengan akad <i>musyarakah</i>.</p> <p>3. Harga dari bahan komoditas yang <i>fluktuatif</i>.</p> <p>4. Barang Komoditas sedang lesu di pasar.</p> <p>5. Kurangnya pengetahuan nasabah dengan produk pembiayaan <i>Green Finance</i>.</p>	<p>1. <i>Green Finance</i> cakupannya masih belum luas.</p> <p>2. Kurang pemahaman masyarakat Malang tentang produk, sistem dan mekanisme pembiayaan <i>Green Finance</i> pada perbankan syariah.</p> <p>3. Adanya anggapan bahwa pembiayaan <i>Green Finance</i> dan berhubungan dengan bank syariah rumit.</p> <p>4. Kemaslahatan dari <i>Green Finance</i> Masih belum dirasakan oleh masyarakat Malang.</p> <p>5. Kurang dukungan dari masyarakat.</p>

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang memiliki kemampuan untuk merubah potensi-potensi yang ada di pembiayaan *Green Finance* menjadi suatu prestasi dan kineja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan memperbesar peranan pembiayaan *Green Finance* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang dalam berbagai kegiatan yang sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang yang ada.

Sehingga untuk peneliti yang berikutnya, untuk mengetahui strategi untuk mengoptimalkan pembiayaan *Green Finance* pada perbankan khususnya pada perbankan syariah. Seharusnya menambah objek penelitian lebih dari satu bank untuk melihat hasil yang konkrit, serta untuk menghasilkan data yang lebih objektif, selain pihak manajemen peneliti selanjutnya sebaiknya melibatkan nasabah perbankan syariah sebagai penguat dari hasil penelitian yang sudah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur. 2015. *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)*. Yogyakarta: Refika Aditama.
- Asiyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian : Sebuah Pendekatan Praktek,ed 5*. Jakarta: Rineka Citra.
- Ascarya. 2015. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Asy-Syafii', Imam Muhammad bin Idris. 1997. *Al-Asybah Wan Nazhair*. Mekah - Riyadh - Arab Saudi: Maktabah Nazzar Al-Baz.
- Ayu, Andi Nurul Fadhilah dan Anityasari, Maria. *Analisis Implementasi Green Banking pada PT. Bank X (Persero) Tbk*. Jurnal Teknik Pomits Vol. 1, No. 1, (2013) 1-6.
- Azwar, Saifuddin. 2007. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Creswell, John W. 2015. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Chowdhury, Tasnim, dkk. *Green finance Is Essential For Economic Development And Sustainability*. International Journal Of Research In Commerce, Economics & Management. Volume No. 3 (2013), Issue No. 10 (October). ISSN 2231-4245.
- Djamil, Faturrahman. 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Fadhilah, Andi Nurul dan Maria Anityasari. *Analisis Green Banking pada PT BANK X (Persero) Tbk*. Jurnal Teknik Pomits Vol. 1, No. 1, (2013) 1-6
- Fandeli, Chafid. 2007. *Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Prinsip Dasar Dalam Pembangunan*. Yogyakarta: Liberty Offset
- Fauzia, Ika Yunia. *URGENSI IMPLEMENTASI GREEN ECONOMY PERSPEKTIF PENDEKATAN DHARURIYAH DALAM MAQASHID AL-SHARIAH* . Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 2, No. 1, Januari-Juni 2016

- Ginting, Perdana. 2007. *Sistem Pengelolaan Lingkungan dan Limbah Industri*. Bandung: Yrama Widya.
- Goel, Priyanka. *Green Finance: A Step Towards Sustainable Financial System*. Abhinav International Monthly Refereed Journal of Research in Management & Technology. Volume 5, Issue 3 (March, 2016) ISSN-2320-0073.
- Institute for Essential Services Reform (IESR)*. 2016. *Laporan FGD Pangan dan Perubahan Iklim*.
- Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Keerthi. *A Study on Emerging Green Finance in India: Its Challenges and Opportunities* Research scholar, School of Commerce & International business. International Journal of Management and Social Sciences Research (IJMSSR) ISSN: 2319-4421 Volume 2, No. 2, February 2013
- Lako, Andreas. 2014. *Green Economy Menghijaukan Ekonomi, Bisnis, & Akuntansi*. Jakarta: Erlangga. International Multidiciplinary E-Journal ISSN: 2277- 4262.
- Masukujjaman, Mohammad, dkk. *Bankers' perception of Green Banking: Learning from the experience of Islamic banks in Bangladesh*. GEOGRAFIA OnlineTM Malaysian Journal of Society and Space 12 issue 2 (144 – 153, Themed issue on contemporary financial, business, investment and entrepreneurial facets of Malaysia's development © 2016, ISSN 2180-2491
- Nagarjuna, Loluru. *Green Financial Management Practices in the Public and Private sector Banks - a Case study of SBI & ICICI*.
- OJK. 2015. *Roadmap Keuangan Berkelanjutan di Indonesia*. Jakarta: OJK
- Oh, Deokkyo. *Green Finance in Korea*. Research Fellow at Korea Corporate Governance Service.
- Rangkuti, Freddy. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 2*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rivai, Veithzal. 2010. *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global*. Jakarta: Bumi Aksara

- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sumantri, Arif. 2010. *Kesehatan Lingkungan & Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup
- Tripti Chopra and Punit Kakrecha. *Green Finance: The Practices of Banks and Perspective of Customers*. International Journal Of Research – Granthaalayah. Chopra et.al., Vol.3(Iss.5): May, 2015 ISSN- 2350-0530(O) ISSN- 2394-3629(P)
- Uddin, Nazim. *Shari'ah Based Banking and Green Financing: Evidence from Bangladesh*. IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM) e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 18, Issue 1 .Ver. III (Jan. 2016), PP 79-90 DOI: 10.9790/487X-18137990
- Valarmathi and Yuvarani. *SWOT Analysis And Strategies Of Green Marketing*. Available Online through Research Article Department of Commerce, Trinity College for Women, Sanyasikaradu, Mohanur Road, Namakkal – 637 001, Tamil Nadu, India. 2Department of Commerce, Kailash Women's College, Nangavalli, Salem – 636 502, Tamil Nadu, India ISSN: 0975-766X.
- Vyas, Manmohan. *Green Finance and Sustainable Development: An Indian Perspective*. International Journal Of Multifaceted And Multilingual Studies. Volume-Iv, Issue-Vi, ISSN (Online): 2350-0476.
- Wahyudin, Dian. *Strategi Konsep Ekonomi Hijau Sebagai Suistainable Development Goals Di Indonesia*. Volume III, No. 01, Februari 2016 ISSN 2355-2883.
- Volz, Ulrich. 2016. *Fostering Green Finance for Sustainable Development in Asia*. German: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE)
- Yongrok, Choi. *Article Intermediary Propositions for Green Growth with Sustainable Governance*. Department of International Trade and Regional Studies, Inha University, Academic Editors: Giuseppe Ioppolo, Malin Song and Seunghwan Myeong - sustainability ISSN 2071-1050
- Zhou, Jiping. *Research on the Development of Green Finance in Shenzhen to Boost the Carbon Trading Market*. MSETEE 2017 IOP Publishing IOP Conf.
- Bmkg.go.id, 2015-2016 diakses pada tanggal 28 Agustus 2017 pukul 20.43 WIB.
- HimpunanPemerhatiLingkunganHidupIndonesia.org, 2 Desember 2011 diakses pada tanggal 18 Mei 2017 pukul 14.42 WIB

Beta, 2017. Kompasiana.com, 22 April 2017 diakses pada tanggal 05 Januari 2017 pukul 20.50 WIB





LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Sri Indah Istiwati
NIM/Jurusan : 14540048/Perbankan Syariah (S1)
Pembimbing : Esy Nur Aisyah, SE., MM
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pembiayaan Dalam Upaya Optimalisasi Konsep *Green Finance* (Study Kasus Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang)

No.	Tanggal	MateriKonsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	03 Agustus 2017	Pengajuan Outline	
2	14 Agustus 2017	Proposal Bab I, II dan III	
3	25 September 2017	Revisi dan Acc Proposal	
4	29 September 2017	Seminar Proposal	
5	09 Oktober 2017	Revisi dan Acc Proposal	
6	19 Oktober 2017	Skripsi Bab IV dan V	
7	13 November 2017	Revisi dan Acc Bab IV dan V	
8	21 November 2017	Seminar Hasil	
9	28 November 2017	Revisi dan Acc Hasil	
10	05 Januari 2018	Ujian Skripsi	
11	08 Januari 2018	Revisi dan AccSkripsi	
12	08 Januari 2018	Acc Keseluruhan	

Malang, 08 Januari 2018

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1),

Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP.197311091999031003



HASIL WAWANCARA 1

Hasil wawancara tanggal 4 September 2017 di Kantor dengan Pak Irawan Setya Budi selaku *Financing Support* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang:

1. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan pembiayaan pada BRISyariah? Apa tujuan dari pembiayaan tersebut?

