

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Malang

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi

PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Berdirinya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan pada tanggal 1 Agustus 2003 yang berlokasi di Jalan Panglima Sudirman. Diresmikannya pembukaan kantor cabang pembantu di Kota Pasuruan ini merupakan pengembangan dari Kantor Cabang Malang. Pada bulan Oktober 2005 dipimpin oleh Bapak Gazali Hasan dan digantikan oleh Bapak Leo Agus Sandi dan pada 1 Juli 2007 Bapak Leo Agus Sandi digantikan oleh sekarang pimpinan dipercayakan kepada Bapak Arie Darma Permana.

Kantor cabang pembantu Pasuruan ini pada dasarnya merupakan perpanjangan tangan dari kantor cabang induknya yaitu kantor cabang Malang dalam menunjang kegiatan perbankan yang berhubungan dengan pelayanan nasabah.

4.1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan :

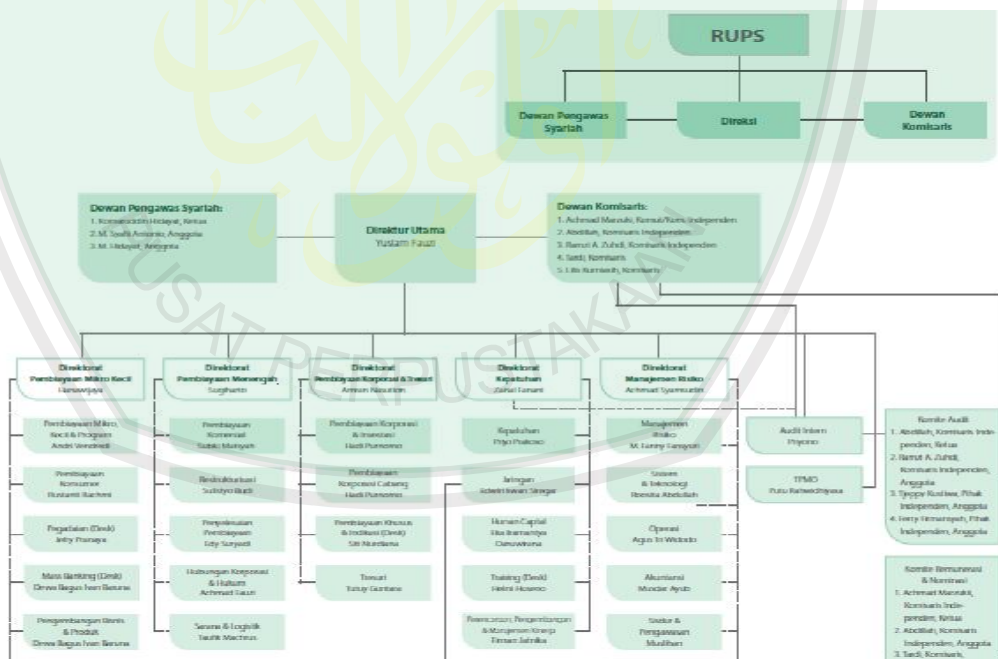
“Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”

Misi Perusahaan:

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- e. Penyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

4.1.1.3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri



Sumber : www.syariahmandiri.co.id

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka akan diuraikan tugas dan wewenang dari masing-masing bagian, yaitu sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

- Mengelola secara optimal sumber daya cabang pembantu agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang pembantu.
- Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
- Memastikan realisasi target operasional cabang pembantu serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- Melakukan kegiatan penghimpunan dana, pemasaran pembiayaan , pemasaran jasa-jasa untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
- Melakukan review terhadap ketajaman dan kedalaman analisa pembiayaan guna antisipasi risiko dengan penekanan kepada kesalahan pemohon pembiayaan, aspek legalitas nasabah, aspek pengamanan termasuk penetapan prasyarat dan syarat pembiayaan.
- Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya
- Melakukan pembinaan, baik terhadap nasabah maupun investor.
- Memantau kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan kepala cabang ind
- Memonitor pelaksanaan penagihan tunggakan kewajiban nasabah
- Mengambil keputusan atas semua kegiatan-kegiatan di bidang pemasaran dan operasi sampai dengan batas wewenangnya.

- Mensosialisasikan pedoman/ketentuan-ketentuan/kebijakan direksi kepada pegawai terkait.
- Memberi persetujuan pengeluaran biaya untuk kepentingan cabang pembantu sesuai dengan batas wewenangnya.
- Mengarahkan para pejabat/petugas yang diberikan wewenang pengoperasian AS-400 untuk selalu memelihara dan menjaga kerahasiaan password dan sandi masing-masing termasuk kerahasiaan password yang menjadi tanggung jawabnya.
- Melakukan pengawasan langsung maupun tidak langsung terhadap kondisi lingkungan serta keamanan cabang.
- Memastikan bahwa seluruh transaksi cabang pembantu telah dicatat secara benar pada laporan keuangan cabang pembantu.
- Melakukan pemanatauan terhadap ketepatan dan kebenaran pengiriman laporan ke kantor cabang induk.
- Memastikan bahwa prinsip kepatuhan telah dilaksanakan oleh seluruh jajaran cabang pembantu.
- Mennandatangani surat-surat keluar atas nama cabang pembantu.
- Mewakili kepala cabang induk untuk tugas-tugas intern maupun ekstern yang berhubungan dengan kegiatan di cabang pembantu.
- Secara berkala (minimal sebulan sekali) dan diadakan melakukan *cash opname*.

- Menyelenggarakan pengumpulan data/informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha cabang pembantu.
- Mengarahkan dan mendorong seluruh pegawai cabang pembantu untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah dan meningkatkan produktivitas individu.
- Memberikan bantuan sepenuhnya terhadap pelaksanaan audit intern/ekstern.
- Mengimplementasikan bagan/struktur organisasi, fungsi dan tugas setiap unit kerja cabang pembantu sesuai dengan pedoman organisasi cabang pembantu.
- Merencanakan pendidikan pegawai dan mengusulkan ke kantor pusat
- Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/strategi yang akan dilakukan.

b. Asisten Marketing Officer

- Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai volume/sasaran yang telah ditetapkan
- Melakukan *survey*/pengamatan secara langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah
- Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor, untuk memperoleh nasabah/investor yang baik.

