

**APLIKASI PENJAMINAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BAGI NASABAH PERORANGAN UNTUK
MENGANTISIPASI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD FIRDAUS ALKAUTSAR

NIM: 05610018



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2009**

**APLIKASI PENJAMINAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BAGI NASABAH PERORANGAN UNTUK
MENGANTISIPASI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

MUHAMMAD FIRDAUS ALKAUTSAR
NIM: 05610018



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2009**

LEMBAR PERSETUJUAN

**APLIKASI PENJAMINAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BAGI NASABAH PERORANGAN UNTUK
MENGANTISIPASI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD FIRDAUS ALKAUTSAR
NIM: 05610018

Telah Disetujui
Dosen Pembimbing, 07 Juli 2009

Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag
NIP 150203742

Mengetahui:
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 150231828

LEMBAR PENGESAHAN

APLIKASI PENJAMINAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BAGI NASABAH PERORANGAN UNTUK
MENGANTISIPASI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD FIRDAUS ALKAUTSAR

NIM : 05610018

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 23 Juli 2009

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua Penguji <u>Indah Yuliana, SE., MM</u> NIP 1503277250	: ()
2. Sekretaris / Pembimbing <u>Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag</u> : NIP 150203742	()
3. Penguji Utama <u>Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM</u> NIP 150294653	: ()

Disahkan Oleh:
D e k a n,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 150231828

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Muhammad Firdaus Alkautsar
NIM : 05610018
Alamat : Dsn. Sobo Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul :

APLIKASI PENJAMINAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BAGI NASABAH PERORANGAN UNTUK MENGANTISIPASI PEMBIAYAAN BERMASALAH DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG

adalah hasil karya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 07 Juli 2009
Hormat saya,

Muhammad Firdaus Alkautsar
NIM: 05610018

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini untuk mereka yang spesial dalam hidupku:

- Kedua orang tuaku , Bapak Munandar Siswono dan Ibu Netty Murhawati yang saya hormati, terima kasih yang tak terhingga atas dukungan moral dan materiil dan doa serta kasih sayangmu.
- Kedua kakakku Chico Margaretha dan Syafrizal Ibrahim Wicaksono yang tercinta, terima kasih yang tak terhingga atas doa dan motivasimu.
- Sayangku Nur Haninah yang selalu bersabar mendukung dan menemaniku baik dalam suka maupun duka dalam menyelesaikan karya ini.
- Sahabat-sahabatku angkatan 2005 FE UIN Malang.
- Sahabat-sahabatku PMII Rayon Ekonomi Moch. Hatta Komisariat Sunan Ampel Malang “Tangan Terkepal Maju ke Muka”.
- Serta semuanya yang telah mencurahkan perhatian dan dorongan atas terselesaikannya karya ini tidak lupa saya ucapkan terima kasih.

Semoga Allah SWT selalu memberikan hidayah dan kebahagiaan dunia dan akhirat atas kebaikan dan keikhlasan kalian.

Dan akhirnya.....Ucapan maaf atas segala kekhilafan dan kesalahan yang pernah saya lakukan baik sengaja maupun tidak disengaja kepada bapak dan ibu dosen serta sahabat-sahabatku sekalian.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan kerendahan hati dan ketulusan hati yang paling dalam, penulis panjatkan syukur alhamdulillah rabbil 'alamiin kehadiran Allah SWT, karena hanya dengan rahmat dan hidayah-Nya penulisan skripsi yang berjudul **"Aplikasi Penjaminan Pembiayaan Murabahah bagi Nasabah Perorangan untuk Mengantisipasi Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang"** dapat terselesaikan.

Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan Allah kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang telah sukses mengantar umatnya menuju jalan kebenaran dan semoga kita diberi kekuatan untuk melanjutkan perjuangan beliau.

Penulis menyadari bahwa penyusunan ini tidak akan selesai tanpa pengarahan dan bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak. Untuk ini penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag. selaku dosen pembimbing yang dengan ikhlas meluangkan waktu untuk

memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

4. Semua dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terima kasih atas ilmu yang diberikan kepada penulis, semoga dibalas yang setimpal oleh sang Khalik.
5. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dwi Puji Widodo selaku Kepala Bank Syariah Mandiri Cabang Malang yang telah mengizinkan penulis untuk melaksanakan penelitian skripsi di tempat tersebut.
7. Bapak Janu Wiyanto selaku nara sumber dalam penelitian yang peneliti lakukan terima kasih atas arahan-arahnya.
8. Ibu, Bapak, dan kakak-kakakku yang telah memberikan perhatian, dan motivasi baik spiritual maupun material dalam penulisan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabatku angkatan 2005 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
10. Sahabat-sahabatku sepergerakan di PMII Rayon Ekonomi Moch. Hatta Komisariat Sunan Ampel Malang, khususnya sahabat Abdul Ghani Adhim dan Irfan Bachtiar yang tidak surut memotivasi peneliti dalam menyelesaikan karya ini.

Kepada semua pihak tersebut di atas semoga Allah SWT memberikan imbalan pahala sepadan atas segala kebaikan-kebaikan dan dicatat oleh-Nya sebagai amal sholeh. Amien.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan guna perbaikan lebih lanjut.

Malang, 07 Juli 2009

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teoritis	11
1. Pengertian Bank	11
2. Pengertian Bank Syariah	12
3. Kredit (<i>loan</i>)	13
4. Penjaminan Pembiayaan	17
5. Pembiayaan Bermasalah	21
6. Tahap Penanganan Pembiayaan Bermasalah	25
7. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah	27
C. Kerangka Berfikir	39
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	40
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian	40

C. Data dan Sumber Data	41
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Metode Analisis Data	44
BAB IV: PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A. Paparan Data Hasil Penelitian.....	46
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri.....	46
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	49
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	51
4. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan	73
B. Pembahasan Data Hasil Penelitian	88
1. Aplikasi Penjaminan sebagai Pengamanan Pembiayaan <i>Murabahah</i> bagi Nasabah Perorangan	88
2. Upaya Strategis Bank Syariah Mandiri dalam mengantisipasi pembiayaan bermalmasalah	100
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	107
B. Saran.....	109
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Jaringan Operasional Perbankan Syariah	3
Tabel 1.2 Peringkat Pembiayaan Bank Umum Syariah	4
Tabel 1.3 Jumlah Nasabah Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang per Juli 2008.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	9
Tabel 4.1 Biaya Administrasi berdasar limit pembiayaan	100

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	39
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri	51
Gambar 4.2 Proses Pemberian Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	89

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman wawancara dan Laporan Penelitian Metode wawancara
- Lampiran 2 : Formulir Permohonan Pembiayaan
- Lampiran 3 : Formulir Permohonan Pembiayaan Konsumtif
- Lampiran 4 : Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)
- Lampiran 5 : Contoh Format Surat Keterangan Lunas
- Lampiran 6 : Format Persyaratan Pembiayaan Pembelian Rumah (PRR) Bank Syariah Mandiri
- Lampiran 7 : Contoh Perhitungan Murabahah (untuk karyawan, non karyawan, baru)

ABSTRAK

Muhammad Firdaus Alkautsar, 2009 SKRIPSI. Judul: "Aplikasi Penjaminan Pembiayaan *Murabahah* bagi Nasabah Perorangan untuk Mengantisipasi Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang"

Pembimbing: Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag.

Kata Kunci: Bank Syariah, Pembiayaan *Murabahah*, Jaminan Pembiayaan

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya menghimpun dana, memberikan pembiayaan, dan jasa-jasa lainnya melalui lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasionalannya disesuaikan dengan prinsip Syariat Islam. Salah satu produk pembiayaan di Bank Syariah adalah pembiayaan *murabahah*, yaitu adalah pembiayaan yang menggunakan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan margin yang telah disepakati.

Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan metode analisis datanya menggunakan analisis deskriptif, karena pada penelitian ini penulis mendeskripsikan model-model penjaminan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah perorangan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Serta menganalisis kemampuan bank dalam penggunaan jaminan sebagai antisipasi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

Hasil penelitian adalah, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang telah melakukan standard analisis terhadap jaminan yang akan diberikan. Upaya strategis PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah adalah melaksanakan pembatasan lokasi, melakukan komunikasi secara intensif, melakukan pemantauan terhadap nasabah, lebih memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan jaminan.

ABSTRACT

Alkautsar, Muhammad Firdaus. 2009. THESIS. Title: "The Application of Financing Guaranty *Murabahah* for Individual Customer to Anticipate the Questioned Financing at PT. Bank Syariah Mandiri Branch of Malang"

Advisor: Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag.

Keywords: Sharia Bank, *murabahah* financing, and financing guaranty

Sharia Bank is a financial institute, which has primary enterprises to collect fund, to give financing, and other services through payment traffic and also money circulation where it's operational is adjusted to Islamic Sharia principle. One of the financing products at sharia bank financing *murabahah*, that is financing that use to agreement sales between bank and customer. Bank buys goods that wanted and sell to customer as big as product price has augmenting with profit margin that agreed on.

This research includes qualitative research with descriptive method. The used data is primary and secondary data. Its data collecting technique is observation, interview, and documentation. While, its data analysis technique uses descriptive analysis, because the writer describes models of financing guaranty *murabahah* for individual customer in PT. Bank Syariah Mandiri Branch of Malang. It analyzes bank capacity in applying guaranty as the anticipation step against the questioned financing in PT. Bank Syariah Mandiri Branch of Malang as well.

The research result shows that PT. Bank Syariah Mandiri Branch of Malang has conducted analysis standard on the given guaranty. The strategic efforts of PT. Bank Syariah Mandiri Branch of Malang in anticipating the questioned financing are carry out location restriction, intensively communication with customer, do monitoring towards customer, more pay attention matters related to guarantee.

المستخلص

الكوثر، محمد فردوس، ٢٠٠٩ البحث الجامعي. الموضوع : " تطبيق ضمان التمويل بالمراجعة على الأفراد لمنع التعثر في Bank Syariah Mandiri فرع مالانج "

المشرف : الفروفوسور الدكتور الحاج محمد جعفر، س. ه. ، الماجستير

الكلمة الرئيسية : بنك شريعة، التمويل المراجعة، الضمان على التمويل

بنك شريعة هي المؤسسة المالية التي اعمالها الرئيسية هي جمع المال و اعطاء التمويل و انواع الخدمات الأخرى من ارتفاع مرور الدفعيّة و كذا دوران الفلوس باستعمال المعاملات الإسلامية في عمليتها. من احد نتائج بنك شريعة هي التمويل المراجعة، وهي التمويل باستعمال عقد البيع بين بنك و الزبون. اشترى بنك بضاعة احتاجها الزبون فباعها لزبون بمقدار قيمة البضاعة مع زيادة قدر الربح المتفق.

والبحث المستعمل هو البحث القيميّ. بمنهج التصوري، والبيانات المستعملة هي البيانات الرئيسية والبيانات الثانويّة، وكيفية جمعها هي : المشاهدة، المقابلة لأغراض البحث، والتوثيق , أمّا منهج تحليل بياناته باستعمال التحليل الوصفيّ لأنّ الباحث يصوّر في هذا البحث انواع ضمان التمويل المراجعة للزبون الفردي عند المؤسسة المساهمة المحدودة بنك شريعة مانديري فرع مالانج. كذا يحلّل قدرة البنك في استعمال الضمان لمنع عن التمويل المشكّلة في المؤسسة المساهمة المحدودة بنك شريعة مانديري فرع مالانج

والحاصل من البحث هو ان الشركة المساهمة المحدودة بنك شريعة مانديري فرع مالانج قد يعمل معيار التحليل على الضمان المفوض له. وسعي استراتيجيّ من الشركة بنك شريعة مانديري فرع مالانج في منع على الصرف المشكل هو بتنفيذ تحديد الحال و المواصلات الكثير ثمّ المراقبة على الزبون ثم يزيد الإعتناع على الأشياء التي تتعلّق بالضمان.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga perbankan adalah lembaga keuangan yang menyediakan sumber dana salah satunya berupa perkreditan, maka kredit akan mempunyai kedudukan yang sangat istimewa, terutama pada negara-negara yang sedang berkembang, sebab antara volume permintaan dana jauh lebih besar dari penawaran dana yang ada di masyarakat. Akibatnya pendapatan bunga dari kredit merupakan komponen yang dominan dibandingkan dengan pendapatan jasa perbankan lainnya dan sebaliknya akan berlainan apabila kita melihat pada neraca dan laporan perhitungan laba-rugi pada bank-bank dari negara maju, komponen pendapatan bunga mempunyai kedudukan yang seimbang dengan pendapatan jasa dari perbankan lainnya (Muldjono, 2001:1).

Tugas pokok suatu bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut kepada masyarakat/pengusaha yang memerlukannya. Menghimpun dana maksudnya adalah mengumpulkan atau mencari dana (uang) dengan cara membeli dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito, sedangkan penyaluran dana bank maksudnya

adalah berupa pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi kepada masyarakat secara umum dan/atau pengusaha yang membutuhkan dana sebagai modal kerjanya. Dengan demikian, peranan kredit dalam operasi bank sangat penting, di samping sebagian besar bank masih mengandalkan sumber pendapatan utamanya dari operasi perkreditan sehingga untuk mendapatkan margin yang baik diperlukan pengelolaan perkreditan secara efektif dan efisien (Veithzal, 2006: 2).

Di tengah perkembangan perbankan nasional dengan sistem bunga, perbankan Syariah muncul dan memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Hal ini ditandai dengan beroperasinya beberapa bank dengan menggunakan sistem Syariah, antara lain bank umum Syariah, unit usaha Syariah, dan bank perkreditan rakyat Syariah. Meskipun perbankan Syariah di Indonesia masih tergolong baru, namun perbankan Syariah mampu maju dan berkembang di tengah persaingan yang ketat. Hal ini dapat dilihat dari tabel perkembangan perbankan Syariah di bawah ini.

Tabel 1.1
Perkembangan Jaringan Operasional Perbankan Syariah

Kelompok Bank	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bank Umum Syariah	2	3	3	3	3	5
Unit Usaha Syariah	8	15	19	20	26	27
BPRS	84	86	92	105	114	131
Jumlah Kantor BUS & UUS	299	401	504	531	597	-
Jumlah Layanan Syariah	-	-	-	456	1.195	-

Sumber: www.bi.go.id

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW. Dengan kata lain, bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dengan lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasionalannya disesuaikan dengan prinsip Syariat Islam (Muhammad, 2005:1).

Perbankan dalam memberikan kredit/pembiayaan perlu memperhatikan beberapa aspek analisis salah satunya yaitu analisis aspek jaminan (*collateral*). Di mana aspek jaminan dalam kredit adalah salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam rangka pengajuan permohonan kredit. Jaminan kredit (*collateral*) dalam perkreditan merupakan unsur yang penting, terutama dalam fungsinya untuk pengamanan apabila kredit yang diberikan mengalami kegagalan.

Kenyataan menunjukkan bahwa kredit bermasalah merupakan bagian dari *loan portofolio* dari sebuah bank, namun pemberian kredit yang sukses adalah bank yang mampu mengelola kredit bermasalah (*problem loan*) pada suatu tingkat yang wajar dan tidak menimbulkan kerugian pada bank yang bersangkutan (Veithzal, 2006:475). Penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah ini merupakan upaya bank dalam mempertahankan kepercayaan masyarakat terhadap bank yang bersangkutan. Di bawah ini adalah tabel peringkat Pembiayaan Bank Umum Syariah di Indonesia.