Jawab : Pembiayaan itu kita menyalurkan dana dari pihak yang surplus dana menuju pihak yang defisit dana. Jadi mbak, pembiayaan itu sebenarnya solusi dari orang-orang yang ingin uangnya nanti bermanfaat. Biar tidak jadi *Idle money* saja..

2. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan *Green Finance*?

Jawab : Pembiayaan *Green Finance* itu di kami masuk ke dalam akad Musyarakah mbak. Ya, soalnya disitu ada kontribusi modal antara bank dengan nasabah. Kalau untuk proporsi ya tergantung kesepakatan antara bank dengan nasabah di awal. Bank tidak menentukan harus seberapa banyak modal dari pihak nasabah.

3. Pertanyaan: Apa perbedaan *Green Finance* dengan pembiayaan lainnya?

Jawab : Pembiayaan *Green Finance* itu di kami masuk ke dalam akad Musyarakah mbak. Ya, soalnya disitu ada kontribusi modal antara bank dengan nasabah. Kalau untuk proporsi ya tergantung kesepakatan antara bank dengan nasabah di awal. Bank tidak menentukan harus seberapa banyak modal dari pihak nasabah.

4. Pertanyaan: Apa pembiayaan *Green Finance* banyak diminati oleh nasabah?

Jawab : Jadi, awal itu kita memang gencar untuk melakukan pembiayaan ini dek, tapi kok lambat laun dari beberapa aspek ini sebenarnya memang banyak yang mendukung ya, kayak disini kan juga area Batu yang banyak apelnya itu, terus lagi daerah naik lagi peternakan susu di Pujon itu sebenarnya bisa sekali dikembangkan dengan *Green Finance*, tapi karena memang lagi-lagi kita kepetok di pengetahuan nasabah jadi itu susah. Sebenarnya kalau

komoditasnya banyak ya, tapi untuk umur dari *Green Finance* sendiri memang masih baru sekali di kami, jadi memang masih butuh proses untuk membuat nasabah mengerti itu. Beda lagi kalau yang sudah familiar itu ya, jadi kita gak perlu susah-susah menawarkan, tapi nasabah yang mintak sendiri ke kita.

5. Pertanyaan: Bagaimana kelanjutan *Green Finance* pada tahun berikutnya?

Jawab : Nah, dengan kondisi beberapa tahun yang cenderung fluktuatif ya menurut saya, karena kalau dilihat secara garis besar ini juga agak-agak gimana gitu, sepertinya memang untuk *Green Finance* ini kita masih akan terus membatasi ya. Soalnya disini juga rentan sekali dari komoditasnya, apalagi kan sekarang cuaca juga lagi seperti ini. Kayak petani aja udah susahkan mau ngeringin itu padi mereka. Ya, kita memang banyak alternatif untuk solusi pengembalian, tapi ya akan lebih baik mencegah daripada nanti terjadi masalah dikemudian hari.

HASIL WAWANCARA 2

Hasil wawancara tanggal tanggal 4 Oktober 2017 di Kantor dengan Pak Satria Alih selaku Manajer Marketing PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang:

1. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan pembiayaan pada BRISyariah? Apa tujuan dari pembiayaan tersebut?

Jawab : Jadi bank kan sebagai lembaga *intermediary*, ya fungsinya itu untuk menyalurkan pembiayaan, dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Nanti bank sebagai perantara untuk menyalurkan dananya tersebut.

2. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan *Green Finance*? Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan?

Jawab : Untuk pembiayaan yang mengarah ke *Green Finance* memang kita memakai akad *musyarakah*. Kalau di BRISyariah sendiri yang pernah itu sawit atau karet biasanya. Jadi sebenarnya ada dua skema yang bisa kita lakukan. Yang pertama itu *musyarakah*, dalam hal ini untuk modal kerjanya. Modal kerja disini mungkin untuk pengolahan sawit atau pengolahan kebun sawit ataupun karetinya. Tapi bisa juga untuk pembelian lahan. Jadi kita memang ada dua skema. Hanya saja untuk membeli lahan memang kita tidak masuk ke ranah itu, bukan tidak masuk ya, tapi jarang. BRISyariah jarang memberikan pembiayaan untuk pembelian lahan, kenapa demikian karena tingkat risikonya lebih tinggi. Karena jikalau untuk beli lahan, kita tidak tahu produktivitas dari lahannya tersebut. Apakah produktif atau tidak. Untuk lebih amannya kita main ke inti atau plasma yang untuk modal kerja saja yaitu untuk pengolahan perkebunannya tadi. Disini sebenarnya tidak hanya sawit, karet tapi memang yang terkenal itu. Jadi

sebenarnya ada kopi, itu pihak BRISyariah juga pernah membiayai. Jadi semua lebih ke komoditas

3. Pertanyaan: Berasal dari mana sumber dana *Green Finance*?

Jawab : Jadi seperti ini mbak, Bank sebagai lembaga *intermediary*, jadi kita menghimpun dana kemudian kita menyalurkan dana. Untuk menghimpun memang sumbernya dari deposito, giro ataupun tabungan. Mangkannya di BRISyariah itu lebih mengarah pada *Mutlaqah*. Jadi mutlak bank bisa mengelola dana sesuai yang diinginkan, tapi kalau *muqayyadah* kan nanti tergantung dari si pemberi dana inginnya di peruntukkan untuk apa.

4. Pertanyaan: Analisis apa yang digunakan dalam *Green Finance*, selain 5C?

Jawab : Kita kalau masuk ke pembiayaan, inti yang utama yaitu 5 C. Jadi dari 5 C nanti *Marketing Account Officer* harus memahami betul semuanya dari sisi nasabah. Baik dari sisi *character, capacity, collateral, capital* maupun *condition of economic*. Itu saja sebenarnya intinya. Nantinya dari lima hal tersebut bisa berkembang kemana-mana. Dari lingkungan sendiri untuk pembiayaan ini kita melihat nanti bisnis dari nasabah apakah berpengaruh negatif pada lingkungan atau tidak. Kita harus lihat AMDAL, kemudian kita melihat apakah secara lingkungan itu masih layak. Kayak misal gini, kita di BRISyariah membiayai modal kerja pabrik tekstil, walaupun nanti di analisis yang dia buat, dia buang limbahnya dikali kan berarti dia melanggar kebijakan pemerintah, dia juga berisiko merusak lingkungan dengan menyebabkan polutan. Awal walaupun memang kita tidak mengetahui ya itu di buang di kali (sungai), tapi kan kebijakan yang berjalan. Jadi pemerintah menstop kegiatan di pabrik tersebut, kemudian kalau dihentikan mereka tidak bisa memproduksi, kalau tidak bisa memproduksi kan berarti tidak berjualan dampaknya tidak punya input untuk mengembalikan ke kita, karena gak punya pendapatan tadi. Ini masih dilihat dari satu sisi ya, dampak

lingkungannya saja. Sebenarnya ada lagi ke dampak sosial. Jadi kita mempertimbangkan itu dampak lingkungan dan sosial juga selain keuntungan untuk bank. Kalau kita nekad memberikan pembiayaan tapi tidak melihat sisi masyarakat, ujung-ujungnya nanti usaha yang kita biayai di demo sama masyarakat

5. Pertanyaan: Bagaimana cara mengatasi dan *maintainance* nasabah *Green Finance*?

Jawab : Untuk *maintainance* nasabah, jadi mulai mencari, mencairkan dananya itu semua dari *Account Officer* (AO). Jadi setelah diberi pembiayaan, bukan berarti AO sudah lepas tangan itu tidak, mereka nanti punya tanggung jawab untuk memastikan bahwa nasabah itu menjalankan bisnisnya dengan baik. Kalau bisnisnya itu nanti baik, otomatis nasabahnya itu lancar dalam pengembalian pinjamannya, serta berjalan dengan baik juga. Dengan skema *musyarakah* ini memang para *Account Officer* yang cukup berpengalaman yang bisa *maintainance* nasabah, misal bagi hasil kan kita harus menghitung tiap bulan bagi hasilnya nanti tidak sama. Oleh karena itu harus *Account Officer* yang istilahnya punya pengalaman dan punya jam terbang yang lumayan dalam menghadapi nasabah. Kalau misal pembiayaan lain, seperti *murabahah* itu kan tiap bulannya langsung dipotong saja

