

**APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARI'AH MANDIRI (BSM)
CABANG MALANG**

SKRIPSI

Oleh:

**NURUL MAULIDAH
NIM: 04610047**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2009**

**APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARI'AH MANDIRI (BSM)
CABANG MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**

Oleh:

**NURUL MAULIDAH
NIM: 04610047**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2009
LEMBAR PERSETUJUAN**

**APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG
MALANG**

SKRIPSI

Oleh

**NURUL MAULIDAH
NIM:04610047**

**Telah Disetujui 21 Maret 2009
Dosen Pembimbing,**

**Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM
NIP. 150294653**

**Mengetahui:
Dekan,**

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828
LEMBAR PENGESAHAN**

**APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARI'AH MANDIRI CABANG
MALANG**

SKRIPSI

Oleh:

**NURUL MAULIDAH
NIM: 04610047**

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 4 April 2009

Susunan Dewan Penguji :

Tanda Tangan

- | | |
|--|------------------|
| 1. Ketua
<u>H. Ahmad Djalaludin, Lc.MA</u>
NIP. 150368783 | : () |
| 2. Sekretaris/ Pembimbing
<u>Ahmad Fahrudin A, SE., MM</u>
NIP. 150294653 | : () |
| 3. Penguji Utama
<u>Dr. Nur Asnawi, M.Ag</u>
NIP. 150295491 | : () |

Disahkan Oleh :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim..

Karya ini, saya persembahkan pada:

1. Bapak Junaidy dan Mamakku tercinta Suhartini.
2. Guru-guruku yang telah memberikan ilmunya kepadaku dengan penuh kesabaran dan ketelatenan.
3. Saudara-saudaraku Cholilurrahman, Faisol Haq, Mas Habi dan Irsadul Ibad. Keponakanku Ika dan Firda.
4. Teman-teman kost Sumber Sari Gg. 01 (Ulfa, Elya).
5. Teman-temanku, sahabat-sahabatku Fakultas Ekonomi angkatan 2004.
6. Sahabat-sahabati PMII khususnya Rayon Hatta.

Semoga kita semua termasuk orang-orang yang dapat meraih

Kesuksesan dan kebahagiaan dunia-akhirat.

Amieeen....

MOTTO

تُفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ اللَّهُ وَاتَّقُوا وَرَابِطُوا وَصَابِرُوا أَصْبِرُوا ءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

.“ Hai orang-orang yang beriman, Bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga (di perbatasan negerimu) dan bertakwalah kepada Allah, supaya kamu beruntung”

(Ali Imran: 200)

“Dengan kesabaran, kita tahu makna hidup yang baik”

(Umar ibn al-khaththab)

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini saya:

Nama : NURUL MAULIDAH

Nim : 04610047

Alamat: Pengaletan Jatirejo RT.004/ RW.006 Lekok Pasuruan 67186

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, dengan judul:

APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DI 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, 21 Maret 2009
Hormat saya,

Nurul Maulidah
NIM: 04610047

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim..

Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya yang telah melimpahkan hidayah serta anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan skripsi untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi SI dengan judul “Aplikasi 6C Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah di Bank Syari’ah Mandiri Cabang Malang. Shalawat dan salam kita haturkan kepada junjungan kita *asyrafurruslil athaib* Muhammad SAW yang telah mengajarkan kita tentang arti kehidupan yang sesungguhnya. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapat syafa’at beliau di hari akhir kelak. Amien...

Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik berkat jasa-jasa, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh *ta’dhim*, dari lubuk hati yang paling dalam penulis sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, terutama kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
2. Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA (Dekan Fakultas Ekonomi), Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM (Pembantu Dekan Bidang

Akademik), Dr. Nur Asnawi, M.Ag. (Pembantu Dekan Bidang Administrasi Umum), dan Dr. H. Muhammad Djakfar, SH. M.Ag. (Pembantu Dekan Bidang Kemahasiswaan).

3. H. Surjadi, SE., MM (Alm) selaku pembimbing Pertama penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Atas bimbingan, arahan, saran, dan motivasinya, penulis sampaikan *Jazakumullah Ahsanal Jaza'*.
4. Fahrudin Alamsyah, SE., MM selaku pembimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Atas bimbingan, arahan, saran, dan motivasinya, penulis sampaikan *Jazakumullah Ahsanal Jaza'*.
5. Eko Suprayitno SE., MM dan Umrotul Khasanah, S.Ag.,M.Si. selaku dosen pembimbing akademik selama penulis kuliah di Fakultas Ekonomi UIN Malang.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi UIN Malang, yang telah mendidik, membimbing mengajarkan dan mencurahkan ilmu-ilmunya kepada penulis. Semoga Allah melipat gandakan amal kebaikan mereka.
7. Dwi Pudji Widodo selaku *Branch Manager* BSM, Andri Prisanto selaku *Pengawas Kepatuhan*, Setia Budi selaku *Pelaksana Marketing Support* dan yang terakhir kepada Ahmad Muhajer selaku

Marketing Manager PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Malang.

8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu karena keterbatasan ruang yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Penulisan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan kepada beliau atas semua kebaikan, bimbingan dan pengarahan yang telah diberikan kepada penulis. Terakhir, penulis juga sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena di dalam penulisannya banyak sekali terdapat kekurangan dan kekeliruan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari semua pihak sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan karya ilmiah ini.

Semoga karya ilmiah yang berbentuk skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua, terutama bagi diri penulis sendiri. Amin...

Malang, 21 Maret 2009

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSEMBAHAN	v
M O T T O	vi
HALAMAN PERNYATAAN	vii
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK	xiii

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Batasan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6

BAB II: KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Kajian Teoritis	11
1. Perbankan Syari'ah	
a. Pengertian Bank Syari'ah	11
b. Cici-ciri Perbankan Syari'ah.....	13
c. Tujuan Perbankan Syari'ah	15
d. Fungsi Pokok Bank Syari'ah	16
e. Prinsip-prinsip perbankan Syari'ah.....	17
C. Analisis Pembiayaan.....	21
1. Pengertian Pembiayaan	21
2. Tujuan Pembiayaan.....	39

3. Fungsi Pembiayaan	39
4. Tujuan Analisis Pembiayaan	39
5. Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syari'ah.....	40
D. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	43
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	43
2. Landasan Syari'ah	44
3. Rukun-Rukun <i>Murabahah</i>	44
4. Syarat-Syarat <i>Murabahah</i>	45
5. Kelebihan dan Kekurangan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	45
6. Skema <i>Murabahah</i>	51
E. Teknis Pembiayaan <i>Murabahah</i>	52
F. Tujuan Penerapan Analisis 6C	53
G. Prosedur pembiayaan.....	54
H. Kerangka berfikir.....	60

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian.....	61
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian	61
C. Sumber dan Jenis Data.....	62
D. Metode Pengumpulan Data.....	63
E. Metode Analisis Data.....	65

BAB IV: PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian.....	68
1. Sejarah Bank Syari'ah Mandiri (BSM)	68
2. Sejarah BSM Cabang Malang.....	70
3. Visi dan Misi BSM	72
4. Struktur organisasi BSM.....	73

5. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan BSM	96
6. Produk-Produk BSM.....	99
B. Pembahasan Data Hasil Penelitian	110
1. Aplikasi 6C Dalam Analisis Pembiayaan	
<i>Murabahah</i> di BSM Cabang Malang	110
a. Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BSM	110
b. Aplikasi 6C Dalam Analisis	
Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BSM	115
2. Masalah Yang Timbul Dalam Aplikasi 6C Pada	
Analisis Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BSM Cabang	
Malang Serta Kebijakan Penyelesaian Masalah.....	132

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan.....	137
B. Saran	138

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1: Persamaan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	7
Tabel 2.2: Daftar Angsuran Nasabah Perbulan.....	115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 skema bai al-murabahah	39
Gambar 2.3: kerangka konseptual.....	48
Gambar 4.1: Struktur Organisasi BSM Cabang Malang	62
Gambar 4.2: Struktur Organisasi kantor Cabang Malang	63
Gambar 4.3: Alur Proses Permbiayaan.....	93

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Formulir Permohonan Pembiayaan (FPP)

Lampiran 2: Daftar Wawancara.

Lampiran 3: Struktur Organisasi Bsm Kantor Cabang Malang

Lampiran 4: Formulir Permohonan Pembiayaan Konsumtif

Lampiran 5: Dokumentasi (Foto)

ABSTRAK

Nurul Maulidah. 2009 SKRIPSI. Judul: "APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BSM CABANG MALANG

Pembimbing : Ahmad Fahrudin Alamsyah SE, MM.

Kata Kunci : Pembiayaan *Murabahah*, Analisis 6C.

Bank syari'ah didalam penyaluran dana disebut dengan pembiayaan. Sebelum pihak bank memutuskan calon nasabah atau perusahaan pemohon pembiayaan (*Murabahah*), apakah ditolak atau diterima, terlebih dahulu bank harus memperhatikan dan mempertimbangkan suatu prinsip atau kebijakan yang telah ada, prinsip atau kebijakan diantaranya adalah 6C. Ini penting karena untuk mengetahui keadaan calon debitur, apakah memang benar-benar dapat dipercaya dan mempunyai *I'tikad* baik untuk mengendalikan pinjamannya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis deskriptif, dengan tujuan 1) Untuk mendiskripsikan aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, 2) Untuk mendiskripsikan masalah-masalah apa yang timbul pada aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, serta kebijakan apa yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut.

Analisis 6C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic dan Constraint*) yang diterapkan oleh BSM Cabang Malang dalam menganalisis pembiayaan *murabbahah* benar-benar diterapkan dan analisis ini dalam prakteknya untuk lebih memfalidkan data, maka dikembangkan lagi dan ditambah dengan adanya analisis 7A. Adapun analisis 7A tersebut meliputi: Aspek hukum/legalitas, Aspek Manajemen, Aspek Teknik atau Produksi, Aspek Pemasaran, Aspek Keuangan, Aspek Jaminan, dan Aspek Sosial Ekonomi-AMDAL. Adapun kebijakan dari BSM Cabang Malang untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah: 1) Membaca permasalahan yang terjadi pada nasabah tersebut, apakah masih ada *i'tikat*/ kemauan untuk membayar. 2) Adapun untuk penyelesaian masalah tersebut pihak BSM mempunyai model-model penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Seperti: Penyehatan pembiayaan melalui *Rescheduling* dan *Restrukturing*, Penyelamatan pembiayaan melalui *Reconditioning*, dan yang terakhir adalah dengan cara penyelesaian pembiayaan melalui saluran hukum.

ABSTRACTION

Nurul Maulidah. 2009 THESIS. Title: "6C APLICATION OF MURABAHAH DEFRAYAL ANALYSIS AT BSM BRANCH OF MALANG

Advisor : Ahmad Fahrudin Alamsyah SE, MM.

Keywords : *Murabahah* Defrayal, 6C Analysis.

Channeled of found in Syari'ah bank is called defrayal. Before the bank decides the application of candidate client or company of defrayal (*Murabahah*) is refused or received, the bank had to pay attention and considered the principles or policies that have made, 6C is one of them. It is very important because the bank will know that the debtors can be really trusted and has good *I'tikad* to control their loan or not.

This research is qualitative research which is used descriptive analysis with purposes, 1) To describe 6C application of *Murabahah* defrayal analysis at BSM Branch of Malang, 2) To describe what the problems appear in 6C application of *Murabahah* defrayal analysis at BSM Branch of Malang, and also what kind of policy used to solve those problems.

Analysis of 6C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic dan Constraint*) which is applied by BSM Branch of Malang in analyzing *murabbahah* defrayal is really applied in it. Practically, this research is done to make the validity of data stronger, so that it is improved and added with 7A analysis. 7A analysis includes of: Law/ Legality Aspect, Management Aspect, Technique or Production Aspect, Marketing Aspect, Financial Aspect, Guarantee Aspect, and Social Economic Aspect-AMDAL. And, the policies which are used in BSM Branch of Malang to solve those problems are: 1) Try to understand the clients' problems, are they still have *i'tikat*/ wish to pay or not, 2) To solve those problems, BSM has saving and solving models as like: Improve the sanitation by *Rescheduling* and *Restrukturing*, Defrayal redumption by *Reconditioning*, and the last is solve the problem in a legal form.

المستخلص

نور المولدة. ٢٠٠٩ بحث جامعي. الموضوع: "تطبيق 6C في تحليل التمويل بالمراجعة في BSM مالانج".
المشرف: أحمد فخر الدين عالم شاه، الماجستير

كلمة الرئيسية: التمويل بالمراجعة ، تحليل 6C

البنك الشريعة في توفير المال يسمى بتكلفة. قبل أن يقرر البنك أن الزبون أو الشريكة التي تطلب التمويل (بالمراجعة) مردودا أو مقبولا، على البنك أن يهتم وينظر في المبدأ السياسة الموجودة ومن المبادئ والسياسات هي 6C هذا أمر ضروري لمعرفة حال مرشح المدين، هل هو أمين ولديه اعتقاد الحسن لضبط القرضة.

هذا البحث بحث كفي بتحليل وصفي، ويهدف إلى (١) لوصف تطبيق 6C في تحليل التمويل بالمراجعة في BSM مالانج، (٢) لوصف المشاكل الموجودة عند تطبيق 6C التمويل بالمراجعة في BSM مالانج، (٣) وما هي السياسية المستخدمة لحل المشاكل.

تحليل 6C (Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic and Constraint) التي يستخدمها BSM مالانج في تحليل التمويل بالمراجعة مستخدمة كاملة، وهذا التحليل في اجراء التطبيق لنيل أصدق البيانات أو المعلومات، ويتطور بزيادة تحليل 7A. أما تحليل 7A هي: جهة الحكومية، جهة الادارة، جهة الانتاج، جهة التسويق، جهة النقود، جهة الضمان، جهة الاجتماعية الاقتصادية - AMDAL. أما السياسات التي يستخدمها BSM مالانج لحل المشاكل فهي: (١) النظر في الزبون، هل لديه اعتقاد أو ارادة للدفع، (٢) أما لحل المشاكل فيستخدم BSM أساليب السلامة وانهاء مسألة التمويل. مثل: تجديد التكلفة بـ Restructuring و Rescheduling، اصلاح التكلفة بـ Reconditioning، والأخير هي انهاء التمويل بوسيلة الحكومة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya. Dan bank juga sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, dan lain-lain. (Kasmir,2000: 23).

Mobilisasi atau perputaran dana atau uang dari masyarakat mempengaruhi lajunya perekonomian ataupun pembangunan suatu negara. Dengan demikian kedudukan bank sangat diutamakan karena dalam perekonomian modern, dan suatu negara tidak lepas dari lembaga keuangan yaitu perbankan. Pelayanan perbankan menunjukkan manfaat masyarakat dan tidak ada masyarakat modern yang dapat mencapai kemajuan yang pesat bahkan dapat mempertahankan perkembangan kemajuan tanpa adanya bank, karena setiap transaksi masyarakat modern pasti selalu berhubungan dengan bank.

Dan perekonomian suatu negara akan dapat diukur sejauh mana pembangunan perbankan disuatu negara tersebut, mengingat lembaga

keuangan atau perbankan yang dapat memasuki seluruh lapisan masyarakat berada di desa maupun masyarakat yang berada di kota. Di Indonesia telah berkembang dua sistem perbankan yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. (Muhammad, 2000).

Bank syariah didalam penyaluran dana disebut dengan pembiayaan, yang dalam operasinya menggunakan bagi hasil, jual beli, dan sewa tidak menggunakan sistem bunga, seperti halnya bank konvensional (Antonio, 2001: 101). Demikian pula BSM salah satu bank syariah yang ada di Malang, dimana bank ini ikut serta dan peduli untuk mensyiarkan ajaran islam dan untuk mensejahterakan ekonomi masyarakat. BSM ini selain menyediakan produk-produk penghimpunan dana juga menyediakan produk-produk pembiayaan yang sangat bervariasi salah satunya adalah pembiayaan murabahah, dimana akad jual beli antara pihak bank dan calon debitur pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Sebelum pihak bank memutuskan calon nasabah atau perusahaan pemohon pembiayaan, apakah ditolak atau diterima, terlebih dahulu bank harus memperhatikan dan mempertimbangkan suatu prinsip atau kebijakan yang telah ada. Prinsip atau kebijakan diantaranya adalah 6C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of economic* , dan *Constraint*. Ini penting karena untuk mengetahui keadaan calon debitur,

apakah memang benar-benar dapat dipercaya dan mempunyai itikad baik untuk mengendalikan pinjamannya serta untuk memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa dana yang disalurkan akan kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

Biasanya setiap bank juga mempunyai kebijakan sendiri dalam penilaian setiap pembiayaan selain 6A yang telah diterangkan diatas. Misalnya metode analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 6A. Metode analisis 6A adalah metode analisis kredit yang lebih teliti, tepat, dan akurat. Berdasarkan ketentuan bank Indonesia, pihak bank (penerima kredit) untuk melaksanakan proyeknya dan pengembalian kredit yang diterimanya.