Tabel 1.2
Peringkat Pembiayaan Bank Umum Syariah
Tahun 2003 – 2006
(Jutaan Rupiah)

Nama Bank	31 Desember 2003	31 Desember 2004	31 Desember 2005	31 Desember 2006	Peringkat
Bank Syariah Mandiri	2.170.574	5.295.656	5.825.383	7.277.629	I
Bank Syariah Muamalat Indonesia, Tbk	2.373.045	4.182.224	5.947.783	6.625.455	II
Bank Syariah Mega Indonesia	-	271.085	519.825	2.110.197	III

Sumber: Bank Indonesia Data Diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat peningkatan jumlah pembiayaan Bank Umum Syariah, dan posisi Bank Syariah Mandiri pada tahun 2006 berada pada posisi tertinggi meskipun pada tahun sebelumnya jumlah pembiayaan Bank Syariah Mandiri berada di bawah Bank Syariah Muamalat Indonesia. Hal ini bisa disimpulkan dengan peningkatan jumlah pembiayaan Bank Syariah Mandiri menunjukkan bahwa masyarakat masih memberikan kepercayaan kepada Bank Syariah Mandiri untuk mengajukan pembiayaan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Salah satu produk pembiayaan Bank Syariah adalah pembiayaan *Murabahah*, yaitu adalah pembiayaan yang menggunakan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan

menjualnya kepada nasabah sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan margin yang telah disepakati. Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, produk pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

Tabel 1.3
Jumlah Nasabah Pembiayaan
Bank Syariah Mandiri Cabang Malang per Juli 2008

No.	Skim	Jumlah	Prosentase
1.	<i>Murabahah</i>	1963 nasabah	71.432%
2.	<i>Mudharabah</i>	224 nasabah	8.15%
3.	<i>Musyarakah</i>	15 nasabah	0.55%
4.	<i>Qardh</i>	14 nasabah	0.51%
5.	<i>Ijarah</i>	522 nasabah	19%
6.	<i>Istishna</i>	10 nasabah	0.36%
Total		2748 nasabah	100 %

Sumber: data primer Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Oleh karena itu, dengan melihat potensi pembiayaan *Murabahah* dan untuk memahami lebih lanjut mengenai model penjaminan terhadap pembiayaan *Murabahah* dan bagaimana pelaksanaannya di perbankan khususnya di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, maka peneliti tertarik mengambil judul **“Aplikasi Model Penjaminan Pembiayaan Murabahah bagi Nasabah Perorangan untuk Mengantisipasi Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aplikasi penjaminan sebagai pengamanan pembiayaan *Murabahah* bagi nasabah perorangan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang?
2. Bagaimana upaya strategis yang dapat dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui penerapan model penjaminan sebagai pengamanan pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.
2. Mengetahui upaya-upaya strategis yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Bank

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan penjaminan pembiayaan *Murabahah* sebagai antisipasi pembiayaan bermasalah di lingkungan perusahaan.

2. Bagi Fakultas

Dari penelitian ini diharapkan menjadi referensi dalam pengembangan ilmu dalam Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Dan menjadi acuan bagi mahasiswa dalam melakukan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Penulis

Bagi penulis penelitian ini adalah sebagai aplikasi ilmu pengetahuan yang telah didapat di bangku kuliah serta melatih dalam pengembangan wacana yang bersifat aplikatif secara sistematis dan rasional.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pentingnya menjelaskan hasil penelitian terdahulu karena ada keterkaitan atau kesamaan masalah untuk kemudian memperjelas di mana posisi penelitian yang akan dilakukan. Di samping untuk mempertegas bahan penelitian sebelumnya. Hasil penelitian terdahulu perlu dikemukakan, di samping dalam bentuk deskripsi, juga dalam *theoretical mapping*. Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini serta persamaan dan perbedaannya dengan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Jenis Penelitian dan Metode Pengumpulan Data	Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Moch. Faisol Ma'sum, Universitas Islam Negeri Malang (2007)	Proses Pengamanan Jaminan Pada Pembiayaan (Studi Kasus pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan)	Penelitian kualitatif dengan metode observasi, <i>interview</i> , dan dokumentasi	Deskriptif	Pengamanan jaminan pada pembiayaan dinilai kurang efektif karena penjaminan dilakukan apabila nasabah mengajukan pembiayaan di

					atas RP. 500.000
2.	Rachmadi Gunawan, Universitas Brawijaya Malang (2006)	Efektivitas pasal 29 ayat (3) Undang-undang no.10 tahun 1998 Melalui Penjaminan Kredit untuk UKM	Penelitian kualitatif dengan metode observasi, <i>interview</i> , dan dokumentasi	Deskriptif	Penjaminan kredit adalah alternatif bank dalam pemberian kredit sebagai pemecahan masalah kurangnya agunan yang diajukan oleh debitur.
3.	Muhammad Firdaus Alkautsar, Universitas Islam Negeri Malang (2009)	penerapan penjaminan pembiayaan <i>murabahah</i> bagi nasabah perorangan untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	Penelitian kualitatif dengan metode observasi, <i>interview</i> , dan dokumentasi	Deskriptif	PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang telah melakukan standard analisis terhadap jaminan yang akan diberikan dan telah menentukan dan melakukan upaya strategis untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah.

Sumber : Data diolah dari hasil penelitian terdahulu

Adapun perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian terdahulu secara umum adalah tentang fokus permasalahan yang dikaji meskipun dalam aspek pembahasan yang sama yaitu jaminan.

Penelitian yang dilakukan Moch. Faisol Ma'sum (2007) memfokuskan permasalahan yaitu pada proses pengamanan jaminan

mulai dari permohonan pembiayaan, penilaian jaminan, pengikatan jaminan, dan penghapusan jaminan (*roya*) setelah terjadi pelunasan.

Penelitian yang dilakukan Rachmadi Gunawan (2006) adalah tentang efektivitas pasal 29 ayat (3) UU no.10 tahun 1998 melalui penjaminan kredit. Dengan penelitian kualitatif, peneliti menjelaskan bahwa penjaminan kredit menjadi salah satu cara yang aman bagi bank dalam pemberian kredit sebagai pemecahan masalah kurangnya agunan yang diajukan oleh debitur.

Sedangkan dalam penelitian ini, penulis lebih fokus pada jenis penjaminan kredit yang diberikan debitur sebagai pengamanan kredit, kemudian menjelaskan penerapan jaminan sebagai pengamanan kredit dan antisipasi bank pada pembiayaan bermasalah dengan menggunakan jaminan kredit sebagai pengamanannya.

B. Kajian Teori

1. Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 perubahan Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Kasmir, 2005: 23).

Menurut Muhammad (2005:1) bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga

bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank yang selalu terkait dengan komoditas, antara lain: 1) memindahkan uang; 2) menerima dan membayarkan kembali uang nasabah; 3) membeli dan menjual surat-surat berharga; dan 4) memberi jaminan bank.

2. Pengertian Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah (Sudarsono, 2003:27).

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, yaitu bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata-cara bermuamalat secara Islam. Dalam tata-cara bermuamalat itu di jauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur *riba* untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan (Antonio dan Perwaatmadja, 1992: 1).

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang memberikan pelayanan terhadap nasabah dalam bentuk pendanaan, pembiayaan, dan jasa berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dan tidak menggunakan sistem bunga dalam operasionalnya.

3. Kredit (*loan*)

Kredit (*loan*) adalah penyerahan sejumlah uang dari pemiliknya kepada pihak lain dengan perjanjian bahwa si peminjam akan mengembalikan dengan bunga tertentu serta dalam jangka waktu tertentu.

Menurut UU RI No.7 Tahun 1992 tentang perbankan menyatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak pinjam-meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Dari pengertian kredit tersebut terdapat beberapa prinsip dalam pemeberian suatu kredit, (Suhardjono, 2003:12) yaitu:

- a. Prinsip kepercayaan yaitu adanya suatu penyerahan uang dari pemberi kredit kepada peminjam atau penyerahan tagihan dari peminjam kepada pemberi kredit yang menimbulkan tagihan

kepada pihak lain, dengan harapan bahwa pemberi kredit (bank) akan mendapatkan bunga/bagi hasil sebagai pendapatan dari pemberian kredit (bank).

- b. Prinsip perjanjian adalah bahwa pemberian kredit didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai bahwa kedua belah pihak akan mematuhi hak dan kewajibannya masing-masing.
- c. Prinsip kesepakatan adalah kesepakatan dari pemberi kredit dan peminjam tentang jangka waktu bagi pelunasan hutang dan bunga/bagi hasil yang akan diselesaikan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama.

Kredit perbankan dapat diklasifikasikan berdasarkan beberapa kriteria (www.isbs.wordpress.com), yaitu :

a. Jangka Waktu Kredit

Kriteria kredit berdasarkan jangka waktu dapat dibagi menjadi kredit jangka pendek (kredit yang memiliki jangka waktu maksimum satu tahun. Misalnya untuk membiayai modal kerja, pembiayaan musiman) dan kredit jangka panjang (kredit yang jangka waktunya lebih dari satu tahun, contohnya adalah kredit investasi)

b. Sifat penggunaan dana

Menurut sifat penggunaan dana, kredit dibagi menjadi *revolving*

dan *non-revolving*. Pada kredit *revolving* pinjaman yang telah dilunasi masih dapat ditarik kembali maka sifat pemakaian dana jenis kredit ini adalah “naik-turun” sesuai dengan kebutuhan debitur. Pada kredit *non revolving* kredit tidak dapat ditarik secara berulang-ulang.

c. Tujuan penggunaan dana

Kriteria kredit penggunaan dana dapat dibagi menjadi :

1) Kredit modal kerja (*working capital loan*):

Kredit modal kerja (*working capital loan*) kredit yang diberikan untuk membiayai kebutuhan modal kerja perusahaan dan pada umumnya berjangka waktu pendek, maksimal satu tahun. Sedangkan pengertian modal kerja adalah sejumlah dana yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan mulai dari pengadaan bahan baku/bahan penolong/ bahan setengah jadi, membiayai tenaga kerja dan biaya *overhead*, proses produksi barang sampai dengan barang tersebut siap dijual atau dengan kata lain sejumlah dana/kas yang tertanam dalam aktiva lancar yang dipergunakan untuk menjalankan aktivitas perusahaan (Suhardjono, 2003:287).

2) Kredit investasi (*investment loan*)

Kredit investasi merupakan fasilitas kredit yang ditujukan untuk pembiayaan aktiva tetap dan berjangka waktu panjang

(umumnya lebih dari satu tahun). Kredit investasi dapat digunakan untuk kegiatan sebagai berikut:

- a) Investasi baru, yang merupakan kegiatan investasi untuk proyek baru atau pembuatan sistem produksi baru untuk proyek perluasan.
 - b) Investasi peremajaan, merupakan kegiatan investasi untuk penggantian peralatan lama.
 - c) Investasi perluasan, merupakan kegiatan investasi untuk pengadaan barang baru dengan kapasitas produksi yang lebih besar sebagai pengganti peralatan yang lama, dengan ongkos produksi yang masih sama dengan investasi yang digantikan.
 - d) Investasi modernisasi, merupakan kegiatan investasi untuk pengadaan barang baru dengan kapasitas produksi yang lebih besar sebagai pengganti peralatan yang lama, dengan proses produksi baru (Suhardjono, 2003:307).
- 3) Kredit konsumsi (*consumer loan*)

Kredit yang diberikan bank untuk membiayai pembelian barang, yang tujuannya tidak untuk usaha tetapi untuk pemakain pribadi, sifat menggunakan dananya *non revolving* dan jenis kredit pada umumnya *term loan*, KPR, dan *car loan* (www.isbs.wordpress.com).

d. Cara penarikan / pembayaran kembali kredit

Ada dua sistem penarikan dan pengembalian kredit yaitu

1) Tidak ter-*schedule*

Artinya penarikan dan kredit dapat dilakukan setiap saat selama periode kredit masih berlaku dengan pemberitahuan kepada pihak bank sedangkan untuk pembayaran/pelunasan pinjaman dapat dilakukan setiap saat tanpa jadwal tertentu.

2) Ter-*schedule*

Penarikan dana kredit yang telah ditentukan Pembayaran / pelunasan dengan jadwal tertentu. Pembayaran dengan sistem angsuran bulanan yaitu angsuran yang jumlahnya tetap tiap bulan terdiri dari angsuran pokok dan bunga (*anuated*) (www.isbs.wordpress.com).

4. Penjaminan Pembiayaan

Menurut UU No. 10 tahun 1998 pasal 8 dan penjelasannya dalam Suhardjono (2003:394) menjelaskan bahwa dalam memberikan kredit, bank umum wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikan. Dalam penjelasan pasal 8 UU No. 10 tahun 1998 menyatakan bahwa kredit yang diberikan oleh bank mengandung resiko, sehingga dalam pelaksanaannya harus memperhatikan asas-asas pemberian kredit yang sehat. Untuk mengurangi resiko tersebut “

jaminan pemberian kredit”, dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, prospek usaha debitur, serta agunan. Mengingat bahwa agunan menjadi salah satu unsur jaminan pemberian kredit, maka apabila berdasarkan unsur-unsur lain telah dapat diperoleh keyakinan atas kemampuan debitur mengembalikan hutangnya, agunan dapat hanya berupa barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan. Bank tidak wajib meminta agunan berupa barang yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai, yang lazim dikenal dengan “agunan tambahan”.

Selain itu menurut Veithzal (2006:439) jaminan kredit adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada bank guna menjamin pelunasan utangnya apabila kredit yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian kredit atau adendumnya.

Veithzal menambahkan jaminan dapat dibedakan sebagai berikut:

- a. Jaminan perorangan (*personal guarante/borgtocht*) adalah suatu perjanjian penanggungan hutang di mana pihak ketiga

mengikatkan diri untuk memenuhi kewajiban nasabah dalam hal nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank/wanprestasi.

- b. Jaminan perusahaan (*Corporate guaranty*) adalah suatu perjanjian penanggungan hutang yang diberikan oleh perusahaan lain untuk memenuhi kewajiban nasabah dalam hal nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank/wanprestasi.
- c. Jaminan kebendaan adalah penyerahan hak oleh nasabah atau pihak ketiga atas barang-barang miliknya kepada bank guna dijadikan jaminan atas kredit yang diperoleh nasabah.

Menurut Muldjono (2001:296) ada dua sasaran pokok dalam penilaian penjaminan:

- a. Menilai nilai ekonomis dari barang jaminan.
- b. Menilai nilai yuridis dari barang jaminan.

Secara umum wujud dari jaminan perkreditan dapat dilihat dari berbagai sudut, antara lain:

- a. Dari pemilik jaminan itu sendiri:
 - 1) Dapat berupa kekayaan dari si debitur yang bersangkutan.
 - 2) Dapat pula berupa kekayaan pihak ketiga yang digunakan untuk menjamin kredit yang diperoleh si debitur tersebut.
- b. Dari status kekayaan tersebut di dalam suatu perusahaan.
 - 1) Dapat sebagai *current asset*, antara lain berupa piutang stok

persediaan barang yang diperdagangkan.