6. Pertanyaan: Bagaimana sistem pengembalian *Green Finance*?

Jawab : Karena pembiayaan ini skemanya *musyarakah*, jadi untuk pengembalian kepada bank bersifat *fleksibel* sesuai dengan pendapatan dari nasabah. Karena kalau untuk misal sawit atau karet tidak setiap bulan dia bisa memproduksi. Jadi untuk setiap bulannya itu kita bisa atur untuk pembayarannya. Bagi hasilnya bisa luwes dan tidak harus tiap bulan atau seperti mengikat itu tidak

7. Pertanyaan: Bagaimana dengan pembiayaan yang bermasalah?

Jawab : Saat pembiayaan itu tidak lancar ya sudah masuk pembiayaan macet. Kalau sudah macet ya kita tagih, kalau susah ya pailit. Nanti ujung-ujungnya kita litigasi. Litigasi itu kayak kita lelang, kita jual jaminan atau kita pailitkan. Itu proses litigasi namanya. Litigasi itu kan bagaimana cara kita melakukan pendekatan demi berjalannya proses pelunasan bagi nasabah yang gagal bayar tersebut. Jadi si nasabah sudah gak mampu lagi nih untuk melunasi. Ya sudah kita komunikasikan, nanti maunya nasabah gimana. Misal jual agunan. Kalau misal pihak nasabahnya kurang kooperatif ya kita lelang. Kalau sampai pailit masih susah, ya kita tempuh jalan hukum

8. Pertanyaan: Bagaimana dengan nasabah yang kabur??

Jawab : Kalau nasabah kabur, kan disini kita sudah memegang jaminannya. Maka mau gak mau ya kita proses lelang. Kemudian hasil dari lelangannya untuk melunasi. Biasanya kalau di BRISyariah ini pelunasannya seperti ini: Misal nilai jual ke lelang seumpamanya 1 Milliar, tapi jaminannya lakun senilai 2 Milliar. Nah jadi yang bisa kita ambil ya hanya 1 Milliarnya saja untuk nutup hutang nasabah. Sisanya ya kita balikin ke nasabah. Karena yang jadi tanggungan nasabah ke bank kan cuman 1 Milliar saja

HASIL WAWANCARA 3

Hasil wawancara tanggal 2 Oktober 2017 di Kantor dengan Bu Alfiani Anisa selaku *Marketing* PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang:

1. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan pembiayaan pada BRISyariah? Apa tujuan dari pembiayaan tersebut?

Jawab : Pembiayaan itu kan salah satu cara bank untuk menjawab kebingungan orang-orang yang lagi butuh dana ataupun yang lagi kekurangan dana. Jadi disini bank itu membantu yang kelebihan dana dengan cara mereka menabung, giro atau deposito, nah kalau untuk yang membutuhkan dana ya pakai penyaluran pembiayaan ini, nanti ada macam-macam akad yang dipakai.

2. Pertanyaan: Apa yang dimaksud dengan *Green Finance*? Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan?

Jawab : Pembiayaan *Green Finance* seperti perkebunan kita biasanya memakai akad *musyarakah*. *Musyarakah* itu *sharing* modal antara dua orang atau lebih. Yang sudah berjalan di BRISyariah selama ini adalah di perkebunan seperti kopi di Gunung Kawi, lalu sawit di Sumatra. Lalu ada juga pembiayaan untuk pengelolaan lahan. Selain itu, kita tentunya juga melihat dari dampak lingkungan yang terjadi sebelum di berikan pembiayaan. Mengamati dampak-dampak yang akan terjadi, istilahnya itu *Feasibility Study*. *Feasibility Study* itu berlaku untuk semua pembiayaan yang akan kita berikan, terutama yang komersil dan di atas 5 Milliar. Itu biasanya untuk sawit, perkebunan karet juga

3. Pertanyaan: Berasal dari mana sumber dana *Green Finance*?

Jawab : Sumber dana untuk *Green Finance* pada BRISyariah itu kita sama. Jadi semua dana yang masuk kita itu di fullkan jadi satu. Seperti dana deposito *mudharabah*, atau kalau tabungan yang sistemnya titipan semua di jadikan satu. Jadi nggak ada sistem

untuk dana *mudharabah* sendiri, *musyarakah* sendiri. Tapi di syariah itu semua jadi satu

4. Pertanyaan: Analisis apa yang digunakan dalam *Green Finance*, selain 5C?

Jawab : Semua pembiayaan yang akan kita berikan di atas 5 Milliar, seperti perkebunan sawit, karet, kopi. Pada saat pengajuan kita pasti minta analisis usaha ini dampak lingkungannya apa, dampak sosialnya apa. Apabila lebih banyak dampak lingkungannya kita tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut. Jadi benar-benar kita kurangi dampak negatif bagi lingkungan dan masyarakat. Maksudnya kita tidak ingin jika nantinya pembiayaan yang kita itu kasih kepada nasabah justru bermasalah

5. Pertanyaan: Bagaimana cara mengatasi dan *memaintance* nasabah *Green Finance*?

Jawab : Kita yang mengawasi pembiayaannya dari *Marketing Account Officer*. *Marketing Account Officer* itu yang mencairkan pembiayaan, dan memproses juga ke nasabahnya. Dia mencari juga nasabahnya, jadi setelah dia mencari nasabah, memproses pembiayaannya. Sebelum itu, kita kan harus ada analisisnya. Mereka kan pasti memberikan laporan keuangan, kita kan harus tahu betul seperti apa keadaan realnya. Kita harus analisa apa ada risikonya atau tidak bagi bank, lalu kira-kira dengan bagi hasil setiap bulannya apakah dia mampu untuk membayar. Dari situ di dapatkan kalau misalnya mereka itu dari hasil analisisnya kita, misal mereka dirasa tidak mampu karena nanti dilihat dari rasio-rasio dalam keuangan yang membuat dia menjadi tidak mampu. Jikalau misal DSCR, dirasa tidak mampu ya kita tolak. Ataupun kalau misalnya kita harus ada *track checking* juga. Misalnya dari usaha sejenisnya, kita harus *track checking* ke lapangan ke usaha sejenis ternyata ada issue-issue dia termasuk nasabah yang suka telat membayar. Pokoknya karakternya jelek, atau juga kita bisa lihat di *BI Checking*, pinjamannya dia sebelum-sebelumnya ada

kolektibilitasnya ada yang tidak lancar. Otomatis kan itu jadi perhitungan pihak bank untuk *mereject* pembiayaan tersebut. Kalau semuanya lolos, dan penilaian semuanya itu bagus kita terima

6. Pertanyaan: Bagaimana sistem pengembalian *Green Finance*?

Jawab : Sistem pengembaliannya untuk pembiayaan *Green Finance* ini menggunakan *musyarakah*, di BRISyariah sistemnya ada 2. Kalau misal *musyarakah* seperti perkebunan, misalnya di awal kita cairkan langsung dananya katakan misalnya 1 Milliar. 1 Milliar nanti misalnya dia panennya setiap 3 bulan. Bulan pertama sampai bulan ketiga, itu biasanya nasabah tidak bayar pokoknya. Jadi 1 Milliar kita kasih jangka waktu 12 bulan. 12 bulan ini, bulan kesatu sampai bulan ketiga bayar bagi hasil saja. Jadi dari bulan satu sampai bulan ketiga saat dia belum mendapatkan hasil panen, jadi dia cuman membayarkan bagi hasil saja kepada BRISyariah. Untuk nanti di bulan ketiga, dia membayarkan pokoknya. Misalnya, nanti di bulan ketiga dia sudah bisa melakukan penjualan, jadi otomatis saat dia sudah melakukan penjualan, dia sudah bisa mengembalikan pokok kepada BRISyariah. Kita tidak menentukan nominal pengembaliannya, tapi biasanya kita memprediksikan di awal sekitaran berapa, 250 juta kah, atau 500 juta kah seperti itu. Kalau untuk pembiayaan yang pengembaliannya seperti itu, itu namanya pembiayaan *musyarakah revolving*. Jadi sistemnya dia bagi hasil dulu, terus nanti bayar pokok plus bagi hasil di bulan ketiga atau di bulan yang dia nanti mendapatkan pengembalian yang banyak. Bulan ke-empat misal dia melakukan penjualan lagi (harusnya kan per 3 bulan panennya), itu di bulan ke-empat dia harus membayarkan bagi hasil plus pokoknya. Dan kalau sistemnya itu seharusnya adalah ketika nasabah itu mendapat pembiayaan, dan kita memproyeksikan. Misal kita bagi hasilnya itu satu juta tiap bulan, tapi pada saat dia melakukan penjualan melebihi asumsi kita dalam menghitung dia harus membagi

hasilkan juga. Sebaliknya, ketika nasabah diproyeksikan akan naik tetapi realnya pendapatannya menurun kita bagi rugi, seperti itu. Karena *musyarakah* itu *joint venture*, dia perjanjian kerjasama.