- Melaksanakan solisitasi nasabah/investor sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan
- Melakukan pengawasan dan membina nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati.
- Melaksanakan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
- Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
- Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan kantor cabang induk.
- Mengimplementasikan budaya sifat
- Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
- Melaksanakan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan

c. Administrasi Pembiayaan

- Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- Memonitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/bagi hasil)
- Melakukan administrasi jaminan pembiayaan

- Memonitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepala cabang pembantu untuk ditindak lanjuti.
- Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan baik kepada kantor cabang induk secara benar dan tepat waktu.
- Melakukan *monitoring* atas kualitas aktiva produktif dan menginformasikan hasilnya kepada kepala cabang pembantu
- Mengusulkan perbaikan pedoman/ketentuan monitoring/pengawasan pembiayaan.
- Melaksanakan pengelolaan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
- Mengikuti pendidikan sesuai yang ditugaskan atasan
- Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan oleh kepala cabang pembantu.

d. Teller

- Bersama-sama dengan kepala cabang pembantu :
 - 1 Membuka atau menutup khasabah/brankas.
 - 2 Menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brankas
 - 3 Mengambil atau menyimpan uang tunai dari/ke dalam brankas
 - 4 Melaksanakan pengawasan khasanah/brankas
- Pada awal/akhir haari mengambil/menyimpan *box teller* dari/ke dalam brankas.
- Melayani penyetoraan tunai maupun non tunai dengan benar dan tepat
- Melayani penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan tepat

- Membuku (*posting*) mutasi kas secara benar melalui terminalnya.
- Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas vignet Bank BSM)
- Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan.
- Melaksanakan *sign-on* dan *sign-off* secara tertib pada pagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal.
- Bersama-sama dengan kepala cabang pembantu melaksanakan cash opname setiap akhir bulan
- Menampung usul/saran nasabah/investor dan diteruskan kepada kepala cabang pembantu untuk ditindaklanjuti
- Menjaga kerahasiaan password di kantor cabang pembantu.

e Pelaksana Operasi

- Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer/kliring/inkaso keluar/masuk maupun Nota Debet keluar/masuk setiap akhir hari
- Menatausahakan kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit dan nota de bet dengan kartu persediaan
- Mem-file berkas-berkas antara fisik blanko nota kredit dan nota debet.
- Mengimplementasikan budaya SIFAT
- Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
- Melaksanakan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan

e. Customer Service

- Memberikan penjelasan kepada nasabah/calon nasabah atau investor mengenai produk BSM beserta syarat-syaratnya.
- Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai permohonan investor.
- Melayani permintaan buku cek/bilyet giro
- Melayani permintaan nasabah

f. Produk dan layanan Bank Syariah Mandiri

1). Produk Pendanaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri ialah;

- BSM Tabungan
- BSM Tabungan Berencana
- BSM Tabungan Simpatik
- BSM Tabungan Mabrur
- BSM Tabungan Dollar
- BSM Tabungan Investa Cendekia
- BSM Depsito
- BSM Deposito Valas
- BSM Giro
- BSM Giro Valas
- BSM Giro Singapore Dollar
- BSM Giro Euro
- BSM Obligasi

- BSM Tabungan Perusahaan

2). Produk pembiayaan yang sangat beragam, yaitu;

- BSM Pembiayaan Mudharabah
- BSM Pembayaan Musyarokah
- BSM Pembiayaan Murabahah
- BSM Pembiayaan Talangan Haji
- BSM Pembiayaan Itisnha
- Pembiayaan dengan Skema IMBT (Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik)
- Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah Off Balace Sheet
- BSM Customer Network Financing
- BSM Pembiayaan Resi Gudang
- BSM Pembiayaan Edukasi
- Pembiayaan untuk Koperasi Karyawan untuk Para Anggota (PKPA)
- BSM Impian
- Pembiayaan Dana Berputar
- BSM pembiayaan Pemeilikan Rumah
- BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah
- PPR bersubsisi
- Pembiayaan Umroh
- BSM Pembiayaan Griya DP 0%
- BSM Sistem Pembiayaan Off line

- Pembiayaan dengan Agunan Investai Terikat Syariah Mnadiri
- Pembiayaan kepada Pensiun
- PembiayaanPeralata Kedokteran

3). Layanan yang beragam, yaitu;

- BSM Card
- BSM Centra Bayar
- BSM Mobile Banking
- BSM Net Banking
- BSM Mobile Banking GPRS
- PPBA
- BSM Pooling Fund
- BSM Pertukaran Valas
- BSM Bank Garansi

4.1.1.4 Sejarah BPRS Bumi Rinjani Kepanjen

Berawal dari berdirinya usaha apotik Rinjani Farma Thn 1972, kemudian SPBU thn 1982 dan Asuransi jiwa Bintang Rinjani thn 1986 setelah itu Grup Rinjani mulai bergerak di bidang Perbankan, Tahun 1989 - mendirikan BPR Bumi Rinjani di kota Batu Tahun 1992 - mendirikan BPR Bumi Rinjani Kepanjen di kota Kepanjen Tahun 1993 - mendirikan BPR Bumi Rinjani Probolinggo di kota Probolinggo Tahun 2002 - berdirinya BPR Syariah Bumi Rinjani Batu & Malang Tahun 2006 - Konversi 3 BPR ke BPRS yaitu BPR Bumi Rinjani menjadi BPRS Bumi Rinjani Junrejo,BPR Bumi Rinjani Kepanjen menjadi BPRS Bumi Rinjani

Kepanjen, BPR Bumi Rinjani Probolinggo menjadi BPRS Bumi Rinjani Probolinggo Tahun 2008 - Group Rinjani membentuk Yayasan Berkah Rinjani yg bergerak di bidang Klinik Dhuafa, Pendidikan kejuruan & Bengkel mobil sebagai wujud pelaksanaan Corporate Social Responsibility.

Dengan semakin meningkatnya kebutuhan umat Islam akan adanya lembaga keuangan yang bernaftaskan Islam, dan mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, maka dari itu merupakan sebuah peluang yang harus di cermati di samping sebagai sarana dakwah dan menyebarkan (syiar) ajaran Islam. Realitas tersebut menggugah inisiatif Dr. H. Roeslan Djaelani dan Dra Hj Betty Mahmud untuk memprakarsai berdirinya Bank Syari'ah. Dengan mengajukan izin prinsip pendirian Bank Syariah, PT. BPRS Bumi Rinjani Kepanjen berdiri pada tanggal 5 oktober 2001 sesuai dengan ketetapan Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia R.I Keputusan Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia RI No. C-17734 HT. 01. 01. Th. 2002 Tentang pengesahan akta pendirian Perseroan Terbatas Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia RI bahwa mengesahkan akta pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bumi Rinjani Kepanjen NP. WP. 02. 212. 396.2.628.000 berkedudukan di Batu sesuai format isian akta notaris model 1 yang tersimpan dalam database, salinan akta nomer 51, tanggal 5 Oktober 2001 yang dibuat oleh notaris Asrul Hakim, SH. berkedudukan di Kepanjen.

Selanjutnya sesuai dengan surat keputusan Deputy Gubernur BI N0. 4/164/KEP. DPG/ 2002 tanggal 31 oktober 2002 telah disetujui izin usaha kepada PT. BPRS Bumi Rinjani Kepanjen. Dan PT. BPRS Bumi Rinjani Kepanjen mulai beroperasi tanggal 11 November 2002.

Modal Dasar	: Rp. 5.000.000.000,-
Modal Disetor	: Rp. 1.800.000.000,-
Jumlah Karyawan	: 36 orang

Kepemilikan :

dr H Roeslan Djaelani	: 350 Lembar saham (35 %)
Dra Hj Batty Machmud	: 350 Lembar saham (35 %)
dr Muh. Alfa Ferry Santoso	: 100 Lembar saham (10 %)
Muh. Edwin D Ramafitra, SE	: 100 Lembar saham (10 %)
Muh. Raymond Leowira, SE	: 100 Lembar saham (10 %)

4.1.1.5 Visi, Misi dan Motto

Visinya yaitu:

“Membawa Ummat Insy Allah menuju Kemakmuran dan Kesejahteraan”.