2) Dapat juga berupa *fixed asset*, yaitu kekayaan atau alat produksi debitur yang bersangkutan seperti tanah, bangunan, alat-alat produksi, alat transportasi, dan lain-lain.

c. Dari wujud barang jaminan itu sendiri.

1) Jaminan dalam bentuk *tangible asset* yaitu barang-barang yang ada wujudnya secara fisik antara lain aktiva lancar, aktiva tetap milik perusahaan ataupun jaminan kebendaan lainnya.

2) Jaminan dalam bentuk *intangible asset* yaitu jaminan kredit yang tidak ada wujudnya secara fisik, misalnya jaminan pribadi *letter of guaranty*, *letter of conform recommendation*, tanda tangan sebagai *analyst*.

d. Dari fungsinya dalam kegiatan perkreditan yang bersangkutan.

1) Jaminan utama, yaitu barang-barang yang diperoleh dengan kredit yang kemudian dijaminkan kepada bank kembali.

2) Jaminan tambahan, yaitu barang jaminan lain diluar yang dibiayai dengan kredit tersebut di atas, dengan maksud sebagai pengaman kredit yang telah ditarik oleh debitur.

e. Dari sudut yuridis: Jaminan kredit dapat pula dibedakan menjadi:

1) Jaminan kebendaan

2) Jaminan bukan kebendaan atau disebut pula jaminan perorangan, antara lain *bortgocht avalyst* yaitu suatu perjanjian

di mana pihak ketiga menyanggupi kepada pihak berpiutang atas pembayaran suatu hutang, apabila si berutang tidak menepati janjinya di kemudian hari.

5. Pembiayaan Bermasalah

Ada beberapa pengertian kredit bermasalah, yaitu:

- a. Kredit yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan oleh pihak bank.
- b. Kredit yang memungkinkan timbulnya resiko dikemudian hari bagi bank dalam artian luas.
- c. Mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya, baik dalam bentuk pembayaran kembali pokoknya dan atau pembayaran bunga, denda keterlambatan serta ongkos-ongkos bank yang menjadi beban nasabah yang bersangkutan.
- d. Kredit di mana pembayaran kembalinya dalam bahaya, terutama apabila sumber-sumber pembayaran kembali yang diharapkan diperkirakan tidak cukup untuk membayar kembali kredit, sehingga belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan oleh bank.
- e. Kredit di mana terjadi cidera janji dalam pembayaran kembali sesuai perjanjian, sehingga terdapat tunggakan, atau ada potensi kerugian di perusahaan nasabah sehingga memiliki kemungkinan timbulnya risiko di kemudian hari bagi bank dalam arti luas.

- f. Mengalami kesulitan di dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya terhadap bank, baik dalam bentuk pembayaran ongkos-ongkos bank yang menjadi beban nasabah yang bersangkutan.
- g. Kredit golongan perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet serta golongan lancar yang berpotensi menunggak.

Bagi bank semakin dini menganggap kredit yang diberikan menjadi bermasalah, semakin baik karena berdampak semakin dini pula dalam upaya penyelamatannya sehingga tidak terlanjur parah yang berakibat semakin sulit penyesuaiannya (Veithzal, 2006:476).

Kredit bermasalah menggambarkan suatu situasi di mana persetujuan pengembalian kredit mengalami kegagalan, bahkan cenderung menuju atau mengalami rugi yang potensial (*potential loss*). Oleh karena itu, motonya adalah lebih dini *potential problem loan* ditentukan, maka akan lebih banyak alternatif dan lebih banyak peluang pencegahan kerugian bagi bank. Dengan demikian, perlu dilakukan inventarisasi sebab-sebab timbulnya kredit bermasalah dan bagaimana alternatif penyelesaiannya. Adapun beberapa hal yang menjadi penyebab timbulnya kredit bermasalah adalah sebagai berikut.

- a. Karena kesalahan bank
 - 1) Kurang pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah

- 2) Kurang tajam dalam menganalisis terhadap maksud dan tujuan penggunaan kredit dan sumber pembayaran kembali
- 3) Kurang pemahaman terhadap kebutuhan keuangan yang sebenarnya dari calon nasabah dan manfaat kredit yang diberikan
- 4) Kurang mahir menganalisis laporan keuangan calon nasabah
- 5) Kurang lengkap mencantumkan syarat-syarat
- 6) Terlalu agresif
- 7) Pemberian kelonggaran terlalu banyak
- 8) Kurang pengalaman dari pejabat kredit atau *account officer*
- 9) Pejabat kredit mudah dipengaruhi, diintimidasi atau dipaksa oleh calon nasabah
- 10) Kurang berfungsinya *credit recovery officer*
- 11) Keyakinan yang berlebihan
- 12) Kurang mengadakan *review*, minta laporan dan menganalisis laporan keuangan serta informasi-informasi kredit lainnya
- 13) Kurang mengadakan kunjungan *on the spot* pada lokasi perusahaan nasabah
- 14) Kurang mengadakan kontak dengan nasabah
- 15) Pemberian kredit terlalu banyak tanpa disadari
- 16) Campur tangan yang berlebihan dari pemilik
- 17) Pengikatan jaminan kurang sempurna

- 18) Ada kepentingan pribadi pejabat bank
- 19) Kompromi terhadap prinsip-prinsip perkreditan
- 20) Tidak punya kebijakan perkreditan yang sehat
- 21) Sikap memudahkan dari pejabat bank atau *account officer*.

b. Karena kesalahan nasabah

- 1) Nasabah tidak kompeten
- 2) Nasabah tidak atau kurang pengalaman
- 3) Nasabah kurang memberikan waktu untuk usahanya
- 4) Nasabah tidak jujur
- 5) Nasabah serakah.

c. Faktor eksternal

Akibat perubahan pada *external environment* diidentifikasi penyebab timbulnya kredit bermasalah, seperti perubahan-perubahan *political* dan *legal environment*, *deregulasi sector real, financial* dan ekonomi menimbulkan pengaruh yang merugikan kepada seseorang nasabah. Perubahan tersebut merupakan tantangan terus-menerus yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola perusahaan (Veithzal, 2006:478).

6. Tahapan Penanganan Pembiayaan Bermasalah

a. Langkah-langkah penanganan

Adapun langkah-langkah yang diambil adalah sebagai berikut.

- 1) Perkuat posisi bank secara umum, terutama posisi yuridis dan nilai jaminan.
- 2) Buat rencana penanganan dengan kerja sama dengan nasabah (Veithzal, 2006:482-483).

b. Identifikasi permasalahan

Sebelum menentukan strategi penyelesaian yang akan dipilih, *credit recovery officer* yang menangani kredit bermasalah terlebih dahulu harus menganalisis, kemudian menilai risiko nasabah, yaitu sebagai berikut.

1) Kondisi industri

Kondisi industri perlu dianalisis karena alasan-alasan sebagai berikut. 1) problematika struktural dalam industri dapat mempengaruhi risiko kredit secara keseluruhan, misalnya pendapatan rendah, biaya tinggi, dan persaingan sangat tinggi. 2) perubahan lingkungan dapat memberikan dampak negatif terhadap kredit yang diberikan, misalnya deregulasi bidang valas dan deregulasi bidang perdagangan.

2) Posisi perusahaan dalam industri

Posisi perusahaan dalam industri perlu dianalisis karena alasan-alasan berikut. 1) dinamika persaingan dapat memberikan keuntungan atau kerugian yang kritis kepada

perusahaan. 2) kelemahan dalam bidang-bidang kunci dapat mempengaruhi risiko kredit secara keseluruhan.

3) Kondisi keuangan

Mempelajari kondisi keuangan nasabah merupakan kunci untuk mengembangkan strategi penyelesaian kredit. Oleh karena itu, petugas dan/atau pejabat yang menangani harus konsisten menganalisis *spread sheet* dalam mengungkapkan kondisi keuangan.

4) Kualitas manajemen

Penilaian manajemen sangat bersifat kualitatif dan subjektif. Sekalipun demikian, kriteria yang konsisten harus digunakan dalam menilai kualitas manajemen.

5) Keadaan jaminan

Untuk mendapatkan keputusan kredit yang terbaik, seorang petugas dan/atau pejabat yang menangani harus memperkirakan nilai realisasi dari jaminan tersebut apabila jaminan tersebut dijual (*forced value*). Perkiraan nilai realisasi jaminan tergantung kepada kendali bank atas jaminan jika surat-surat jaminan tersebut tidak sempurna. Demikian juga bank tidak akan dapat memperoleh hasil penjualan jaminan tanpa suatu *legal claim* yang kuat dan kemampuan untuk menjual (Veithzal, 2006:484-494).

c. Tahap penyelesaian kredit bermasalah

Penyelesaian di sini diartikan pengakhiran hubungan nasabah dengan likuidasi, penjualan aset, atau penjualan perusahaan. Penyelesaian dilaksanakan dengan dua macam kondisi, yaitu sukarela dan paksaan. Penjualan secara sukarela oleh nasabah biasanya mendapatkan harga lebih tinggi dari pada likuidasi paksaan oleh kreditor selain adanya biaya-biaya likuidasi (Veithzal, 2006:504).

d. Faktor penentu penanganan kredit bermasalah

Kondisi iktikad dan kemampuan nasabah, prospek usaha dan jaminan merupakan faktor-faktor yang paling menentukan jenis penanganan yang akan dilakukan oleh bank. Pada saat kredit menjadi bermasalah, kondisi mungkin positif atau negatif (Veithzal, 2006:506).

7. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

Kaitan antara bank dengan uang dalam suatu unit bisnis adalah penting, namun dalam pelaksanaannya harus menghilangkan adanya ketidakadilan, ketidakjujuran, dan penghisapan dari satu pihak ke pihak lain (bank dengan nasabahnya). Kedudukan bank syariah dalam hubungan dengan nasabah adalah sebagai mitra investor dan pedagang, sedangkan dalam hal bank pada umumnya, hubungannya adalah sebagai kreditor dan debitur.

Sehubungan dengan jalinan investor dan pedagang tersebut, maka dalam menjalankan pekerjaannya, bank syariah menggunakan berbagai teknik dan metode investasi. Kontrak hubungan investasi antara bank syariah dengan nasabah ini disebut pembiayaan. Dalam aktivitas pembiayaan bank syariah akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode, yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktivitas, seperti kontrak *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan yang lainnya. Mekanisme perbankan syariah yang berdasarkan prinsip mitra usaha, adalah bebas bunga. Oleh karena itu, soal membayarkan bunga kepada para depositor atau pembenaan suatu bunga dari para nasabah tidak timbul.

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai falsafah mencari keridhaan Allah untuk memperoleh kebijakan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntutan agama harus dihindari. Berikut falsafah yang harus diterapkan oleh bank syariah (Muhammad, 2005:2):

a. Menjauhkan diri dari unsur *riba*, caranya:

- 1) Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha.

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ ^ط
 وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ^ط وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ
 أَرْضٍ تَمُوتُ ^ج إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

“Sesungguhnya Allah, Hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari kiamat, dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.”
 (QS. Luqman 34)

Maksudnya adalah manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun demikian mereka diwajibkan berusaha.

- 2) Menghindari penggunaan sistem persentasi untuk pembebanan biaya terhadap hutang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipatgandakan secara otomatis hutang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ^ط
 وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٤﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda, dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Ali’Imron 130)

3) Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan baik kualitas maupun kuantitas.

4) Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas hutang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai hutang secara sukarela.

b. Menerapkan sistem bagi hasil dan perdagangan, dengan mengacu pada ayat berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن
رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila]. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali

(mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya." (QS. al-Baqarah 275)

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."(QS.an-Nisaa' 29)

Dari ayat di atas, maka setiap transaksi kelembagaan syariah harus dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau transaksinya didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang. Akibatnya, pada kegiatan muamalahberlaku prinsip ada barang/jasa uang dengan barang, sehingga akan mendorong produksi barang/jasa, mendorong kelancaran arus barang/jasa, dapat dihindari adanya penyalahgunaan kredit, spekulasi, dan inflasi.

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi.

- a. Aspek syariah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus berpedoman pada syari'at Islam (tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar*, dan *riba* serta bidang

usaha harus halal)

- b. Aspek ekonomi, berarti di samping mempertimbangkan hal-hal syariah bank syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah (Muhammad, 2005:16).

Jenis-jenis pembiayaan untuk UMKM berdasarkan prinsip syariah adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja

Dalam Suhardjono (2003:305) dijelaskan bahwa pembiayaan modal kerja merupakan salah satu kombinasi dari pembiayaan kiluiditas (*cash financing*), pembiayaan utang dagang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*). Bank berdasarkan prinsip syariah dapat memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja debitur dengan sarana:

- 1) *Mudharabah*, di mana bank menjalin hubungan kerjasama dengan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan hasilnya dibagi secara periodik dengan *nisbah* (pembagian hasil) yang telah disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana beserta bagian hasil yang menjadi hak bank (yang belum dibagikan).
- 2) *Qardh* timbal balik (*compentating balance*), di mana nasabah

membuka rekening giro di bank dan tidak diberikan jasa giro atas saldo simpanannya, sedangkan apabila nasabah kekurangan dana dapat mengambil dana dari giro tersebut melebihi saldo yang ada (*overdraft facilities*). Skema pembiayaan likuiditas ini diberikan guna memenuhi kebutuhan likuiditas, karena terjadi ketidaksesuaian (*mismatch*) antara *cash inflow* dan *cash out-flow*. Jumlah *overdraft* yang dapat ditarik sesuai dengan kesepakatan berdasarkan perhitungan besarnya saldo giro nasabah yang ada di bank dan atas fasilitas pembiayaan ini bank hanya memungut biaya administrasi pengelolaan fasilitas saja.

- 3) *Hiwalah* (anjak piutang), di mana bank mengambil alih piutang debitur. Dalam hal ini bank mendapatkan biaya administrasi dan biaya penagihan.
- 4) *Al-bai'* (prinsip jual beli) dalam dua tahap, fasilitas ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan. Pada tahap pertama bank mengadakan pembelian barang-barang yang dibutuhkan nasabah secara tunai. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran yang ditangguhkan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama. Skema jual beli yang dapat dipergunakan dalam kasus ini adalah *bai' al-murabahah*,

bai' al-istishna' dan *bai' as-salam*.

b. Pembiayaan Investasi

Dalam Suhardjono (2003:325) dijelaskan bahwa, dalam prinsip syariah pembiayaan investasi dapat diberikan dengan skema sebagai berikut:

- 1) *Musyarakah mutanaqishah*, di mana bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kendali baik dengan menggunakan *surplus cash flow* maupun dengan menambah modal.
- 2) *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik*, di mana bank menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan pemilikan barang modal oleh debitur. Sumber pembayaran sewa adalah amortisasi barang modal yang bersangkutan, *surplus*, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.
- 3) *Al-musyarakah*, di mana bank dan debitur melakukan akad kerja sama untuk suatu proyek usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko ditanggung bersama sesuai.
- 4) *Al-mudharabah*, di mana bank dan debitur melakukan akad kerjasama usaha, bank bertindak sebagai *shahibul maal* yang

menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan debitur menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu tidak diakibatkan oleh kelalaian si pengelola. Sebaliknya apabila kerugian disebabkan kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab.