Pembiayaan murabahah yang sistemnya tidak menerapkan sistem bunga tetapi margin keuntungan, ada kemungkinan besar peluang terjadinya pembiayaan bermasalah yang mana si debitur tidak mampu membayar dan melunasi pinjamannya sesuai dengan waktu yang telah disepakati atau menunggak. Untuk itu diperlukan suatu prinsip yang tepat dalam mengantisipasi. Arti penting aplikasi 6C ini adalah untuk menekan timbulnya resiko pengembalian pembiayaan (angsuran) seminimal mungkin dengan cara menerapkan dengan baik dan tepat.

Menurut Kasmir ada beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi pada tingkat kemacetan pembiayaan, antara lain yaitu kurang teliti didalam menganalisis debitur, kurangnya pengawasan oleh pihak bank,

kurang mampu manajemen usahanya dan debitur yang tidak mempunyai itikad baik untuk membayar atau mengembalikan pinjamannya.

Adapun peneliti mengambil subyek penelitian di PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) cabang malang adalah karena PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) cabang malang menyalurkan pembiayaan murabahah dengan sistem dan posedur yang ada, dari data yang diperoleh dari BSM pusat ada peningkatan pembiayaan *murabahah* dari tahun 2006-2007 yaitu dari 4.188.687 pada tahun 2006 naik menjadi 5.180.333. hal ini menunjukkan bahwa BSM merupakan salah satu bank syariah yang dipercaya oleh masyarakat sebagai salah satu badan penyalur dana pembiayaan.

Tabel 1.1

Laporan Tahunan Pembiayaan BSM

Juta Rp

	Audited 31 Des 07	Audited 31 Des 08	Pertumbuhan	
			Nominal	(%)
1. Murabahah.	5.180.333	4.188.678	991.646	23.67
2. Mudharabah.	2.339.676	1.119.112	1.220.564	109.07
3. Musyarakah.	1.997.758	1.554.196	143.562	28.54
4. Lainnya.	808.607	552.761	255.845	46.28
Total	10.326.374	7.414.757	2.911.617	39.27

Sumber: BSM Pusat

Adapun keunggulan lainnya adalah BSM cabang malang juga sering mendapatkan penghargaan salah satunya adalah penghargaan dari *Banking Efficiency Award 2008* dan *the best Islamic financial institution in indonesia*. Selain itu kantor cabang malang yang berada dikota malang

semakin mempermudah peneliti untuk memperoleh data-data yang diperlukan.

Oleh sebab itu peneliti dan berkeinginan meneliti dalam rangka penyusunan skripsi di PT. Bank Syari'ah mandiri (BSM) Cabang Malang yang menyalurkan pembiayaan *murabahah* dengan sistem dan prosedur yang ada.

Melihat permasalahan-permasalahan diatas maka peneliti hendak melakukan penelitian dengan judul " **APLIKASI 6C DALAM ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARI'AH MANDIRI (BSM) CABANG MALANG**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM cabang Malang?
2. Masalah-masalah apa yang timbul dalam aplikasi 6C pada analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, serta kebijakan apa yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut?

C. Batasan Masalah

Di BSM Cabang Malang, untuk menganalisis pembiayaan *murabahah* selain analisis 6C yang digunakan untuk analisisnya dalam aplikasi sebenarnya juga diterapkan analisis 7A sebagai pelengkap analisis pembiayaan *murabahah*. Tetapi, dengan pertimbangan kompleksitas analisis yang akan dibahas nanti, maka kami perlu membatasi masalah pada analisis 6C saja.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan peneliti ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang.
2. Untuk mengetahui masalah-masalah apa yang timbul dalam aplikasi 6C pada analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, serta kebijakan apa yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Sebagai alat ukur keberhasilan perkuliahan dan dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk peneliti selanjutnya.

2. Bagi Praktisi

Hasil peneliti ini diharapkan untuk dijadikan sebagai informasi dan dapat dijadikan barometer, apakah aplikasi 6C yang telah diterapkan telah berjalan dengan baik atau tidak serta sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan bagi perbankan didalam aplikasi pembiayaan sehingga pembiayaan yang bermasalah dapat diatasi dan sebagai masukan.

3. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan dan pengalaman tentang praktek dalam pemberian pembiayaan sebagai bahan perbandingan dan menerapkan teori yang didapat dibangku kuliah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Empiris Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Eko (2005) dalam skripsinya yang berjudul "**Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Dan Mudharabah Pada Bank Syariah**" (studi kasus pada bank muamalat indonesia malang). Mendeskripsikan dengan pendekatan studi kasus. Kemudian menyimpulkan bahwa dalam aplikasinya, pembiayaan berdasarkan konsep murabahah dan mudharabah lebih kompleks permasalahannya kelebihan sistem pengendalian pada BMI terletak pada ikatan religius antara bank dengan nasabah yang memungkinkan terjadinya kerja sama yang baik antara kedua belah pihak, kelebihan lainnya adalah dalam segi pembinaan dan jaminan pembinaan tersebut dipisahkan untuk mengembangkan usaha nasabah dimana dalam jangka panjang, nasabah diharapkan akan menjadi mitra usaha BMI.

Fike Mai Mandasari (2008) dalam skripsinya yang berjudul "**Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Pada BPRS BHAKTI HAJI MALANG**" dengan metode kualitatif. Dan menyimpulkan bahwa secara umum BPRS BHM tidak memiliki pedoman kinerja, kebijakan pembiayaan maupun pengendalian secara tertulis. Melainkan berdasarkan pada arahan direksi sesuai dengan AD/ ART serta kaidah

perundangan yang berlaku dan hanya sedikit berdasarkan aturan tertulis, surat edaran, atau juklak pelaksanaan. Sistem pengendalian tercermin dalam struktur organisasi pembiayaan, usaha pengawasan dan pembinaan terhadap pembiayaan uang disalurkan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama peneliti	Judul	Metode	Hasil
1) Eko.M (2005) Universit as Islam Negeri (Uin) Malang.	Sistem Pengendalian Pembiayaan <i>Murabahah</i> Dan <i>Mudharabah</i> Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia Malang)	Deskriptif dengan studi kasus	Pembiayaan berdasarkan konsep <i>murahabah</i> dan <i>mudharabah</i> lebih komplek permasalahannya kelebihan sistem pengendalian pada BMI terletak pada ikatan religius antara bank dengan nasabah yang memungkinkan terjadinya kerja sama yang baik antara kedua belah pihak, kelebihan lainnya adalah dalam segi pembinaan dan jaminan pembinaan

			tersebut dipisahkan untuk mengembangkan usaha nasabah dimana dalam jangka panjang, nasabah diharapkan akan menjadi mitra usaha BMI
2) Fike Mai Mandasari (2008) Universitas Islam Negeri (Uin) Malang.	Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Pada BPRS BHAKTI HAJI MALANG	kualitatif	Secara umum BPRS BHM tidak memiliki pedoman kinerja, kebijakan pembiayaan maupun pengendalian secara tertulis. Melainkan didasarkan pada arahan direksi sesuai dengan AD/ART serta kaidah perundangan yang berlaku dan hanya sedikit berdasarkan aturan tertulis, surat edaran, atau juhlak pelaksanaan., sistem pengendalian tercermin dalam struktur organisasi pembiayaan, usaha pengawasan dan pembinaan terhadap

			pembiayaan yang disalurkan.
3) Nurul Maulidah (2009) Universitas Islam Negeri (Uin) Malang.	Aplikasi 6c Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Malang	Analisis kualitatif deskriptif	Dari analisis yang dilakukan, bahwa aplikasi 6C yang ada di BSM Cabang Malang adalah benar-benar diterapkan dan dilapangan analisis 6C itu dikembangkan lagi menjadi 7A(aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis produksi, aspek manajemen, aspek jaminan, aspek keuangan, aspek sosial ekonomis-AMDAL). Adapun permasalahan pembiayaan yang terjadi di BSM Cabang Malang telah

			diselesaikan dengan adanya model-model penyelamatan pembiayaan bermasalah.
--	--	--	--

Sumber : Data Diolah oleh Peneliti.

Berdasarkan pada penelitian terdahulu tersebut, maka perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dari segi judul "**Aplikasi 6c Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Malang**". Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan *Murabahah*. Penelitian menggunakan metode Analisis kualitatif deskriptif karena bertujuan untuk mendeskripsikan analisis yang dipakai dalam memahami aplikasi 6CS.

B. Kajian Teoritis

1. Perbankan Syari'ah

a. Pengertian Bank Syari'ah

Sesuai UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU no. 7 tahun 1992 tentang perbankan. Bank yang berprinsip syari'ah adalah bank

umum yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Prinsip syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan syariat islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana/ pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariat. Usaha bank syari'ah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan usaha patungan (*musyarakah*), jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (*ijarah*).

Menurut Sumitro (1996:5) bank syari'ah adalah bank yang dalam aktifitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas prinsip syari'ah yaitu jual beli dan bagi hasil.

Menurut Muhammad (2000:62) Bank syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, bank syari'ah adalah lembaga keuangan/ perbankan uang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Al-Hadist Nabi SAW.

Menurut Ascarya (2007:2) secara umum bank syari'ah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun dalam produk lainnya.

Diperkenankannya bank melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syari'ah (sistem bagi hasil), diharapkan akan dapat saling melengkapi dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Pendirian bank jenis ini akan dapat memberi pelayanan kepada sebagian masyarakat yang tidak bersedia memanfaatkan jasa bank konvensional. Dari pengertian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa bank syari'ah adalah bank yang melaksanakan aktifitas usahanya yang menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat didasarkan pada prinsip-prinsip syari'ah yakni mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadist dalam semua operasinya dengan imbalan bagi hasil, sehingga dalam memanfaatkan jasanya masyarakat merasa aman dan tenang.

b. Ciri-Ciri Bank Syari'ah

Bank islam sebagai yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah sesuai dengan ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadist, mempunyai ciri-ciri yang berbeda dengan bank konvensional.

Adapun ciri-ciri bank syari'ah menurut Sumitro (1996: 18-22) adalah:

- a) Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku (tidak rigid) dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar menawar dalam batas wajar.

- b) Penggunaan presentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindarkan, karena presentase bersifat melekat pada sisa hutang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
- c) Didalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syari'ah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti (*fixed return*) yang ditetapkan dimuka. Bank menerapkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) yang bergantung pada besarnya keuntungan.
- d) Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito/ tabungan, oleh penyimpan dianggap sebagai titipan, sedangkan bagi bank dianggap titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek yang dibiayai bank sehingga penyimpan tidak diperjanjikan imbalan yang pasti (*fixed return*).
- e) Bank islam tidak menerapkan jual beli/ sewa menyewa uang dari mata uang yang sama, yang dari transaksi tersebut dapat menghasilkan keuntungan.
- f) Adapun pos pendapatan berupa "Rekening Pendapatan Non Halal" sebagai hasil dari transaksi dengan bank konvensional yang tentunya menerapkan sistem bunga.
- g) Adanya Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang bertugas mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syari'ahnya.

- h) Produk-produk bank syari'ah selalu menggunakan sebutan-sebutan dengan istilah-istilah arab. Seperti *Al-Mudharabah*, *Al-Murabahah*, *Al-Musyarakah*, dan lain sebagainya.
- i) Adanya produk kredit tanpa beban yang murni bersifat sosial, dimana nasabah tidak mempunyai kewajiban mengembalikannya.
- j) Mempunyai fungsi amanah artinya berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap apabila sewaktu-waktu dana tersebut ditarik kembali sesuai dengan perjanjian.

c. Tujuan Bank Syari'ah

Menurut Sumitro (1996: 17-18) tujuan bank syari'ah adalah sebagai berikut:

- a) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermu'amalah secara islam, khususnya dalam bidang perbankan agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis asaha-usaha yang mengandung *gharar* (tipuan).
- b) Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi.
- c) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang usaha produktif yang lebih besar terutama kepada kelompok miskin.

- d) Untuk menanggulangi (mengentaskan) kemiskinan melalui program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, pembinaan konsumen, pengembangan modal kerja dan pengembangan usaha bersama.
- e) Untuk menjaga kestabilan ekonomi/ moneter pemerintah.

d. Fungsi Pokok Bank Syari'ah

Perbankan syari'ah memiliki fungsi yang hampir sama dengan perbankan konvensional hanya prinsip yang tidak sama. Adapun fungsi pokok utama bank syari'ah adalah:

- a) Sebagai manager investasi yang mengelola investasi atas dana nasabah dengan menggunakan akad *mudharabah* atau sebagai agen investasi.
- b) Sebagai investor yang menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan alat investasi yang sesuai dengan prinsip syari'ah dan membagi hasil yang diperoleh sesuai nisbah yang disepakati antara bank dan pemilik dana.
- c) Sebagai penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran seperti bank non syari'ah sepanjang tidak menyimpang dengan prinsip yang berlaku.

d) Dan mengemban fungsi sosial berupa pengelola dana zakat, infaq, shadaqoh, serta pinjaman kebijakan (Qordhul hasan) sesuai ketentuan yang berlaku.

e. Prinsip-Prinsip Perbankan Syari'ah

Menurut Antonio (2001:83) prinsip-prinsip dalam perbankan syari'ah terdiri atas:

1. Prinsip Bagi-Hasil (*Profil Sharing*)

Prinsip bagi hasil yang ada dalam perbankan syari'ah adalah sebagai berikut:

a) Al-Musyarakah

Al-Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/ expertise*) dengan kesempatan bahwa keuntungan dan resiko akan tanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

b) Al-Mudharabah

Al-Mudharabah ialah perjanjian antara pemilik modal (*shohibul maal*) dengan pengusaha (*enterpreneur*). Dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek/ usaha dan pengusaha bersedia untuk mengelola proyek tersebut dengan

pembagian hasil sesuatu dengan perjanjian. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal, kecuali apabila modal kerugian tersebut terjadi karena penyelewengan atau penyalahgunaan oleh pengusaha.

c) *Al-Muzaro'ah*

Al-Muzaro'ah adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik tanah dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada sipenggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (*persentase*) dan hasil panen.

d) *Al-Musaqoh*

Al-Musaqoh adalah kerjasama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana sipenggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, sipenggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.

2. Prinsip Jual Beli (*sale and purchase*)

Prinsip jual beli yang banyak dikembangkan oleh perbankan syari'ah adalah:

a) *Bai' al-murabahah*

Bai' al-murabahah adalah persetujuan jual beli suatu barang dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

b) *Bai' as-salam*

Bai' as-salam adalah jual beli yang dilakukan dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang telah disebutkan spesifikasinya, dan diantarkan kemudian.

c) *Bai' Al-istishna'*

Bai' Al-istishna' ialah jual beli barang yang dilakukan dimana penjual membuat barang yang dipesan pembeli dengan modal sendiri.

3. Prinsip Sewa (*Operational Lease And Financial Lease*)

prinsip sewa yang diterapkan dibank syariah adalah *al-ijarah*. *Al-ijarah* merupakan perjanjian antara pemilik barang dan penyewa yang membolehkan penyewa memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa sesuai dengan persetujuan kedua belah pihak. Setelah masa sewa berakhir, maka barang akan dikembalikan kepada pemilik.

4. Prinsip Jasa (*Fee-Based Services*)

a) Al-wakalah

Al-Wakalah ialah jasa penitipan uang atau surat berharga, dimana bank mendapatkan kuasa dari yang menitipkan untuk mengelolah uang atau surat berharga tersebut. Dalam hal ini bank akan memperoleh fee sebagai imbalannya.

b) Al-kafalah

Al-Kafalah adalah pemberian jaminan yang diberikan oleh bank sebagai penanggung (kafil) kepada pihak ketiga atas kewajiban pihak kedua (yang ditanggung, *makfuul'anhu* atau *ashil*).

c) Ar-Rahn

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut harus memiliki nilai ekonomis.

d) Al-Qardh

Al-Qardh merupakan suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dimana peminjam tidak berkewajiban untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman dan biaya adminitrasi.

e) Al-Hawalah

Al-Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

5. Prinsip Titipan/Simpanan (*Depository*)

Prinsip titipan/ simpanan yang banyak diterapkan di bank syari'ah adalah *al-wadiah*. *Al-wadiah* adalah perjanjian antara pemilik modal (termasuk uang) dengan penyimpan (termasuk bank) dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang dan atau uang yang dititipkan kepadanya.

C. Analisis Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam UU No 10 tahun 1998 tentang perbankan dijelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir,2000: 333).

Sedangkan menurut Muhammad (2005:17) pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya pembiayaan untuk membeli peralatan dan sebagainya. Kemudian adanya kesepakatan antara bank dan penerima pembiayaan (debitur) dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Dalam perjanjian tersebut tercakup hak dan kewajiban masing-masing termasuk jangka waktu dan nisbah bagi hasil yang diperoleh.

Untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang sulit dihindari tersebut, maka pihak bank syari'ah harus mengadakan suatu analisis untuk lebih tajam atau meyakinkan bahwa si debitur benar-benar dapat dipercaya dan mampu mengembalikan dalam tempo yang telah disepakati bersama. Jaminan agunan yang diberikan bukanlah suatu hal yang utama untuk dijadikan jaminan bahwa sidebitur dapat dipercaya, agunan hanyalah merupakan faktor tambahan, terutama untuk melindungi pembiayaan yang macet akibat bencana alam.

