

**MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI
PEMBIAYAAN BERMASALAH
(Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk
Kantor Cabang Malang)**

SKRIPSI

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

Oleh

AMALIANA ALFINAWATI
NIM : 06610106



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

**MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI
PEMBIAYAAN BERMASALAH
(Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk
Kantor Cabang Malang)**

SKRIPSI

Oleh

**AMALIANA ALFINAWATI
NIM : 06610106**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

LEMBAR PERSETUJUAN

**MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI
PEMBIAYAAN BERMASALAH
(Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk
Kantor Cabang Malang)**

SKRIPSI

Oleh

AMALIANA ALFINAWATI
NIM : 06610106

Telah Disetujui 24 September 2010
Dosen Pembimbing,

Drs.H.Abdul Kadir Usri, MM., Ak.

Mengetahui :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA.
NIP 19550302 198703 1 004

LEMBAR PENGESAHAN

**MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI
PEMBIAYAAN BERMASALAH
(Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk
Kantor Cabang Malang)**

SKRIPSI

Oleh

AMALIANA ALFINAWATI
NIM : 06610106

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 02 Oktober 2010

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua Penguji <u>H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei</u> NIP 19750707 200501 1 005	: ()
2. Sekretaris / Pembimbing Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak.	: ()
3. Penguji Utama <u>Drs. Agus Sucipto, MM</u> NIP 19670816 200312 1 001	: ()

Disahkan Oleh :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA.
NIP 19550302 198703 1 004

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Amaliana Alfinawati

Nim : 06610106

Alamat : Gunungsari Indah Blok MM No. 51 Surabaya

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

MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI PEMBIAYAAN BERMASALAH (Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk Kantor Cabang Malang)

Adalah hasil karya saya 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, 24 September 2010

Hormat saya,

AMALIANA ALFINAWATI

NIM : 06610106

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya ini kepada:

Ayahanda Kusnadi, Almarhum Ibunda tercinta Zulia Farikha dan Ibu Sulisrany. Ananda haturkan terima kasih karena telah banyak memberi kasih sayang yang tulus dan do'a yang tidak pernah putus serta nasehat dan motivasi.

Adik-adikku Sihabudi Amrullah dan Setiazi Fanani. Terima kasih untuk motivasi yang telah kalian berikan. Kejar dan raihlah impianmu.

Semua keluargaku yang tidak dapat kusebut satu persatu.

MOTTO

“You Can, If You Think You Can”

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbi Al-Alamin, puji syukur sedalam-dalamnya penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan ridhoNya, penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul: **”Manajemen Risiko Sebagai Evaluasi Mengurangi Pembiayaan Bermasalah (Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk Kantor Cabang Malang)”**

Adapun tujuan dari skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat yang ditempuh dari apa yang selama ini penulis lakukan selama kuliah di Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Dengan selesainya penyusunan skripsi ini, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. H.Abdul Kadir Usri, MM., Ak, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama melaksanakan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberi ilmu dengan tulus dan ikhlas.

5. Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku Bagian GBA BTN Syariah Cabang Malang dan semua karyawan BTN Syariah yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.
6. Terima kasih yang tidak terkira kepada kedua orang tuaku Drs. Kusnadi dan Almarhumah Dra. Zulia Farikha serta Ibu Sulisrany dan adik-adikku atas do'a dan dukungan, kasih sayang tulus dan tak terbatas.
7. Saudara-saudaraku di UKM Jhepret Club Fotografi dan Pagar Nusa, semoga kebahagiaan dan kesuksesan menyertai kita. Amiin.
8. Semua teman-temanku yang mendukung dalam penyelesaian penelitian ini. Khususnya kelas C Fakultas Ekonomi, terima kasih atas motivasi yang telah kalian berikan.
9. Dan untuk seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala bentuk saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangatlah diharapkan demi perbaikan selanjutnya. Dan akhirnya, penulis berharap semoga penyusunan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis pada khususnya. Amin.

Malang, 24 September 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Batasan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	7

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teoritis	15
2.2.1. Pembiayaan	15
1. Pengertian Pembiayaan	15
2. Tujuan Pembiayaan	17
3. Fungsi Pembiayaan	18
4. Jenis- jenis Pembiayaan	21
5. Pembiayaan Bermasalah	23
2.2.2 Manajemen Risiko	26
1. Macam-macam Risiko Bank	26
2. Sebab-sebab Risiko	30
2.2.3 Prosedur Manajemen Risiko	33

	2.2.4 Implementasi Manajemen Risiko	37
	2.3 Kerangka Berfikir	46
BAB III	: METODE PENELITIAN	
	3.1 Lokasi Penelitian	47
	3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian	47
	3.3 Sumber Data	48
	3.4 Teknik Pengumpulan Data	48
	3.5 Model Analisis Data	51
BAB IV	: PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN	
	4.1 Paparaan Data Hasil Penelitian	53
	4.1.1 Sejarah Perusahaan	53
	4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	54
	4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Job Description PT. BTN Syariah	55
	4.1.4 Produk PT. BTN Syariah	64
	4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian	86
	4.2.1 Produk Pembiayaan Perumahan PT. BTN Syariah .	86
	4.2.2 Risiko-Risiko Atas Pembiayaan KPR BTN Syariah Cabang Malang	91
	1. Identifikasi Risiko	91
	a. Risiko Hukum	91
	b. Risiko Pembiayaan	91
	c. Risiko Operasional	92
	d. Risiko Pasar	93
	2. Pengukuran Risiko	94
	3. Pemantauan dan Pengendalian Risiko	96
	a. Risiko Hukum	96
	b. Risiko Pembiayaan	104

c. Risiko Operasional	116
d. Risiko Pasar	119
4. Monitoring/Evaluasi Risiko	126
a. Risiko Hukum	126
b. Risiko Pembiayaan	126
c. Risiko Operasional	127
d. Risiko Pasar	128
4.2.3 Perbedaan Manajemen Risiko PT. BTN Syariah dengan Bank-Bank Konvensional	131
 BAB V : PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	142
5.2 Saran	143
 DAFTAR PUSTAKA	144
LAMPIRAN	146