7. Pertanyaan: Bagaimana dengan pembiayaan yang bermasalah?

Jawab : Yang pertama sebagai *first way out* dari kita adalah kemampuan dia dalam membayar, lalu *second way out* nya itu adalah jaminannya dia. Jadi, ketika nanti dia itu macet, di awal dia sudah menjaminkan misalnya tanah. Kalau misalnya lahan sawit, yang dijaminkan itu berapa hektar dari lahannya. Nilainya misal dia meminjam ke kita 1 Milliyar, nilai agunannya itu harus bernilai sekitar 1,25 Milliar. Jadi kalau misal terjadi gagal bayar, kita nanti mengeksekusi lahan itu untuk dijual, seperti itu. Pertama kita lakukan penjualan kepada masyarakat sekitar. Kalau misalnya belum laku juga, kalau lahan seperti itu lama dan susah ya lakunya. Itu nanti bisa ke balai lelang juga bisa. Banyak cara kalau soal agunan itu. Tapi biasanya kalau BRISyariah itu mengikatnya kepada, kayak misalnya usahanya pabrik apa itu ya BRISyariah lebih mengikat kepada tempat tinggalnya. Kenapa kok tempat tinggalnya, kalau orang misalnya nasabah minjam dimana terus rumahmu itu mau diambil, karena rumahmu itu yang dijaminkan. Otomatis kan kamu eman-eman kan kalau kamu gak bayar bisa-bisa rumah kamu dijual, kamu mau tinggal dimana, kayak gitu. Jadi lebih ke asset pribadi. Itu sih kalau di kita.

8. Pertanyaan: Bagaimana dengan nasabah yang kabur?

Jawab : Ketika harga dari jaminan kita menilainya 1,2 M nah ketika dijual ternyata laku misal 1,4 Milliar kan jadi disitu otomatis ada kelebihan, tapi kita gak bisa mengambil kelebihannya itu. Kita hanya mengambil nilai 1 milliar itu dikalikan pengikatan. Pengikatan itu nilainya 125%. Ketika *outstanding* nya sudah turun, berarti kan misalnya sudah turun jadi 500 juta ya, jadi 500 juta X 125% itu yang bisa diambil bank, sedangkan sisanya diambil

nasabah. Akan tetapi, beda lagi sama nasabah yang kabur. Otomatis kalau nasabah kabur itu semua jaminan milik bank. Kalau nasabahnya dia masih mau bekerja sama itu, kita tetap bagi sesuai dengan proporsi bank dengan dia. Karena dia kan sudah turun pokok buat kita, ibarat pinjaman di kita tinggal 500 juta berarti pengikatannya kan masih sekitar 625 juta. Jadi sisanya kalau terjual 1,4 Milliar , jadi 1,4 M – 625 juta itu untuk nasabah, sedang sisanya untuk bank, untuk *mengcover*. Jadi kita tidak bisa ngambil, kecuali kalau nasabahnya kabur, ya 1,4 Milliarnya ya untuk bank, karena si nasabah sudah lepas tanggakan. Nah, kalau dia kabur itu, pertama kita kan punya asuransi penjaminan, jadi pertama itu kita akan di *cover* oleh asuransi penjaminan, jadi kan kita tidak sampai merugi. Selama di *cover*, kita mencoba untuk menjual, setelah kita jual baru kita bisa tutup, gitu. Akan tetapi, beda lagi sama nasabah yang kabur. Otomatis kalau nasabah kabur itu semua jaminan milik bank. Kalau nasabahnya dia masih mau bekerja sama itu, kita tetap bagi sesuai dengan proporsi bank dengan dia. Karena dia kan sudah turun pokok buat kita, ibarat pinjaman di kita tinggal 500 juta berarti pengikatannya kan masih sekitar 625 juta. Jadi sisanya kalau terjual 1,4 Milliar , jadi 1,4 M – 625 juta itu untuk nasabah, sedang sisanya untuk bank, untuk *mengcover*. Jadi kita tidak bisa ngambil, kecuali kalau nasabahnya kabur, ya 1,4 Milliarnya ya untuk bank, karena si nasabah sudah lepas tanggakan. Nah, kalau dia kabur itu, pertama kita kan punya asuransi penjaminan, jadi pertama itu kita akan di *cover* oleh asuransi penjaminan, jadi kan kita tidak sampai merugi. Selama di *cover*, kita mencoba untuk menjual, setelah kita jual baru kita bisa tutup, gitu

HASIL WAWANCARA 4

Hasil wawancara tanggal tanggal 14 Oktober 2017 di Kantor dengan Bu Susanti selaku pemilik kebun kopi yang berada di Desa Ngasem:

1. Pertanyaan: Apa yang membuat ibu mengambil pembiayaan di BRIS?

Jawab : Gini mbak, waktu itu kan lagi *mongso ketigo*, musim kemarau jadi susah air itu untuk mengairi bibit kopinya, sedangkan kopinya sendiri *wes kadung* di tanam semua. Rugi *lek* gak ada hujan itu. Akhirnya ya minjam ke bank, waktu itu memang lagi butuh dana, lagi kekurangan dana. Ya sudah akhirnya bismillah niat mau hutang itu.

2. Pertanyaan: Apakah pembiayaan tersebut bermanfaat untuk kelangsungan usaha perkebunan?

Jawab : Pembiayaan ya, ya uang hasil dari pinjam banknya terus dibuat beli mesin ciamdong (sejenis mesin penyedot air), kalau kobuta itu mahal mbak, *gak nutut* malah. Ya setelah punya mesin terus *tak* belikan selang airnya, ya *wes* akhirnya bibite gak jadi *alom*. Jadi, bayangannya waktu itu kan beberapa hari grimis mbak, tanahnya *wes empuk* jadi *mbek* ayahnya anak-anak dicangkuli terus dibelikan bibit, *ndilalah* sampek sepuluh hari gak ada hujan, kita *wes* bingung. *Arepe* beli *reno-reno yo wes kadung* di belikan TSP (semacam pupuk) soalnya pupuk kandangnya gak *nututi*. *Wes* dibuat bayar kuli *macul* juga. Jadi ya memang lagi butuh dan pas cair itu bermanfaat sekali ya mbak. Soalnya setelah pinjam bank kan lumayan nambah-nambah 200-300 bibit lagi mbak. *Asline eman* mbak kalau lihat ladang nganggur gitu. Mending di *tanduri opo-opo seng ngasil*. Ya setelah pinjam ini, *hasile* panen *mundak*. Awal cuman bisa *nandur seprapat* itu *hasile rong kwintal telung kwintal lek apik*. Itu *wes oseau* (sudah jadi kopi tanpa kulit). Ya sekarang bisa sepuluh kwintal itu *mesti* (pasti), lumayan *mundak e* mbak.