Manajemen kredit bank syariah secara umum diterapkan dengan berpegang teguh kepada syariah Islam (al-Qur'an dan al-Hadits). Seperti tercantum dalam ayat berikut ini.

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ ﴾

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. al-Baqarah 283)

Dari ayat di atas dapat diketahui bahwa berhutang dalam Islam adalah diperbolehkan dengan tujuan muamalah. Barang tanggungan sebagaimana yang tercantum dalam ayat di atas adalah barang yang dapat dijamin atas hutang yang dilakukan oleh debitur. Barang jaminan tersebut digunakan sebagai alat pengaman pembiayaan.

Dalam kaitannya dengan penanganan pembiayaan bermasalah, dijelaskan dalam al-Qur'an sebagai berikut:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ
إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.” (QS. al-Baqarah 280)

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾ إِنَّ الْإِنْسَانَ لِفِي خُسْرٍ ﴿٢﴾ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

“Demi masa, sesungguhnya manusia itu benar-benar berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal sholeh, dan nasehat-menasehati supaya menetapi kesabaran.”(QS. Al-‘Ashr 1-3)

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ۚ إِنَّ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا

جَهَلَةٌ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ ﴿٦﴾

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.” (QS. al-Hujaraat 6)

Menurut Muhammad (2005:214), pembiayaan di bank syariah tidak selamanya dapat berjalan lancar, namun juga timbul pembiayaan yang bermasalah. Jika terdapat pembiayaan bermasalah, maka perlu dilakukan upaya pengamanan pembiayaan baik sebelum maupun sesudah realisasi pembiayaan diberikan. Pengamanan pembiayaan dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Sebelum realisasi pembiayaan.

Dalam tahapan ini berdasarkan persetujuan nasabah diatas, bank melakukan penutupan asuransi dan/atau pengikatan agunan (jika diperlukan). Setelah ini selesai, baru pembiayaan dapat dicairkan.

b. Setelah realisasi pembiayaan.

Bagi bank, pencairan pembiayaan barulah akhir periode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pemeliharaan dan pemantauan pembiayaan. Dalam tahap awal pencairan, dana diarahkan pada pembiayaan sebagaimana diajukan dalam permohonan atau persetujuan bank, dan jangan sampai “bocor”

dalam arti lari dalam hal-hal di luar kesepakatan. Selanjutnya, bank melakukan pembinaan dan kontrol atas aktivitas bisnis nasabah.

Dalil lain yang berkaitan dengan jaminan kredit ada dalam Hadits Bukhari.

عن عائشة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى طعاما من يهودي الى أجل

ورهنه درعا من حديد

“Aisyah r.a. berkata bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang Yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi.” (HR. Bukhari no. 1926)

عن أنس رضي الله عنه قال رهن النبي صلى الله عليه وسلم درعا له بالمدينة عند يهودي و

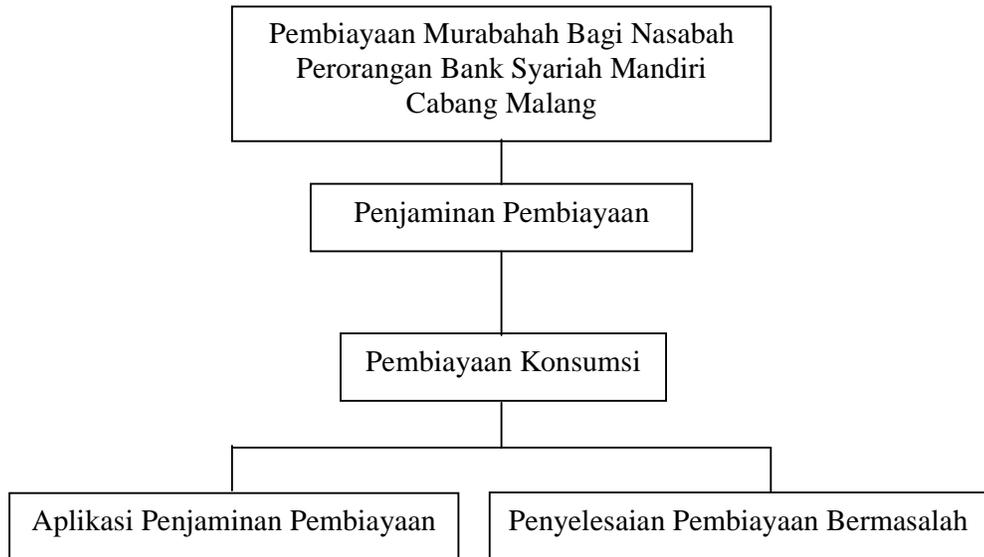
أخذ منه شعيرا لأهله

“Anas r.a. berkata, Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau.” (HR. Bukhari no. 1927)

Dari Hadits di atas dapat diketahui bahwa praktik kredit dengan jaminan telah dilakukan sejak zaman Rasulullah saw., hal ini menunjukkan bahwa kredit atau hutang dapat dilakukan oleh seorang Muslim kepada siapapun. Dan barang jaminan dalam kredit adalah sebagai alat penjamin atas pelunasan hutang tersebut.

C. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang yang berlokasi di Jl. Basuki Rahmad No. 8 Malang.

B. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah ditetapkan, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Penelitian deskriptif yang mendeskripsikan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta dan data yang tampak atau sebagaimana adanya. Penelitian kualitatif didefinisikan oleh Bogdan & Taylor (1975 :5) dalam Moleong (2006:4) adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Adapun penelitian deskriptif menurut Sugiyono (2007:11) adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Tujuan dari penelitian

deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang dimiliki.

Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan model-model penjaminan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah perorangan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Serta menganalisis kemampuan bank dalam penggunaan jaminan sebagai antisipasi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

C. Data dan Sumber Data

Data adalah sekumpulan informasi, fakta-fakta, atau simbol-simbol yang menerangkan tentang keadaan objek penelitian (Sugiono, 2007:129). Data itu sendiri dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian.

Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui pengamatan (observasi) dan wawancara kepada pihak terkait.

2. Data Sekunder

Adalah semua data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari artikel-artikel dari

internet, majalah, surat kabar, dan referensi serupa sebagai bahan acuan.

Sumber data adalah subyek dari mana saja data dapat diperoleh (Arikunto, 2002:107). Lebih lanjut dikatakan bahwa, secara garis besar ada tiga jenis sumber data yang biasanya disingkat dengan 3p, yaitu:

1. *Person* (orang): tempat peneliti bertanya mengenai variabel yang diteliti.
2. *Paper* (kertas): dokumen ,arsip, pedoman surat keputusan (SK) dan lain sebagainya, tempat penelitian membaca dan mempelajari sesuatu yang berhubungan dengan data penelitian.
3. *Place* (tempat): ruang laboratorium (yang berisi perlengkapan), bengkel kelas dan sebagainya tempat berlangsungnya suatu kegiatan yang berhubungan dengan penelitian.

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong 2002:112).

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan bagian dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi (Pengamatan)

Sutrisno Hadi (1986) dalam Sugiyono (2007:139) menemukan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Peneliti menggunakan metode observasi dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang kondisi pembiayaan *Murabahah*, mengetahui tingkat pengembalian pinjaman dan pola pengamanan jaminan pada pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi nonpartisipan, yaitu peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan oleh sumber data.

2. *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada si peneliti (Mardalis, 1999:64). Dalam mengajukan pertanyaan peneliti menggunakan *guide interview* atau pedoman wawancara, yaitu strategi mengajukan pertanyaan dengan berpedoman kepada daftar atau patokan pertanyaan yang sudah dibuat sebelumnya (Rahayu dan Ardani, 2004:117). Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait, yaitu kepala

cabang PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, karyawan, dan nasabah dengan menggunakan metode wawancara terstruktur. Yaitu pewawancara menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan yang akan diajukan dan menyusunnya dengan rapi dalam bentuk pedoman wawancara dengan tujuan mencari jawaban atas hipotesis kerja (Moleong, 2005:190). Teknik wawancara ini bertujuan untuk mencari data terkait gambaran umum PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, pelaksanaan analisis pembiayaan, gambaran tentang produk pembiayaan, proses pengamanan jaminan yang dilakukan.

3. Dokumentasi

Menurut Indriantoro, dkk (2002:146) data ini berupa: faktur, jurnal surat-surat, notulen hasil rapat, memo atau dalam bentuk laporan program. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dokumentasi sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang profil PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang termasuk struktur organisasi dan visi-misi.

E. Metode Analisis Data

Analisis data kualitatif (Bogdan & Biklen, 1982) dalam Moleong (2006:248) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan

data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang akan diceritakan kepada orang lain.

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Metode deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini meliputi penilaian sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, keadaan, ataupun prosedur (Kuncoro, 2003:8).

BAB III

METODE PENELITIAN

F. Deskripsi Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang yang berlokasi di Jl. Basuki Rahmad No. 8 Malang.

G. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah ditetapkan, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Penelitian deskriptif yang mendeskripsikan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta dan data yang tampak atau sebagaimana adanya. Penelitian kualitatif didefinisikan oleh Bogdan & Taylor (1975 :5) dalam Moleong (2006:4) adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Adapun penelitian deskriptif menurut Sugiyono (2007:11) adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Tujuan dari penelitian

deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang dimiliki.

Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan model-model penjaminan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah perorangan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Serta menganalisis kemampuan bank dalam penggunaan jaminan sebagai antisipasi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

H. Data dan Sumber Data

Data adalah sekumpulan informasi, fakta-fakta, atau simbol-simbol yang menerangkan tentang keadaan objek penelitian (Sugiono, 2007:129). Data itu sendiri dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

3. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian.

Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui pengamatan (observasi) dan wawancara kepada pihak terkait.

4. Data Sekunder

Adalah semua data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari artikel-artikel dari

internet, majalah, surat kabar, dan referensi serupa sebagai bahan acuan.

Sumber data adalah subyek dari mana saja data dapat diperoleh (Arikunto, 2002:107). Lebih lanjut dikatakan bahwa, secara garis besar ada tiga jenis sumber data yang biasanya disingkat dengan 3p, yaitu:

4. *Person* (orang): tempat peneliti bertanya mengenai variabel yang diteliti.
5. *Paper* (kertas): dokumen ,arsip, pedoman surat keputusan (SK) dan lain sebagainya, tempat penelitian membaca dan mempelajari sesuatu yang berhubungan dengan data penelitian.
6. *Place* (tempat): ruang laboratorium (yang berisi perlengkapan), bengkel kelas dan sebagainya tempat berlangsungnya suatu kegiatan yang berhubungan dengan penelitian.

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong 2002:112).

I. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan bagian dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

4. Observasi (Pengamatan)

Sutrisno Hadi (1986) dalam Sugiyono (2007:139) menemukan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Peneliti menggunakan metode observasi dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang kondisi pembiayaan *Murabahah*, mengetahui tingkat pengembalian pinjaman dan pola pengamanan jaminan pada pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi nonpartisipan, yaitu peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan oleh sumber data.

5. *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada si peneliti (Mardalis, 1999:64). Dalam mengajukan pertanyaan peneliti menggunakan *guide interview* atau pedoman wawancara, yaitu strategi mengajukan pertanyaan dengan berpedoman kepada daftar atau patokan pertanyaan yang sudah dibuat sebelumnya (Rahayu dan Ardani, 2004:117). Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait, yaitu kepala

cabang PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, karyawan, dan nasabah dengan menggunakan metode wawancara terstruktur. Yaitu pewawancara menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan yang akan diajukan dan menyusunnya dengan rapi dalam bentuk pedoman wawancara dengan tujuan mencari jawaban atas hipotesis kerja (Moleong, 2005:190). Teknik wawancara ini bertujuan untuk mencari data terkait gambaran umum PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, pelaksanaan analisis pembiayaan, gambaran tentang produk pembiayaan, proses pengamanan jaminan yang dilakukan.

6. Dokumentasi

Menurut Indriantoro, dkk (2002:146) data ini berupa: faktur, jurnal surat-surat, notulen hasil rapat, memo atau dalam bentuk laporan program. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dokumentasi sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang profil PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang termasuk struktur organisasi dan visi-misi.

J. Metode Analisis Data

Analisis data kualitatif (Bogdan & Biklen, 1982) dalam Moleong (2006:248) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan

data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang akan diceritakan kepada orang lain.

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Metode deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dari penelitian deskriptif ini meliputi penilaian sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, keadaan, ataupun prosedur (Kuncoro, 2003:8).

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. PAPARAN DATA HASIL PENELITIAN

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

PT. Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 - 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik.

Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, BankExim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8

September 1999 Notaris : Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan ijin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia.

Berdirinya BSM Malang terhitung mulai hari Jumat, 1 Agustus 2002 yang saat itu diresmikan oleh salah satu Direksi PT. Bank Syariah Mandiri, Bapak Akmal Aziz. Dibukanya BSM Cabang Malang yang berlokasi di Jl. Brigjen Slamet Riadi No. 8 Malang (daerah Oro-Oro Dowo) yang merupakan upaya untuk mengembangkan jaringan PT. Bank Syariah Mandiri. Kepala Cabang saat itu dipercayakan dari personel kantor pusat Bapak Lutfianto, Manager Marketing Bapak Gazali Hasan (mutasi dari BSM Cabang Surabaya) dan Manager Operasi Bapak Arie Darma Permana.

Seiring perjalanan waktu, pada bulan Juni 2004 terjadi pergantian pimpinan dari Bapak Lutfianto digantikan oleh Bapak Zulfikar, dan pada tahun 2005 tepatnya bulan Juli kantor BSM Cabang Malang pindah lokasi ke Jl. Basuki Rahmad No. 8 Malang. Dua minggu sebelum ditempatinya kantor baru, terjadi pergantian Kepala Cabang Malang dari Bapak Zulfikar digantikan Bapak Didi Sunardi (dari Cabang Pontianak). Dan pada bulan Mei 2006 Bapak Didi Sunardi digantikan oleh Bapak Ramelan untuk menduduki Kepala Cabang Malang. Pada tahun 2008, kepemimpinan diganti oleh Bapak Dwi Puji Widodo sampai sekarang.