Misinya yaitu:

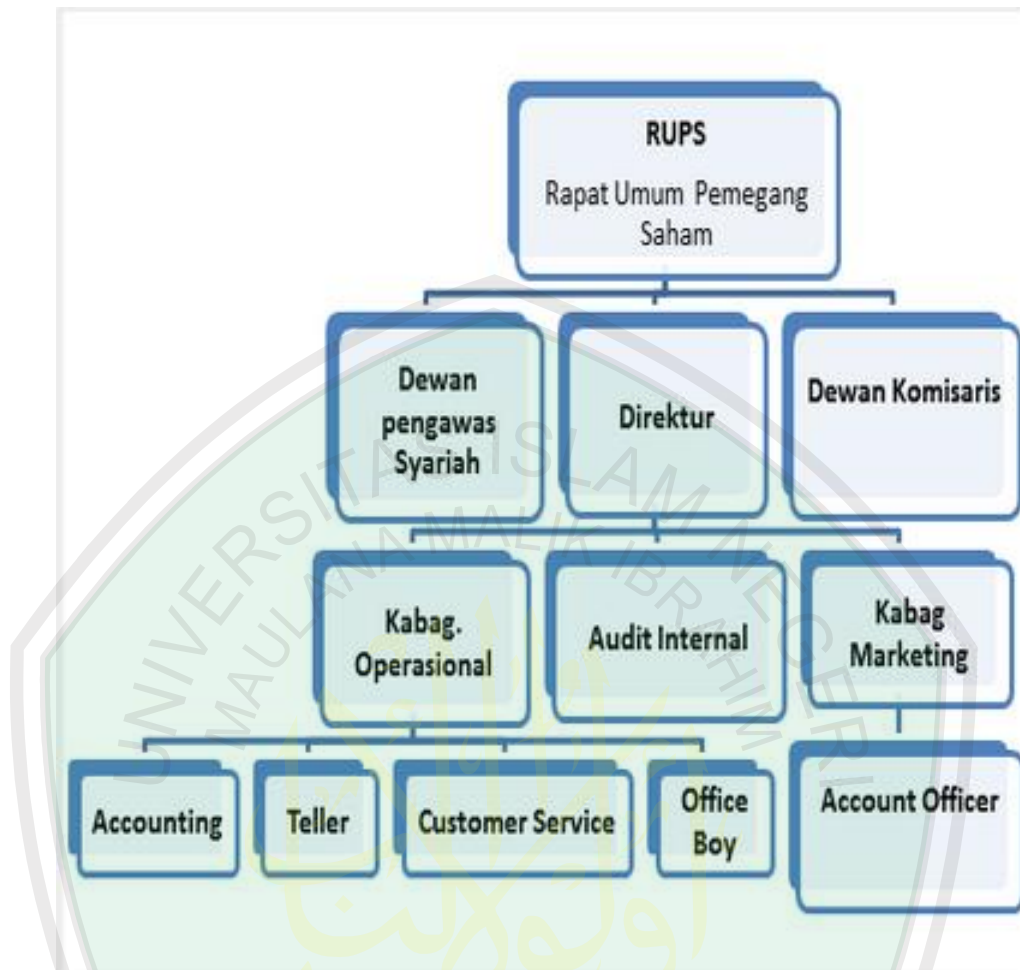
“Memberi contoh dan menjadi contoh dalam bermu’amalah berdasar dan bersandar kepada Al-Qur’an dan Hadits.

Mottonya yaitu: “Amanah Dalam Bermua’amalah”

4.1.1.5 Struktur Organisasi Bprs Bumi Rinjani Kepanjen

Gambar 4.2

Struktur Organisasi BPRS Bumi Rinjani Kepanjen



Tugas dan Tanggung Jawab Bagian-bagian di BPRS Bumi Rinjani Kapanjen

a. Dewan Pengawas Syariah

1. Mengawasi dan Mengevaluasi sistem Operasional dan produk-produk bank dan tidak menyalahi konsep syariah Islam serta memberi keputusan atas produk baru
2. Membantu bagian marketing dalam merancang produk-produk yang sesuai dengan syariah Islam

3. Mengadakan pertemuan minimal sebulan sekali dengan dewan komisaris dan direksi untuk membahas hal-hal yang berkaitan dengan perkembangan operasional Bank
4. Membantu direksi dalam mengoperasikan Bank sesuai dengan syariah Islam

b. Dewan Komisaris

1. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan umum kebijaksanaan bank
2. Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemegang saham dalam pembebasan tugas dan kewajiban direksi
3. Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan anggaran perusahaan dan rancangan kerja
4. Menyetujui semua hal yang dapat menyangkut perubahan-perubahan modal dan pembagian laba

c. Dewan Direksi

1. Menetapkan, memutuskan dan menyetujui serta memerintah pembayaran dalam rangka relisasi pemberian pembiayaan/ jual beli kepada calon nasabah
2. Mengadakan penilaian atas analisa pembiayaan jual beli
3. Bertanggung jawab kepada komisaris tentang kekayaan Bank
4. Bertanggung jawab penuh atas wewenang yang diberikan dalam menjalankan usaha bank

5. Memantau petugas/ pejabat bank yang ditunjuk telah melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan kebijakan prinsip mengenal nasabah
6. Mengadakan Pertemuan minimal sebulan sekali dengan Dewan Pengawas Syariah dan Dewan Komisaris
7. Melakukan analisis atas laporan transaksi yang mencurigakan

d. Kepala Bagian Operasional

1. Membantu terlaksananya tugas direksi dan bagian lainnya
2. Melakukan pemeriksaan terhadap transaksi yang sesuai dengan ketentuan perusahaan
3. Bertanggung Jawab atas penyimpanan surat-surat berharga
4. Melakukan analisis atas laporan transaksi yang mencurigakan
5. Menyusun laporan transaksi yang mencurigakan untuk disampaikan kepada Bank Indonesia

e. Teller

1. Memberikan layanan kepada nasabah secara tepat, cermat, dan ramah
2. Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kasa yang tersedia, dan surat-surat berharga lainnya
3. Bertanggung jawab atas keseimbangan saldo akhir
4. Mengatur dan menyimpan pengeluaran uang berdasarkan tarikan tunai dari nasabah
5. Mennandatangani formulir-formulir serta slip setoran tunai dari nasabah

f. Customer Service

1. Menerima dan memberikan pelayanan baik terhadap setiap calon nasabah

2. Melayani debitur yang akan mengangsur atau melunasi pinjamannya dengan ramah tamah dan baik
3. Bertanggung jawab atas kebenaran perhitungan bagi hasil pembiayaan
4. Mengadministrasikan setiap transaksi pembiayaan ke kartu pembiayaan serta merekapitulasinya
5. Membuat laporan pembentukan pendapatan bagi hasil setiap akhir bulan
6. dan membuat jurnalnya
7. Membuat daftar pengawasan pembayaran dan daftar tunggakan untuk setiap AO, Direksi, atau waktu pada setiap dibutuhkan
8. Membuat surat pemberitahuan atau peringatan pembiayaan yang akan jatuh tempo

g. Accounting

1. Mengontrol slip-slip transaksi dari kasir dan dari semua yang menginput data
2. Menghitung pendapatan dan keuntungan bagi hasil pada akhir tiap bulan
3. Membuat laporan keuangan dan mutasi harian
4. Mencetak daftar transaksi harian rekapitulasi rekening per akhir bulan
5. Membuat laporan bulanan, BMPK, dana pihak ketiga, dan sebagainya
6. Memeriksa dan menyimpan bukti-bukti transaksi harian kepada direksi
7. Membuat laporan semesteran, tahunan, dan publikasi
8. Melaporkan laporan keuangan (neraca, laba rugi) harian kepada direksi