Analisis pembiayaan merupakan untuk menilai calon debitur, sehingga pihak bank dapat mengetahui kemauan dan kesanggupan dan berkeyakinan bahwa calon debitur dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan.

Dalam UU No 10 tahun 1998 telah menjelaskan bahwa dalam pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam

atas itikad baik dan kemampuan serta kesanggupan nasabah untuk melunasi utangnya/ mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian.

Prinsip analisis pembiayaan menurut Muhammad (2005:60) adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syari'ah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Prinsip analisis pembiayaan tersebut didasarkan atas rumus 6C, yaitu :

- a) *Character*, adalah sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- b) *Capacity*, adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan pengembalian pinjaman yang diambil.
- c) *Capital*, besarnya modal yang diperlukan nasabah.
- d) *Collateral*, jaminan yang telah dimiliki yang diberikan nasabah kepada bank.
- e) *Condition of economic*, adalah kondisi ekonomi makro
- f) *Constraint*, adalah hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

Sedangkan analisis penilain yang berdasarkan prinsip 6C dalam bukunya Kasmir (2000: 104) adalah:

1. *Character*

Character disini adalah watak atau sifat calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank syari'ah bahwa sifat atau watak dari debitur benar-benar dapat

dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang calon debitur baik pekerjaannya maupun kepribadiannya. *Charakter* merupakan ukuran untuk menilai "kemauan" nasabah untuk membayar pembiayaan. Orang yang memiliki karakter baik, akan berusaha semaksimal mungkin untuk membayar pembiayaannya.

Untuk menilai karakter ini memang sulit, karena masing-masing manusia mempunyai sifat atau watak yang berbeda satu sama lainnya. Oleh karena itu pihak bank atau bagian pembiayaan harus menguasai praktek untuk dapat mengetahui sifat atau watak dari pada calon debiturnya dan harus mempunyai pengalaman yang cukup dalam menilai karakter seseorang sehingga dapat mengambil kesimpulan tentang karakter calon debitur dengan benar.

Unsur-unsur *character*:

- a. Dapat dipercaya
- b. Akhlaknya baik
- c. Kemauan untuk membayar

Untuk mendapatkan gambaran tentang karakter, pihak bank dapat menempuh dengan berbagai cara yaitu, sebagai berikut: meneliti dari daftar riwayat hidupnya, meminta informasi

tentang debitur dari lingkungan sekitarnya, sebagaimana sikap kesehariannya dan lain-lainnya.

2. *Capacity*

Untuk menilai kemampuan calon debitur dalam membayar pembiayaannya, dapat dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan yang diperolehnya.

Pengukuran kapasitas dari calon debitur dapat diperoleh melalui beberapa pendekatan, antara lain:

- a. Pendekatan Historis, yaitu menilai nasabah dari sejarah usaha nasabah yang bersangkutan, apakah usahanya banyak mengalami kegagalan atau mengalami perkembangan yang semakin maju dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan Finansial, yaitu dengan menilai posisi neraca dan laporan perhitungan laba rugi untuk beberapa periode terakhir untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian serta resiko usahanya.

Unsur-unsur *capacity*:

- a. Kemampuan dalam berbisnis

- b. Kemampuan dalam mencari keuntungan.

3. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang berupa fisik (barang) maupun non fisik (surat berharga). Jaminan harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dicairkan secepat mungkin. Itupun kalau si debitur melakukan penyimpangan terhadap kesepakatan awal.

Unsur-unsur *collateral*:

- a. Mempunyai nilai lebih tinggi dari pada jumlah pembiayaan yang akan dianjurkan.
- b. Harus dilihat keabsahan barangnya.
- c. Memiliki nilai ekonomis, yakni jika dijual, laku dipasaran dan produktif.

4. *Capital*

Capital ini adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan dibiayai. Calon debitur wajib memiliki sejumlah dana guna dapat berpartisipasi dalam pembiayaan proyeknya. Penilaian terhadap permodalan sangat erat hubungannya dengan nilai modal yang dimiliki calon nasabah guna membiayai proyek yang akan dijalankan.

Sedangkan menurut Syafi'i Antonio, menyatakan bahwa sumber dana yang dimiliki oleh nasabah baik sendiri atau pihak lain. Dalam pembiayaan mudharabah modal tidak harus dimiliki oleh calon debitur. Bank dapat menyediakan 100% dana yang diberikan (2001:95). Namun seandainya debitur ingin menanamkan dananya maka debitur dapat berperan sebagai shohibul maal yang juga berhak mendapatkan keuntungan sebagai shohibul maal.

Besarnya kemampuan modal calon nasabah dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang dimiliki. Semakin besar perusahaan yang dimiliki, semakin mudah memperoleh data modal sendiri. Tapi untuk usaha kecil biasanya tidak mempunyai laporan keuangan maka pihak bank harus melakukan wawancara, dan kunjungan ke calon nasabah untuk menyusun sendiri perkiraan laporan keuangan sehingga diperoleh informasi tentang modal sendiri.

Unsur-unsur *capital*:

- a. Mempunyai sumber modal yang jelas dan tetap
- b. Penggunaa modal yang efektif

5. *Condition of economic*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga menilai bagaimana kondisi ekonomi sekarang dan dimasa yang akan

datang sesuai dengan sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pembiayaan untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu, harus melihat bagaimana prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang.

Penilaian terhadap kondisi ini untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu daerah sehingga dapat memberikan dampak, baik bersifat positif maupun negatif terhadap perusahaan yang akan dibiayai.

Unsur-unsur *condition*:

- a. Usahanya lancar
 - b. Mempunyai prospek kedepan yang baik
 - c. Kondisi perekonomian
6. *Constraint*, adalah hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

Sedangkan analisis 7A menurut Dendawijaya, 2005:92 adalah sebagai berikut:

1. Aspek Yuridis (Hukum)

Analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk meneliti ketentuan-ketentuan legalitas dari perusahaan atau badan hukum yang akan memperoleh bantuan kredit atau pembiayaan dari bank. Analisis ini meliputi berbagai subaspek sebagai berikut.

Analisis Aspek Yuridis (Hukum)

- I. Badan usaha
 1. Bentuk Usaha
 2. Nama Badan Usaha
 3. Pemegang Saham
 4. Anggaran Dasar Perusahaan
 5. Penanggung Jawab Perusahaan
 6. Status Usaha
 7. Bidang Usaha
 8. Domisili
- II. Izin-izin yang Harus Dimiliki
 1. Persetujuan Prinsip
 2. Izin Pengguna Tanah
 3. Izin Gangguan
 4. Izin Bangunan
 5. Izin Usaha Perdagangan
- III. Perjanjian-Perjanjian
 1. Perjanjian dalam Manajemen
 2. Perjanjian Lisensi Produk
 3. Perjanjian Penyediaan Bahan Baku
 4. Perjanjian Dagang Barang/ Jasa
 5. Perjanjian Pengalihan Saham

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk meneliti kemungkinan pangsa pasar yang dapat diraih bagi produk atau jasa yang diproduksi dari proyek yang dibiayai dengan kredit bank serta meneliti strategi pemasaran apa yang digunakan oleh investor atau pengelola proyek agar perusahaan/proyek dapat memenangkan persaingan yang cukup kompetitif. Dengan demikian, analisis yang dilakukan meliputi berbagai subaspek sebagai berikut.

Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

I. Luas dan Bentuk Pasar

1. Kebutuhan (*Demand*)
2. Penyediaan (*Supply*)
3. Jumlah dan Kapasitas Produsen
4. Jenis dan Sifat Konsumen
5. Cara Menghitung Besarnya Pasar
6. Daftar Skala Prioritas (BKPM)

II. Pangsa Pasar

1. Sebagian Pasar yang akan Dikuasai
2. Segmen Pasar dan Jenis Konsumen

III. Persaingan Usaha

1. Jumlah Saingan

2. Data Saingan

- a. Lokasi Usaha
- b. Daerah Pemasaran
- c. Kualitas Produk
- d. Harga Jual
- e. Pelayanan Pemasaran
- f. Piutang Dagang Saingan
- g. Teknologi yang Digunakan
- h. Purnajual

3. Saingan dari Barang Impor

IV. Rencana Pemasaran

1. Rencana Jenis Produk yang akan Dipasarkan
2. Rencana Volume Penjualan
3. Rencana Harga
4. Rencana Daerah Penjualan
5. Sistem Distribusi
6. Rencana Diskon Harga Dan Komisi
7. Rencana Promosi

3. Aspek Teknis

Analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk menilai seberapa jauh kemampuan pengelola proyek dalam mempersiapkan dan melaksanakan pembangunan proyek serta

kesiapan teknis perusahaan dalam melakukan operasinya kelak sebagai suatu *business entity*. Untuk itu, analisis di bidang teknis ini meliputi berbagai subaspek sebagai berikut.

Analisi aspek teknis

I. Lokasi Pabrik/ Pemilihan Lokasi

1. Faktor Bahan Baku
2. Faktor Pasar
3. Faktor Tenaga Kerja
4. Faktor Angkutan
5. Faktor Tanah

II. Bangunan

1. Bangunan Pabrik
2. Bangunan Gudang
3. Bangunan Kantor
4. Bangunan Prasarana

III. Sistem dan Alat Transportasi

1. Alat Transportasi Dalam Pabrik
 - a. *Overhead Crane*
 - b. *Fork Lift*
2. Alat Transportasi Di Luar Pabrik
 - a. Truk
 - b. Sedan, Jeep, Sepeda Motor

IV. Peralatan Kantor

1. Mesin Tik, Komputer, Dan Telepon
2. Faksimili, Mesin Fotokopi, Mesin Gambar

V. *Layout* Bangunan

VI. Bahan Baku Dan Bahan Penolong

1. Spesifikasi Bahan Baku
2. Sumber Bahan Baku
3. Syarat, Harga, Dan Pengiriman
4. Syarat Angkutan
5. Syarat Penyimpanan
6. Kontinuitas Bahan Baku

VII. Persediaan

1. Bahan Baku Dan Penolong
2. Barang Setengah Jadi
3. Barang Jadi

VIII. Persediaan

1. Mesin Produksi
2. Mesin Pembantu
3. Peralatan Pabrik
4. Tata Letak Mesin
5. Kapasitas Teknis (*Design*)
6. Cara Kerja Mesin

- 7. Rencana Produksi
- 8. Peralatan (*Maintenance*)
- 9. Suku Cadang
- IX. Proses Produksi
- X. Proses Percobaan (*Trial Production*)
- XI. Pembuangan Sisa Proses

4. Aspek Manajemen

Analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen pengelola proyek ataupun manajemen perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Penilaian dilakukan terhadap jenis serta bentuk manajemen pada saat proyek sedang di bangun (belum beroperasi) dan pada saat perusahaan sudah beroperasi.

Analisis pada aspek manajemen ini meliputi berbagai subaspek sebagai berikut.

Analisis Aspek Manajemen

- I. Struktur Organisasi
 - 1. Bagan Organisasi
 - 2. *Line And Staff Function*
- II. Uraian Tugas (*Job Description*)
- III. Sistem Dan Prosedur

IV. Kebutuhan Tenaga Kerja (Penarikan dan Penempatan
Tenaga Kerja)

V. Evaluasi Pribadi Pengusaha

5. Aspek Jaminan

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank. Agunan adalah Jaminan material, surat berharga, garansi risiko yang disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila nasabah/debitur tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan. Agunan dapat berupa barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan pembiayaan, dan barang lain, surat berharga atau garansi risiko yang ditambahkan sesuai agunan tambahan.

6. Aspek Keuangan

analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen pengelola proyek atau manajemen perusahaan dalam bidang keuangan. Penilaian dilakukan terhadap proyek yang masih dalam pembangunan dan proyek yang sudah berkembang menjadi perusahaan/ bisnis. Analisis yang dilakukan berbeda-beda tergantung kepada jenis

proyek, misalnya proyek baru, proyek perluasan, proyek rehabilitasi, diversifikasi produk, dan lain-lain.

Analisis pada aspek keuangan ini meliputi berbagai subaspek sebagai berikut:

Analisis aspek keuangan

1. penilaian data keuangan proyek

1) biaya proyek

- a. biaya investasi
- b. biaya modal kerja
- c. biaya prainvestasi

2. sumber pembiayaan

- a. modal investor (*equity*)
- b. kredit bank (*debt*)

3. kemampuan proyek

- a. proyeksi penjualan
- b. proyeksi arus kas
- c. proyeksi laba/ rugi
- d. proyeksi neraca
- e. *payback period*
- f. *net present value*
- g. *internal rate of return (IRR)*
- h. *profitability index*

4. Penilaian data keuangan perusahaan/ bisnis yang sudah beroperasi

Rasio-rasio dalam analisis kredit

1) *liquidity ratio*

a. *current ratio*

2) *leverage ratio*

a. *debt ratio*

b. *debt to equity ratio*

c. *times interest earned*

3) *activity ratio*

a. *inventory turnover*

b. *receivable ratio*

c. *total assets turnover*

d. *working capital turnover*

4) *profitability ratio*

a. *profit margin ratio*

b. *return on assets (ROA)*

c. *return on equity (ROE)*

7. Aspek Sosial Ekonomis-AMDAL

analisis pada aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk menilai sejauh mana proyek yang akan dibangun dan dibiayai dengan kredit bank memiliki value added yang tinggi dilihat dari sudut pandang

sosial maupun makro ekonomis, terutama dilihat dari pandangan pihak pemerintah dan masyarakat, seperti kesempatan kerja, penerimaan devisa, penghematan devisa, penggunaan bahan baku lokal, pendapatan negara dari segi pajak, kelestarian alam, dan lain sebagainya.

Analisis pada aspek sosial ekonomi ini meliputi berbagai subspek sebagai berikut.

Analisis Aspek Sosial Ekonomi

1. kesempatan kerja (*employment*)
2. penggunaan bahan baku lokal
3. menghasilkan devisa
4. penghematan devisa
5. penerimaan pajak bagi negara
6. subsidi dari negara
7. *tax holiday*
8. *backward and forward integration*
9. pemerataan usaha versus konglomerasi
10. dampak lingkungan

2. Tujuan pembiayaan

Menurut (Muhammad,2005:17-18) secara makro, pembiayaan bertujuan untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana bagi

peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan.

Sedangkan secara mikro, menurut Muhammad (2005:18) pembiayaan diberikan bertujuan untuk memaksimalkan laba, meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.

3. Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan tersebut, maka pembiayaan memiliki sebagai berikut menurut Muhammad (2005:19-21): meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang, menimbulkan kegairahan berusaha, stabilitas ekonomi, dan sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

4. Tujuan Analisis Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005: 59), tujuan analisis pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a) Untuk menilai usaha nasabah
- b) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c) Untuk menghitung pembiayaan yang layak

5. Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syari'ah

Dalam perbankan syariah, jenis pembiayaan akan diwujudkan dalam bentuk (Muhammad, 2005: 22-25):

a. Aktiva produktif, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan dengan prinsip:

1. Bagi hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*)
2. Jual beli (*Murabahah*, *salam*, dan *istishna*)
3. Sewa (*ijarah*, *ijarah Muntahiya Biltamlik/ wa iqtina*)
4. Surat berharga syari'ah (wesel, obligasi syari'ah, sertifikat dana syari'ah dan surat berharga lainnya).
5. Penempatan (penanaman dana bank syari'ah pada bank syari'ah lainnya).
6. Penyertaan modal (penanaman modal dalam bentuk saham)
7. Penyertaan modal sementara (penyertaan modal untuk mengatasi kegagalan pembiayaan dan atau piutang)
8. Transaksi rekening administratif (komitmen dan kontijensi berdasarkan prinsip syari'ah yang terdiri atas bank garansi, *akseptasi/ endorsemen, irrevocable letter of credit(L/ C)* yang masih berjalan, ekseptasi wesel impor atas L/C berjangka, dan garansi lainnya).
9. Sertifikat *wadi'ah* Bank Indonesia (SWBI).
10. Aktiva tidak produktif, dialokasikan dalam bentuk pinjaman *Qardh*.

Adapun jenis-jenis pembiayaan bank syari'ah menurut Karim (2006:231) adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan modal kerja syari'ah

Yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah. Jangka waktu untuk pembiayaan modal kerja ini maksimum adalah satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja ini dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan (Karim, 2006: 234)

Dalam pemberian pembiayaan ini perlu dilakukan analisis terlebih dahulu, yang meliputi jenis usaha, skala usaha, tingkat kesulitan usaha yang dijalankan dan karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.

2. Pembiayaan investasi syari'ah

Pembiayaan investasi syari'ah yaitu pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitas (penggantian mesin atau peralatan lama yang sudah rusak), modernisasi (penggantian menyeluruh mesin atau peralatan lama dengan yang baru yang tingkat teknologinya

lebih tinggi), ekspansi (penambahan mesin atau peralatan) dan relokasi proyek yang ada (pemindahan lokasi proyek atau pabrik secara keseluruhan). Jangka waktu pembiayaan ini maksimal 12 tahun (Karim, 2006:237).