Pada tanggal 1 Agustus 2003 diresmikannya pembukaan Kantor Cabang Pembantu di kota Pasuruan yang merupakan pengembangan dari Kantor Cabang Malang. Saat itu pimpinan dipercayakan kepada Bapak Gazali Hasan. Pada sekitar bulan Oktober 2005 Bapak Gazali Hasan digantikan oleh Bapak Leo Agus Sandi dan pada 1 Juli 2007. Bapak Leo Agus Sandi digantikan oleh Bapak Arie Darma Permana.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi: "Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha"

Misi:

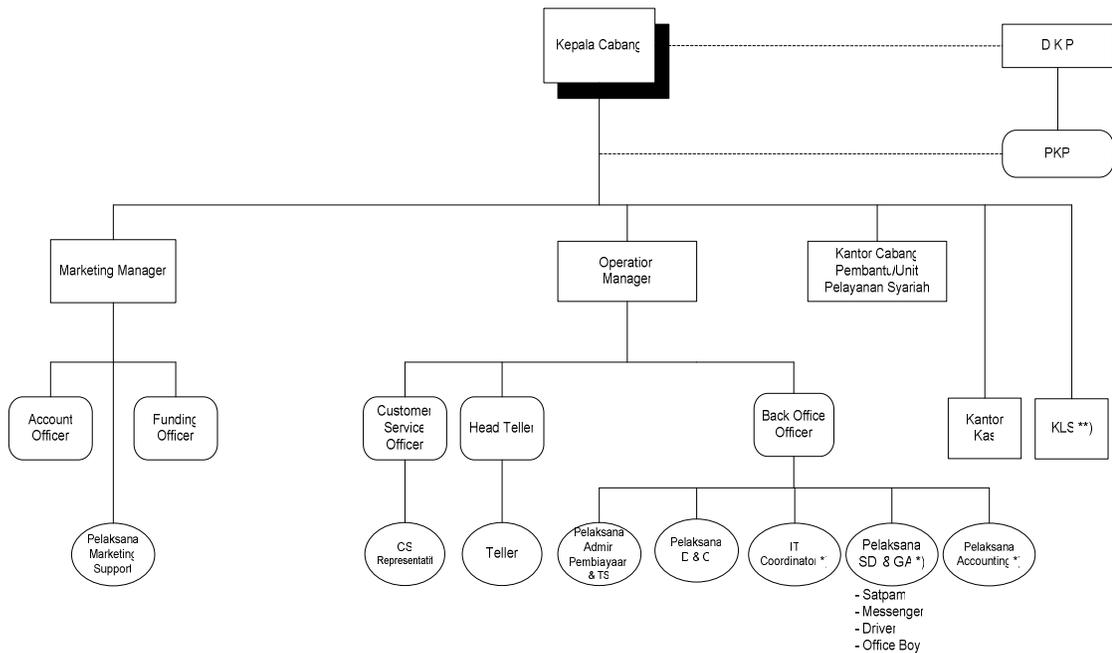
- a. Menciptakan suasana pasar perbankan syariah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syarikat dagang yang terkoordinasi dengan baik

- b. Mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergi dengan mitra strategis agar menjadi bank syariah terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas
- c. Mempekerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah
- d. Menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian
- e. Mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infak dan shadaqah yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial
- f. Meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang perbankan lain, segenap lapisan masyarakat dan investor asing.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Struktur Organisasi Cabang Kelas II



Catatan
*) Termasuk melayani KCP/KK/KLS dibawah koordinasi Cabang ybs
**) Kantor Layanan Syariah (kantor setingkat KK)

Sumber: data sekunder bank syariah mandiri

Berdasarkan struktur organisasi tersebut akan di uraikan tugas dari masing-masing bagian, yaitu sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya Cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional bank.
- 2) Mengkoordinir pembuatan rencana kerja (RKAP) tahunan Cabang.

- 3) Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat *volume*/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa.
- 4) Memastikan realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya- upaya pencapaiannya.
- 5) Melakukan kegiatan penghimpunan dana; pemasaran pembiayaan; pemasaran jasa- jasa dan mencapai target yang telah ditetapkan.
- 6) Melakukan *review* terhadap ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan guna antisipasi risiko dengan penekanan kepada:
 - a) Kesalahan pemohon pembiayaan
 - b) Aspek legalitas nasabah
 - c) Kewajaran limit pembiayaan
 - d) Perhitungan nisbah/margin
 - e) Aspek pengamanan, termasuk penetapan prasyarat dan syarat pembiayaan.
- 7) Bersama dengan anggota komite lainya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya atau dimintakan persetujuan ke Kantor Pusat.
- 8) Memutuskan pencaitan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.

- 9) Melakukan pembinaan, baik terhadap nasabah maupun investor.
- 10) Memantau kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan direksi.
- 11) Memonitor pelaksanaan penagihan tunggakan kewajiban nasabah.
- 12) Mengambil keputusan atas semua kegiatan-kegiatan di bidang pemasaran dan operasi sampai dengan batas wewenangnya.
- 13) Mensosialisasikan pedoman/ketentuan-ketentuan/kebijakan Direksi kepada pegawai terkaik.
- 14) Memberi persetujuan pengeluaran biaya untuk kepentingan Cabang sesuai dengan batas wewenangnya.
- 15) Mengarahkan para pejabat/petugas yang diberikan wewenang pengoperasian AS-400 untuk selalu memelihara dan menjaga kerahasiaan *password* dan sandi masing-masing termasuk password yang menjadi tanggung jawabnya.
- 16) Melakukan pengawasan langsung maupun tidak langsung terhadap kondisi lingkungan serta keamanan Cabang.
- 17) Memastikan bahwa seluruh transaksi Cabang telah dicatat secara benar pada laporan keuangan Cabang.

- 18) Melakukan pemantauan terhadap ketepatan dan kebenaran pengiriman laporan ke Kantor Pusat dan Bank Indonesia setempat.
- 19) Memastikan bahwa prinsip kepatuhan telah dilaksanakan oleh seluruh jajaran Cabang.
- 20) Menandatangani surat-surat keluar atas nama Cabang.
- 21) Mewakili direksi untuk tugas-tugas intern maupun ekstern yang berhubungan dengan kegiatan Cabang.
- 22) Secara berkala (minimal sebulan sekali) dan dadakan melakukan *cash opname*.
- 23) Menyelenggarakan pengumpulan data/informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Cabang.
- 24) Mengarahkan dan mendorong seluruh pegawai Cabang untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh nasabah dan meningkatkan produktifitas individu.
- 25) Memberikan bantuan sepenuhnya terhadap pelaksanaan audit *intern/ekstern*.
- 26) Mengimplementasikan bagan struktur organisasi, fungsi, dan tugas setiap unit kerja Cabang sesuai dengan pedoman organisasi Cabang.

- 27) Merencanakan pendidikan pegawai dan mengusulkan ke kantor pusat.
- 28) Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/strategi yang akan dilakukan.
- 29) Menetapkan/mengesahkan dan merotasi pegawai serta memberikan *job description* kepada masing-masing pegawai Cabang.
- 30) Melakukan penilaian pegawai, mengusulkan kenaikan gaji/pangkat, promosi jabatan, penghargaan/penegakan hukuman pegawai Cabang sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- 31) Menegakkan disiplin dan meningkatkan dedikasi pegawai dengan memberi contoh yang baik dalam segala bidang.
- 32) Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh Cabang.

b. Manajer Pemasaran

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- 2) Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.

- 3) Memonitor realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- 4) Melaksanakan strategi pemasaran guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan, baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
- 5) Melaksanakan *review* atas proses pembangunan pembiayaan dan penekanan kepada upaya antisipasi risiko pembiayaan, meliputi:
 - a) *Review* kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan pembiayaan.
 - b) *Review* kecukupan hasil investigasi
 - c) *Review* ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan
 - d) *Review* kewajaran limit pembiayaan dan nisbah bagi hasil/margin
 - e) *Review* kelengkapan persyaratan/syarat pembiayaan yang ditetapkan sehingga pembiayaan aman ditinjau dari segala bidang.
- 6) Bersama-sama dengan anggota komite pembiayaan lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya.
- 7) *Review* prasayarat/syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan komite pembiayaan cabang/kantor pusat.

- 8) Review akad pembiayaan dan surat sanggup telah sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam SP3.
- 9) Meyakini bahwa kelengkapan- kelengkapan dokumen sebagai prasyarat/syarat pencairan fasilitas pembiayaan telah dipenuhi nasabah.
- 10) Meyakini bahwa pengikatan jaminan dan penutupan asuransi telah dilaksanakan pada kesempatan pertama setelah akad pembiayaan ditandatangani dan biayanya telah dibebankan kepada nasabah.
- 11) Memonitor ketertiban penyelenggaraan *file* dokumen pembiayaan yang telah dilakukan bawahannya.
- 12) Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produksi dan mengupayakan pencapaian kolektifibilitas lancar, minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
- 13) Mengkoordinir/melaksanakan penagihan kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo/menunggak.
- 14) Melakukan pembinaan terhadap nasabah maupun investoer.
- 15) Mengkoordinir pelaksanaan penilaian ulang atas pembiayaan yang diberikan cabang.
- 16) Mengkoordinasikan dengan bagian lain dalam memecahkan/menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.

- 17) Melaksanakan pengumpulan data/informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia usaha setempat untuk dijadikan pengembangan usaha cabang.
- 18) Memberikan bantuan terhadap pelaksanaan *Audit Intern/ Ekstern* khususnya yang berkaitan dengan bidang pemasaran dan melaksanakan pelurusan atas penyimpangan yang ditemukan oleh *auditor*.
- 19) Melakukan pembinaan akhlak pegawai secara utin agar diperoleh banker-bankir yang islami dan memberi nasihat terhadap pegawai yang mengalami masalah pribadi /keluarga yang dapat/telah mengganggu kelancaran tugas-tugasnya.
- 20) Membina, melatih, dan mengarahkan pegawai agar mampu mengembangkan kemampuan, motivasi, dan disiplin kerja dalam rangka meningkatkan profesionalisme.
- 21) Menegakkan disiplin dan meninghkatkan dedikasi pegawai bidang pemasaran dengan memberi contoh yang baik dalam segala bidang.
- 22) Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai dalam bidang pemasaran.
- 23) Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/strategi yang akan dilakukan.

- 24) Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerjanya.
- 25) Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ketentuan pembiayaan kepada pimpinan cabang.
- 26) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh Cabang.
- 27) Mengimplementasikan corporate culture Bank Syariah Mandiri kepada seluruh pegawai di bidang pemasaran.

c. Manajer Operasional

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- 2) Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan Cabang di bidang operasi.
- 3) Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/syarat pembiayaan berdasarkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan akad Pembiayaan.
- 4) Memberikan rekomendasi disetujui/ditundanya pencairan pembiayaan berdasarkan hasil pengecekan persyaratan pembiayaan yang telah dilakukan.
- 5) Melakukan pemantauan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan menginformasikan hasilnya kepada Pimpinan Cabang serta Manajer Pemasaran.

- 6) Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.
- 7) Mengkoordinir dan memastikan terselenggaranya kegiatan akuntansi, pelaporan pelayanan bidang kas, *logistic*, sumber daya insani, pengamanan, kebersihan, kearsipan dan pengoperasian computer Cabang dengan baik dan benar.
- 8) Mengkoordinir dan memastikan terselenggaranya *filling* dokumen pembiayaan (*legal file*) secara tertib dan aman.
- 9) Memastikan pencapaian target operasional Cabang.
- 10) Berkoordinasi dengan bagian lain dalam memecahkan/menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.
- 11) Mengusulkan penyempurnaan Pedoman Operasional Bank atau ketentuan lainnya kepada Pimpinan Cabang.
- 12) Menjaga kebersihan dan kerapian di lingkungan kerjanya.
- 13) Melakukan pembinaan *akhlak* pegawai secara rutin agar diperoleh banker-bankir yang islami dan memberi nasihat terhadap pegawai yang mengalami masalah pribadi/keluarga yang dapat/ telah mengganggu kelancaran tugas- tugasnya.
- 14) Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai di bidang operasi.

- 15) Melakukan evaluasi berkala terhadap kecukupan kualitas dan kuantitas sumber daya bidang operasi guna menetapkan strategi yang akan dilakukan.
- 16) Mengarahkan dan mendorong pegawai bidang operasi untuk bekerja secara optimal dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
- 17) Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan bawahan yang menjadi binaannya.
- 18) Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh karyawan di bidang operasi.
- 19) Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Cabang.

d. Pengawas Intern dan Kepatuhan

- 1) Kebijakan/Peraturan:
 - a) Memastikan kebijakan *intern*, prosedur operasional atau peraturan lainnya telah tersedia di Cabang.
 - b) Memastikan bahwa kebijakan/ketentuan Kantor Pusat telah disosialisasikan.
- 2) Operasional
 - a) Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian serta keabsahan bukti-bukti pendukungnya (dengan *proof sheets*).
 - b) Memastikan kebenaran posting transaksi pada AS-400.

- c) Memastikan kebenaran pelaksanaan kegiatan operasional telah sesuai dengan Pedoman Operasional Bank (BOP), Surat Edaran, atau ketentuan lainnya baik dari kantor pusat maupun pihak ekstern (BI atau pihak ketiga lainnya).
- d) Memastikan bahwa pembuatan laporan unit kerja, baik laporan kepada Kantor Pusat maupun pihak ekstern (BI atau pihak ketiga lainnya) telah dilakukan dengan benar dan tepat waktu.
- e) Menilai kesesuaian pelaksanaan tugas masing-masing pegawai dengan *job description*.
- f) Melakukan pemantauan atas tindak lanjut rekomendasi Auditor (baik SKAI-DPI atau *auditor ekstern*), maupun rekomendasi dari unit kerja Kantor Pusat lainnya.
- g) Melakukan pengawasan terhadap penyimpangan dan pengamanan *back up data*.
- h) Memastikan bahwa keamanan dan kebersihan ruang komputer telah memadai.

3) Pembiayaan

- a) Memastikan bahwa proses pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan/ketentuan intern bank.

- b) Memastikan bahwa semua pembiayaan telah mendapatkan persetujuan pejabat berwenang.
 - c) Memastikan kebenaran administrasi pembiayaan yang diberikan
 - d) Memastikan kelengkapan dan keabsahan legal dokumen.
 - e) Memastikan bahwa fisik jaminan telah dikuasai oleh bank dengan aman dan sesuai dengan nilai dan lokasinya.
- 4) Umum
- a) Memonitor absensi pegawai
 - b) Memastikan bahwa hak pegawai telah dipenuhi/dibayar sesuai ketentuan.
 - c) Memastikan kecukupan sarana *logistic* dan sumber daya insani serta pemanfaatannya telah dilakukan secara efektif dan efisien.
 - d) Memastikan pengelolaan arsip Cabang telah berjalan sesuai dengan ketentuan
 - e) Menyimpan, membuat daftar *file*, dan bertanggung jawab atas bukti/*file* pembukuan yang telah dilakukan pemeriksaan.
- 5) Pelaporan
- a) Membuat laporan insidental apabila terjadi hal-hal khusus yang perlu dilaporkan (kasus)

- b) Secara mingguan membuat laporan kepada Kepala Cabang atas temuan/penyimpangan yang terjadi
- c) Setiap bulan membuat laporan kepada unit kepatuhan atas temuan/penyimpangan yang bersifat prinsipil.

e. *Marketing Officer dan Assistant Marketing*

- 1) Membantu manajemen pemasaran dalam menetapkan rencana kerja (RKAP) tahunan bidang pemasaran, baik pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa bank
- 2) Melaksanakan strategi pembiayaan produksi bank guna mencapai *volume*/sasaran yang telah ditetapkan.
- 3) Melakukan *survey*/pengamatan secara langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah.
- 4) Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor untuk memperoleh nasabah/ *investor* yang baik.
- 5) Melaksanakan solisitasi nasabah maupun *investor* sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- 6) Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan.
- 7) Memberikan informasi kepada nasabah mengenai persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi sehubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah.