h. Kepala Bagian Pemasaran

1. Mengawasi dan mengordinir bagian-bagian di bawahnya

2. Memantau perkembangan nasabah pembiayaan
3. Membantu terlaksananya tugas Direksi di bagian Marketing
4. Mengkaji ulang atas program kerja di bidang pembiayaan
5. Mencari sumber dana
6. Melakukan survey dan analisa yang mengajukan pembiayaan
7. Menjaga hubungan baik dengan reditur dan debitur

i. Account Officer

1. Melayani nasabah di wilayah masing-masing, baik nasabah tabungan, deposito, maupun nasabah pembiayaan
2. Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun dari masyarakat
3. Mencari calon debitur/kreditur yang potensial
4. Menjaga hubungan baik dengan kreditur dan debitur
5. Mengetahui dengan pasti bahwa produk atau jasa yang telah diberikan bank kepada nasabahnya telah memenuhi kebutuhan

j. Legal/Umum

1. Menyiapkan dokumen pembiayaan, perpanjangan, atau perubahan jaminan
2. Meneliti keabsahan dan menerima serta menanda tangani bukti tanda terima barang jaminan
3. Melaksanakan pengikatan pembiayaan untuk ditanda tangani debitur maupun direksi
4. Melaksanakan review kepada setiap pembiayaan yang telah diberikan
5. Membuat berita acara yang berkaitan dengan pembiayaan

6. Mengadministrasikan realisasi pembiayaan, perpanjangan pembiayaan/ perubahan jaminan ke dalam buku register pembiayaan
7. Menyimpan dan mengadministrasikan dokumen pembinaan pembiayaan yang telah diperiksa oleh komisaris
8. Melayani dan menyiapkan untuk kebutuhan debitur/karyawan yang berkaitan dengan dokumen pembiayaan
9. Menyiapkan berita acara yang berkaitan dengan pembiayaan



4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis Pelaksanaa *linkage pogram* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang kepada BPRS Bumi Rinjani Kepanjen

4.2.1.1. Linkage pogram Bank Syariah Mandiri Kepada BPRS Bumi Rinjani

Salah satu kerja sama yang di lakukan Bank Syariah Mandiri Malang dengan BPRS Bumi Rinjani Kepanjen ini ialah kerjasama dalam hal pembiayaan UMKM yaitu *Linkage Program*. *Linkage program* adalah kerjasama penyaluran dana dari bank umum kepada atau melalui BPR/BPRS dalam rangka pembiayaan kepada nasabah mikro dan kecil (UMKM). Program ini ialah jalan baru yang ditempuh Perbankan untuk mengganti KUR dengan model yang fress dan efektif. Seperti yang di katakan oleh bapak didit saat wawncara di Bank Syariah Mandiri Malang (16-12-2013) selaku Account Officer:

“Dulu itu Bank Syariah Mandiri fokusnya pada pembiayaan KUR, tapi dirasa bagI kami KUR ini kuarng efektif dan stengah hati maka kami berpindah dengan menjalankan Linkage Program ini, agar lebih fress dan tidak jenuh”

Karena di rasa KUR ini kurang efektif maka munculah model pembiayaan baru yang di keluarkan oleh menteri Negara Koperasi dan usaha kecil menengah republik indonesia pada tahun 2009 yaitu *linkage program*. *linkage program* Bank Syariah Mandiri di tujukan kepada :

1. Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB)
2. Usaha Sudah Berjalan 2 tahun
3. Usaha tersebut memenuhi ketentuan dan persyaratan pembiayaan yang berlaku serta dinyatakan layak oleh PT.Bank Syariah Mandiri.

Linkage program antara BSM dengan BPRS bumi ini sudah berjalan 3 tahun sejak tahun 2010. Seperti yang dikatakan ibu Indah (27-12-2013) di BPRS Bumi rinjani Kepanjen :

“Sebenarnya hubungan kemitraan antara BSM dan BPRS Bumi Rinjani Kepanjen sudah terjalin sejak tahun 2006, namun hanya untuk melakukan kerja sama pembiayaan untuk modal kerja. Bukan linkage program.”

BSM Malang memilih BPRS Bumi Rinjani sebagai peserta *linkage* dengan berbagai pertimbangan, yaitu karena mempunyai kesamaan sasaran yaitu UMKM, dan juga Bumi rinjani merupakan BPR Syariah, dimana BSM tidak melakukan kerja sama dengan BPR koonven. Selain itu BPRS Bumi rinjani merupakan BPRS yang sudah mempunyai banyak cabang di kota malang smapai kabupaten yang dapat menjangkau UMKM di pelosok-pelosok desa yang *UnBankable*.

4.2.1.2. Tujuan Mengikuti *Linkage Program*

Tujuan dan fungsi lembaga keuangan umumnya sama, yaitu menghimpun dana dari masyarakat (*funding*), menyalurkan dana (*Landing*) dan pelayanan jasa. Namun tiap masing-masing bank mempunyai konsen yang berbeda-beda. Seperti di BSM konsen mereka ialah di *Linkage Program*, dimana tujuan mereka mengikuti ini ialah, memperlancar kegiatan penyaluran dana, membantu menumbuhkan lembaga keuangan mikro, dan yang pasti membantu pertumbuhan UMKM dengan memberi modal. Seperti yang dikatakan pak Didit (16-12-2013) :

“ Dengan Linkage Program ini enak mbak, tujuan kami ialah memperlancar skim pembiayaan kami, jika dulu kami masih door to door mencari nasabah, tetapi dengan program ini maka kami bisa sekali mendayung dua pulau terlampau istilahnya, yaitu sekali kami mendatangi satu lembaga maka beberapa nasabah pembiayaan sudah kami dapatkan. Jadi skim pembiayaan kita lancar.”

Begitu halnya dengan BPRS Bumi Rinjani, lembaga keuangan mikro diuntungkan dengan adanya program ini. Dengan modal yang relatif kecil sehingga penyaluran dana juga tidak terlalu tinggi, maka BPRS Bumi Rinjani memanfaatkan *Linkage Program* ini untuk memperoleh modal dari BSM kemudian di salurkan ke UMKM, dalam proses itu BPRS kan mendapatkan margin, selain itu tujuannya ialah sama dengan BSM, membantu permodalan UMKM agar tumbuh dan berkembang. Seperti yang di katakan ibu Indah (27-12-2013) :

“Tujuan kami ikut program ini ialah yang pasti menambah modal bagi BPRS kami untuk di salurkan lagi, kemudian agar bisa menyediakan dana untuk nasabah kami sehingga kami mendapatkan keuntungan”

Ini sudah menjawab juga tujuan Bank Indonesia mengadakan *linkage program* ini, dimana tujuan *linkage program* ini ialah tersalurnya pembiayaan untuk modal kerja dan atau investasi dari bank umum termasuk UMK melalui *Linkage Program* antara bank umum dengan BPRS, terwujudnya kerjasama antara bank umum dengan BPRS, terwujudnya peningkatan modal kerja dan atau investasi bagi UMKM yang disalurkan melalui BPRS, terwujudnya peningkatan produktivitas BPRS, usaha mikro dan kecil nasabah BPRS sehingga dapat meningkatkan kesejahteraannya