- 3. Pertanyaan** : Bagaimana dengan prosedurnya? Apakah mudah dan cepat?
- Jawab** : Ya agak lama ya mbak, soalnya ya namanya duit itu, *yo* saya ngerti itu agak gimana ya saya ngomongnya. Saya maklumlah kalau yang seperti itu mbak, gapapa memang sudah jadi peraturannya seperti itu. *Dilakoni* juga gampang. Memang kayak surat-surat pemberkasan gitu-gitu *wes*.
- 4. Pertanyaan** : Barang apa yang menjadi jaminan untuk memperoleh pembiayaan?
- Jawab** : Waktu itu ngasihkan ke bank jaminannya itu surat rumah, terus ada yang datang ke rumah. Jadi gini mbak awalnya itu waktu beli bibit itu kan satunya 25.000 ribu mbak, kita kalau mau *nanduri sak etar kabeh iku kok yo kabotan*. Soale *sak etar* itu kira- kita ya butuh 500 atau 600 *nek kerep* (berdempet) bibitnya. Akhirnya ya *wes* sepakat kita kasihkan surat rumah itu *wes* biar *ndang-ndang* cair duitnya dari bank. Takut gak *nutut* mbak soalnya *kebune* nanti.
- 5. Pertanyaan** : Apakah sistem pengembaliaannya tidak memberatkan?
- Jawab** : Kalau masalah mengembalikan itu kami memang dari awal dapat pas panen gitu memang kita *nyisihne* ya mbak, kalau gak gitu nanti suka *katut* buat lain-lain. Soalnya kalau nuruti *ngrumat kebone* gak ada habisnya mbak, kurang terus pengen *ngapik i* terus. Jadi kalau dari awal panen dapat uang berapa nanti itu dulu yang di simpan buat nyicil ke bank, baru sisanya di buat beli-beli yang lain kayak *pupuke iku seng mesti akeh* mbak. *Ben ndang gede* cepet panen lagi. Biar gak keteteran mbak.
- 6. Pertanyaan** : Sejauh ini apakah mengalami hambatan dalam mengangsur?
- Jawab** : Ya gimana ya mbak, ya kadang sih iya, kalau lagi bareng-bareng gitu kebutuhannya. Pas lagi butuh pupuk, pas lagi bayar kulinya. Tapi bukan hambatan sebenarnya, karena ngangsurnya itu gak *mesti* harus tiap bulan dan gak harus

banyak terus. *Lek pas* lagi gak panen, cuman ada cadangan, dan pas cadangane bisa laku ya nyicilnya seadanya itu, tapi kalau pas pernah waktu itu *mongso ketigo* dan kopi bisa sampai harga 30.000 per kilonya itu ya di *sanjangi* mbak kalau bayar angsurannya kayak dinaikkan, gitu. Tergantung sih mbak ya kondisinya lagi gimana kebutuhannya soalnya juga gak *mesti*. Kadang penghasilannya biasa *ae* bisa nyicilnya agak banyak soalnya anaknya lagi gak butuh sepatu, tas. Tapi kalau pas panen itu biasanya ya memang lancar terus, lancar mbak.



No.	Daftar Pertanyaan	Jawaban	Narasumber
1.	Apa yang dimaksud dengan pembiayaan?	Pembiayaan itu kita menyalurkan dana dari pihak yang surplus dana menuju pihak yang defisit dana. Jadi mbak, pembiayaan itu sebenarnya solusi dari orang-orang yang ingin uangnya nanti bermanfaat. Biar tidak jadi <i>Idle money</i> saja.	Bapak Irawan
2.	Apa yang dimaksud dengan pembiayaan?	Jadi bank kan sebagai lembaga <i>intermediary</i> , ya fungsinya itu untuk menyalurkan pembiayaan, dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Nanti bank sebagai perantara untuk menyalurkan dananya tersebut.	Bapak Satria
3.	Apa yang dimaksud dengan pembiayaan?	Pembiayaan itu kan salah satu cara bank untuk menjawab kebingungan orang-orang yang lagi butuh dana ataupun yang lagi kekurangan dana. Jadi disini bank itu membantu yang kelebihan dana dengan cara mereka menabung, giro atau deposito, nah kalau untuk yang membutuhkan dana ya pakai penyaluran pembiayaan ini, nanti ada macam-macam akad yang dipakai.	Bu Anisa
4.	Apa yang dimaksud dengan <i>Green Finance</i> ? Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan?	Pembiayaan <i>Green Finance</i> seperti perkebunan kita biasanya memakai akad <i>musyarakah</i> . <i>Musyarakah</i> itu <i>sharing</i> modal antara dua orang atau lebih. Yang sudah berjalan di BRISyariah selama ini adalah di perkebunan seperti kopi di Gunung Kawi, lalu sawit di Sumatra. Lalu ada juga pembiayaan untuk pengelolaan lahan. Selain itu, kita tentunya juga melihat dari dampak lingkungan yang terjadi sebelum di berikan pembiayaan. Mengamati dampak-dampak yang akan terjadi, istilahnya itu <i>Feasibility Study</i> . <i>Feasibility Study</i> itu berlaku untuk semua pembiayaan yang akan kita berikan, terutama yang komersil	Bu Anisa

		dan di atas 5 Miliar. Itu biasanya untuk sawit, perkebunan karet juga.	
5.	Apa yang dimaksud dengan <i>Green Finance</i> ? Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan?	Untuk pembiayaan yang mengarah ke <i>Green Finance</i> memang kita memakai akad <i>musyarakah</i> . Kalau di BRISyariah sendiri yang pernah itu sawit atau karet biasanya. Jadi sebenarnya ada dua skema yang bisa kita lakukan. Yang pertama itu <i>musyarakah</i> , dalam hal ini untuk modal kerjanya. Modal kerja disini mungkin untuk pengolahan sawit atau pengolahan kebun sawit ataupun karetnya. Tapi bisa juga untuk pembelian lahan. Jadi kita memang ada dua skema. Hanya saja untuk membeli lahan memang kita tidak masuk ke ranah itu, bukan tidak masuk ya, tapi jarang. BRISyariah jarang memberikan pembiayaan untuk pembelian lahan, kenapa demikian karena tingkat risikonya lebih tinggi. Karena jikalau untuk beli lahan, kita tidak tahu produktivitas dari lahannya tersebut. Apakah produktif atau tidak. Untuk lebih amannya kita main ke inti atau plasma yang untuk modal kerja saja yaitu untuk pengolahan perkebunannya tadi. Disini sebenarnya tidak hanya sawit, karet tapi memang yang terkenal itu. Jadi sebenarnya ada kopi, itu pihak BRISyariah juga pernah membiayai. Jadi semua lebih ke komoditas.	Bapak Satria
	Apa yang dimaksud dengan <i>Green Finance</i> ? Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan?	Pembiayaan <i>Green Finance</i> itu di kami masuk ke dalam akad Musyarakah mbak. Ya, soalnya disitu ada kontribusi modal antara bank dengan nasabah. Kalau untuk proporsi ya tergantung kesepakatan antara bank dengan nasabah di awal. Bank tidak menentukan harus seberapa banyak modal dari pihak nasabah.	Bapak Irawan

6.	Berasal dari mana sumber dana <i>Green Finance</i> ?	Sumber dana untuk <i>Green Finance</i> pada BRISyariah itu kita sama. Jadi semua dana yang masuk kita itu di fullkan jadi satu. Seperti dana deposito <i>mudharabah</i> , atau kalau tabungan yang sistemnya titipan semua di jadikan satu. Jadi nggak ada sistem untuk dana <i>mudharabah</i> sendiri, <i>musyarakah</i> sendiri. Tapi di syariah itu semua jadi satu.	Bu Anisa
7.	Berasal dari mana sumber dana <i>Green Finance</i> ?	Jadi seperti ini mbak, Bank sebagai lembaga <i>intermediary</i> , jadi kita menghimpun dana kemudian kita menyalurkan dana. Untuk menghimpun memang sumbernya dari deposito, giro ataupun tabungan. Mangkannya di BRISyariah itu lebih mengarah pada <i>Mutlaqah</i> . Jadi mutlak bank bisa mengelola dana sesuai yang diinginkan, tapi kalau <i>muqayyadah</i> kan nanti tergantung dari si pemberi dana inginnya di peruntukkan untuk apa.	Bapak Satria
8.	Analisis apa yang digunakan dalam <i>Green Finance</i> , selain 5C?	Semua pembiayaan yang akan kita berikan di atas 5 Milliar, seperti perkebunan sawit, karet, kopi. Pada saat pengajuan kita pasti minta analisis usaha ini dampak lingkungannya apa, dampak sosialnya apa. Apabila lebih banyak dampak lingkungannya kita tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut. Jadi benar-benar kita kurangi dampak negatif bagi lingkungan dan masyarakat. Maksudnya kita tidak ingin jika nantinya pembiayaan yang kita itu kasih kepada nasabah justru bermasalah.	Bu Anisa
9.	Analisis apa yang digunakan dalam <i>Green Finance</i> , selain 5C?	Kita kalau masuk ke pembiayaan, inti yang utama yaitu 5 C. Jadi dari 5 C nanti <i>Marketing Account Officer</i> harus memahami betul semuanya dari sisi nasabah. Baik dari sisi <i>character, capacity,</i>	Bapak Satria