- 8) Menerima dan memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan nasabah
- 9) Melakukan investigasi melalui wawancara, *bank checking*, pemeriksaan setempat, *trade and market checking*.
- 10) Membuat surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
- 11) Melakukan pengawasan dan membantu nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati
- 12) Melaksanakan penahihan ritun atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
- 13) Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektabilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
- 14) Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian kolektabilitas lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
- 15) Melakukan koordinasi kerja dengan analis.
- 16) Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpangan dana atas nasabah-nasabah/*investor* yang telah disolisitasi dan kesuksesan dalam pemberian pinjaman.
- 17) Secara terus-menerus berupaya meningkatkan kemampuan/pemahaman produk-produk Bank Syariah

Mandiri dan tata cara pelayanannya, termasuk syarat-syarat di masing-masing jenis produk.

18) Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan

19) Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerja

20) Mengimplementasikan budaya SIFAT.

21) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

f. *Customer Service*

1) Memberikan penjelasan kepada nasabah/calon nasabah atau *investor* mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat-syarat maupun tata cara prosedurnya

2) Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan *investor*

3) Melayani permintaan cek atau bilyet giro

4) Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran, baik rekening giro maupun tabungan

5) Melayani penutupan rekening giro atas permintaan investor sendiri karena ketentuan bank (yang telah disepakati investor) maupun karena peraturan Bank Indonesia

6) Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari *investor*

7) Melayani *investor* yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekeningnya

- 8) Melayani *investor* dalam hal permintaan '*standing order*' atau intruksi pembayaran berjangka lainnya
- 9) Melayani *investor* yang menginginkan pindah ke cabang lain
- 10) Melayani nasabah dalam hal ada permintaan advice/tembusan rekening giro
- 11) Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa bank seperti *transfer*, inkaso, pemindah-bukuan antar rekening nasabah, *auto save*, surat referensi bank, dan sebagainya.
- 12) Melayani transaksi *transfer* masuk berikut melakukan pemeriksaan kebutuhan tanda bukti dari nasabah dengan data-data yang ada pada Surat Pemberitahuan Kiriman Uang (SPUK) dan membubuhkan paraf pada SPUK.
- 13) Memberikan usulan-usulan kepada manajer pemasaran untuk perbaikan pedoman/ketentuan tentang pelayanan kepada nasabah/*investor*.
- 14) Menyelenggarakan administrasi kartu-kartu yang diperlukan untuk pelayanan kepada nasabah/*investor*.
- 15) Mengimplementasikan budaya SIFAT
- 16) *Input data customer facility*
- 17) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

g. Administrasi Pembiayaan

- 1) Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- 2) *Monitoring* ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/bagi hasil)
- 3) Melakukan administrasi jaminan pembiayaan
- 4) *Monitoring* kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepada Manajer Operasi dan diteruskan kepada Manajer Pemasaran untuk ditindak lanjuti
- 5) Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan, baik kepada Kantor Pusat maupun kepada Bank Indonesia secara benar dan tepat waktu
- 6) Melakukan monitoring atas kualitas aktiva produktif dan menginformasikan hasilnya kepada manajer operasi
- 7) Melaksanakan pengelolaan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
- 8) Menerima surat permintaan informasi bank dari bank lain dan melakukan:
 - a) Pemeriksaan surat permintaan informasi bank dari bank lain serta mencocokkan dengan data nasabah yang ada

- b) Meneruskan jawaban informasi bank kepada bank lain yang membutuhkan.
- 9) Mengikuti pendidikan sesuai yang ditugaskan oleh atasan.
- 10) Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan oleh Manajer Operasi maupun Kepala Cabang.

h. Sumber Daya Insani dan Umum

- 1) Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari)
- 2) Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai
- 3) Mentatausahakan dan membayar penggantian uang kesehatan pegawai
- 4) Mentatausahakan cuti tahunan pegawai
- 5) Mentatausahakan pembayaran gaji pegawai
- 6) Mentatausahakan pemberian pinjaman pegawai
- 7) Mensosialisasikan peraturan perusahaan dan ketentuan-ketentuan bidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai cabang
- 8) Membuat analisis kebutuhan pegawai seluruh unit kerja dikaitkan dengan kondisi usaha yang telah dibuat akurat
- 9) Membuat rencana pendidikan pegawai dan memastikan bahwa pendidikan dan pelatihan pegawai telah terlaksana dengan baik

- 10) Melaksanakan rotasi/mutasi pegawai sesuai dengan keperluan atasan
- 11) Membuat Laporan Personalia Cabang ke Kantor Pusat
- 12) Membuat *procfin* atas tiket-tiket KKR yang berada dalam pengelolaannya, seperti tiket KKR Pajak, KKR Tunjangan Hari Raya, BCD Persekot Gaji (jika ada), dan berbagai bentuk kontinjensi lainnya yang berhubungan dengan personalia setiap akhir bulan atau akhir periode
- 13) Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri secara *optimal*
- 14) Memberikan masukan kepada atasan untuk perbaikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan personalia
- 15) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

i. Teller

- 1) Bersam-sama dengan manajer operasional:
 - a) Membuka dan menutup brankas
 - b) Menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brankas
 - c) Mengambil/menyimpan uang tunai dari/ke dalam brankas
kas/teller
 - d) Melaksanakan pengawasan brankas.
- 2) Pada awal/ akhir hari mengambil/menyimpan *box teller* dari/ke dalam brankas.

- 3) Bersama- sama manajer operasional:
 - a) Menghitung persediaan uang yang ada di brankas *teller*
 - b) Pada awal/ akhir hari membuka/ menutup brankas *teller*
- 4) Melayani penyetorantunai maupun *non* tunai dengan benar an cepat.
- 5) Melayani penarikan tunai maupun *non* tunai dengan benar dan cepat dengan memperhatikan batas wewenang yang dimilikinya.
- 6) Membuka (*posting*) mutasi kas secara benar melalui terminalnya
- 7) Menyerahkan cek/ bilyet giro, *slip* penarikan kepada manajer operasional untuk diperiksa
- 8) Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas *vigget* Bank Syariah Mandiri)
- 9) Mengkompilasi daftar penerimaan dan pengiriman kas, menghitung saldo kas akhir hari ini dan mencocokkan dengan jumlah fisik saldo uang tunai yang ada dalam box- nya sendiri
- 10) Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan
- 11) Melaksanakan *sign-on* dan *sign-off* secara tertib pada pagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal (*work station*)

- 12) Mencetak mutasi kas pada sore hari melalui AS-400 dan mencocokkan dengan tiket-tiketnya.
- 13) Bersama-sama manajer operasional melaksanakan *cash opname* setiap akhir bulan
- 14) Menampung usul/saran nasabah/*investor* dan diteruskan kepada manajemen operasional untuk ditidakanjuti
- 15) Memberikan usulan perbaikan pedoman/ketentuan yang berkaitan dengan pelayanan kas pada manajer operasional
- 16) Menjaga kerahasiaan *password* yang menjadi wewenangnya
- 17) Menjaga ketertiban dan keamanan *system* kompresisasi secara fisik maupun administrasi
- 18) Menjaga kebersihan lingkungan kerjanya
- 19) Mengimplementasikan budaya SIFAT
- 20) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

j. **Back Office**

- 1) Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi *transfer* keluar/masuk maupun nota *debit* keluar/masuk setiap akhir hari.
- 2) Memeriksa kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit/nota *debit* dengan kartu persediaan.
- 3) Mem-*file* berkas-berkas *transfer*.

- 4) Menerima warkat kliring berupa cek/bilyet giro bank lain, nota kredit/nota *debit* dari petugas terkait.
- 5) Melakukan penyerahan warkat ke bank Indonesia.
- 6) Menerima penyerahan kliring penerimaan dari bank Indonesia.
- 7) Meyakinkan bahwa rekening perantara yang digunakan untuk transaksi kliring telah bersaldo nihil pada akhir hari kerja.
- 8) Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ketentuan yang berhubungan dengan kliring kepada manajer operasional/kepala cabang.
- 9) Melayani dan menata usahakan transaksi inkaso keluar dan masuk.
- 10) Melayani dan menata usahakan hasil inkaso.
- 11) Membuat daftar inkaso yang masih *outstanding* setiap akhir bulan.
- 12) Mengimplementasikan budaya SIFAT.
- 13) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

4. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan

a. Budaya Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah Islam menetapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap *akhlaqul karimah* (budi pekerti mulia), yang terangkum dalam lima pilar yang disingkat **SIFAT**, yaitu :

- 1) *Siddiq (Integritas), Menjaga Martabat dengan integritas.* Awali dengan niat dan hati tulus, berpikir jernih, bicara benar, sikap terpuji dan perilaku teladan.
- 2) *Istiqamah (Konsistensi), Konsisten adalah Kunci Menuju Sukses.*
Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.
- 3) *Fathanah (Profesionalisme), Profesional adalah Gaya Kerja Kami.*
Semangat belajar berkelanjutan, cerdas, inovatif, terampil dan adil.
- 4) *Amanah (Tanggung-jawab), Terpercaya karena Penuh Tanggung Jawab.*
Menjadi terpercaya, cepat tanggap, objektif, akurat dan disiplin.
- 5) *Tabligh (Kepemimpinan), Kepemimpinan Berlandaskan Kasih-Sayang*
Selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.

b. Prinsip-Prinsip Operasional Bank Syariah Mandiri

1) Keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha dalam porsi yang adil sesuai dengan fitrah alam.

2) Kemitraan

Posisi **nasabah** investor, pengguna dana bank berada dalam hubungan sejajar sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan dan bertanggung-jawab, dimana bank syariah "X" benar-benar berfungsi sebagai *intermediary institution* lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

3) Keterbukaan

Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.

4) Universalitas

Bank Syariah Mandiri dalam mendukung operasionalnya tidak membeda-bedakan suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat dengan prinsip islam sebagai *rahmatan lil alamin*.

c. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

1) Pendanaan

a) Tabungan Berencana BSM, tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

b) Tabungan Simpatik BSM, simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.

c) Tabungan BSM, simpanan dalam mata uang rupiah dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* yang penarikan dan setoran dapat dilakukan setiap saat selama jam kas buka.

d) Tabungan BSM Dollar, Simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip

penarikan (prinsip syariah ialah dengan akad *wadiah ya dhamanah*).

e) Tabungan Mabror BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

f) Tabungan Kurban BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu nasabah dalam perencanaan dan pelaksanaan ibadah kurban dan *aqiqah*. Dalam pelaksanaannya bekerja sama dengan Badan Amil Kurban. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

g) Tabungan BSM Investa Cendikia, Mempersiapkan dana pendidikan sedini mungkin sehingga dapat merencanakan dengan tepat dan cermat, memenuhi kebutuhan dana pendidikan bagi si buah hati hingga jenjang perguruan tinggi. Selain itu memberikan perlindungan asuransi, sehingga kelangsungan biaya pendidikan buah hati lebih terjamin.

h) Deposito BSM, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

- i) Deposito BSM Valas, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- j) Giro BSM Euro, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- k) Giro BSM, sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- l) Giro BSM Valas, sarana penyimpanan dana dalam mata uang U\$ Dollar yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang

dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

m) Giro BSM Singapore Dollar, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

n) Obligasi Syariah *Mudharabah*, Surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang mewajibkan emiten (BSM) untuk membayar pendapatan bagi hasil atau kupon dan membayar kembali dana obligasi syariah pada saat jauh tempo.

2) Pembiayaan

a) Pembiayaan *Murabahah* BSM, pembiayaan yang menggunakan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan margin yang telah disepakati.

- b) Pembiayaan *Mudharabah* BSM, pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank, keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Pembiayaan ini dikelola berdasarkan prinsip bagi hasil.
- c) Pembiayaan *Musyarakah* BSM, pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Pembiayaan ini untuk kegiatan usaha produktif. Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing* atau *profit sharing*.
- d) Pembiayaan Edukasi BSM, pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad ijarah.
- e) Pembiayaan Griya BSM, pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, dengan sistem *murabahah*.
- f) Pembiayaan Dana Berputar BSM, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarakah* yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.

g) Pembiayaan BSM Implan, pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan/Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan atau karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

h) Pembiayaan Resi Gudang, Pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/produk yang dibiayai dan berada dalam suatu Gudang atau tempat yang terkontrol secara *independent (independently controlled warehouse)*.

i) Pembiayaan PKPA, Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan. Pola penyaluran yang dipergunakan adalah *executing* (kopkar

sebagai nasabah), sedangkan proses pembiayaan dari kopkar kepada anggotanya dilakukan dan menjadi tanggung jawab penuh kopkar.

- j) Gadai Emas BSM, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau emas berdasarkan akad *qardh wal ijarah*.
- k) Pembiayaan Talangan Haji, pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi atau seat haji dan pada saat pelunasan BPIH. Dana talangan ini menggunakan akad *qardh wal ijarah*.
- l) Pembiayaan *Isthisna* BSM adalah pembiayaan jual beli yang dilakukan antara bank dan nasabah dimana penjual (pihak bank) membuat barang yang dipesan oleh nasabah. Bank untuk memenuhi pesanan nasabah dapat mensubkan pekerjaannya kepada pihak lain.
- m) *Qardh*, Merupakan pinjaman kebajikan (bebas margin/bagi hasil), Bank hanya membebankan biaya administrasi kepada nasabah sebagai komisi pelayanan. *Cost as service fee*.
- n) *Ijarah Muntaiyah Bitamliik*, Serupa dengan Ijarah, adanya komitmen dari nasabah untuk membeli asset pada akhir periode sewa dan pajak pemerintah termasuk didalam kontrak → *pass on to the customer in contract*.

o) *Hawalah*, akad pemindahan nasabah kepada bank untuk membantu nasabah mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya dan bank mendapat imbalan atas jasa pemindahan piutang tersebut.

p) *Salam*, Akad jual beli suatu barang dimana harganya dibayar dengan segera, sedangkan barangnya akan diserahkan kemudian dalam jangka waktu yang disepakati. Perbedaan dengan *istishna* hanya terletak pada cara pembayarannya. *Salam* pembayarannya harus dimuka sedang pada *istishna* boleh diawal, ditengah atau diakhir.

3) Produk Jasa

a) Call BSM, layanan *online* BSM yang memungkinkan nasabah memperoleh informasi selama 24 jam.

b) BSM Card (ATM & Debit Card), merupakan sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindahbukuan dana pada ATM BSM, ATM Mandiri, jaringan ATM Prima-BCA dan ATM Bersama, serta ATM Bankcard. BSM Card juga berfungsi sebagai kartu Debit yang dapat digunakan untuk transaksi belanja di seluruh merchant yang menggunakan EDC Prima-BCA

- c) BSM SUHC, adalah kartu prabayar dalam mata uang *Saudi Arabiyah Riyal* untuk memenuhi kebutuhan uang bagi jemaah haji dan umrah ataupun keperluan bisnis.
- d) Sentra Bayar BSM, merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan
- e) BSM Mobile Banking GPRS memudahkan Anda dalam melakukan transaksi perbankan dengan teknologi GPRS di ponsel Anda. Kini, dilengkapi fitur untuk melakukan transfer *real time* antar bank dengan biaya pulsa paling murah.
- f) BSM SMS Banking, merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.
- g) BSM RTGS, Jasa transfer uang valua rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.
- h) BSM Electronic Payroll, Pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman, dan fleksibel
- i) Pajak On-line BSM, Memberikan kemudahan kepada wajib pajak untuk membaayar kewajiban pajak (bukan dalam

rangka pembayaran pajak import) secara otomatis dengan mendebet rekening atau secara tunai.