4.2.1.3. Prosedur Pengajuan

Untuk Proses pengajuan sebagai anggota *Linkage Program* seperti yang di jelaskan oleh informan ada 3 macam proses menjadi peserta, pertama *Referensi* yaitu Bank Umum menetapkan lembaga keuangan mikro sebagai peserta linkage berdasarkan referensi dari orang lain yang terpercaya. Ini merupakan bobot yang

paling tinggi untuk pemilihan peserta, kedua *Solisyt* yaitu pihak Bank Umum yang mencari lembaga keuangan mikro, seperti halnya seseorang mencari belum tentu bagus jadi harus lebih dalam untuk menganalisis dan mempertimbangkan, ketiga nasabah atau lembaga keuangan mikro yang datang sendiri mengajukan, ini juga merupakan proses yang paling beresiko menurut bank karena belum kenal dengan pihak yang mengajukan. Dan BPRS Bumi rinjani ini melalui Proses Referensi. Keterangan yang diperoleh dari pak Didit (16-12-2013) di Bank Syariah Mandiri Malang :

“Untuk Prosedur sebenarnya sama saja untuk pembiayaan-pembiayaan yang lain, tapi memang ada beberapa hal yang membedakan karena ini merupakan pembiayaan yang berbeda kami harus mengikuti prosedur yang di tetapkan oleh Bank Indonesia mengenai Linkage Program”

Sebelumnya Bank Syariah Mandiri menyeleksi Calon Anggota *Linkage Program* (BPRS) dengan bepedoman pada kriteria BPRS yang berhak mengikuti program ini berdasarkan pedoman pelaksanaan *Linkage Program*. Koperasi Peserta *Linkage Program* Pola Syariah wajib memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Telah menggunakan sistem syariah
2. Pengikatan menggunakan akad syariah
3. Sudah berbadan hukum minimal 2 (dua) Tahun
4. Bagi hasil selama 2 (dua) tahun terakhir positif
5. Koperasi dengan *outstanding* pembiayaan yang diberikan di atas Rp. 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) wajib diaudit oleh akuntan publik

6. *Non Performing Financing* (NPF) maksimum 5 % (lima per seratus)
7. Mempunyai anggota tetap dan/atau calon anggota minimal sebanyak 100 orang.

Untuk Prosedur pengajuan ialah sama meskipun dengan proses yang berbeda, Prosedur pengajuan untuk menjadi peserta *Linkage Program* yaitu :

1. Lembaga Keuangan Mikro Mengajukan permohonan pembiayaan ke Cabang BSM
2. Wawancara dan pemenuhan informasi/data/dokumen persyaratan.
Dokumen yang harus dipenuhi BPRS:
 - a. Surat Permohonan yang ditandatangani seluruh pengurus.
 - b. Laporan Keuangan 2 tahun terakhir, termasuk NPF 2 tahun terakhir.
 - c. Laporan tingkat kesehatan bank
 - d. Legalitas pengurus (KTP/SIM/Paspor, Kartu Keluarga, Curriculum Vitae)
 - e. Legalitas Usaha berbentuk badan hukum (Surat Ijin Operasional dari BI, TDP, SITU, NPWP, Akte Pendirian Usaha dan perubahannya, Lembar Berita Negara)
 - f. Standar Operasional Perusahaan (SOP) Pembiayaan
 - g. Rencana usaha 1 tahun Kedepan
 - h. Bukti Kepemilikan Jaminan
 - i. Daftar Nomatif End User
3. On The Spot (OTS) dan transaksi jaminan

4. Analisis Layak atau tidaknya diberikan pembiayaan
5. Penandatanganan surat persetujuan pembiayaan dari BSM
6. Akad pembiayaan
7. Pencairan pembiayaan

4.2.1.4. Model, akad dan margin *Linkage Program*

Dalam melaksanakan *linkage program* yang terdiri dari *executing*, *chaneling*, dan *joint financing*. Pola yang dilakukan oleh BSM dan BPRS Bumi Rinjani ialah pola *executing*. Karena bagi BSM pola ini lebih efisien dari pola yang lain. Seperti yang dikatakan pak Didit dalam wawancara (16-12-2013) di Bank Syariah Mandiri Malang :

“Pola yang kami pakai ialah pola Executing dan Chaneling, tapi dengan BPRS bumi Rinjani kami hanya memakai pola Executing sesuai kesepakatan bersama”

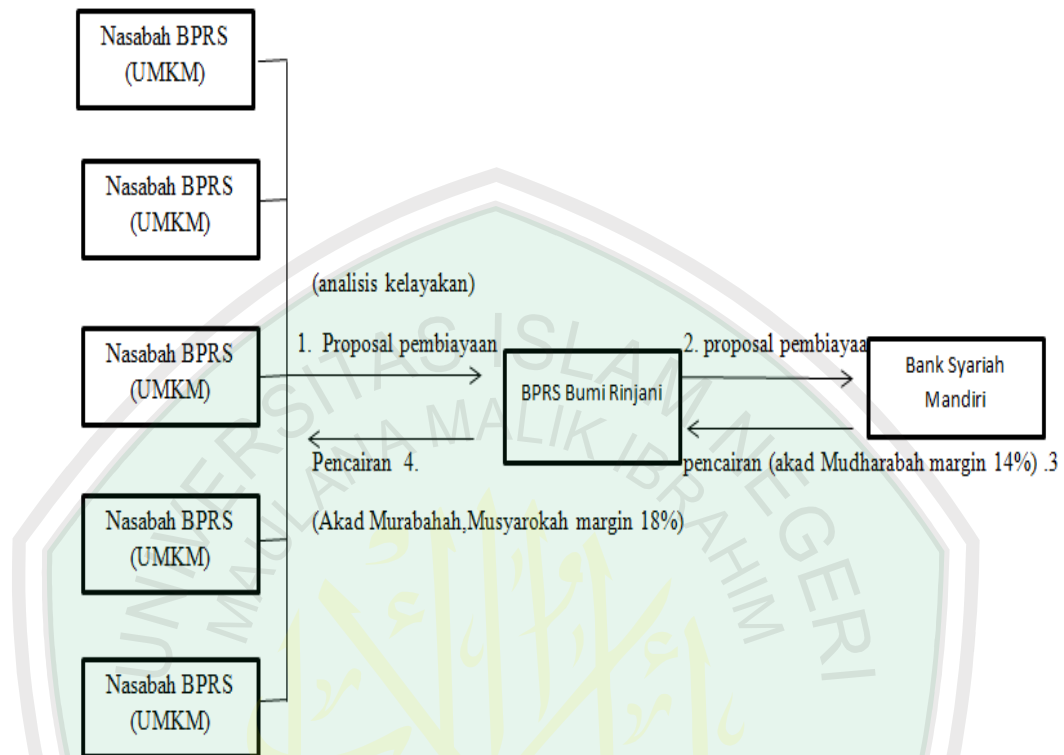
Executing merupakan model kerjasama antara Bank Syariah Mandiri yang langsung diberikan kepada BPRS bumi Rinjani. Jadi BPRS Bumi Rinjani yang menentukan nasabah, memutuskan pembiayaan, menganalisis kebutuhan nasabah. Biasanya BPRS mengelompokkan calon anggota yang akan mendapatkan pembiayaan lewat dana yang didapat dari bank syariah mandiri. BSM memberikan 100% biaya yang diajukan BPRS dengan margin 14% efektif pertahun dan akan di salurkan BPRS kepada UMKM yang di pilih BPRS Bumi Rinjani dengan margin 18% efektif pertahun. Akad yang di gunakan dari BSM kepada BPRS Bumi Rinjani ialah akad mudharabah, karena 100% dari BSM dan akad ini khusus untuk usaha yang bergerak di bidang yang sama. Sedangkan akad dari BPRS kepada UMKM ialah berbeda-beda sesuai kebutuhan dan itu di tentukan

oleh BPRS Bumi Rinjani, Bank Syariah Mandiri tidak ikut campur dalam penetapan akad. Seperti yang dikatakan oleh bapak Didit ketika wawancara (16-12-2013) :