		<p><i>collateral, capital</i> maupun <i>condition of economic</i>. Itu saja sebenarnya intinya. Nantinya dari lima hal tersebut bisa berkembang kemana-mana. Dari lingkungan sendiri untuk pembiayaan ini kita melihat nanti bisnis dari nasabah apakah berpengaruh negatif pada lingkungan atau tidak. Kita harus lihat AMDAL, kemudian kita melihat apakah secara lingkungan itu masih layak. Kayak misal gini, kita di BRISyariah membiayai modal kerja pabrik tekstil, kalau nanti di analisis yang dia buat, dia buang limbahnya dikali kan berarti dia melanggar kebijakan pemerintah, dia juga berisiko merusak lingkungan dengan menyebabkan polutan. Awal kalau memang kita tidak mengetahui ya itu di buang di kali (sungai), tapi kan kebijakan yang berjalan. Jadi pemerintah menstop kegiatan di pabrik tersebut, kemudian kalau dihentikan mereka tidak bisa memproduksi, kalau tidak bisa memproduksi kan berarti tidak berjualan dampaknya tidak punya input untuk mengembalikan ke kita, karena gak punya pendapatan tadi. Ini masih dilihat dari satu sisi ya, dampak lingkungannya saja. Sebenarnya ada lagi ke dampak sosial. Jadi kita mempertimbangkan itu dampak lingkungan dan sosial juga selain keuntungan untuk bank. Kalau kita nekad memberikan pembiayaan tapi tidak melihat sisi masyarakat, ujung-ujungnya nanti usaha yang kita biyai di demo sama masyarakat.</p>	
10.	<p>Bagaimana cara mengawasi dan <i>memaintance</i> nasabah <i>Green</i></p>	<p>Kita yang mengawasi pembiayaannya dari <i>Marketing Account Officer</i>. <i>Marketing Account Officer</i> itu yang mencairkan</p>	Bu Anisa

	<p><i>Finance?</i></p>	<p>pembiayaan, dan memproses juga ke nasabahnya. Dia mencari juga nasabahnya, jadi setelah dia mencari nasabah, memproses pembiayaannya. Sebelum itu, kita kan harus ada analisisnya. Mereka kan pasti memberikan laporan keuangan, kita kan harus tahu betul seperti apa keadaan realnya. Kita harus analisa apa ada risikonya atau tidak bagi bank, lalu kira-kira dengan bagi hasil setiap bulannya apakah dia mampu untuk membayar. Dari situ di dapatkan kalau misalnya mereka itu dari hasil analisisnya kita, misal mereka dirasa tidak mampu karena nanti dilihat dari rasio-rasio dalam keuangan yang membuat dia menjadi tidak mampu. Jikalau misal DSCR, dirasa tidak mampu ya kita tolak. Atau pun kalau misalnya kita harus ada <i>track checking</i> juga. Misalnya dari usaha sejenisnya, kita harus <i>track checking</i> ke lapangan ke usaha sejenis ternyata ada issue-issue dia termasuk nasabah yang suka telat membayar. Pokoknya karakternya jelek, atau juga kita bisa lihat di BI <i>Checking</i>, pinjamannya dia sebelum-sebelumnya ada kolektibilitasnya ada yang tidak lancar. Otomatis kan itu jadi perhitungan pihak bank untuk <i>mereject</i> pembiayaan tersebut. Kalau semuanya lolos, dan penilaian semuanya itu bagus kita terima.</p>	
11.	<p>Bagaimana cara mengatasi dan <i>memaintance</i> nasabah <i>Green Finance?</i></p>	<p>Untuk <i>memaintance</i> nasabah, jadi mulai mencari, mencairkan dananya itu semua dari <i>Account Officer</i> (AO). Jadi setelah diberi pembiayaan, bukan berarti AO sudah lepas tangan itu tidak, mereka nanti punya tanggung jawab untuk memastikan bahwa nasabah itu</p>	Bapak Satria

		<p>menjalankan bisnisnya dengan baik. Kalau bisnisnya itu nanti baik, otomatis nasabahnya itu lancar dalam pengembalian pinjamannya, serta berjalan dengan baik juga. Dengan skema <i>musyarakah</i> ini memang para <i>Account Officer</i> yang cukup berpengalaman yang bisa <i>memaintenance</i> nasabah, misal bagi hasil kan kita harus menghitung tiap bulan bagi hasilnya nanti tidak sama. Oleh karena itu harus <i>Account Officer</i> yang istilahnya punya pengalaman dan punya jam terbang yang lumayan dalam menghadapi nasabah. Kalau misal pembiayaan lain, seperti <i>murabahah</i> itu kan tiap bulannya langsung dipotong saja.</p>	
12.	<p>Bagaimana sistem pengembalian <i>Green Finance</i>?</p>	<p>Sistem pengembaliannya untuk pembiayaan <i>Green Finance</i> ini menggunakan <i>musyarakah</i>, di BRISyariah sistemnya ada 2. Kalau misal <i>musyarakah</i> seperti perkebunan, misalnya di awal kita cairkan langsung dananya katakan misalnya 1 Milliar. 1 Milliar nanti misalnya dia panennya setiap 3 bulan. Bulan pertama sampai bulan ketiga, itu biasanya nasabah tidak bayar pokoknya. Jadi 1 Milliar kita kasih jangka waktu 12 bulan. 12 bulan ini, bulan kesatu sampai bulan ketiga bayar bagi hasil saja. Jadi dari bulan satu sampai bulan ketiga saat dia belum mendapatkan hasil panen, jadi dia cuman membayarkan bagi hasil saja kepada BRISyariah. Untuk nanti di bulan ketiga, dia membayarkan pokoknya. Misalnya, nanti di bulan ketiga dia sudah bisa melakukan penjualan, jadi otomatis saat dia sudah melakukan penjualan, dia sudah bisa mengembalikan pokok kepada BRISyariah. Kita tidak</p>	Bu Anisa

		<p>menentukan nominal pengembaliannya, tapi biasanya kita memprediksikan di awal sekitaran berapa, 250 juta kah, atau 500 juta kah seperti itu. Kalau untuk pembiayaan yang pengembaliannya seperti itu, itu namanya pembiayaan <i>musyarakah revolving</i>. Jadi sistemnya dia bagi hasil dulu, terus nanti bayar pokok plus bagi hasil di bulan ketiga atau di bulan yang dia nanti mendapatkan pengembalian yang banyak. Bulan ke-empat misal dia melakukan penjualan lagi (harusnya kan per 3 bulan panennya), itu di bulan ke-empat dia harus membayarkan bagi hasil plus pokoknya. Dan kalau sistemnya itu seharusnya adalah ketika nasabah itu mendapat pembiayaan, dan kita memproyeksikan. Misal kita bagi hasilnya itu satu juta tiap bulan, tapi pada saat dia melakukan penjualan melebihi asumsi kita dalam menghitung dia harus membagi hasilkan juga. Sebaliknya, ketika nasabah diproyeksikan akan tetapi realnya pendapatannya menurun kita bagi rugi, seperti itu. Karena <i>musyarakah</i> itu <i>joint venture</i>, dia perjanjian kerjasama.</p>	
13.	<p>Bagaimana sistem pengembalian <i>Green Finance</i>?</p>	<p>Karena pembiayaan ini skemanya <i>musyarakah</i>, jadi untuk pengembalian kepada bank bersifat <i>fleksibel</i> sesuai dengan pendapatan dari nasabah. Karena kalau untuk misal sawit atau karet tidak setiap bulan dia bisa memproduksi. Jadi untuk setiap bulannya itu kita bisa atur untuk pembayarannya. Bagi hasilnya bisa luwes dan tidak harus tiap bulan atau seperti mengikat itu tidak.</p>	<p>Bapak Satria</p>
14.	<p>Bagaimana dengan pembiayaan yang</p>	<p>Yang pertama sebagai <i>first way out</i> dari kita adalah kemampuan dia</p>	<p>Bu Anisa</p>