- j) BSM *Intercity Clearing* adalah Jasa penagihan *warkat* (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima danan hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.
- k) BSM L/C adalah Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat Bank Syariah Mandiri sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau order-nya atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.
- l) Transfer Valas BSM, Transfer keluar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri. Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri ke nasabah BSM.

- m) Jual Beli Valas BSM, Pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh BSM dengan nasabah.
- n) Bank Garansi BSM, Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga menggunakan akad kafalah, di mana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu telah ditetapkan, pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
- o) SKBDN BSM (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (applicant) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau ordernya atau mengaksep dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.
- p) Transfer Lintas Negara BSM Western Union adalah jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara cepat (*real time on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (domestik).

- q) Kliring BSM adalah Penagihan *warkat* bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring*.
- r) Inkaso BSM adalah Penagihan *warkat* bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.
- s) Transfer Dalam Kota (LLG), Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.
- t) Pajak Import BSM Memberikan kemudahan kepada *importir* untuk membayar pajak barang dalam rangka *import* secara *on-line* sebagai syarat untuk mengeluarkan barangnya dari gudang kantor bea dan cukai.
- u) Referensi Bank BSM, surat keterangan yang diterbitkan oleh nasabah BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.
- v) BSM Standing Order, Fasilitas kemudahan yang diberikan BSM kepada nasabah yang dalam transaksi finansialnya harus memindahkan dana dari satu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya, nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.
- w) Reksadana Produk Reksa Dana Syariah yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI), jenis Reksa

Dana Saham (*equity fund*) yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh Manajer Investasi minimal 80% dalam *portofolio* Efek Saham Syariah.

x) BSM *Banc assurance*, penjualan produk asuransi melalui bank.

B. PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

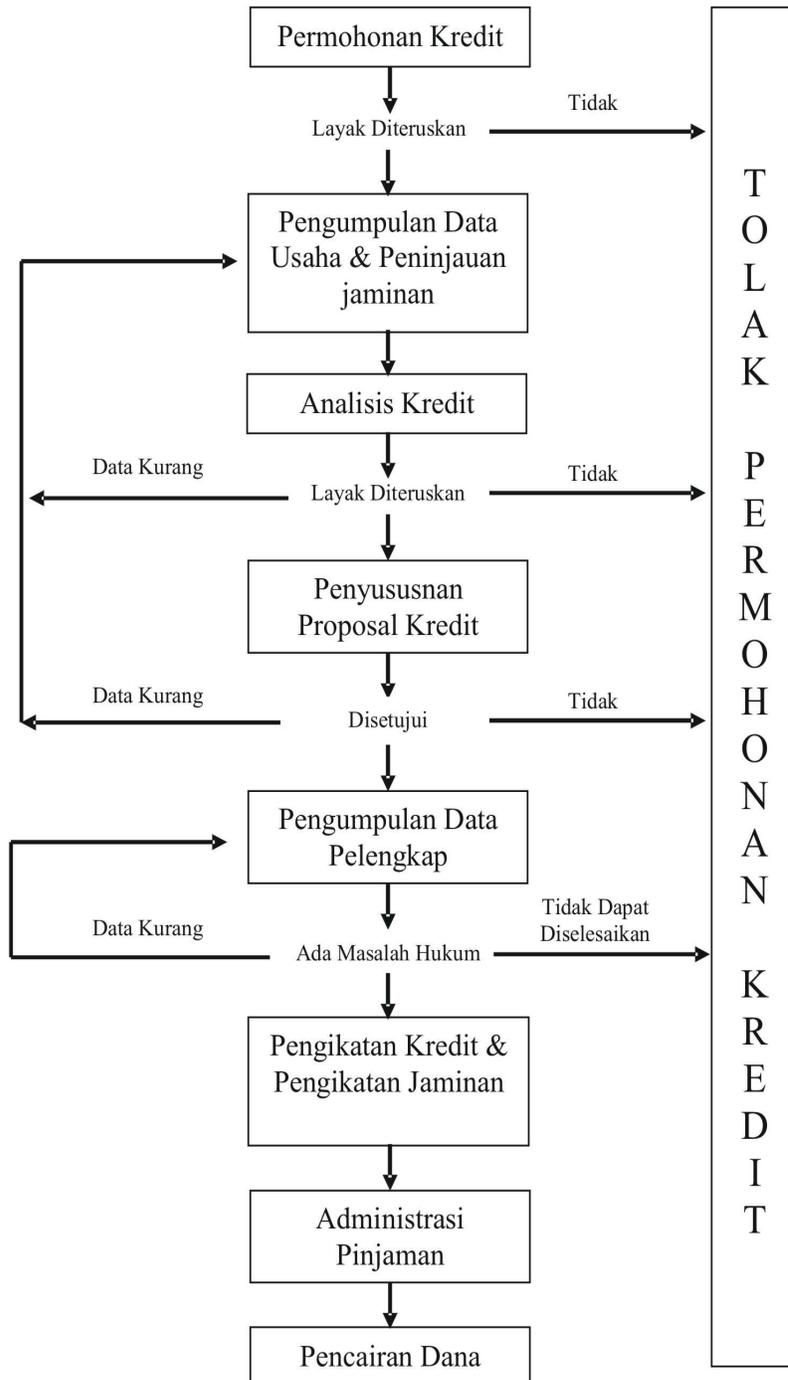
1. Aplikasi Penjaminan sebagai Pengamanan Pembiayaan *Murabahah* bagi Nasabah Perorangan

Prosedur pembiayaan termasuk salah satu kebijakan yang tersusun rapi yang bertujuan agar nasabah lebih mudah dalam memahami persyaratan yang harus dipenuhi dalam pengajuan permohonan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

Dari hasil wawancara pada tanggal 04 Mei 2009 dengan Bapak Janu Wiyanto *Account Officer* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Beliau menyatakan bahwa: "Secara garis besar kerangka kerja (*frame work*) proses pemberian kredit (pembiayaan) sebagai berikut. Calon debitur mengajukan permohonan ke bagian pemasaran (*Account Officer/AO*). AO akan melakukan kontak dengan calon debitur untuk mengadakan pengumpulan data usaha serta melakukan peninjauan terhadap agunan yang akan diberikan oleh calon debitur. Data tersebut kemudian dianalisis oleh AO yang dikenal dengan istilah analisis kredit. Hasil analisis tersebut akan dituangkan ke suatu proposal kredit untuk diajukan ke komite kredit (*Loan Committe*) untuk memperoleh persetujuan. Dan bila disetujui, AO mengumpulkan data pelengkap yang umumnya terdiri dari persyaratan legal sebelum pengikatan kredit/agunan dapat dilakukan. Setelah pengikatan dilakukan, bank akan mengadakan administrasi debitur sebelum mengadakan pendroppingan dana atau pembukuan fasilitas".

Proses dan prosedur permohonan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang terlihat pada gambar di bawah ini:

Gambar 4.2
 Proses Pemberian Pembiayaan
 Bank Syariah Mandiri Cabang Malang



Sumber: data sekunder Bank Syariah Mandiri

Pada tahap pertama, calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada PT. Bank Syariah Mandiri dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan (FPP) yang berisi surat permohonan dan data diri calon nasabah, antara lain:

- a. Nama
- b. Alamat
- c. No. Telepon
- d. Kedudukan dalam perusahaan
- e. Pernyataan pengajuan permohonan pembiayaan untuk diri sendiri/perusahaan

Keterangan untuk perusahaan:

- 1) Nama perusahaan
- 2) Bentuk hukum
- 3) Akta pendirian

Keterangan untuk diri sendiri:

- 1) Tempat / tanggal lahir
 - 2) Status sipil: kawin / tidak kawin
 - 3) Kartu penduduk: No. dan Tanggal
 - 4) Syarat perkawinan
- f. Keterangan lain
 - 1) Permodalan dan pemilik
 - 2) Susunan pengurus

- 3) Pembiayaan yang diminta
- 4) Tujuan penggunaan pembiayaan
- 5) Sumber pelunasan pembiayaan
- 6) Riwayat perusahaan
- 7) Keterangan mengenai usaha
- 8) Keterangan khusus
- 9) Jaminan

Setelah calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan (FPP), pihak Bank Syariah Mandiri melakukan pengumpulan data dan peninjauan jaminan guna analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan Bank Syariah Mandiri meliputi beberapa aspek analisis, yaitu:

a. Aspek *Character*

Karakter adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana itikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan. Karakter ini merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya tetapi kalau tidak memiliki itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Terkait dengan analisis terhadap karakter, Bapak Janu Wiyanto *Account Officer* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menyatakan bahwa: "Analisis terhadap karakter calon nasabah adalah salah satu analisis utama yang tidak bisa ditinggalkan, karena dalam analisis karakter ini Bank Syariah Mandiri mengetahui sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati."

Upaya untuk menilai/memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah dalam kaitannya dengan sifat, sikap, dan tata cara serta kemampuan pengembalian pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Riwayat hidup calon nasabah
- 2) Reputasi dan karakter calon nasabah dapat dinilai dari hasil *BI checking*.
- 3) Apakah calon nasabah pernah membuat masalah di bank lain dapat diperiksa di daftar hitam dan daftar debitur bermasalah/macet Bank Indonesia.
- 4) Apakah calon nasabah suka/sering melakukan spekulasi.
- 5) Bagaimana kemampuan calon nasabah dalam hal pengembalian pembiayaan.

b. Aspek *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh nasabah. Dalam kaitannya dengan pembiayaan *murabahah*, semakin besar modal yang dimiliki calon nasabah, maka bank akan lebih yakin dalam memberikan pembiayaan. Karena pada

prinsipnya pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur adalah sebagai pelengkap kebutuhan dana.

c. Aspek *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah dalam mengembalikan hutangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu. Terkait dengan pembiayaan *murabahah*, kemampuan nasabah dalam pengembalian hutang dapat dilihat dari:

- 1) Sumber pendapatan rutin nasabah, dapat dilihat dari laporan pendapatan yang pasti diperoleh dalam periode tertentu.
- 2) Sumber pendapatan sampingan nasabah, yaitu pendapatan lain nasabah selain pendapatan rutin.
- 3) Dapat juga dilihat dari nilai jaminan yang diberikan oleh nasabah.

d. Aspek *Collateral*

Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembayaran terhadap nasabah. Sebagai pengamanan pembiayaan Bank Syariah Mandiri menerapkan model penjaminan pembiayaan dengan jaminan sebagai alat pengamannya. Berkaitan dengan hal tersebut, Bank Syariah Mandiri Cabang Malang perlu menganalisis jaminan yang diberikan oleh UMKM.

Terkait dengan analisis jaminan Bapak Janu Wiyanto menyatakan bahwa: "*Collateral* dalam pembiayaan *Murabahah* bukanlah persyaratan yang mutlak harus dipenuhi oleh nasabah, namun jaminan tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ada dua jenis jaminan yang biasa digunakan yaitu: jaminan kebendaan dan *cash collateral*."

Tujuan utama dilakukannya analisis atas jaminan nasabah pada dasarnya adalah untuk mengukur nilai ekonomis barang jaminan dan aspek yuridis barang jaminan tersebut. Yang perlu diperhatikan dalam analisis aspek jaminan/agunan adalah:

- 1) Jenis jaminan dan tingkat marketabilitasnya.
- 2) Nilai taksasi
- 3) Lokasi
- 4) Status jaminan dan pengikatannya
- 5) Asuransi.

Secara umum jaminan di Bank Syariah Mandiri dibagi menjadi dua yaitu jaminan kebendaan dan jaminan non kebendaan dengan kriteria jaminan sebagai berikut:

- 1) Mempunyai nilai ekonomis dan dapat dipindahtangankan kepemilikannya

Maksudnya jaminan dapat diperjualbelikan secara bebas, memiliki nilai lebih besar dari limit pembiayaan yang diajukan, mudah dipasarkan tanpa mengeluarkan biaya pemasaran yang berarti, memiliki nilai stabil atau memiliki prospek nilai yang

baik, mempunyai manfaat ekonomis dalam jangka waktu lebih lama dari jangka waktu pembiayaan.

2) Mempunyai nilai yuridis

Maksudnya jaminan merupakan milik calon nasabah dan ada dalam kekuasaan calon nasabah, tidak dalam persengketaan, memiliki bukti-bukti kepemilikan yang sah, memenuhi persyaratan untuk diadakan pengikatan secara hipotik, fiducia ataupun jenis pengikatan yuridis lainnya.

Dari beberapa jenis jaminan yang umum digunakan oleh bank konvensional dan bank syariah, ada tiga jenis jaminan yang sering digunakan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam kaitannya dengan pembiayaan *Murabahah* pada nasabah perorangan, antara lain:

- 1) Sertifikat tanah dan bangunan (SHM, SHGB, Hak Guna Usaha, Hak Pengelola, Hak Pakai, Hak Atas Satuan Rumah Susun)
- 2) Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB)
- 3) Deposito

Proses penjaminan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ini sesuai dengan dalil al-Qur'an surat al-Baqarah:283:

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَقْبُوضَةٌ ۗ ۝۲۸۳ ﴾

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ
 اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهُ إِثْمٌ
 قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. al-Baqarah 283)

Landasan syariah lain yaitu Dari Aisyah, Rasulullah SAW pernah membeli bahan makanan sari seorang yahudi dengan hutang dan beliau memberikan baju besinya sebagai jaminan (H.R. Bukhari, Muslim dan Nasai).

Dari Abu Hurairah r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Siapa yang bangkrut (muflis), lalu krediturnya mendapatkan barangnya sendiri pada si bangkrut, maka kreditur itu lebih berhak untuk menarik kembali barangnya itu daripada lainnya” (H.R. Bukhari, Muslim, Tirmidzi, Nasai’ dan Ibnu Majah).

Selain itu penjaminan pembiayaan *murabahah* juga di atur dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000,

tentang *murabahah* yaitu pada bagian ketiga tentang Jaminan dalam *Murabahah*, yaitu:

- 1) Jaminan dalam *Murabahah* diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

e. Aspek *Condition of Economy*

Pada pembiayaan *Murabahah* analisis terhadap aspek kondisi ekonomi tidak berbeda dengan pembiayaan lainnya. Yang perlu diperhatikan dalam aspek *Condition of Economy* adalah:

- 1) Kebijakan pemerintah
- 2) Usia calon nasabah maksimal 55 th
- 3) Kondisi perekonomian calon nasabah

Dari analisis aspek ekonomi diharapkan pembiayaan memiliki manfaat sebagai berikut:

- 1) Manfaat pembiayaan terhadap peningkatan ekonomi umat

Secara makro ekonomi tujuan pembiayaan adalah mampu memberikan nilai tambah dan meningkatkan taraf ekonomi masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung.