“Model Executing yang kami pakai seperti ini pelsananya mbak, yaitu yang pertama, risiko pembiayaan kepada nasabah BPRS, apabila kegagalan pembiayaan karena kerugian bisnis secara normal (normal business loss), maka risiko ditanggung oleh BPRS, yang kedua Distribusi pendapatan, sesuai dengan nisbah yang disepakati antara kami dan BPRS yaitu setara 14%, Penentuan besarnya nisbah bagi hasil/margin bagi anggota koperasi merupakan kesepakatan bersama dengan mempertimbangkan harga pasar untuk sektor/bidang usaha UMKM yang dibiayai, untuk Jaminan sesuai Undang-undang Perbankan dan ketentuan perbankan yang berlaku, Jaminan anggota Koperasi, sesuai yang dipersyaratkan BPRS. Akad Pembiayaan kepada anggota koperasi, dilakukan oleh BPRS, kami hanya melakukan akad dengan BPRS saja dengan akad Mudharabah. Jangka waktu proses persetujuan kredit dalam rangka Linkage Program, maksimal 1 (satu) bulan setelah data dan persyaratan dipenuhi secara lengkap.”

Model *Executing* ini prosesnya diawali dengan nasabah BPRS Bumi Rinjani dalam hal ini kelompok UMKM mengajukan pembiayaan dengan menyertakan persyaratan pengajuan dan profil usaha masing-masing dan proposal pengajuan dana yang dibutuhkan. Kemudian BPRS mengajukan proposal pembiayaan kepada BSM untuk di analisis. BPRS disini sebagai penjamin, dimana BPRS menjaminkan piutang kepada BSM. Dalam hal ini yang memutuskan layak tidaknya usaha ialah BPRS, sedangkan BSM hanya sebagai pemberi modal. Akad yang digunakan antara BSM dan BPRS Bumi Rinjani ialah akad Mudharabah dengan margin 14% per tahun, sedangkan akad yang dipakai BPRS Bumi Rinjani ialah akad Murabahah dan Musyarokah dengan margin tidak lebih dari 18% sesuai ketentuan yang ditetapkan BSM. Dalam hal ini BPRS mendapat keuntungan 4% dari kerja sama ini.

Gambar 4.3
Skema Executting BSM kepada BPRS Bumi Rinjani



Sumber : diolah penulis

Yang dimaksud dalam tahap analisa diatas yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dan PT.BPRS Bumi Rinjani Kepanjen yang menggunakan 5C yaitu :

1. *Character* : Penilaian tentang watak atau kepribadian calon nasabah. Dalam analisis character mencakup pribadi, perilaku, dan lingkungan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak Didit selaku AO (16 desember 2013) :

“penilaian character merupakan penilaian nasabah yang paling sulit karena untuk menilai watak seseorang tidak cukup dengan waktu sehari atau dua hari.untuk menilai

character pihak bank mencari informasi baik melihat sendiri maupun dari pihak lain seperti teman-teman ataupun tetangga”.

2. *Capital* : Analisis ini merupakan penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon nasabah. Hal ini dapat digunakan sebagai pertimbangan pihak bank dalam menentukan disetujui atau tidaknya permohonan pembiayaan. Atau dengan kata lain jaminan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak didit selaku AO (16 desember 2013) :

“karena kami berurusan dengan lembaga keuangan juga yang berbadan hukum otomatis Capital ini juga akan kami analisis, sebenarnya dalam 5 C ini kami lebih menitik beratkan pada Character dan Capital, dari situ kami sudah bisa memegang kendali atau istilahnya berpegangan pada dua hal itu, jika dua hal itu sudah benar maka insyallah yang lain akan mengikuti”

Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri harus benar-benar meneliti laporan keuangan secara seksama agar tidak terjadi kemacetan dalam pengembalian pembiayaan.

3. *Capacity* : Dalam analisis ini menilai tentang kemampuan calon nasabah untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah diterima. Analisis capacity yang harus di lakukan oleh Bank Syariah Mandiri ialah meliputi kinerja BPRS Bumi Rinjani Kapanjen, kesehatan usahanya, keterampilan atau pendidikan, kemampuan manajerial, kemampuan teknis serta perputaran usahanya.

4. *Condition of Ekonomy* : Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dilakukan. Keadaan ekonomi yang baik memberikan harapan akan keberhasilan akan suatu usaha. Namun sebaliknya apabila kondisi perekonomian yang tidak baik, maka keberhasilan usaha tentunya lebih rendah bahkan dapat berakibat pada kegagalan. Beberapa faktor kondisi perekonomian yang perlu diperhatikan diantaranya prospek produk, perusahaan pesaing, resiko usaha, limbah, politik, sosial budaya dan adat istiadat.

5. *Collateral* : Analisis ini dilakukan karena pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah perlu di amankan dengan jaminan atau agunan. Dengan demikian apabila usaha tersebut mengalami kegagalan masih ada jaminan untuk mengcover pengembalian pembiayaan yang diberikan oleh nasabah kepada pihak bank. Jaminan jaminan tersebut berupa sertifikat tanah, AKTA, BPKB, dan lain-lain.

Dan berdasarkan wawancara peneliti dengan kasi operasional Indah Pratiwi (27-12-2013) bertempat di ruang kerja BPRS Bumi Rinjani Kepanjen:

“Memang seluruh prosedur pembiayaan ialah harus menganalisis calon nasabah kami, setiap bank pasti mempunyai tujuan masing-masing kenapa perlu adanya analisis, Adanya analisa pembiayaan yang dilakukan bertujuan pertama Menilai Kelayakan Pribadi maupun usaha calon nasabah dalam menilai kelayakan calon nasabah pihak bank menggunakan prinsi 5C yaitu Character, Chapacity, Collateral,

Capital, Condition. Yang kedua Untuk meminimalisir resiko. Dalam hal ini resiko dapat ditimbulkan dari nasabah itu sendiri ataupun dari segi usaha bahkan kondisi alam (cuaca) yang menyebabkan usaha itu gagal. Untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan akan dibayar sesuai dengan kesepakatan awal . dalam hal ini dapat dilihat apakah nasabah merupakan orang jujur dan tanggung jawab, terutama dalam memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. penentuan aspek ini juga menggunakan prinsip 5C. yang terakhir Untuk memperoleh dasar yang seksama dalam pengambilan keputusan, termasuk menentukan apakah pembiayaan tersebut disetujui atau tidak.