3. Pembiayaan konsumtif syari'ah

Pembiayaan konsumtif syari'ah yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan (Karim, 2006:244)

4. Pembiayaan sindikasi

Yaitu pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar (Karim,2006:245).

5. Pembiayaan berdasarkan *take over*

yaitu pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syari'ah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syari'ah atas permintaan nasabah (Karim,2006: 248).

6. Pembiayaan *letter of credit* (L/C)

adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah (Karim, 2006: 252).

D. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *murabahah*

Dalam bank islam atau bank syariah, pembiayaan *murabahah* memegang kedudukan kunci nomor 2 setelah pembiayaan bagi hasil (*mudharabah*) dan *Musyarakah* karena nasabah sudah banyak mengetahui bahwa pembiayaan *Murabahah* hanya pembiayaan pelengkap syari'ah dan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang banyak diminati oleh nasabah di bank-bank syari'ah. Pembiayaan *murabahah* dapat diterapkan dalam penggandaan barang.

Menurut Warkum (1996: 36) *Murabahah* adalah persetujuan dengan akad jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama dengan pembayaran ditangguhkan 1 bulan sampai 1 tahun atau lebih. Persetujuan tersebut juga dapat dengan cara pembayaran sekaligus.

Adapun menurut M. Syafi'i Antonio (2001:101) dalam bukunya mengartikan bahwa *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini, penjual harus memberitahukan pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai

tambahan, dan menentukan lama pembiayaan, serta menentukan besarnya angsuran yang akan diangsur.

Sistem murabahah ini bisa dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan juga disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab Al-Umm, Imam Syafi'i menanamkan dengan istilah *Aamir Bisyy-Syira*.

2. Landasan Syari'ah

a) Al-Qur'an

الرَّبَّوْا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اَللّٰهُ وَاَحَلَّ

"...allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (Al-Baqarah:275)

مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنِ تِجْرَةٍ تَكُوْنُ اَنْ اِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ اَمْوَالِكُمْ تَاْكُلُوْا لَا

"...janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu". (An-Nisa':29).

3. Rukun pembiayaan murabahah (jual beli)

- a) Ada pembeli dan penjual
- b) Barang atau benda yang dibeli
- c) Lafad ijab dan Kabul (akad)

4. Syarat-syarat murabahah

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Antonio

(2001:102) antara lain adalah :

- a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak pertama harus bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip syarat dalam 1, 4, 5 tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan, yaitu:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan mengatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

5. Kelebihan Dan Kekurangan

Menurut Antonio (2001:106) Secara perbankan yang prinsipnya jual beli (*murabahah*) juga mempunyai kelebihan dan kekurangan yang harus kita ketahui diantaranya adalah :

Kelebihan :

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.

2. Sistemnya sederhana, maksudnya memudahkan penanganan administrasi.

Kekurangan:

1. Kelalaian Atau *default*, yakni nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi Harga komperatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya nasabah, maka bank tidak dapat menaikkan atau mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan Nasabah, barang yang dikirim bisa aja ditolak oleh nasabah karena berbagai alasan. Bisa jadi karena barangnya rusak dalam perjalanan sehingga bank mengalami resiko, oleh karena itu bank mencari pihak lain untuk menjual.
4. Dijual, karena bai' al-murabahah bersifat milik nasabah. Nasabah bebas melakukan kembali. Jika terjadi demikian, resiko default akan besar.

Pembiayaan telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/ DSN-MUI/ IV/ 2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah yaitu sebagai berikut (Wirduyaningsih,2005:132)

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b) Barang yang dijual belikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembeli ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f) Bank kemudin menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual-beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:

a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.

b) Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

c) Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.

- d) Dalam jual beli ini bank di bolehkan meminta nasabah untuk membaya uang muka disaat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

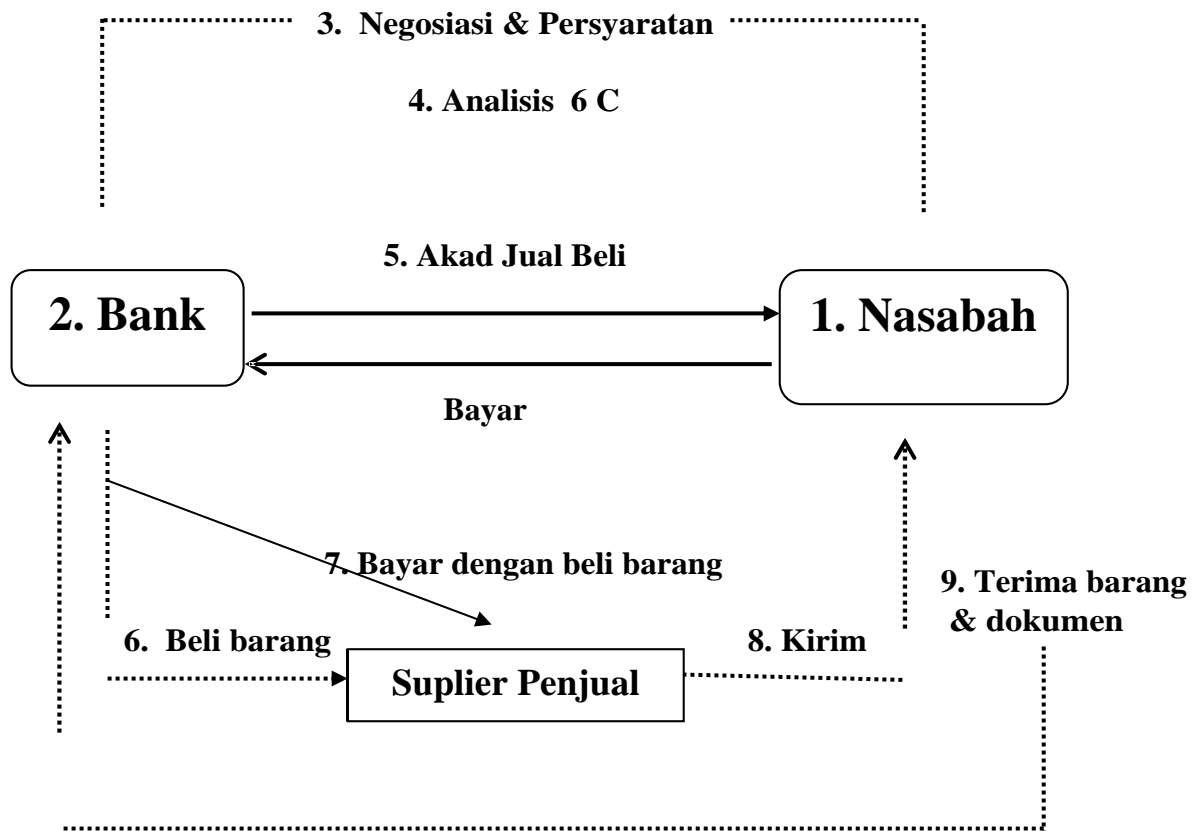
Dalam pelaksanaan murabahah ini, pihak bank di perolehkan untuk meminta jaminan yang dapat dipegang dari nasabah agar nasabah serius dengan pesanannya.

Utang yang dimiliki oleh nasabah adalah kewajiban yang harus dilunasi oleh nasabah kepada bank dalam fatwa juga ditentukan mengenai hal lain, bahwa apabila nasabah menjual kembali barang tersebut kepada pihak ketiga dalam keuntungan ataupun kerugian, nasabah tetap harus melunasi utang tersebut kepada bank. Pelunasan utang ini sesuai dengan kesepakatan yang telah telah disepakati baik mengenai jumlah harga maupun waktu pelunasannya. Meskipun penjualan barang tersebut oleh nasabah menyebabkan kerugian, nasabah tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian ini diperhitungkan.

5. Skema Bai' Al-Murabahah

Gambar 2.2

Skema proses murabahah



Sumber Muhammad Syafi'i Antonio, 2001: 107

Penjelasan:

Nasabah datang ke bank mengajukan pembiayaan untuk membeli barang, kemudian oleh pihak bank nasabah dimintai persyaratan yang ada, seperti: Pengajuan berkas-berkas seperti KTP, sertifikat, BPKB, surat KK dan surat nikah. Kemudian proses yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah adalah dengan cara menganalisis dengan analisis 6C (*character, capacity, capytal, collateral,*

condition of economic dan *constrain*). Kemudian setelah bank melakukan analisis 6C dan merasa data-data yang diberikan oleh nasabah sudah memenuhi persyaratan pembiayaan, maka pihak bank membeli barang dan pihak bank juga membayar uangnya ke *suplayer*. Setelah melaksanakan analisis 6C dan dinyatakan layak untuk mengajukan pembiayaan kemudian dilaksanakan akad jual beli dan bank membeli barang secara tunai ke *suplayer*. Setelah barang dipesan *suplayer* mengirim barang ke nasabah dan dokumennya diserahkan ke bank.

E. Teknis Pembiayaan Murabahah

Bagi prinsip ini, bank syariah dalam membeli barang/ jasa, kemudian menjualnya kepada nasabah, dengan mengambil keuntungan. Bank memberikan waktu tangguh bayar kepada nasabahnya selama 30, 60, 90 hari dalam jangka waktu lain yang disepakati bersama (Muhammad, 2000: 26).

Adapun mekanismenya pembiayaan murabahah, yaitu:

Bank menunjukkan nasabahnya sebagai agen pembelian barang yang dimaksud atas nama bank dan bank membayar harga barang tersebut. Pembayaran harga beli hanya sah bila dilengkapi *invoice, draft or bill, contirument delivery ordeo/* dokumen-dokumaen sejenis. dan harus memastikan bahwa :

- a) *Draft/ bill* tidak boleh kadaluwarsa (biasanya tidak lebih dari 14 hari setelah tanggal tertulis).
- b) Pembiayaan ganda harus dihindari.
- c) Bank selanjutnya menjual barang kepada nasabah pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga pembelian ditambah margin keuntungan dan menertibkan suatu murabahah note bernilai nominal sebesar harga jual yang dilunasi dengan tangguh tempo 30, 60, 90 hari atau jangka waktu lain yang disepakati bersama.
- d) Pada saat murabahah note jatuh tempo nasabah membayar pada bank dengan mendebit rekeningnya di bank yang bersangkutan atau kirim cek / *draft*.

F. Tujuan Penerapan analisis 6C

Tujuan utama penerapan 6C ini adalah sebagai berikut:

- a) Untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang nasabah untuk membayar kembali pinjamannya.
- b) Untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar aman dalam arti dana yang disalurkan pasti akan kembali.
- c) Untuk memastikan dan kebenaran data administrasi dibidang pembiayaan.

- d) Untuk menghindari penyelewengan baik internal maupun eksternal dalam mengelola dana yang telah ada.
- e) Untuk memajukan efisiensi didalam melaksanakan usaha dibidang pembiayaan dan mendorong tercapainya suatu rencana yang telah ditetapkan.

Karena apabila suatu pembiayaan yang tanpa di analisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan pihak bank. Karena dalam hal ini ada kemungkinan calon nasabah bisa saja memberikan data-data fakta sehingga pembiayaan tersebut yang sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Jika di dalam menganalisis salah akibatnya pembiayaan yang diberikan akan mengalami masalah.

G. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pemberian dan penilaian pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak dari bagaimana tujuan bank tersebut serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing.

Prosedur pembiayaan secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut (Kasmir, 2000: 110):

1) Pengajuan Berkas-Berkas

Dalam hal ini pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal kredit hendaknya yang berisi antara lain:

- a) Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta.
- b) Maksud dan tujuan, apakah untuk memperbesar omset penjualan atau peningkatan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik (perluasan) serta tujuan lainnya
- c) Besarnya kredit dan jangka waktu.
- d) Cara pemohon mengembalikan kredit, dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan kreditnya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya
- e) Jaminan kredit. Hal ini merupakan jaminan untuk menutupi setengah resiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak. Penilaian

terhadap jaminan ini harus teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu atau sebagainya

- f) Akte notaris. Ini untuk perusahaan yang berbentuk PT (perseroan terbatas) atau yayasan
- g) T.D.P (Tanda Daftar Perusahaan)
- h) N.P.W.P (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- i) Neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir
- j) Bukti diri dari pinjaman perusahaan
- k) Foto copy sertifikat jaminan
- l) Nomor rekening

2) Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit dibatalkan saja.

3) Wawancara Pertama

Merupakan penyediaan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap

seperti dengan bank yang diinginkan. Wawancara ini juga ingin mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat serileks mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

4) *On the spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemungkinan hasilnya dicocokkan dengan hasil wawancara 1. pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberi tahu pada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5) Wawancara kedua

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara satu dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung unsur kebenaran.

6) Keputusan kredit

Keputusan kredit dalam hal ini menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka akan dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit yang akan mencakup:

- a. Jumlah uang yang diterima
- b. Jangka waktu kredit
- c. Dan biaya yang harus dibayar.

Keputusan ini biasanya merupakan keputusan team. Begitu juga dengan kredit yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.

7) Penandatanganan akad kredit/ perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit, maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit tersebut, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan :

- a. Antara bank dengan debitur secara langsung atau
- b. Dengan melalui notaris.

8) Realisasi kredit

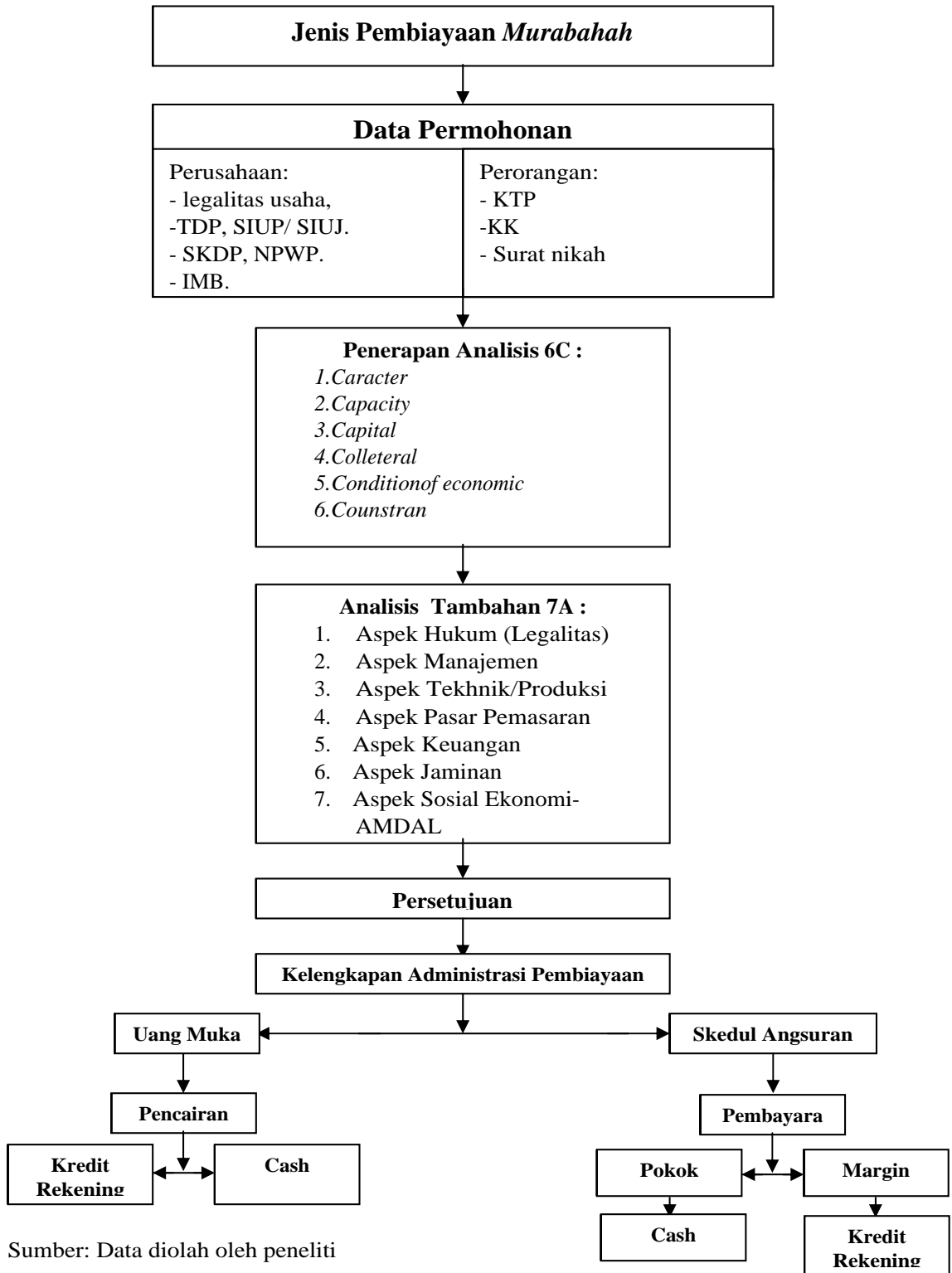
Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9) Penyaluran dan penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit yaitu :

- a. Sekaligus
- b. Atau secara bertahap.