	bermasalah?	<p>dalam membayar, lalu <i>second way out</i> nya itu adalah jaminannya dia. Jadi, ketika nanti dia itu macet, di awal dia sudah menjaminkan misalnya tanah. Kalau misalnya lahan sawit, yang dijaminkan itu berapa hektar dari lahannya. Nilainya misal dia meminjam ke kita 1 Milliyar, nilai agunannya itu harus bernilai sekitar 1,25 Milliar. Jadi kalau misal terjadi gagal bayar, kita nanti mengeksekusi lahan itu untuk dijual, seperti itu. Pertama kita lakukan penjualan kepada masyarakat sekitar. Kalau misalnya belum laku juga, kalau lahan seperti itu lama dan susah ya lakunya. Itu nanti bisa ke Balai lelang juga bisa. Banyak cara kalau soal agunan itu. Tapi biasanya kalau BRISyariah itu mengikatnya kepada, kayak misalnya usahanya pabrik apa itu ya BRISyariah lebih mengikat kepada tempat tinggalnya. Kenapa kok tempat tinggalnya, kalau orang misalnya nasabah minjam dimana terus rumahmu itu mau diambil, karena rumahmu itu yang dijaminkan. Otomatis kan kamu eman-eman kan kalau kamu gak bayar bisa-bisa rumah kamu dijual, kamu mau tinggal dimana, kayak gitu. Jadi lebih ke asset pribadi. Itu sih kalau di kita.</p>	
15.	Bagaimana dengan pembiayaan yang bermasalah?	<p>Saat pembiayaan itu tidak lancar ya sudah masuk pembiayaan macet. Kalau sudah macet ya kita tagih, kalau susah ya pailit. Nanti ujung-ujungnya kita litigasi. Litigasi itu kayak kita lelang, kita jual jaminan atau kita pailitkan. Itu proses litigasi namanya. Litigasi itu kan bagaimana cara kita melakukan pendekatan demi berjalannya proses pelunasan bagi nasabah yang gagal bayar tersebut. Jadi si nasabah</p>	Bapak Satria

		sudah gak mampu lagi nih untuk melunasi. Ya sudah kita komunikasikan, nanti maunya nasabah gimana. Misal jual agunan. Kalau misal pihak nasabahnya kurang kooperatif ya kita lelang. Kalau sampai pailit masih susah, ya kita tempuh jalan hukum.	
16.	Bagaimana dengan nasabah yang kabur?	Kalau nasabah kabur, kan disini kita sudah memegang jaminannya. Maka mau gak mau ya kita proses lelang. Kemudian hasil dari lelangannya untuk melunasi. Biasanya kalau di BRISyariah ini pelunasannya seperti ini: Misal nilai jual ke lelang seumpamanya 1 Milliar, tapi jaminannya lakun senilai 2 Milliar. Nah jadi yang bisa kita ambil ya hanya 1 Milliarnya saja untuk nutup hutang nasabah. Sisanya ya kita balikin ke nasabah. Karena yang jadi tanggungan nasabah ke bank kan cuman 1 Milliar saja.	Bapak Satria
17.	Bagaimana dengan nasabah yang kabur?	Ketika harga dari jaminan kita menilainya 1,2 M nah ketika dijual ternyata laku misal 1,4 Milliar kan jadi disitu otomatis ada kelebihan, tapi kita gak bisa mengambil kelebihannya itu. Kita hanya mengambil nilai 1 miliar itu dikalikan pengikatan. Pengikatan itu nilainya 125%. Ketika <i>outstanding</i> nya sudah turun, berarti kan misalnya sudah turun jadi 500 juta ya, jadi 500 juta X 125% itu yang bisa diambil bank, sedangkan sisanya diambil nasabah. Akan tetapi, beda lagi sama nasabah yang kabur. Otomatis kalau nasabah kabur itu semua jaminan milik bank. Kalau nasabahnya dia masih mau bekerja sama itu, kita tetap bagi sesuai dengan proporsi bank dengan dia. Karena dia kan sudah turun pokok buat kita, ibarat pinjaman di kita tinggal 500 juta	Bu Anisa

		<p>berarti pengikatannya kan masih sekitar 625 juta. Jadi sisanya kalau terjual 1,4 Milliar , jadi 1,4 M – 625 juta itu untuk nasabah, sedang sisanya untuk bank, untuk <i>mengcover</i>. Jadi kita tidak bisa ngambil, kecuali kalau nasabahnya kabur, ya 1,4 Milliarnya ya untuk bank, karena si nasabah sudah lepas tanggakan. Nah, kalau dia kabur itu, pertama kita kan punya asuransi penjaminan, jadi pertama itu kita akan di <i>cover</i> oleh asuransi penjaminan, jadi kan kita tidak sampai merugi. Selama di <i>cover</i>, kita mencoba untuk menjual, setelah kita jual baru kita bisa tutup, gitu. Akan tetapi, beda lagi sama nasabah yang kabur. Otomatis kalau nasabah kabur itu semua jaminan milik bank. Kalau nasabahnya dia masih mau bekerja sama itu, kita tetap bagi sesuai dengan proporsi bank dengan dia. Karena dia kan sudah turun pokok buat kita, ibarat pinjaman di kita tinggal 500 juta berarti pengikatannya kan masih sekitar 625 juta. Jadi sisanya kalau terjual 1,4 Milliar , jadi 1,4 M – 625 juta itu untuk nasabah, sedang sisanya untuk bank, untuk <i>mengcover</i>. Jadi kita tidak bisa ngambil, kecuali kalau nasabahnya kabur, ya 1,4 Milliarnya ya untuk bank, karena si nasabah sudah lepas tanggakan. Nah, kalau dia kabur itu, pertama kita kan punya asuransi penjaminan, jadi pertama itu kita akan di <i>cover</i> oleh asuransi penjaminan, jadi kan kita tidak sampai merugi. Selama di <i>cover</i>, kita mencoba untuk menjual, setelah kita jual baru kita bisa tutup, gitu.</p>	
18.	<p>Apa perbedaan <i>Green Finance</i> dengan</p>	<p>Pembiayaan <i>Green Finance</i> itu di kami masuk ke dalam akad</p>	<p>Bapak Irawan</p>

	pembiayaan lainnya?	Musyarakah mbak. Ya, soalnya disitu ada kontribusi modal antara bank dengan nasabah. Kalau untuk proporsi ya tergantung kesepakatan antara bank dengan nasabah di awal. Bank tidak menentukan harus seberapa banyak modal dari pihak nasabah.	
19.	Apa pembiayaan <i>Green Finance</i> banyak diminati oleh nasabah?	Jadi, awal itu kita memang gencar untuk melakukan pembiayaan ini dek, tapi kok lambat laun dari beberapa aspek ini sebenarnya memang banyak yang mendukung ya, kayak disini kan juga area Batu yang banyak apalnya itu, terus lagi daerah naik lagi peternakan susu di Pujon itu sebenarnya bisa sekali dikembangkan dengan <i>Green Finance</i> , tapi karena memang lagi-lagi kita kepentok di pengetahuan nasabah jadi itu susah. Sebenarnya kalau komoditasnya banyak ya, tapi untuk umur dari <i>Green Finance</i> sendiri memang masih baru sekali di kami, jadi memang masih butuh proses untuk membuat nasabah mengerti itu. Beda lagi kalau yang sudah familiar itu ya, jadi kita gak perlu susah-susah menawarkan, tapi nasabah yang mintak sendiri ke kita.	Bapak Irawan
20.	Bagaimana kelanjutan <i>Green Finance</i> pada tahun berikutnya?	Nah, dengan kondisi beberapa tahun yang cenderung fluktuatif ya menurut saya, karena kalau dilihat secara garis besar ini juga agak-agak gimana gitu, sepertinya memang untuk <i>Green Finance</i> ini kita masih akan terus membatasi ya. Soalnya disini juga rentan sekali dari komoditasnya, apalagi kan sekarang cuaca juga lagi seperti ini. Kayak petani aja udah susah mau ngeringin itu padi mereka. Ya, kita memang banyak alternatif untuk solusi pengembalian, tapi ya	Bapak Irawan