Pelaksanaan *linkage program* dengan *model executing* antara Bank

Syariah Mandiri ialah :

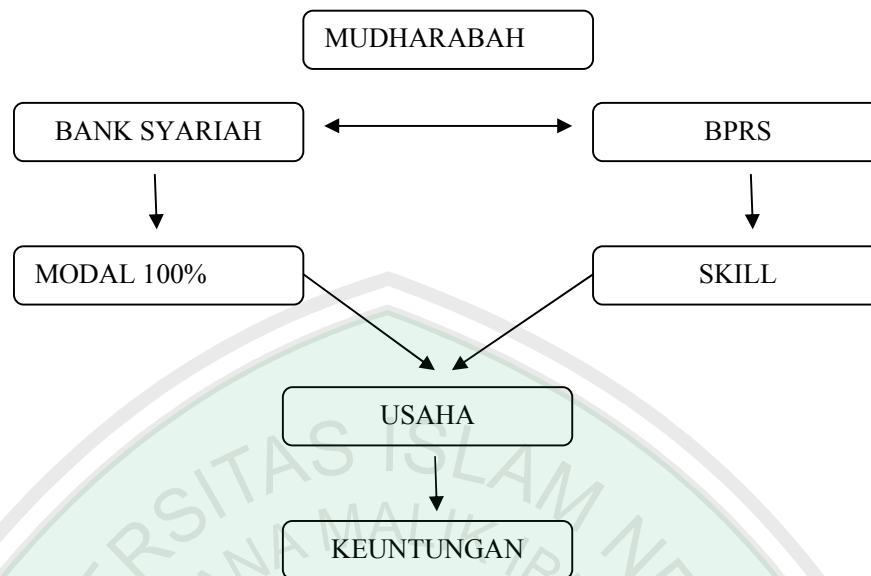
- a) Risiko pembiayaan kepada nasabah BPRS Bumi Rinjani, apabila kegagalan pembiayaan karena kerugian bisnis secara formal, maka resiko ditanggung BPRS Bumi Rinjani.
- b) Distribusi pendapatan, sesuai dengan nisbah yang disepakati antara Bank Syariah Mandiri dan BPRS Bumi Rinjani Kepanjen
- c) Penentuan Besarnya nisbah bagi hasil bagi nasabah BPRS merupakan kesepakatan bersama dengan mempertimbangkan harga pasar untuk sektor/bidang usaha UMKM yang dibiayai.
- d) Jaminan sesuai Undang-Undang Perbankan dan ketentuan perbankan yang berlaku.
- e) Jaminan nasabah BPRS Sesuai yang di persyaratkan BPRS
- f) Akad pembiayaan Nasabah BPRS Bumi Rinjani Kepanjen di lakukan oleh BPRS Bumi Rinjani Kepanjen
- g) Jangka waktu proses persetujuan kredit dalam rangka *linkage program* maksimal 1 bulan setelah data dan persyaratan dipenuhi secara lengkap.

Perbedaan *linkage program* Bank Konvensional dengan Bank Syariah ialah pada prinsip Syariah salah satunya ialah akad-akad yang di pakai dalam segala proses dalam perbankan syariaah. Pembiayaan *linkage* dengan pola *executing* ini ialah denga menggunakan akad *Mudharabah (bagi hasil)*. Seperti yang dikatakan oleh pak Didit(16-12-2013) :

“untuk pembiayaan linkage program dengan pola executing kami memakai akad Mudharabah. Karena akad mudharabah digunakan untuk perjanjianatau akad dengan yang bergerak dalam bidang yang sama yaitu keuangan.”

Linkage Program dengan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*) mempunyai beberapa unggulan. Pertama penentuan besarnya nisbah bagi hasil di buat pada waktu akad dengan berpedomana pada untung rugi sehingga lebih adil bagi para pihak. Kedua besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh. Ketiga, bagi hasil bergantung pada keuntungan yang di jalankan, bila usaha merugi kerugian akan di tanggung bersama oleh para pihak. Keempat, jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.

Gambar 4.4
Skema Pembiayaan dengan akad Mudharabah



Sumber : diolah penulis

Dalam pelaksanaan *liankage program* dengan pola *executing* Bank Syariah Mandiri malang memakai akad *Mudharabah*. Dimana 100% dana dari Bank Syariah di serahkan kepada BPRS Bumi Rinajani. Kemudian di salurkan kepada nasabahnya yang merupakan betuk usaha dari BPRS Bumi rinjani yaitu penyaluran pembiayaan. Dan membagi keuntungan 30:70 atau setara 14% pertahun.

4.2.1.5. Kendala Pelaksanaan Linkage Program

Linkage program Bank Indonesia (BI) sebagai salah satu program yang terdapat dalam pilar pertama Arsitektur Perbankan Indonesia (API) untuk membangun kerjasama antara bank umum dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) untuk membiayai UMKM, dinilai belum padu dalam pelaksanaannya.

Seperti yang di katakan oleh ibu indah selaku Kasi Operasional yang merupakan karyawan BPRS Bumi Rinjani (27/12/13). Beliau mengatakan;

“Bank umum dalam program tersebut masih mendua, mereka (bank umum) selain bekerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPRS) untuk membiayai usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) juga masih beroperasi sendiri (menyalurkan kredit) di wilayah BPR tersebut”.

Hal ini, menurut dia, menjadi hambatan bagi BPR dalam mengembangkan diri karena harus bersaing dengan bank umum tersebut dalam melakukan pembiayaan terhadap UMKM. Ia mengatakan;

“Saat ini BPRS dalam memperoleh permodalan dari bank umum melalui program linkage program terkena biaya modal sebesar 14 persen/tahun. Sedangkan kita menyalurkan ke debitur dengan bunga sebesar 18 persen per tahun menurut hitung-hitungan kami dengan sistem jempot bola ke nasabah dan hitungan harian,” katanya. Ia menambahkan selisih bunga yang cukup tinggi ini tentu saja merepotkan bila bank umum juga beroperasi di wilayah BPRS”

Selain itu ia mengatakan:

“belum adanya standarisasi prosedur linkage program tersebut mengakibatkan tidak seragamnya cara penyaluran kredit dari bank umum. bila berganti pimpinan maka seringkali ganti kebijakan, tentu ini menjadi masalah,” katanya. Ia menambahkan dalam rangka pengembangan ke depan berharap agar bank umum menurunkan tingkat bunganya menjadi 12 persen sesuai dengan suku bunga maksimal deposito yang dijamin lembaga penjamin simpanan (LPS). Sehingga kita juga bisa menurunkan suku bunga,”

Ia mengatakan juga Mengatakan;

“masalah yang terjadi dalam linkage program dengan bank umum syariah adalah belum adanya keseimbangan dalam menangani nasabah bermasalah. Ketika ada nasabah yang bermasalah kita seringkali harus menutupi kredit tersebut dulu untuk mempertahankan kinerja BPRS,” katanya. Ia mengatakan untuk bagi hasil antara bank umum syariah dengan BPRS setara dengan bunga 14 persen. Sedangkan untuk ke masyarakat ia mengatakan setara dengan bunga 18%.

Dari beberapa pernyataan yang dikemukakan oleh pihak BPRS yang diwakilkan oleh Ibu Indah sudah jelas ternyata masih banyak kendala yang

dirasakan oleh pihak BPRS terutama ialah keluhan tentang tingginya margin yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri.