H. Kerangka Berfikir.



Sumber: Data diolah oleh peneliti

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) cabang Malang, yang berlokasi di Jl. Basuki Rachmad No. 8 Malang 65111.

B. Jenis Dan Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif menurut Suharsini Arikunto (1996:21) adalah suatu penelitian yang hanya menggambarkan keadaan dari obyek yang akan diteliti sehubungan permasalahan obyek yang akan dibahas. Penelitian kualitatif menurut Denzin dan Lincoln (1987) dalam Moelong (2005:5) adalah penelitian yang menggunakan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.

Adapun metode deskriptif menurut Nadir (1988:63) adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Sedangkan menurut Hasan (2000:13-14) penelitian deskriptif adalah penelitian yang mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi termasuk tentang hubungan-hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh suatu fenomena. Jadi, penelitian ini berusaha untuk mendiskripsikan aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan murabahah yang ada di BSM Cabang Malang dan juga Untuk mendiskripsikan masalah-masalah apa yang timbul dalam aplikasi 6C pada analisis pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, serta kebijakan apa yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut.

C. Sumber Dan Jenis Data

Berdasarkan sumber pengambilannya, data dapat dibedakan menjadi (Hasan, 2000: 82) :

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan atau peneliti atau orang yang bersangkutan yang memerlukan yang memerlukannya. Dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari BSM cabang Malang. Data primer diperoleh langsung dari bank syariah mandiri cabang malang yakni dari hasil wawancara dengan kepala devisi pembiayaan dan marketing pembiayaan BSM cabang Malang.

2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu. Data sekunder disini berupa struktur organisasi BSM cabang malang, dalam penerapan analisis 6C dalam pembiayaan murabahah.

Data berdasarkan sifatnya dapat dibedakan menjadi (Hasan, 2002: 83):

- a. Data Kualitatif, yaitu data yang tidak berbentuk bilangan .
- b. Data Kuantitatif, yaitu data yang berupa angka-angka bilangan.

Kedua data tersebut digunakan dalam penelitian ini. Data kualitatif disini berupa keterangan-keterangan yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak bank dan struktur organisasi BSM cabang malang.

D. Metode Pengumpulan Data

Menurut Arikunto (2005:100) metode pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Cara menunjuk pada sesuatu yang abstrak, tidak dapat diwujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi hanya dipertontonkan penggunaannya.

Adapun pengumpulan data menurut Nadir (1988:221) adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.

Jadi dapat dikatakan bahwa metode pengumpulan data adalah cara-cara atau langkah-langkah yang dilakukan untuk memperoleh data yang dapat menunjang atau mendukung penelitian.

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

a. Dokumentasi

Menurut Arikunto (2002:206) dokumentasi adalah metode yang dipakai untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, agenda dan lain sebagainya. Data ini berupa: faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, menu atau dalam bentuk laporan program. Dari dokumen-dokumen yang ada peneliti akan memperoleh data tentang sejarah berdirinya BSM, struktur organisasi, *job deskription*, visi dan misi, kegiatan operasionalnya, serta penerapan analisis 6C dalam analisis pembiayaan *murabahah* di BSM cabang Malang.

b. Wawancara

Wawancara atau *interview* menurut Bungin (2006:134) adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman

(*guide*) wawancara. Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait yaitu *Branch Manajer* dan karyawan BSM dengan maksud untuk mendapatkan informasi dan melengkapi data yang diperoleh melalui observasi. Data ini dapat berupa data tentang gambaran umum Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

c. Observasi

Observasi atau pengamatan menurut Bungin (2002:134) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian, data-data penelitian tersebut dapat diamati oleh peneliti. Dalam arti bahwa data tersebut dihimpun melalui pengamatan penelitian dengan menggunakan panca indra. Peneliti melakukan pengamatan langsung dalam kegiatan penerapan pelaksanaan penerapan analisis 6C pada pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

E. Metode Analisis Data

Analisis data menurut Moleong (2000) dan Hasan (2006:97) adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat ditemukan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.

Analisis data ini merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian, karena melalui analisis tersebut maka:

- a) Data dapat diberi arti makna yang berguna dalam memecahkan masalah-masalah penelitian.
- b) Memperlihatkan hubungan-hubungan antara fenomena yang terdapat dalam penelitian.
- c) Bahan untuk membuat kesimpulan serta implikasi-implikasi dan saran-saran yang berguna untuk kebijakan penelitian selanjutnya.

Dalam penelitian ini, pengolahan data dilakukan dengan menggunakan metode analisis data kualitatif. Yaitu analisis yang tidak menggunakan model matematika, model statistik dan ekonometrika atau model-model tertentu lainnya. Analisis data yang dilakukan terbatas pada teknik pengolahan datanya, seperti pada pengecekan data dan tabulasi, dalam hal ini tersedia, membaca tabel-tabel, grafik-grafik atau angka-angka yang tersedia, kemudian melakukan uraian dan penafsiran (Hasan,2000:98).

Adapun menurut Bodgan dan Biklen (1982) dan Moleong (2005:248) analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milanya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskan, mencari dan yang

dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Dari pengertian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa analisis data kualitatif adalah proses mengorganisasikan, mengurutkan data dan memilih-milah data tersebut menjadi satuan yang dapat dikelola, kemudian melakukan analisis dengan tanpa menggunakan model matematika, statistika ataupun ekonometrika, dan selanjutnya menguraikan dan menafsirkan data tersebut.

Proses analisis data dilakukan dengan tahapan sebagai berikut : dimulai dengan menelaah seluruh data yang diperoleh dari berbagai sumber, diantaranya dari hasil wawancara, dokumen pribadi, dokumen resmi dan internet. Data tersebut dibaca dan dipelajari serta ditelaah. Kemudian tahapan berikutnya adalah dengan melakukan reduksi data yang dilakukan dengan jalan melakukan abstraksi. Abstraksi disini merupakan usaha untuk membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada didalamnya. Langkah selanjutnya adalah menyusunnya dalam satuan-satuan yang kemudian dikategorisasikan pada langkah berikutnya. Tahapan akhir dari analisis data adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data, kemudian dilanjutkan dengan tahap penafsiran data dan mengolah hasilnya dengan menggunakan metode analisis data kualitatif.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian

1. Sejarah Bank Syari'ah Mandiri (BSM)

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 syari'ah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syari'ah atau dengan membuka cabang khusus syari'ah.

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, Bank Exim 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 menggabungkan 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.

2. Sejarah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Malang

Berdirinya BSM cabang 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.

3. Visi dan Misi Perusahaan

Visi: "Menjadi Bank Syari'ah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha"

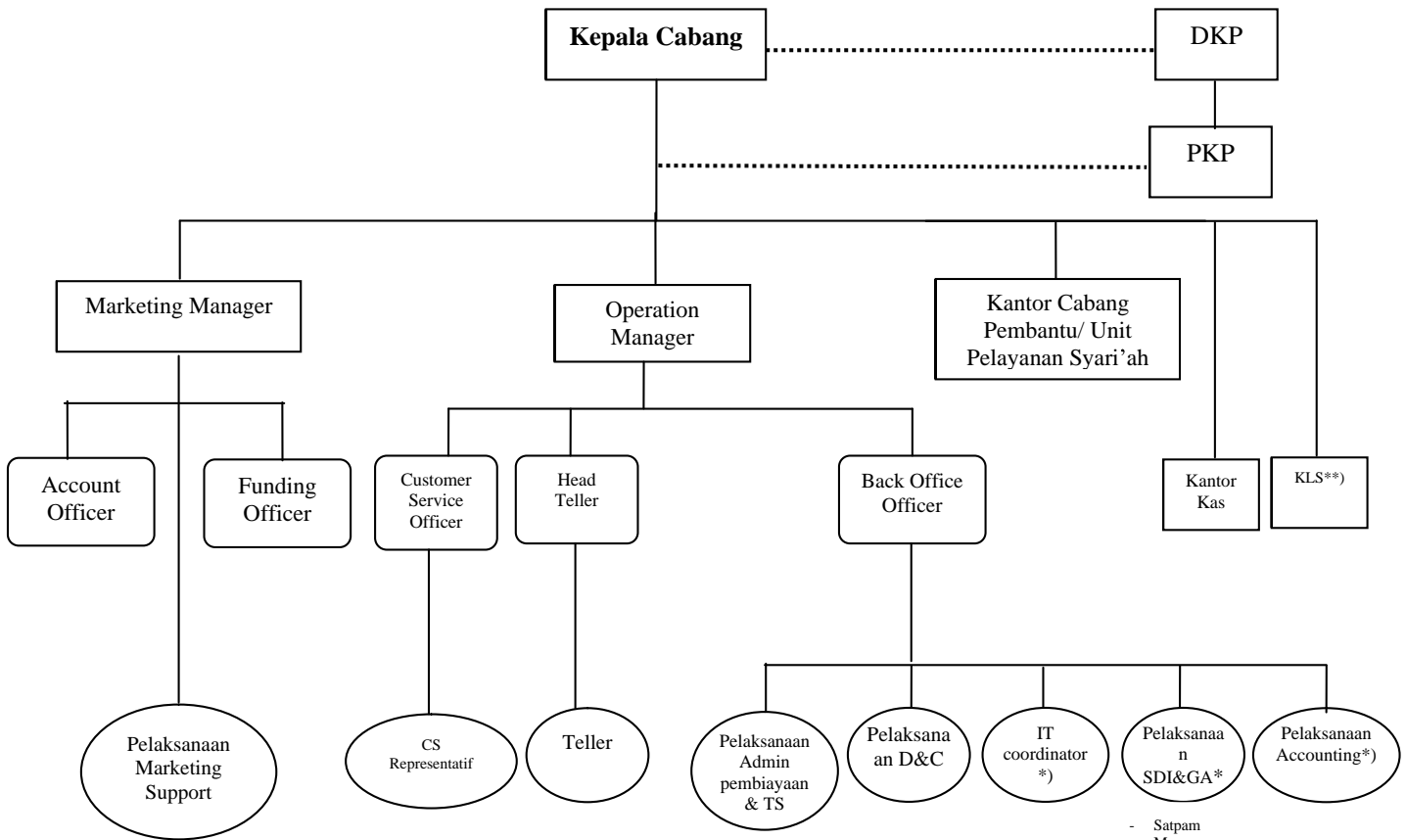
Misi:

- a) Menciptakan suasana pasar perbankan syari'ah 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 tenwujudnya 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.

4. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Cabang Kelas II

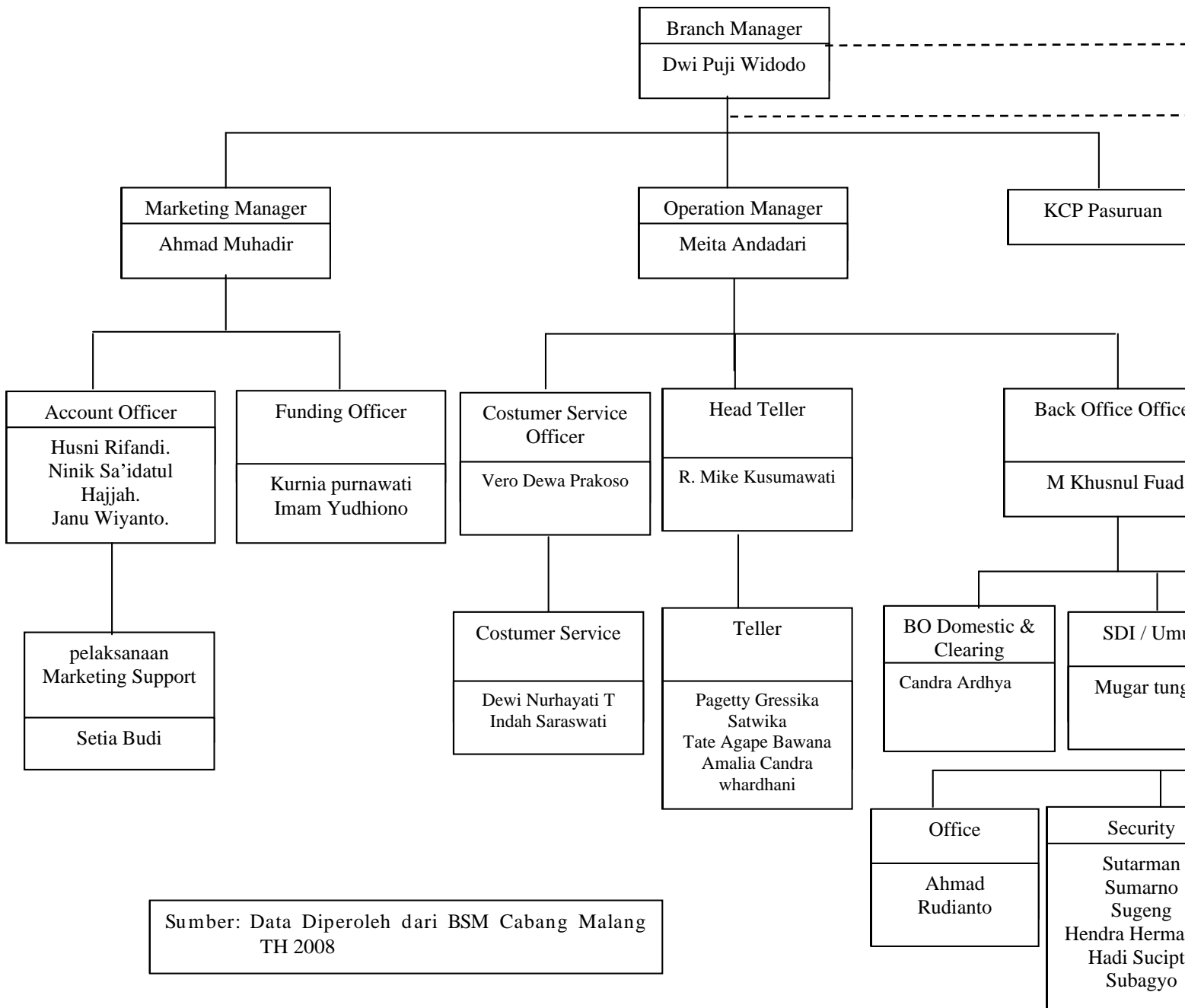


Sumber : Bank Syari'ah Mandiri

- Satpam
- Messenger
- Driver
- Office Boy

Catatan :

- *) Termasuk melayani KCP/KK/KLS dibawah koordinasi Cabang ybs.
- ***) Konter layanan syari'ah (kantor setingkat KK)



Sumber: Data Diperoleh dari BSM Cabang Malang TH 2008

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

1) 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 lancer 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 terkait.
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.

2) Manajer Pemasaran

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

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

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

- q) Melaksanakan pengumpulan data/ informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia usaha setempat untuk dijadikan pengembangan usaha cabang.
- r) Memberikan bantuan terhadap pelaksanaan *Audit Intern/ Ekstern* khususnya yang berkaitan dengan bidang pemasaran dan melaksanakan pelurusan atas penyimpangan yang ditemukan oleh auditor.
- s) 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.
- t) Membina, melatih, dan mengarahkan pegawai agar mampu mengembangkan kemampuan, motivasi, dan disiplin kerja dalam rangka meningkatkan *profesionalisme*.
- u) Menegakkan disiplin dan meningkatkan dedikasi pegawai bidang pemasaran dengan memberi contoh yang baik dalam segala bidang.
- v) Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai dalam bidang pemasaran.
- w) Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/ strategi yang akan dilakukan.

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

3) Manajer Operasional

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

- f) Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.
- g) 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.
- h) Mengkoordinir dan memastikan terselenggaranya *filling* dokumen pembiayaan (*legal file*) secara tertib dan aman.
- i) Memastikan pencapaian target operasional Cabang.
- j) Berkoordinasi dengan bagian lain dalam memecahkan/ menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.
- k) Mengusulkan penyempurnaan Pedoman Operasional Bank atau ketentuan lainnya kepada Pimpinan Cabang.
- l) Menjaga kebersihan dan kerapian di lingkungan kerjanya.
- m) 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.
- n) Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai di bidang operasi.

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

4) Pengawas Intern dan Kepatuhan

a) Kebijakan/ Peraturan:

1. Memastikan kebijakan intern, prosedur operasional atau peraturan lainnya telah tersedia di Cabang.
2. Memastikan bahwa kebijakan/ ketentuan Kantor Pusat telah disosialisasikan.

b) Operasional

1. Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian serta keabsahan bukti-bukti pendukungnya (dengan *proofsheets*).