Manfaat tersebut antara lain:

- a) Peningkatan ketersediaan barang dan jasa yang pada akhirnya dapat mencukupi kebutuhan masyarakat dalam harga yang terjangkau.
 - b) Terjadinya *multiplier effect* atas proyek yang dibiayai dalam bentuk peningkatan pendapatan masyarakat.
 - c) Perbaikan lingkungan hidup dan perbaikan distribusi pendapatan
 - d) Dan lain-lain,
- 2) Selain manfaat yang dapat diperoleh atas pemberian pembiayaan kepada berbagai sektor ekonomi terdapat pula dampak negatif yang ditimbulkan yaitu terjadinya perubahan perilaku sosial budaya yang negatif pada masyarakat sekelilingnya akibat adanya budaya baru yang masuk ke suatu daerah.

Pengaruh positif maupun negatif dalam aspek sosial ekonomi yang ditimbulkan berkenaan dengan pembiayaan yang akan diberikan harus dianalisis dengan cermat sehingga manfaat yang akan dihasilkan lebih besar dari pada mudharat yang akan ditimbulkannya.

Tahap selanjutnya adalah penyusunan laporan analisis dalam bentuk proposal pembiayaan. Dari proposal pembiayaan yang disusun, dapat diketahui bahwa pembiayaan yang diajukan oleh nasabah

disetujui atau tidak. Setelah penyusunan proposal pembiayaan, dilanjutkan pada proses pengumpulan data pelengkap. Jika permohonan pembiayaan disetujui oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, maka akan dilanjutkan pada tahap berikutnya yaitu pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan.

Dari hasil wawancara pada tanggal 09 Mei 2009 dengan Bapak Janu Wiyanto *Account Officer* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Beliau menyatakan bahwa: "Pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan adalah perjanjian antara kedua pihak yaitu Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sebagai pihak pertama dan nasabah sebagai pihak kedua, yang kemudian disetujui bersama dengan bukti berkas-berkas pembiayaan yang kedua pihak memilikinya. Pada proses pengikatan ini, pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Malang melakukan pengambil alihan atas penguasaan benda bergerak dan/atau benda tidak bergerak milik nasabah yang bertujuan untuk mendapat pelunasan terlebih dahulu daripada kreditor lainnya apabila benda bergerak tersebut dijual."

Setelah melalui beberapa prosedur pembiayaan di atas, dilanjutkan pada tahap terakhir yaitu pencairan pembiayaan. Selain sebagai akhir proses pemberian pembiayaan, tahap pencairan ini juga merupakan tugas baru bagi bank, yaitu bank melakukan *monitoring* dan *contgroling* terhadap pengembalian pembiayaan yang telah dicairkan. Sebelum dilakukannya pencairan pembiayaan, nasabah melakukan pembayaran atas biaya-biaya administrasi yang timbul dalam proses permohonan pembiayaan dan melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan, dengan rincian biaya administrasi yang ditanggung oleh nasabah berdasar limit pembiayaan yang diajukan oleh nasabah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Biaya Administrasi berdasar limit pembiayaan

Limit Pembiayaan	Biaya Administrasi
s.d. Rp 250 juta	Rp. 100.000
> Rp 250 juta s.d. Rp 500 juta	Rp. 250.000
> Rp 500 juta s.d. Rp 1 miliar	Rp. 500.000
> Rp 1 miliar s.d. Rp 2 miliar	Rp. 750.000
> Rp 2 miliar s.d. Rp 10 miliar	Rp. 1.000.000
> Rp 10 miliar s.d. Rp 25 miliar	Rp. 1.500.000
> Rp 25 miliar s.d. Rp 50 miliar	Rp. 2.000.000
di atas Rp 50 miliar	Rp. 2.500.000

Sumber: data sekunder Bank Syariah Mandiri diolah

Dalam pelaksanaannya setelah pencairan pembiayaan, Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam menangani pembiayaan terutama pembiayaan *Murabahah* telah melakukan prosedur yang telah ditetapkan. Hal ini merupakan wujud bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan, bank harus menerapkan prinsip kehati-hatian.

2. Upaya Strategis Bank Syariah Mandiri dalam Mengantisipasi Pembiayaan Bermasalah

Setiap usaha yang dilakukan selalu memiliki resiko, di mana resiko dalam pembiayaan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah *wanprestasi* atau kredit macet dalam perbankan konvensional.

Terkait kesehatan bank dalam pembiayaan Bpk Janu Wiyanto Menyatakan: "Salah satu indikasi bank dikatakan sehat apabila prosentase pembiayaan bermasalah yang terjadi maksimal 5% dari jumlah pembiayaan yang dikeluarkan. Di Bank Syariah Mandiri

Cabang Malang terjadi pembiayaan bermasalah sebesar 0,8% dari jumlah pembiayaan yang dikeluarkan.”

Dalam kaitannya dengan pelunasan pembiayaan, Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mengalami beberapa kendala yang sering muncul sehingga menghambat kelancaran pembiayaan. Adapun kendala-kendala itu antara lain:

1. Terhambatnya komunikasi dengan nasabah

Terhambatnya komunikasi bank dengan nasabah menyebabkan pihak bank kesulitan dalam memberikan informasi, peringatan, *monitoring*, dan *controlling* terkait pelunasan pembiayaan dan/atau informasi lain terkait pembiayaan yang telah dicairkan.

2. Lokasi tempat tinggal nasabah yang sulit dijangkau

Lokasi yang sulit dijangkau ini menyebabkan kurangnya interaksi secara langsung antara nasabah dengan bank, sehingga kemungkinan pihak bank mengalami kesulitan dalam melakukan analisa terhadap aspek *character* nasabah. Selain itu, sulit dijangkaunya lokasi tempat tinggal nasabah juga berpengaruh terhadap penilaian jaminan yaitu sulitnya akses bank dalam melakukan *survey* terhadap jaminan yang dijaminan oleh nasabah.

3. Adanya itikad buruk dari nasabah

Pada awalnya dalam pengajuan pembiayaan mengemukakan itikad baiknya mengapa ia mengajukan permohonan pembiayaan tersebut,

yaitu dengan memenuhi persyaratan-persyaratan pengajuan permohonan pembiayaan (seperti slip gaji, laporan penghasilan, SK, perkiraan pengeluaran, hutang di tempat lain, dan lain-lain). Tetapi beberapa waktu kemudian ketika nasabah merasa tidak mampu melunasi hutangnya, nasabah seakan lari dari tanggungjawabnya. Hal ini juga merupakan resiko yang berbahaya bagi kelancaran pembiayaan, meskipun tidak semua nasabah pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mempunyai itikad buruk.

4. Turunnya nilai jaminan

Adanya resiko penyusutan nilai jaminan disebabkan karena waktu, pemakaian, kerusakan, dan kemajuan teknologi. Hal ini menyebabkan pihak bank mengalami kerugian akibat tidak tercukupinya nilai jaminan untuk menutupi nilai pembiayaan yang diberikan.

Berkaitan dengan kendala yang dihadapi, maka ada beberapa upaya yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam rangka menjaga kelangsungan dan kelancaran pelunasan pembayaran pada pembiayaan *murabahah*, yaitu:

1. Melakukan komunikasi secara intensif

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang berupaya untuk tetap melakukan komunikasi secara intensif dengan nasabah, yaitu dengan melakukan pendekatan secara kekeluargaan kepada

nasabah, menghubungi melalui telepon, surat menyurat maupun *facsimile*. Komunikasi secara intensif yang dilakukan pihak bank bertujuan untuk memberikan informasi terkait pembiayaan yang telah dicairkan kepada nasabah, pelunasan pembayaran, penawaran produk baru, dan lain-lain. Hal ini sesuai dengan QS. al-'Ashr: 1-3, yaitu:

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾ إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكْفُورٌ ﴿٢﴾ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

"Demi masa, sesungguhnya manusia itu benar-benar berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal sholeh, dan nasehat-menasehati supaya menetapi kesabaran."(QS. Al-'Ashr 1-3)

2. Melaksanakan pembatasan lokasi

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang saat ini berupaya untuk lebih membatasi lokasi/tempat tinggal nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan. Hal ini dimaksudkan agar bank dapat menjangkau lokasi/tempat tinggal nasabah sehingga lebih mudah untuk bertemu secara langsung dan selanjutnya melakukan musyawarah atas masalah-masalah yang muncul dari pembiayaan yang dicairkan. Pembatasan lokasi ini juga mempermudah pihak bank dalam melakukan *survey* terhadap jaminan yang diajukan oleh nasabah. Selain itu, untuk mengantisipasi jauhnya lokasi/tempat

tinggal nasabah yaitu PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mendirikan Kantor Cabang Pembantu atau Kantor Kas. Hal ini bertujuan untuk mempermudah nasabah dalam melakukan pelunasan pembayaran atas pembiayaan yang telah dicairkan. Selain itu, pihak bank juga akan semakin mudah dalam melakukan *monitoring* dan *controlling* kepada nasabah.

3. Melakukan pemantauan terhadap nasabah

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang berupaya melakukan pemantauan kepada nasabah sejak pembiayaan dicairkan untuk menghindari resiko jika nasabah mempunyai itikad buruk. Pemantauan yang dimaksud seperti: *re-checking* terhadap persyaratan-persyaratan pembiayaan, administrasi, dan kelengkapan-kelengkapan lain. Hal ini sesuai dengan al-Qur'an surat al-Hujaraat ayat 6, yaitu:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنِ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا

بِجَهْلَةٍ فَتُصِيبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ ﴿٦﴾

"Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu." (QS. al-Hujaraat 6)

Pemantaun terhadap nasabah juga bertujuan agar tidak terjadi *side streaming* terhadap pembiayaan yang dicairkan. Pada prakteknya

pencairan pembiayaan dilakukan dengan perwakilan, yaitu pihak bank mencairkan pembiayaan dalam bentuk dana segar dan mewakilkan kepada nasabah untuk membeli objek pembiayaan. terkait dengan *side streaming* pihak bank meminta kepada nasabah untuk memberikan bukti pembelian barang sebagai objek pembiayaan, sehingga dapat meyakinkan bank bahwa pembiayaan yang dicairkan digunakan sesuai dengan perjanjian.

4. Lebih memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan jaminan

Untuk menghindari resiko penyusutan nilai jaminan, maka pihak bank perlu lebih memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan barang yang dijaminan tersebut, antara lain melakukan hal-hal di bawah ini:

- a. Analisa secara mendetail terhadap barang jaminan, baik dari kondisi fisik jaminan maupun non fisik (kelengkapan surat-surat, sertifikat, pajak, dan lain-lain).
- b. Membuat klausa-klausa khusus untuk lebih memperhatikan dan menegaskan kembali hal-hal mengenai jaminan.
- c. Melakukan pemantauan terhadap barang jaminan secara *continue* sehingga keberadaan dan keadaan barang jaminan diketahui secara pasti.
- d. Menjaga hubungan dan menjalin komunikasi dengan perusahaan asuransi di mana barang yang dijaminan itu diasuransikan

untuk lebih memperhatikan dan memantau keadaan barang jaminan.

5. Kebijakan *La Risywah*

Secara umum untuk mengantisipasi permasalahan-permasalahan yang muncul akibat pembiayaan bermasalah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang memberikan kebijakan *La Risywah* yaitu pejabat bank dilarang menerima suap dalam bentuk apapun dalam rangka pencairan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa data-data dari observasi, wawancara serta dokumentasi tentang penerapan penjaminan untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, sehingga diperoleh hasil seperti yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

3. Berkaitan dengan penjaminan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah perorangan, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang telah melakukan standard analisis terhadap jaminan yang akan diberikan, antara lain:

- a. Mempunyai nilai ekonomis, sehingga jika terjadi pembiayaan bermasalah memungkinkan jaminan tersebut diuangkan.
- b. Dapat dipindahtangankan kepemilikannya, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak.
- c. Mempunyai nilai yuridis, dapat diikat sehingga memiliki preferen.

Beberapa jenis jaminan pembiayaan yang sering digunakan dalam pembiayaan *murabahah* antara lain:

- a. Sertifikat tanah dan bangunan (SHM, SHGB, Hak Guna Usaha, Hak Pengelola, Hak Pakai, Hak Atas Satuan Rumah Susun)
 - b. Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB)
 - c. Deposito
4. Upaya penyelesaian atas pembiayaan bermasalah yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* bagi nasabah perorangan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah sebagai berikut:
- a. Melaksanakan pembatasan lokasi
 - b. Melakukan komunikasi secara intensif
 - c. Melakukan pemantauan terhadap nasabah
 - d. Lebih memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan jaminan
 - e. Kebijakan *La Risywah*

B. SARAN

1. Disarankan kepada pihak bank agar lebih meningkatkan pengamanan pembiayaan khususnya pada pembiayaan *murabahah*, karena melihat banyaknya nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah* memungkinkan resiko yang terjadi juga semakin besar.
2. Disarankan kepada peneliti selanjutnya lebih mengedepankan penelitian pembiayaan pada sektor riil.

DAFTAR PUSTAKA

Al- Quran al- Karim

Antonio, Syafi'i dan Karnaen Perwaatmadja. 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Penerbit Dana Bakti Wakaf, Yogyakarta.

Arikunto, Suharsimi. 1998. *Manajemen Penelitian*, cetakan kedua. Penerbit T. Rineka Cipta, Jakarta.

_____. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi V. Penerbit PT. Rineka Cipta, Jakarta.

Dermawan, Indra. 2006. *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Penerbit Pustaka Widyatama. Yogyakarta.

FE UIN Malang. 2009. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Edisi Revisi. Penerbit FE UIN Malang. Malang.

Gunawan, Rachmadi. 2006. Efektifitas Pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 melalui Penjaminan Kredit untuk UKM. *Skripsi*. Universitas Brawijaya Malang.

Hadits Syarif. 1997. Global Islamic Software Company

Jopie, Jusuf. 1997. *Panduan Dasar Account Officer*. Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.

Kasmir. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Lestari, Hilda. 2006. Efektifitas Penggunaan Jaminan dalam Rangka Menjaga Kelangsungan Pembayaran pada Pembiayaan Murabahah di PT. BNI Syari'ah Malang. *Skripsi*. Universitas Brawijaya Malang.

Ma'sum, M. Faisol. 2007. Proses Pengamanan Jaminan pada Pembiayaan (studi kasus pada BMT-MMU Sidogiri Pasuruan). *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Malang.

Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Penerbit PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.

Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*. Penerbit EKONISIA Kampus Fakultas Ekonomi UII. Yogyakarta.

_____. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Penerbit UPP AMP YKPN. Yogyakarta.

Muldjono, Teguh P. 2001. *Manajemen Perkreditan bagi Bank Komersil*. Penerbit BPFE. Yogyakarta.

Rahayu, Iin Tri dan Tristiadi Ardi Ardani. 2004. *Wawancara dan Observasi*. Penerbit Bayu Media Publising. Malang.

Rifa'i, Veithzal dan Andria Permata Veithzal. 2006. *Credit Management handbook*. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.

Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit CV. Alfabeta. Bandung.

Yayasan Penyelenggara Penterjemah dan Pentafsir al-Qur'an. 1998. *Al-Qur'al dan terjemahnya*. Penerbit CV. Aisyiah. Surabaya.

<http://www.syariahmandiri.co.id/> diakses 24 Maret 2009

<http://www.bi.go.id/NR/Boks2.pdf> diakses 1 Maret 2009

<http://www.opinimasyarakat.com> diakses 01 Maret 2009

<http://isbs.wordpress.com/2007/11/13/anuitas-angsuran-tetap/php> diakses 10

Oktober 2008