Kendala yang dirasakan oleh BSM ialah pengurus yang masih kurang amanah dalam penyaluran pembiayaan. Yang seharusnya untuk UMKM tapi di salurkan untuk pembiayaan konsumtif. Namun dengan BPRS Bumi Rinjani selama ini masih baik .

4.2.2 Analisis Manfaat Linkage pogram paa BPRS Bumi Rinjani Kapanjen.

Dalam hal pembiayaan *Linkage program* yang di berikan Bank Syariah Mandiri kepada BPRS Bumi Rinjani ada beberapa manfaat seperti yang di katakan oleh ibu Indah (27-12-2013) di BPRS Bumi Rinjani Kapanjen yang didapat ialah :

“Bertambahnya modal operasional BPRS Bumi Rinjani Kapanjen sejumlah pembiayaan yang diterima, Bertambahnya kapasitas pembiayaan BPRS Bumi Rinjani Kapanjen sejumlah pembiayaan yang diterima, Dari kedua hal itu, nantinya juga akan menyebabkan bertambahnya laba yang di peroleh BPRS Bumi Rinjani Kapanjen”

BPRS Bumi Rinjani Kapanjen yang menerima dana *linkage* dari Bank Syariah Mandiri sebesar Rp. 250 juta , dari dana yang diperoleh tersebut, menyebabkan modal operasional BPRS Bumi Rinjani Kapanjen menjadi bertambah yaitu modal yang dimiliki ditambah dengan modal pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri. Dana *linkage* tersebut seluruhnya kemudian di gunakan untuk pembiayaan para nasabah sebesar Rp. 250 juta. Hal ini menyebabkan kapasitas pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS Bumi Rinjani Kapanjen bertambah menjadi Rp. 400 juta selama bulan Januari hingga Nopember 2010.

Dari Pembiayaan yang telah diberikan, menyebabkan laba yang diterima oleh BPRS Bumi Rinjani Kepanjen menjadi bertambah. Sebelum mendapat dana linkage, laba yang diperoleh BPRS Bumi Rinjani Kepanjen hanya sebesar 1 juta, sedangkan setelah mendapatkan dana *linkage* dari Bank Syariah Mandiri, laba yang diterima oleh BPRS Bumi Rinjani Kepanjen sampai saat ini kurang lebih Rp.8 juta per bulan.

Keberadaan *Linkage program* tentu akan meningkatkan ketersediaan dana yang akan disalurkan kepada masyarakat khususnya UMKM. *Linkage program* akan menjadi solusi bagi masalah struktural BPRS sebagai lembaga keuangan Mikr. Ini terjadi karena masyarakat menganggap bahwa simpanan di Bank Syariah lebih aman dari pada BPRS. Namun sebaliknya prosedur pembiayaan di BPRS lebih sederhana dan mudah di bandingkan dengan Bank Syariah, sehingga masyarakat kecil lebih tertarik meminjam di BPRS. Namun kurang tertarik untuk menabung di BPRS.

4.2.3 Analisis Manfaat Linkage program Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Sesuai fungsi bank secara umum ialah menghimpun dana, menyalurkan dana kepada masyarakat, dan penyediaan jasa. Dalam fungsi penyaluran dana pada masyarakat, *linkage program* ini sangat berguna dalam membantu proses landing. Hasil wawancara dengan pak Didit (16/12/13) beliau mengatakan;

“Bank itu jaman dulu menawarkan pembiayaan itu door to door, sales marketing bank itu sangat banyak, otomatis Bank mengeluarkan Biaya yang tinggi pula untuk seles marketing ini. Tapi dengan adanya Linkage maka dengan hanya menggandeng satu lembaga keuangan yaitu Koperasi Syariah dan BPRS yang pasti mempunyai anggota banyak, di situlah BSM

tertarik untuk Fokus dalam Program ini, sehingga mengurangi biaya sales marketing. Pembiayaan teralurkan, visi misi tercapai''

Dalam hal proses bekerja, *linkage program* ini juga banyak sekali memberikan manfaat. Kata beliau ;

'' Sekarang itu jamanya kerja cerdas, bukan kerja otot lagi, dengan adanya program ini, AO tak perlu lagi menganalisis atau mengontrol nasabah pembiayaan, karena itu merupakan tanggung jawab BPRS. Sehingga AO bisa memakai tenangnya untuk fokus ke nasabah pembiayaan yang lain.

Dapat jelaskan dari beberpa infomasi yang di peroleh bahwa dengan adanya *linkage program* ini akan memperbesar akses masyarakat untuk memperoleh pelayanan pembiayaan dari Bank Syariah. Biaya transaksi akan lebih kecil dari pada dengan penyaluran pembiayaan langsung tiap unit UMKM yang nilainya kecil. Biaya operasional perbankan akan lebih efisien karna bank bank syariah tidak perlu membuat kantor cabang atau kantor pelayanan sampai ke pelosok-pelosok daerah.

Setiap Bank pasti menginginkan *market share* yang tinggi begitu juga BSM, hal ini di jelaskan beliau saat wawancara ;

'' Alhamdulillah, karena Fokus BSM pada Linkage Program ini cukup tinggi, maka banyak pembiayaan yang sudah kami salurkan kepada koperasi syariah dan BPRS di malang. Sehingga sudah 3 tahun BSM telah Bank Syariah yang mempunyai market share no 1 dengan 39%-40%.''

(wawancara dengan bapak didit Bank Syariah Mandiri Malang)

Ketika suatu Bank sudah mencapai *market share* yang tinggi maka pasti akan mempertahankan atau meningkatkan *market share*. Sejumlah pembaharuan-pembaharuan akan dilakukan guna mencapai sebuah Visi dan misi. Terbukti dalam dua tahu terahir Bank Syariah Mandiri di samping memperoleh *market*

share yang tinggi juga menampakan peningkatan pembiayaan yang baik. Dapat di lihat dari tabel berikut:

Tabel 4.1
Penyaluran pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri

Tahun	Pembiayaan	perubahan	Prosentase
2010	4,08 Triliun	1.05 Triliun	25.62 %
2011	5,13 Triliun		

Data di olah peneliti

Dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi di sektor riil dan membantu program pemerintah dalam penyerapan tenaga kerja, BSM memiliki komitmen untuk memberikan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil. Pentingnya memberdayakan usaha mikro dan kecil merupakan tantangan sekaligus peluang untuk meningkatkan portofolio pembiayaan di segmen tersebut. Bagi BSM, besarnya jumlah unit usaha mikro dan kecil tersebut memberikan arti masih besarnya upaya yang harus dilakukan untuk memberdayakan segmen tersebut, sekaligus peluang untuk meningkatkan portofolio pembiayaan di segmen tersebut. BSM menyalurkan pembiayaan usaha mikro selama tahun 2011 dengan pertumbuhan sebesar Rp1,05 triliun atau 25,62%, semula Rp4,08 triliun di akhir tahun 2010 menjadi Rp5,13 triliun di akhir tahun 2011.

Adapun manfaat dari program tersebut dapat dirasakan oleh kedua belah pihak (Bank Syariah dan BPRS) secara khusus. Namun sesungguhnya manfaat lebih besar dirasakan oleh masyarakat. Khususnya pengusaha mikro dan kecil sehingga memperoleh permodalan untuk pengembangan usanya. Manfaat yang

lebih besar sesungguhnya dapat diperoleh dengan memperluas bidang kerja sama antara Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang ada.