2. Memastikan kebenaran posting transaksi pada AS-400.
3. 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).
4. 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.
5. Menilai kesesuaian pelaksanaan tugas masing-masing pegawai dengan *job description*.
6. Melakukan pemantauan atas tindak lanjut rekomendasi Auditor (baik SKAI-DPI atau auditor ekstern), maupun rekomendasi dari unit kerja Kantor Pusat lainnya.
7. Melakukan pengawasan terhadap penyimpangan dan pengamanan *back up data*.
8. Memastikan bahwa keamanan dan kebersihan ruang computer telah memadai.

c) Pembiayaan

1. Memastikan bahwa proses pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan/ ketentuan intern bank.

2. Memastikan bahwa semua pembiayaan telah mendapatkan persetujuan pejabat berwenang.
3. Memastikan kebenaran administrasi pembiayaan yang diberikan
4. Memastikan kelengkapan dan keabsahan legal dokumen.
5. Memastikan bahwa fisik jaminan telah dikuasai oleh bank dengan aman dan sesuai dengan nilai dan lokasinya.

d) Umum

1. Memonitor absensi pegawai
2. Memastikan bahwa hak pegawai telah dipenuhi/ dibayar sesuai ketentuan.
3. Memastikan kecukupan sarana logistic dan sumber daya insani serta pemanfaatannya telah dilakukan secara efektif dan efisien.
4. Memastikan pengelolaan arsip Cabang telah berjalan sesuai dengan ketentuan
5. Menyimpan, membuat daftar *file*, dan bertanggung jawab atas bukti/ *file* pembukuan yang telah dilakukan pemeriksaan.

e) Pelaporan

1. Membuat laporan insidental apabila terjadi hal-hal khusus yang perlu dilaporkan (kasus)

2. Secara mingguan membuat laporan kepada Kepala Cabang atas temuan/ penyimpangan yang terjadi
3. Setiap bulan membuat laporan kepada unit kepatuhan atas temuan/ penyimpangan yang bersifat prinsipil.

5) *Marketing Officer dan Assistant Marketing*

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

- h) Menerima dan memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan nasabah
- i) Melakukan investigasi melalui wawancara, bank *checking*, pemeriksaan setempat, trade and *market checking*.
- j) Membuat surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
- k) Melakukan pengawasan dan membantu nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati
- l) Melaksanakan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
- m) Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergoong kolektabilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
- n) Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian kolektabilitas lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
- o) Melakukan koordinasi kerja dengan analis.
- p) Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpangan dana atas nasabah-nasabah/ investor yang telah disolisitasi dan kesuksesan dalam pemberian pinjaman.
- q) Secara terus-menerus berupaya meningkatkan kemampuan/ pemahaman produk-produk Bank Syariah Mandiri dan tata cara

pelayanannya, termasuk syarat-syarat di masing-masing jenis produk.

- r) Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
- s) Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerja
- t) Mengimplementasikan budaya SIFAT.
- u) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

6) *Customer Service*

- a) Memberikan penjelasan kepada nasabah/ calon nasabah atau investor mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat-syarat maupun tata cara prosedurnya
- b) Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan investor
- c) Melayani permintaan cek atau *bilyet iro*
- d) Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran, baik rekening giro maupun tabungan
- e) Melayani penutupan rekening giro atas permintaan investor sendiri karena ketentuan bank (yang telah disepakati investor) maupun karena peraturan Bank Indonesia
- f) Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari investor

- g) Melayani investor yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekeningnya
- h) Melayani investor dalam hal permintaan '*standing order*' atau intruksi pembayaran berjangka lainnya
- i) Melayani investor yang menginginkan pindah ke cabang lain
- j) Melayani nasabah dalam hal ada permintaan *advice*/ tembusan rekening giro
- k) Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa bank seperti transfer, inkaso, pemindah- bukuan antar rekening nasabah, *auto save*, surat referensi bank, dan sebagainya.
- l) 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.
- m) Memberikan usulan-usulan kepada manajer pemasaran untuk perbaikan pedoman/ ketentuan tentang pelayanan kepada nasabah/ investor.
- n) Menyelenggarakan administrasi kartu-kartu yang diperlukan untuk pelayanan kepada nasabah/ investor.
- o) Mengimplementasikan budaya SIFAT
- p) *Input data customer facility*
- q) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan

7) Administrasi Pembiayaan

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

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

8) SDI dan Umum

- a) Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari)
- b) Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai
- c) Mentatausahakan dan membayar penggantian uang kesehatan pegawai
- d) Mentatausahakan cuti tahunan pegawai
- e) Mentatausahakan pembayaran gaji pegawai
- f) Mentatausahakan pemberian pinjaman pegawai
- g) Mensosialisasikan peraturan perusahaan dan ketentuan-ketentuan bidang ketenagakerjaan kepada seluh pegawai cabang
- h) Membuat analisis kebutuhan pegawai seluruh unit kerja dikaitkan dengan kondisi usaha yang telah dibuat akurat
- i) Membuat rencana pendidikan pegawai dan memastikan bahwa pendidikan dan pelatihan pegawai telah terlaksana dengan baik
- j) Melaksanakan rotasi/ mutasi pegawai sesuai dengan keperluan atasan

- k) Membuat Laporan Personalia Cabang ke Kantor Pusat
- l) Membuat *procfing* 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.
- m) Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri secara optimal
- n) Memberikan masukan kepada atasan untuk perbaikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan personalia
- o) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

9) Teller

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

- c) Bersama-sama manajer operasional:
 - 1. Menghitung persediaan uang yang ada di brankas teller
 - 2. Pada awal/ akhir hari membuka/ menutup *brankas teller*
- d) Melayani penyetoran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- e) Melayani penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat dengan memperhatikan batas wewenang yang dimilikinya.
- f) Membuka (*posting*) mutasi kas secara benar melalui terminalnya
- g) Menyerahkan cek/ *bilyet giro*, slip penarikan kepada manajer operasional untuk diperiksa
- h) Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas *vigget* Bank Syariah Mandiri)
- i) 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
- j) Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan
- k) Melaksanakan *sign-on* dan *sign-off* secara tertib pada pagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal (*work station*)
- l) Mencetak mutasi kas pada sore hari melalui AS-400 dan mencocokkan dengan tiket-tiketnya.

- m) Bersama-sama manajer operasional melaksanakan *cash opname* setiap akhir bulan
- n) Menampung usul/ saran nasabah/ investor dan diteruskan kepada manajemen operasional untuk ditidaklanjuti
- o) Memberikan usulan perbaikan pedoman/ ketentuan yang berkaitan dengan pelayanan kas pada manajer operasional
- p) Menjaga kerahasiaan *password* yang menjadi wewenangnyanya
- q) Menjaga ketertiban dan keamanan system kompresisasi secara fisik maupun administrasi
- r) Menjaga kebersihan lingkungan kerjanya
- s) Mengimplementasikan budaya SIFAT
- t) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

10) Back Office

- a) Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer keluar/ masuk maupun nota debit keluar/ masuk setiap akhir hari.
- b) Memeriksa kebenaran/ kecocokan antara fisik bkanko nota kredit/nota debit dengan kartu persediaan.
- c) Mem-*file* berkas-berkas transfer.
- d) Menerima warkat kliring berupa cek/ *bilyet* giro bank lain, nota kredit/nota debit dari petugas terkait.

- e) Melakukan penyerahan warkat ke bank Indonesia.
- f) Menerima penyerahan kliring penerimaan dari bank Indonesia.
- g) Meyakinkan bahwa rekening perantara yang digunakan untuk transaksi kliring telah bersaldo nihil pada akhir hari kerja.
- h) Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ ketentuan yang berhubungan dengan kliring kepada manajer operasional/ kepala cabang.
- i) Melayani dan menata usahakan transaksi inkaso keluar dan masuk.
- j) Melayani dan menata usahakan hasil inkaso.
- k) Membuat daftar inkaso yang masih *outstanding* setiap akhir bulan.
- l) Mengimplementasikan budaya SIFAT.
- m) Melaksanakan tugas-tugas lainya yang ditunjuk atasan.

5. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan

a. Budaya Bank Syari'ah Mandiri

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

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

b. Data Yuridis

1. Ijin Prinsip

Surat gubernur BI No. 1/5/GBI/UPPB tanggal 30/08/1999.

2. Ijin Usaha

SK gubernur BI No.1/24/KEP.GBI/1999 tanggal 25/10/1999.

3. Akte Pendirian

- a) No. 29 tanggal 19 Mei 1999 di buat oleh notaris Sucipto. SH.,
- b) No.76 tanggal 26 Agustus 1999 dibuat notaris Sucipto. SH.,
- c) Keputusan menteri republik Indonesia No. C - 12120 HT
01.04 tahun 1999.
- d) Keputusan menteri republik Indonesia No. C - 16495 HT
01.04 tahun 1999.

4. Tanggal beroperasi

PT. Bank Syari'ah Mandiri mulai beroperasi pada tanggal 1
November 1999.

c. Dewan Pengawas Syari'ah

Ketua: Prof. KH Alie Yafie.

Anggota: Prof. Dr. H. Agil Husin Al-Munawar. MA.

Anggota: Dr. H. Muhammad Hidayat, MBA.

d. Prinsip-Prinsip Oprasional 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.

6. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri

A. Pendanaan

1) **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*.

- 2) **Tabungan Simpatik BSM**, simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.
- 3) **Tabungan BSM**, simpanan dalam mata uang rupiah dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* yang penarikan dan setoran dapat dilakukan setiap saat selama jam kas buka.
- 4) **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*).
- 5) **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*.
- 6) **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*.

- 7) **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.
- 8) **Deposito BSM**, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- 9) **Deposito BSM Valas**, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- 10) **Giro BSM Euro**, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

11) 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.

12) Giro BSM Valas, sarana penyimpanan dana dalam mata uang *US 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.

13) 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.

14) 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.

B. Pembiayaan

- 1) 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.

Dari data yang diperoleh dari BSM pusat yang ada peningkatan adalah pembiayaan *murabahah* dari tahun 2006-2007 yaitu dari 4.188.687 pada tahun 2006 naik menjadi 5.180.333. hal ini menunjukkan bahwa BSM merupakan salah satu bank syariah yang dipercaya oleh masyarakat sebagai salah satu badan penyalur dana pembiayaan.

- 2) 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.

- 3) **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*.
- 4) **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*.
- 5) **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*.
- 6) **Pembiayaan Dana Berputar BSM**, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarakah* yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan *riil* nasabah.

- 7) **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.
- 8) **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 *independen (independently controlled warehouse)*.
- 9) **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.

- 10) **Gadai Emas BSM**, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau emas berdasarkan akad *qardh wal ijarah*.
- 11) **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*.
- 12) **Pembiayaan Isthisna BSM**
- 13) **Qardh**, Merupakan pinjaman kebajikan (bebas margin/ bagi hasil), Bank hanya membebankan biaya administrasi kepada nasabah sebagai komisi pelayanan *cost as service fee*.
- 14) **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*.
- 15) **Hawalah**
- 16) **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.

C. Produk Jasa

- 1) Call BSM
- 2) BSM Card (ATM & Debit Card)
- 3) BSM SUHC
- 4) Sentra Bayar BSM
- 5) BSM Mobile Banking GPRS
- 6) BSM SMS Banking
- 7) 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.
- 8) BSM *Electronic Payroll*, Pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman, dan fleksibel
- 9) 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.
- 10) BSM *Intercity Clearing*
- 11) BSM L/C

- 12) 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.
- 13) 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.
- 14) 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.
- 15) 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.

16) Transfer Lintas Negara BSM Western Union

17) Kliring BSM

18) Inkaso BSM

19) Transfer Dalam Kota (LLG), Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.

20) Pajak Import BSM

21) Referensi Bank BSM, surat keterangan yang diterbitkan oleh nasabah BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.

22) 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.

23) Reksadana

24) BSM *Bancassurance*.

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian.

1. Aplikasi 6C Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah di BSM

Cabang Malang.

a. Pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang.

Dalam pemberian pembiayaan *murabahah* kepada nasabah, BSM Cabang Malang mengategorikannya menjadi dua jenis pembiayaan, diantaranya adalah;

- 1) Dalam hal kebutuhan pembiayaan nasabah “pembelian barang modal” untuk investasi (baru maupun penambahan).

Yaitu suatu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bertujuan untuk pembelian barang-barang modal dan jasa guna *rehabilitasi modernisasi, ekspansi, relokasi* usaha atau pendirian usaha baru. Seperti:

- a) Usaha Pertanian: Pembiayaannya antara lain adalah untuk peralatan pengolahan tanah, seperti pembibitan, pemupukan, pembelian alat-alat pertanian. Kredit pembelian alat penyemprotan hama, kredit pembelian alat bajak sawah dan kredit perluasan lahan pertanian.
- b) Usaha Perindustrian: Pembiayaan yang dapat diberikan oleh BSM Cabang Malang adalah untuk pembelian alat-alat industri dan perbaikan tempat usaha.

- c) Usaha Perdagangan: Pembiayaan yang diberikan untuk alat penjualan perbaikan dan perluasan usaha.
 - d) Usaha Jasa: Pembiayaannya adalah untuk pembelian kendaraan bermotor untuk sarana usaha jasa.
- 2) Bisa juga untuk Modal Kerja, namun terbatas pada barang – barang yang bisa diperjualbelikan.

Yaitu fasilitas *murabahah* yang membiayai suatu kegiatan yang bersifat produktif, dimana pembayaran kembali dari fasilitas kredit ini diharapkan berasal dari laba yang diperoleh. Pada dasarnya pengembalian pembiayaan tersebut tidak termasuk akan mengganggu usaha itu sendiri. Seperti:

- a) Usaha Pertanian: pembiayaan yang dapat diberikan BSM Cabang Malang kepada usaha pertanian ini apabila digunakan untuk membiayaan pembelian bahan-bahan yang langsung untuk pertanian dan perdagangan dari hasil pertanian yang belum diproses dan pembiayaan untuk pemeliharaan tanaman yang menghasilkan.
- b) Usaha Perindustrian: Pembiayaan yang dapat diberikan adalah untuk pengolahan bahan mentah sampai barang jadi.
- c) Usaha Perdagangan: Pembiayaan yang dapat diberikan adalah untuk pembelian dan penjualan barang-barang.

d) Usaha Jasa: pembiayaan yang diberikan untuk pembiayaan operasi bengkel, penjahit, transportasi, jasa mengolah tanah atau kredit yang membiayai ongkos tenaga kerja suatu usaha yang bersifat produktif dan kredit biaya pengangkutan barang produksi.

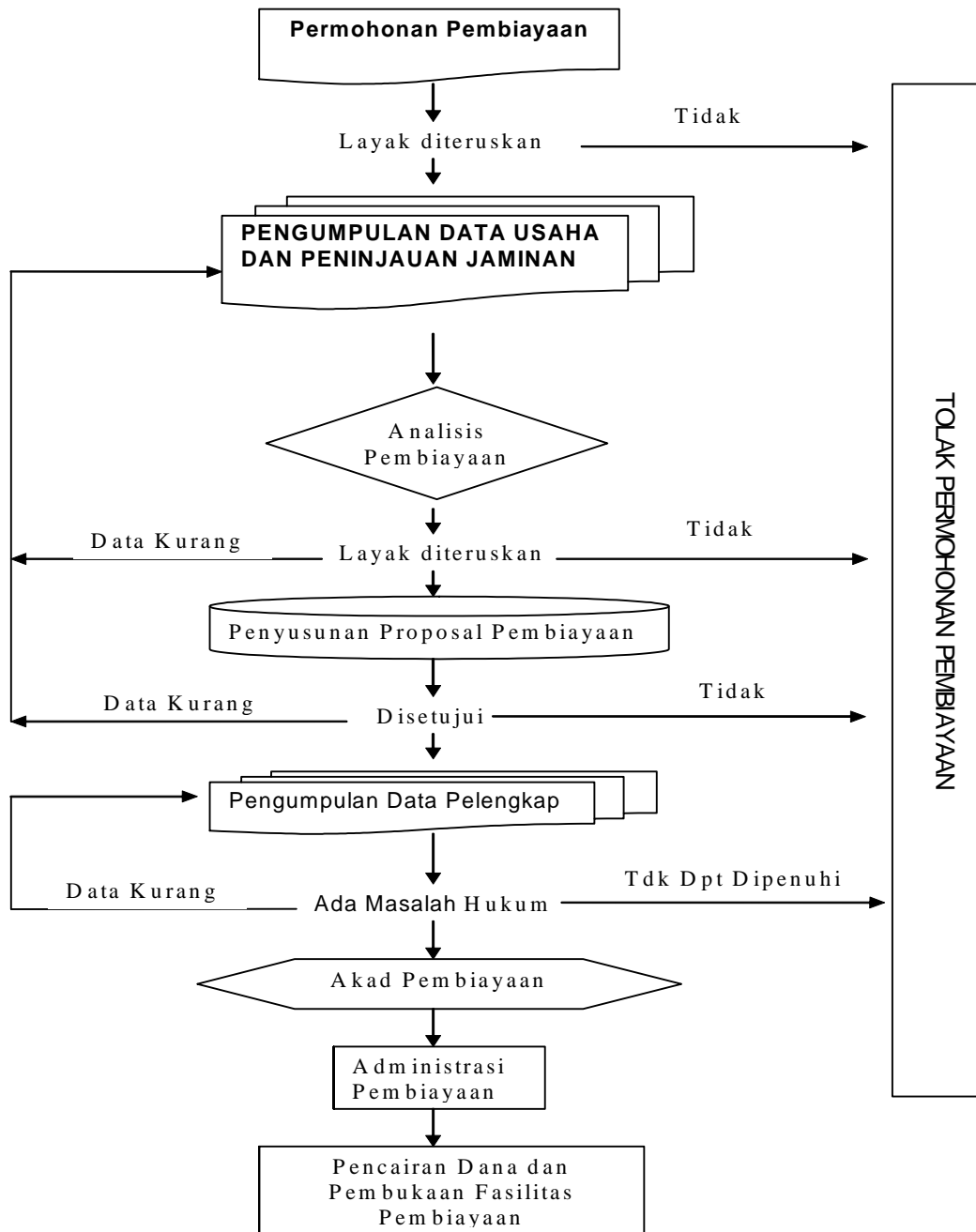
Secara umum, proses transaksi *murabahah* antara bank dengan nasabah yang dipraktekkan oleh Bank Syari'ah Mandiri Cabang Malang (BSM) dapat digambarkan sebagai berikut :

- (1) Nasabah yang memerlukan barang/ kebutuhan datang ke BSM untuk melakukan permohonan. Dari pihak BSM diberikan formulir pembiayaan.
- (2) Barang/kebutuhan nasabah, dijelaskan spesifikasinya secara mendetail kepada bank dan selanjutnya BSM melakukan mitigasi jaminan dan mengumpulkan data usaha. Seperti: legalitas usaha, TDP, SIUP, SKDP.
- (3) Setelah melakukan mitigasi jaminan dan mengumpulkan data usaha, BSM melakukan analisis 6C (dan dikembangkan dengan 7A). Seperti halnya BSM akan mendatangi BI *Ceking* untuk mengetahui bahwa debitur/ nasabah tersebut tidak mempunyai tanggungan di bank lain. Jika debitur/ nasabah terbukti mempunyai tanggungan di bank lain maka pembiayaan tersebut tidak bisa diteruskan (tidak layak) karena akan mengurangi pelunasan pembiayaan nantinya.