		akan lebih baik mencegah daripada nanti terjadi masalah dikemudian hari.	
21.	Apa yang membuat ibu mengambil pembiayaan di BRIS?	Gini mbak, waktu itu kan lagi <i>mongso ketigo</i> , musim kemarau jadi susah air itu untuk mengairi bibit kopinya, sedangkan kopinya sendiri <i>wes kadung</i> di tanam semua. Rugi <i>lek</i> gak ada hujan itu. Akhirnya ya minjam ke bank, waktu itu memang lagi butuh dana, lagi kekurangan dana. Ya sudah akhirnya bismillah niat mau hutang itu.	Bu Susanti
22.	Apakah pembiayaan tersebut bermanfaat untuk kelangsungan usaha perkebunan?	Pembiayaan ya, ya uang hasil dari pinjam banknya terus dibuat beli mesin ciamdong (sejenis mesin penyedot air), kalau kobuta itu mahal mbak, <i>gak nutut</i> malah. Ya setelah punya mesin terus <i>tak</i> belikan selang airnya, ya <i>wes</i> akhirnya bibite gak jadi <i>alom</i> . Jadi, bayangannya waktu itu kan beberapa hari grimis mbak, tanahnya <i>wes empuk</i> jadi <i>mbek</i> ayahnya anak-anak dicangkuli terus dibelikan bibit, <i>ndilalah</i> sampek sepuluh hari gak ada hujan, kita <i>wes</i> bingung. <i>Arepe</i> beli <i>reno-reno</i> yo <i>wes kadung</i> di belikan TSP (semacam pupuk) soalnya pupuk kandangnya gak <i>nututi</i> . <i>Wes</i> dibuat bayar kuli <i>macul</i> juga. Jadi ya memang lagi butuh dan pas cair itu bermanfaat sekali ya mbak. Soalnya setelah pinjam bank kan lumayan nambah-nambah 200-300 bibit lagi mbak. <i>Asline eman</i> mbak kalau lihat ladang nganggur gitu. Mending di <i>tanduri opo-opo seng ngasil</i> . Ya setelah pinjam ini, <i>hasile panen mundak</i> . Awal cuman bisa <i>nandur seprapat</i> itu <i>hasile rong kwintal telung kwintal lek apik</i> . Itu <i>wes oseau</i> (sudah jadi kopi tanpa kulit). Ya sekarang bisa sepuluh kwintal itu <i>mesti</i> (pasti), lumayan	Bu Susanti

		<i>mundak e mbak.</i>	
23.	Bagaimana dengan prosedurnya? Apakah mudah dan cepat?	Ya agak lama ya mbak, soalnya ya namanya duit itu, <i>yo</i> saya ngerti itu agak gimana ya saya ngomongnya. Saya maklumlah kalau yang seperti itu mbak, gapapa memang sudah jadi peraturannya seperti itu. <i>Dilakoni</i> juga gampang. Memang kayak surat-surat pemberkasan gitu-gitu <i>wes</i> .	Bu Susanti
24.	Barang apa yang menjadi jaminan untuk memperoleh pembiayaan?	Waktu itu ngasihkan ke bank jaminannya itu surat rumah, terus ada yang datang ke rumah. Jadi gini mbak awalnya itu waktu beli bibit itu kan satunya 25.000 ribu mbak, kita kalau mau <i>nanduri sak etar kabeh iku kok yo kabotan</i> . <i>Soale sak etar</i> itu kira- kita ya butuh 500 atau 600 <i>nek kerep</i> (berdempet) bibitnya. Akhirnya ya <i>wes</i> sepakat kita kasihkan surat rumah itu <i>wes</i> biar <i>ndang-ndang</i> cair duitnya dari bank. Takut gak <i>nutut</i> mbak soalnya <i>kebune</i> nanti.	Bu Susanti
25.	Apakah sistem pengembaliaannya tidak memberatkan?	Kalau masalah mengembalikan itu kami memang dari awal dapat pas panen gitu memang kita <i>nyisihne</i> ya mbak, kalau gak gitu nanti suka <i>katut</i> buat lain-lain. Soalnya kalau nuruti <i>ngrumat kebone</i> gak ada habisnya mbak, kurang terus pengen <i>ngapik i</i> terus. Jadi kalau dari awal panen dapat uang berapa nanti itu dulu yang di simpan buat nyicil ke bank, baru sisanya di buat beli-beli yang lain kayak <i>pupuke iku seng mesti akeh</i> mbak. <i>Ben ndang gede</i> cepet panen lagi. Biar gak keteteran mbak.	Bu Susanti
26.	Sejauh ini apakah mengalami hambatan dalam mengangsur?	Ya gimana ya mbak, ya kadang sih iya, kalau lagi bareng-bareng gitu kebutuhannya. Pas lagi butuh pupuk, pas lagi bayar kulinya. Tapi bukan hambatan sebenarnya, karena ngangsurnya itu gak <i>mesti</i> harus tiap bulan dan gak harus banyak	Bu Susanti

		<p>terus. <i>Lek pas</i> lagi gak panen, cuman ada cadangan, dan pas cadangane bisa laku ya nyicilnya seadanya itu, tapi kalau pas pernah waktu itu <i>mongso ketigo</i> dan kopi bisa sampai harga 30.000 per kilonya itu ya di <i>sanjangi</i> mbak kalau bayar angsurannya kayak dinaikkan, gitu. Tergantung sih mbak ya kondisinya lagi gimana kebutuhannya soalnya juga gak <i>mesti</i>. Kadang penghasilannya biasa <i>ae</i> bisa nyicilnya agak banyak soalnya anaknya lagi gak butuh sepatu, tas. Tapi kalau pas panen itu biasanya ya memang lancar terus, lancar mbak.</p>	
--	--	--	--



BIODATA PENELITI

Nama : Sri Indah Istiowati
Tempat, tanggal lahir : Malang, 21 Juli 1996
Alamat Asal : Jl. Pertanian No. 40 Kepanjen-Malang
Telepon : 081314032769
Email : indah_istiowati@yahoo.co.id
Facebook : indah_istiowati
Instagram : indah_istiowati

Pendidikan Formal

2000-2002 : TK Dharma Wanita XI Kemiri-Kepanjen
2002-2008 : SDN Kemiri 01 Kepanjen
2008-2011 : SMP NEGERI 05 Kepanjen
2011-2014 : SMA ISLAM KEPANJEN
2014-2018 : Jurusan Perbankan Syariah S1 FE UIN
Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2014-2015 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2015-2016 : English Language Center (ELC) UIN Maulana
Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

1. Devisi Keagamaan HMJ Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Periode 2014
2. Bendahara Umum HMJ Perbankan Syariah S1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Periode 2015
3. Kader PMII Rayon Penakhluk Al-Adawiyah 2015
4. Devisi Keilmuan PMII Rayon Ekonomi Moch. Hatta 2015
5. Devisi Sosial-Politik Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA)-FE 2017

Aktivitas dan Pelatihan

1. Peserta Bedah Kitab *Fathul Izar* bersama Dr. KH. Ahmad Muzakki, MA yang diselenggarakan oleh Mabna Ibnu Kholidun 2014
2. Peserta *Arabic Incentive Program at the academic year 2014/2015 with a G.P.A an "EXCELLENT" grade*
3. Peserta Training *Character Building* oleh Fakultas Ekonomi dengan tema "*Remarkable Young Generation*" 2014
4. Peserta Orientasi Pengenalan Akademik dengan tema "Membangun Prestasi Mahasiswa dengan Semangat Ulul Albab" 2014
5. Peserta kegiatan Orientasi Pengenalan Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi 2014
6. Peserta Sosialisasi Manasik Haji oleh Pusat Ma'had Al-Jami'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2014

7. Peserta Edukasi Pasar Modal Galeri Investasi BEI-UIN yang dilakukan oleh Danareksa 2015
8. Peserta Seminar Nasional dengan tema “Rekonseptualisasi Gender dan Anak” 2015
9. Peserta Seminar Nasional dengan tema “Pribumi Islam, Memahami Islam serta Realisasinya dengan Sosial Budaya” 2015
10. Peserta Seminar Nasional dengan tema “Membentuk Calon Wirausahawan Muda Tangguh, Kreatif, Inovatif dan Berjiwa Ulul Albab” 2015
11. Peserta Seminar Nasional dengan tema “Urgensi *Hybrid Contract* dalam mengembangkan Produk Perbankan Syariah” 2015
12. Peserta Seminar Internasional dengan tema “*Green Economy for Sustainable Development*” 2015
13. Peserta Seminar Internasional dengan tema “*Understanding Sukuk in Islamic Finance*” 2015
14. Peserta Seminar Nasional dengan tema “Internasionalisasi Pesantren di Era MEA” 2016
15. Peserta Seminar Internasional dengan tema “*Build The Society Awarness And Culture In Strengthening Islamic Economic And Bussiness*” 2016
16. Peserta Workshop Kemahasiswaan dan Character Building Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang 2016
17. Peserta Workshop Kepribadian dan Komunikasi Bankir Syariah yang Berkarakter Ulul Albab 2016

18. Peserta Kuliah Tamu Perbankan Syariah S1 dengan tema “Spektrum Bank dan Kebanksentralan: Tinjauan Praktisi dan Bank Indonesia” 2017
19. Peserta Seminar Nasional Fakultas Ekonomi dengan tema “*Build Your Digital Bussiness and be Entrepreneur*” 2017
20. Peserta Seminar Nasional Fakultas Ekonomi dengan tema “*Success to be Entrepreneur*” 2017