- (4) Jika data dan jaminan dari nasabah memenuhi kriteria/ syarat maka permohonan tersebut diajukan kekomite pembiayaan, kelengkapan disusun dan dimintai persetujuan oleh komite.
- (5) Pengumpulan data pelengkap. Dari BI *Cecking* sudah lunas (dari tanggungan bank lain) pihak nasabah dimintai keterangan tanda lunas pembiayaan dari bank bersangkutan. Seperti sertifikat, copy angsuran dari bank bersangkutan.
- (6) Masalah hukum. Contohnya: Sertifikat (jaminan pemilikan rumah) masih ditahan oleh bank bersangkutan karena belum lunas, dokumen palsu, nasabah kurang baik dan lain sebagainya yang akan menghambat kelancaran pembiayaan.
- (7) Akad pembiayaan *Murabahah*.
- (8) Administrasi pembiayaan. Mengecek kelengkapan dokumen-dokumen pembiayaan. Seperti: KTP, IMB/ pajak bangunan,
- (9) Pencairan dana.

Gambar 4.3

Alur Proses Pembiayaan



Sumber: di peroleh dari BSM Cabang Malang

b. Aplikasi 6C Dalam Pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang

Malang.

Dalam penilaian analisis di lapangan (AO) akan membuat analisis kelayakan nasabah dari berbagai segi. *Account Officer* (AO) merupakan Petugas dari BSM Cabang Malang yang bertugas dilapangan untuk mensurvei calon debitur, *Account Officer* juga akan menilai dengan apa adanya sesuai apa yang ada dilapangan (obyektif). Sifat kehati-hatian merupakan prinsip yang dianut oleh petugas lapangan (AO) BSM Cabang Malang. Analisis tersebut dilakukan dengan prinsip bahwa setiap apa yang kita kerjakan tidak akan pernah luput dari pengawasan Allah SWT. Karena Allah maha menhetahui segalanya, sebagaimana dijelaskan dalam firman-Nya:

﴿ تَكْسِبُونَ مَا وَيَعْلَمُ وَجْهَكُمْ وَسِرِّكُمْ يَعْلَمُ الْأَرْضِ فِي السَّمَوَاتِ فِي اللَّهِ وَهُوَ ﴾

" Dan dialah Allah (yang disembah), baik di langit maupun di bumi; dia mengetahui apa yang kamu rahasiakan dan apa yang kamu lahirkan dan mengetahui (pula) apa yang kamu usahakan " (Q.S. Al-An'am, ayat: 3)

Dengan prinsip tersebut maka pihak nasabah tidak akan melakukan penyelewengan. Karena sadar bahwa apapun yang dilakukannya mendapat pengawasan langsung dari Allah SWT.

Karena informasi dari petugas lapangan (AO) ini sangat penting bagi bank dalam memutuskan persetujuan diterima tidaknya suatu pembiayaan yang dimohonkan oleh calon debitur kepada Direksi BSM

Cabang Malang. Hasil dari analisis di lapangan ini diharapkan bisa menambah informasi data tentang calon debitur dan diharapkan meminimalisir risiko pembiayaan yang bermasalah atau macet.

Tujuan dari diterapkannya analisis dilapangan oleh petugas lapangan (AO) yaitu menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan calon debitur membayar kembali pembiayaan yang mereka pinjam dan melunasi pembiayaan sesuai dengan perjanjian pembiayaan.

Dalam proses analisis ini petugas lapangan (AO) akan mengajukan beberapa pertanyaan kepada calon debitur yang meliputi: keterangan mengenai calon debitur, pendapatan calon debitur, agunan atau jaminan yang diserahkan, kemampuan perlunasan pinjaman, dan lain-lain. Petugas lapangan (AO) juga akan mencari informasi tambahan tentang keberadaan calon debitur kepada masyarakat sekitar tempat tinggal calon debitur guna untuk menganalisis 6C, yakni *Character*, *Capital*, *Capacity*, *Collateral*, *Condition of Economic* dan *Constraint* yang mana bertujuan untuk pengusulan permohonan pinjaman yang akan diajukan kepada Direksi.

Hasil analisis dilapangan tersebut untuk selanjutnya oleh petugas lapangan (AO) dituangkan dalam formulir analisis pembiayaan dalam bentuk ringkasan dari seluruh aspek untuk mendapatkan persetujuan direksi. Salah satu tanggung jawab *Account Officer* (AO) adalah menganalisis permohonan pembiayaan dan memastikan apakah permohonan pembiayaan itu layak atau bisa dilunasi kembali atau tidak.

oleh karena itu, lancar tidaknya pembayaran kembali oleh nasabah/debitur atas pembiayaan merupakan tanggung jawab bagi seorang AO.

Data-data yang didapatkan oleh petugas lapangan (AO) harus valid dan benar-benar apa adanya dilapangan. Sehingga dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk langkah putusan pembiayaan. Adapun aspek-aspek yang perlu dianalisis adalah:

1. Aspek Yuridis dan Aspek Agunan - Analisis *Collateral*.

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank. Agunan adalah Jaminan material, surat berharga, garansi risiko yang disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila nasabah/debitur tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan. Agunan dapat berupa barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan pembiayaan, dan barang lain, surat berharga atau garansi risiko yang ditambahkan sesuai agunan tambahan.

Tujuan agunan:

1. Guna memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan barang-barang agunan tersebut bila mana nasabah bercidera janji, yaitu tidak bisa membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjiannya.

1. Menjamin agar nasabah berperan dan atau turut serta dalam transaksi yang dibiayai.
2. Memberi dorongan kepada nasabah untuk mematuhi akad pembiayaan. Khususnya mengenai pembayaran kembali (pelunasan) sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui, agar nasabah tidak kehilangan harta kekayaan yang dijamin ke bank.

Dalam *murabahah* jaminan diperbolehkan. Oleh karena itu jaminan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada bank. Petugas bank (AO) akan meminta jaminan kepada calon nasabah yang meminta permohonan pembiayaan kepada bank jaminan ini bisa meliputi BPKB kendaraan bermotor, Sertifikat Hak Milik (SHM) atau Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB).

Jaminan tersebut dipandang sebagai jaminan yang sah apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal ini merupakan salah satu tugas *Account Officer* (AO) untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari segi yuridisnya.

Legalitas jaminan dapat berupa NPWP, SIUP, SITU, dan lain-lain. Yang mana informasi tentang jaminan ini dapat berguna untuk menilai keseriusan calon nasabah dalam pengajuan permohonan pembiayaan.

Adapun perhitungan *collateral* dihitung dari berapa prosentase dari masing-masing jaminan, contohnya kendaraan. Pada dasarnya umur teknis (*technical sife*) dari kendaraan bermotor adalah 5 tahun artinya jika kendaraan tersebut berumur 5 tahun berarti nilai tekniknya sudah jauh menurun. Penurunan umur teknis akan membawa pengaruh kepada nilai ekonomis. Karenanya kendaraan yang bisa diterima sebagai agunan adalah kendaraan yang memiliki umur maksimal 5 tahun saat kendaraan tersebut diterima bank sebagai agunan.

Khususnya:

Untuk pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor (PPKB) bekas pakai, dimana pembiayaan dapat diberikan untuk kendaraan dengan usia kendaraan tersebut dapat diterima bank sebagai agunan.

Penilaian:

Agunan berupa kendaraan didasarkan atas harga pasar yang berlaku saat ini kendaraan tersebut dijaminan kepada bank, Dengan pertimbangan: tahun pembuatan, kondisi atau keadaan fisik, jenis/ model serta peruntukannya.

Contoh:

Kendaraan

- a. berdasarkan jenis kendaraan
 1. Sedan/ jeep/ mini bus bobotnya 80%.
 2. Niaga bus 50%.

3. Niaga truk 40%.
 4. Kendaraan berat (drum truk, tronton, traktor, bulldoser) 40%.
- b. berdasarkan usia kendaraan saat awala pembiayaan.
1. Baru 80%.
 2. Bekas sampai dengan 1 tahun 70%.
 3. Bekas 1-3 tahun 60%.
 4. Bekas 3-5 tahun 50%.
 5. Bekas > 5 tahun 30%
- c. Berdasarkan agunan
1. Pribadi 80%.
 2. Sewa 60%.
 3. Umum/angkutan 50%.
 4. Angkutan berat (untuk proyek pembangunan)30%.

Cash Collateral

- a. Berdasarkan Jenis Dana
1. Giro 90%.
 2. Tabungan 90%.
 3. Deposito 90%.
- b. Berdasarkan Jenis Valuta
1. Rupiah 90%.
 2. Valuta Asing 70%.

Logam Mulia Berdasarkan Bentuk (Khusus Emas)

1. Batangan 80%.
2. Lantakan 70%.
3. perhiasan emas 60%.

Tanah 70%.

Bangunan 70%.

Teknik Perhitungan Nilai Likuidasi

1. Untuk perhitungan nilai likuidasi, *marketing officer* pertama kali perlu melakukan perhitungan nilai pasar atau nilai buku (khusus persediaan atau piutang) dari agunan yang diserahkan nasabah berdasarkan ketentuan cara penilaian agunan yang berlaku atau meminta dokumen perhitungan nilai pasar agunan dari *independent appraisal* (rekanan BSM) apabila menggunakan jasa *independent appraisal* dalam melakukan transaksi agunan nasabah.
2. berdasarkan nilai pasar agunan tersebut dilakukan perhitungan nilai likuidasi atas setiap sub aspek agunan, dengan cara mengalihkannya dengan bobot nilai likuidasinya.
3. nilai likuidasi yang merupakan rata-rata tertimbang diperoleh dari total nilai likuidasi sub aspek agunan dibagi dengan total sub aspek agunan bersangkutan.

Contoh perhitungan nilai likuidasi agunan atau harga pasarnya:

- a. Pembiayaan mobil mini bus baru untuk keperluan usaha angkutan dengan harga beli Rp 120.000.000,- dan obyek pembiayaan merupakan agunan utama.

Jenis Agunan	Bobot Nilai Likuidasi			Nilai Likuidasi	
	Jenis	Usia	Kegunaan	%	Rp
Mini bus	80%	80%	50%	70%	84 Juta

Kecukupan Agunan:

Dikarenakan nilai likuidasi nilai agunan hanya 70% ($[80\%+80\%+50\%]/3$) maka self financing yang harus dilakukan nasabah adalah minimal 30% dari nilai beli kendaraan tersebut atau sebesar 36 juta.

2. Aspek Manajemen - Analisis *Character* dan *Capacity*

Pada tahap ini *Account Officer* (AO) diharuskan mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi: riwayat hidup, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga, serta kondisi ekonominya. Dimana informasi tersebut didapatkan dari informasi dari tetangga atau masyarakat sekitar calon debitur, perangkat desa setempat dan lain sebagainya. Untuk lebih jauh lagi informasi ini nantinya dijadikan acuan atau ukuran oleh bank dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Analisis ini menyangkut sifat dan kepribadian dari nasabah. Penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan beritikad baik atau jujur dalam membayar kembali pembiayaan yang akan diterimanya.

Pihak bank akan mencairkan permohonan pembiayaan hanya kepada calon debitur yang memiliki komitmen tinggi terhadap semua kewajiban-kewajibannya dalam persetujuan apa yang telah dibuatnya. Dalam pencairan permohonan pembiayaan, dana pembiayaan yang dimohonkan calon nasabah bisa jadi berkurang dari p'ada yang diinginkan, hal ini dikarenakan kebijakan dewan direksi bank dalam memberikan jumlah pembiayaan.

Pada analisis ini BSM Cabang Malang berusaha mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban membayar pembiayaan kepada bank secara rutin dan tepat waktu (*ontime*). Hal tersebut dapat dilihat dari kegiatan usaha calon nasabah dan kemampuan pengelolanya.

3. Aspek Keuangan - Analisis *Capital*

Pada tahap ini BSM Cabang Malang membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan. Hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh

dewan direksi bank. Analisis *Capital* ini merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang maka akan semakin ringan calon tersebut dalam melunasi pembiayaan tersebut. Akan tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat juga calon nasabah tersebut dalam melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan. Kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calonnasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan. Contoh perhitungan *Murabahah*.

- a) Pak Budi mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* ke BSM Cabang Malang yang digunakan untuk pembelian sepeda motor. Sepeda motor itu mempunyai harga perolehan sebesar Rp4.000.000,- pada saat itu Pak Budi hanya memiliki dana Rp1.000.000,- setelah petugas lapangan *Account Officer* (AO) melakukan *survey* dan analisis data, bank menyetujui permohonan pembiayaan dan menetapkan dengan tingkat laba keuntungan bank sebesar 2% perbulan dari jumlah pembiayaan dalam jangka waktu 24 bulan dan Pak Budi menyetujuinya.

Jawab:

Berikut ini perhitungan angsuran perbulan oleh bank:

Harga pokok sepeda motor	= Rp 4.000.000,-
Dibayar nasabah (uang muka)	= Rp 1.000.000,-
Dibayar oleh bank	= Rp 3.000.000,-
Margin laba bank	= 24 bulan x 2% x Rp 3.000.000,- = Rp 1.440.000,-
Harga jual bank	= Rp 3.000.000,- + Rp 1.440.000,- = Rp 4.440.000,-

Perhitungan Angsuran:

Harga pokok	= Rp 4.000.000,-
Margin <i>murabahah</i>	= <u>Rp 1.440.000,-</u>
Harga jual bank	= Rp 5.440.000,-
Pembayaran pertama	= <u>Rp 1.000.000,-</u>
Sisa angsuran	= Rp 4.440.000,-
Angsuran perbulan	= Rp 4.440.000,- / 24 bulan = Rp 185.000,- perbulan

Bagan 4.1

Daftar Angsuran Nasabah Per Bulan

Bulan	Pokok	Margin	Angsuran	Sisa Hutang
				4.440.000
1	125.000	60.000	185.000	4.255.000
2	125.000	60.000	185.000	4.070.000
3	125.000	60.000	185.000	3.885.000
4	125.000	60.000	185.000	3.700.000
5	125.000	60.000	185.000	3.515.000
6	125.000	60.000	185.000	3.330.000
7	125.000	60.000	185.000	3.143.000
8	125.000	60.000	185.000	2.960.000
9	125.000	60.000	185.000	2.775.000
10	125.000	60.000	185.000	2.590.000
11	125.000	60.000	185.000	2.405.000
12	125.000	60.000	185.000	2.220.000
13	125.000	60.000	185.000	2.035.000
14	125.000	60.000	185.000	1.850.000
15	125.000	60.000	185.000	1.665.000
16	125.000	60.000	185.000	1.480.000
17	125.000	60.000	185.000	1.295.000
18	125.000	60.000	185.000	1.110.000
19	125.000	60.000	185.000	925.000
20	125.000	60.000	185.000	740.000
21	125.000	60.000	185.000	555.000
22	125.000	60.000	185.000	370.000
23	125.000	60.000	185.000	185.000
24	125.000	60.000	185.000	0
	3.000.000	1.440.000	4.440.000	

Sumber: Data diolah dari BSM Cabang Malang

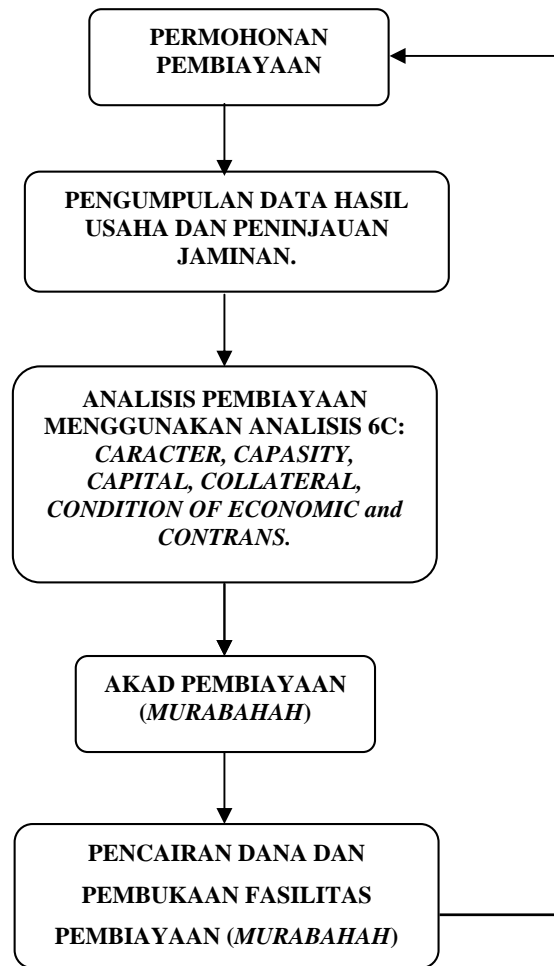
4. Aspek Sosial Ekonomi - Analisis *Conditional of Economic* dan *Contrain*

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian disuatu daerah yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa nasabah dalam membayar perlunasan hutangnya kepada bank.

Misalnya nasabah tersebut bekerja sebagai penjual minyak tanah keliling diwilayah perumahan A. Apabila terjadi kelangkaan pada minyak tanah maka penjual tersebut akan membayar *cost* yang besar pula. Sehingga penjual tersebut mau tidak mau akan menambah modal kerjanya yang ia gunakan untuk membeli minyak tanah tersebut. Kondisi inilah yang bisa menjadikan hambatan bagi nasabah dalam membayar pinjaman di bank.

Gambar 4.4

Alur Analisis 6C



Sumber: Data diolah dari BSM Cabang Malang

Jika dalam pemeriksaan di lapangan (*survey*) terhadap calon nasabah, keenam prinsip penilaian di atas tidak dimunculkan secara sendiri-sendiri tapi sudah dimaksudkan kedalam setiap aspek yang ada dalam formulir tersebut.

Dari data yang ada dan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis 6C yang digunakan oleh BSM untuk menganalisis calon nasabahnya sudah sangat bagus/ sudah memenuhi standart penilaian pembiayaan.

Jadi, analisis 6C yang diterapkan oleh BSM Cabang Malang dalam menganalisis pembiayaan *murabbahah* benar-benar diterapkan dan analisis ini dalam prakteknya untuk lebih memfalidkan data, maka dikembangkan lagi dan ditambah dengan adanya analisis 7A. Adapun analisis 7A tersebut meliputi:

1. Aspek Hukum/ Legalitas:

Perorangan terdiri dari:

- a. Foto copy KTP pemohon dan suami atau istri yang masih berlaku.
- b. Foto copy KK.
- c. Foto copy surat nikah.
- d. Pas foto dan riwayat hidup pemohon.
- e. Slip Gaji dan penghasilan lainnya.

Perusahaan terdiri dari:

- a. Legalitas badan hukum terdiri dari: Akte pendirian, lembar pengesahan dari menteri pengusaha.
 - b. Ijin usaha seperti SIUJK (surat ijin usaha jasa konstruksi), SIUP (Surat izin pendirian perusahaan), TDP (tanda daftar perusahaan), SITU (surat ijin tempat usaha) atau perijinan lain yang relevan dengan jenis usahanya .
 - c. Struktur organisasi copy KTP dan CV atau riwayat hidup pengurus
 - d. Data group usaha (jika ada).
 - e. NPWP.
2. Aspek Manajemen: Bagaimana daya pekerjaan, dilihat dari riwayat perusahaan. Apakah perusahaan tersebut mempunyai kewajiban ditempat lain seperti: pinjaman/ utang perusahaan, bagaimana hubungannya perusahaan tersebut dengan pihak lain terkait dengan rekan usaha. Prospek manajemennya seperti: Struktur organisasi, pengembangan nasabahnya, group usahanya siapa saja, mengidentifikasi risiko dan penyelesaiannya bagaimana.
3. Aspek Teknik atau Produksi: Bagaimana teknik nasabah/ perusahaan tersebut dalam memproduksi barang, bagaimana pelayanannya, bagaimana kinerja produksi

perusahaan (kualitas produksinya), *Quality control* (resiko apa yang timbul dan mitigasi (penyelesaian risiko)).

4. Aspek Pemasaran: bagaimana pangsa pasarnya, bagaimana strategi pemasarannya.
5. Aspek Keuangan: Apakah ada perubahan antara neraca tahun sebelumnya dengan sekarang, proyeksikan juga dimana dia menghasilkan keuntungan jika ada risiko bagaimana perusahaan tersebut mengidentifikasi risiko.
6. Aspek Jaminan: Berapa nilai likuidasi atau pasaran terhadap jaminan tersebut, minimal jaminan tersebut lebih tinggi nilainya dari pengajuan pendanaan/pembiayaan.
7. Aspek Sosial Ekonomi: analisis dampak lingkungan-AMDAL contohnya: Penyerapan tenaga kerja, peningkatan tarif ekonomi dan lain sebagai.

Jadi, 7A tersebut merupakan pengembangan dari 6C. Analisis 7A bisa disebut sebagai analisis pengembangan atau pendekatan. Selain 7A yang telah diterangkan di atas pihak Bank juga akan melakukan identifikasi setiap aspek misalnya dari ke 7 aspek yang telah diterangkan diatas (7A) ada masalah maka pihak bank berupaya mencari penyelesaian (mitigasi) risiko dalam setiap aspek yang dianalisis oleh Bank.

2. Masalah Yang Timbul Dalam Aplikasi 6C Pada Analisis Pembiayaan *Murabahah* di BSM Cabang Malang, Serta Kebijakan Penyelesaian Masalah.

Sesuai dengan penjelasan di atas bahwa setiap bank tidak menginginkan dana yang disalurkan tidak kembali sesuai dengan kesepakatan atau pembiayaan yang bermasalah, dan jika memang terjadi maka BSM Cabang Malang mempunyai cara tersendiri dalam menyelesaikan atau mengupayakan pembiayaan yang bermasalah.

Dari hasil wawancara dengan bapak Setia Budi selaku Pelaksana *Marketing Support* di BSM Cabang Malang pada hari Kamis, 26 Februari 2009, beliau menyatakan masih ada permasalahan dalam aplikasi 6C, salah satu masalah yang terjadi adalah pada jaminan atau *collateral*, contoh: Ada nasabah (suami-istri) mengajukan permohonan pembiayaan di bank BSM Cabang Malang, agunan/jaminan syarat terpenuhinya pembiayaan tersebut dari hasil gaji istri dan suami sebesar 40% dari hasil gaji bersih berdua (suami dan istri). Suatu hari, nasabah tersebut bermasalah (bercerai) secara otomatis angsuran/penyelesaian pembiayaan tersebut juga bermasalah.

Adapun kebijakan dari BSM Cabang Malang untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah: 1) Membaca permasalahan yang terjadi pada nasabah tersebut, apakah masih ada i'tikat/kemauan untuk membayar. 2) Adapun untuk penyelesaian masalah tersebut pihak BSM

mempunyai model-model penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah, diantaranya adalah:

1. Penyehatan pembiayaan melalui *Rescheduling* dan *Restruring*.

Adapun penyelesaian pembiayaan untuk ditujukan bagi pembiayaan bermasalah pada kemampuan pembayaran dan kesempatan usaha, faktor kunci sebagai berikut:



Lakukan pembinaan dan bimbingan dengan ketat, dengan cara:

1. Perubahan syarat pembiayaan
2. Perubahan Nisbah (margin)
3. Pemberian keringanan pembayaran nisbah

Sumber: Data diolah dari BSM Cabang Malang

2. Penyelamatan pembiayaan melalui *Reconditioning*

Penyelesaian ini ditujukan bagi pembiayaan bermasalah yang mempunyai gangguan atau masalah dalam kemampuan pembayaran, faktor kunci sukses adalah sebagai berikut:

KEMAUAN MEMBAYAR	→	ADA
KEMAMPUAN MEMBAYAR	→	TIDAK ADA
KESEMPATAN USAHA	→	ADA (MENDUKUNG)

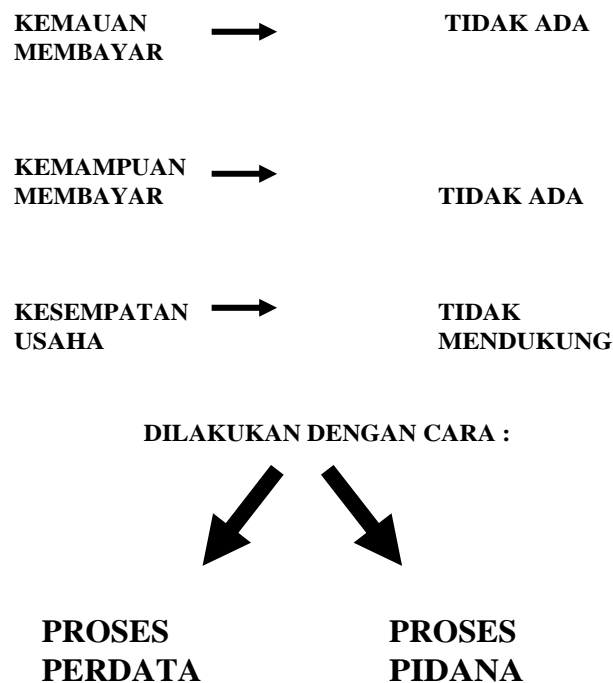
Adapun penyelesaian yang ditawarkan oleh BSM Cabang Malang dengan cara:

4. Menambah syarat pembiayaan.
5. Meringankan syarat pembiayaan.
6. Mengurangkan syarat pembiayaan.

Sumber: Data diolah dari BSM Cabang Malang

3. Penyelesaian Pembiayaan Melalui Saluran Hukum

Penyelesaian pembiayaan bermasalah ini ditujukan bagi debitur/nasabah yang memang sudah tidak mempunyai I'tikad yang baik dengan bank, maka faktor kunci sukses adalah sebagai berikut:



Sumber: Data diolah dari BSM Cabang Malang

Adapun ketiga langkah atau model-model penyelesaian pembiayaan bermasalah yang telah dipaparkan di atas merupakan suatu antisipasi BSM Cabang Malang untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang terjadi. Walaupun BSM Cabang Malang pernah mengalami pembiayaan bermasalah bukan berarti BSM Cabang Malang lalai dalam menjalankan tugas sebagai suatu instansi yang memiliki kedisiplinan dan hukum dan semoga tidak terjadi lagi permasalahan yang sama seperti

sebelumnya, walaupun seandainya terjadi permasalahan pembiayaan maka pihak bank sendiri mungkin dapat mengatasinya dengan beberapa cara atau model-model penyelesaian pembiayaan bermasalah seperti di atas. Dan sampai sekarangpun upaya-upaya tersebut sudah baik dan efektif untuk mengatasi pembiayaan bermasalah yang ada di BSM Cabang Malang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Adapun analisis 6C yang ada di BSM Cabang Malang, yakni *Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic* dan *Constraint*. Analisis 6C yang diterapkan oleh BSM Cabang Malang dalam menganalisis pembiayaan *murabbahah* benar-benar diterapkan dan analisis ini dalam prakteknya untuk lebih memfaldikan data, maka dikembangkan lagi dan ditambah dengan adanya analisis 7A. Adapun analisis 7A tersebut meliputi: Aspek hukum/ legalitas, Aspek Manajemen, Aspek Teknik atau Produksi, Aspek Pemasaran, Aspek Keuangan, Aspek Jaminan, dan Aspek Sosial Ekonomi-AMDAL.
2. Dalam penilaian analisis 6C *Account Officer* (AO) di lapangan akan membuat analisis kelayakan nasabah dari berbagai segi. *Account Officer* juga akan menilai dengan apa adanya sesuai apa yang ada dilapangan (obyektif). Sifat kehati-hatian merupakan prinsip yang dianut oleh petugas lapangan (AO) BSM Cabang Malang. Adapun masalah yang timbul pada aplikasi 6C dalam analisis pembiayaan

murabahah di BSM Cabang Malang, masih ada permasalahan dalam aplikasi 6C-nya, salah satu masalah yang terjadi adalah pada jaminan atau *collateral*. Adapun kebijakan dari BSM Cabang Malang untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah: 1) Membaca permasalahan yang terjadi pada nasabah tersebut, apakah masih ada I'tikat/ kemauan untuk membayar. 2) Adapun untuk penyelesaian masalah tersebut pihak BSM mempunyai model-model penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Seperti: Penyehatan pembiayaan melalui *Rescheduling* dan *Restruring*, Penyelamatan pembiayaan melalui *Reconditioning*, dan yang terakhir adalah dengan cara penyelesaian pembiayaan melalui saluran hukum.

B. Saran

Dari kesimpulan tersebut, penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk selalu menerapkan dan mempertahankan analisis 6C dan 7A yang telah diterapkan di BSM Cabang Malang sesuai dengan kebijakan di BSM Pusat.
2. Disarankan agar lebih Prudensial dalam masalah jaminan calon nasabah/ debitur pembiayaan (*murabahah*) agar tidak terjadi lagi penunggakan atau masalah pembayaran pembiayaan.

3. Dengan adanya produk pembiayaan tentunya akan ada kemungkinan terjadi permasalahan pembiayaan yang tidak diinginkan, sebaiknya *Account Officer* (AO)/ pihak BSM Cabang Malang melakukan analisis yang lebih tajam lagi dan relevan terhadap debitur/ nasabah dan melakukan pengawasan yang lebih teratur terhadap para debitur/nasabah sehingga dapat mengatasi masalah yang timbul sedini mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M.Syafi'i., 2001, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*, PT. Gema Insani Press, Jakarta.
- Arifin, Zainul., 2000, *Memahami Bank Syari'ah Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, Alvabet, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi., 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.*, ed. Revisi, cet. 12, Rineka Cipta, Jakarta.
- Dendawijaya, lukman, 2005. *Manajemen Perbankan*, cetakan pertama, Penerbit PT Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Ascarya, 2007, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Bungin, Burhan, 2006, *Metodelogi Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, ed.I cet.2, kencana, Jakarta.
- Hasan, Iqbal, 2002, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Gralia Indonesia, Jakarta.
- Karim, Adiwarmam A., 2006, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, edisi.3, cet.3, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
-, 2000, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT. Grafindo, Jakarta
- Kasmir, 2000, *Manajemen Perbankan*.PT. grafindo, Jakarta.
-, 2005, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mardalis, 2004. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Cetakan Ketujuh, Penerbit PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Miles, Matthew B dan A. Michael, Humberman, 1992. *Analisis Data Kualitatif*, Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.

Muhammad., 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Moelong, lexy J., 2005, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

Nazir, Moh., 1988, *Metodelogi Penelitian*, cet.3, Glalia Indonesia, Jakarta

Sumitro, Warkum., 1996, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga - lembaga Terkait* (BMUI & Tafakul), PT. Raja Grafindo, Jakarta.

Teguh, Muhammad., 2005, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Wirdianingsih, 2005. *bank dan asuransi islam di indonesia*. Cetakan pertama, PT Predana Media, Jakarta

Zuhriah, Nurul, 2006. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, cetakan pertama, Penerbit PT. Bumi Aksara, Jakarta.



**DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
FAKULTAS EKONOMI**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 005/BAN PT/AK-X/S1/II/2007
Jalan Gajayana 50 5144 Malang, Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881
E-mail : feuin@yahoo.com

BUKTI KONSULTASI

Nama : Nurul Maulidah
NIM/ Jurusan : 0410047/ Manajemen
Pembimbing : Ahmad Fahrudin Alamsyah SE, MM.
Judul : Aplikasi 6C dalam Analisis Pembiayaan Murabahah di BSM Cabang Malang.

No	Tanggal Bimbingan	Topik Bimbingan	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1	10 Desember 2008	Pengajuan Proposal	1.
2	12 Desember 2008	Revisi I-II Proposal	2.
3	15 Desember 2008	Revisi I-II-III Proposal	3.
4	15 Desember 2008	ACC Proposal	4.
5	20 Januari 2009	Pengajuan Skripsi Bab I- II- III	5.
6	2 Maret 2009	Revisi Bab II- III- IV	6.
7	13 Maret 2009	Revisi Bab IV	7.
8	17 Maret 2009	Revisi Bab I- I- II- III - IV- V	8.
9	20 Maret 2009	Revisi Bab I- I- II- III - IV- V	9.
10	21 Maret 2009	ACC Skripsi	10.

Malang, 21 Maret 2009

Mengetahui:

Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.