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Penelitian Terdahulu	11
Tabel 4.1 : Tabel Nisbah Giro Investa Batara iB	68
Tabel 4.2 : Tabel Nisbah Tabungan Investa Batara iB	71
Tabel 4.3 : Tabel Nisbah Tabungan Baitullah Batara iB	72
Tabel 4.4 : Tabel Nisbah Deposito Batara iB	74
Tabel 4.5 : Biaya Administrasi Jaminan Gadai BTN iB	84
Tabel 4.6 : Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)	89
Tabel 4.7 : Tingkat dan Rating Risiko	95
Tabel 4.8 : Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)	120
Tabel 4.9 : Angsuran Debitur C – Flat	121
Tabel 4.10 : Angsuran Debitur C – Anuitas	122
Tabel 4.11 : Angsuran Debitur C - Efektif	123
Tabel 4.12 : Non Performing Financing (NPF) Pembiayaan Bermasalah BTN Syariah Cabang Malang Tahun 2007-2009	133
Tabel 4.13 : Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)	136
Tabel 4.14 : Data angsuran KPR BNI (Prosentase)	137
Tabel 4.15 : Data angsuran KPR BTN (Prosentase)	138
Tabel 4.16 : Data angsuran KPR Bank Mandiri (Prosentase)	139
Tabel 4.17 : Data angsuran KPR BRI (Prosentase)	140
Tabel 4.18 : Perbedaan Besar Pembiayaan (Kredit) KPR	141

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir	46
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Kantor Cabang Malang	47
Gambar 4.2 : Produk PT. Bank Tabungan Negara Syariah	64
Gambar 4.3 : Skema Pembelian Murabahah	87
Gambar 4.4 : Skema Al-Istishna'	88
Gambar 4.5 : Manajemen Risiko Hukum	129
Gambar 4.6 : Manajemen Risiko Pembiayaan	130
Gambar 4.7 : Manajemen Risiko Operasional	131
Gambar 4.8 : Manajemen Risiko Pasar	132
Gambar 4.9: Grafik Non Performing Financing (NPF) BTN Syariah Cabang Malang Tahun 2007-2009	134

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Pertanyaan	146
Lampiran 2 : Bukti Konsultasi	149
Lampiran 3 : Hasil Wawancara	150
Lampiran 4 : Syarat Pembiayaan KPR BTN Syariah	159
Lampiran 5 : Perhitungan Angsuran KPR BTN Syariah	160
Lampiran 6 : Perhitungan Angsuran KPR BNI	161
Lampiran 7 : Perhitungan Angsuran KPR BTN	162
Lampiran 8 : Perhitungan Angsuran KPR Bank Mandiri	163
Lampiran 9 : Perhitungan Angsuran KPR BRI	165
Lampiran 10 : Brosur Product Profile	166
Lampiran 11 : Formulir Pembiayaan Perorangan	167
Lampiran 12 : Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/19/PBI/2009 tentang Sertifikasi Manajemen Risiko Bagi Pengurus dan Pejabat Bank Umum	168
Lampiran 13 : Peraturan Bank Indonesia Nomor: 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah	188
Lampiran 14 : Peraturan Bank Indonesia Nomor: 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum.....	204
Lampiran 15 : Perbedaan Manajemen Risiko PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk dengan Bank-Bank Konvensional Pada Perhitungan Pembiayaan (Kredit) KPR	208

ABSTRAK

Alfinawati, Amaliana 2010. SKRIPSI. Judul: “Manajemen Risiko Sebagai Evaluasi Mengurangi Pembiayaan Bermasalah (Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Kantor Cabang Malang)”
Pembimbing : Drs.H.Abdul Kadir Usri, MM., Ak.

Kata Kunci : Manajemen Risiko, Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang sejak jatuh tempo tidak dapat dilunasi oleh debitur sebagaimana mestinya sesuai dengan perjanjian. Pengertian jatuh tempo tersebut sesuai dengan ketentuan kolektibilitas Bank Indonesia. Pengembangan budaya manajemen risiko pada bank merupakan bagian yang tak terpisahkan dari tanggung jawab otoritas pengawas dan regulator. Oleh karena itu, otoritas pengawas juga harus mengenal baik karakter risiko bank syariah dan turut serta dalam pengembangan manajemen risiko yang efisien. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan evaluasi manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif di mana peneliti menggambarkan bagaimana penerapan evaluasi manajemen risiko dapat mengurangi pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang. Oleh karena itu alat pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara serta dokumentasi kemudian menganalisisnya melalui reduksi data, penyajian data, dan pembuatan kesimpulan.

Dari hasil analisis, penerapan manajemen risiko PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh pusat, yaitu PT. Bank Tabungan Negara Pusat. Dalam mengurangi pembiayaan bermasalah ini menggunakan prinsip kehati-hatian dengan analisa 5C yang diwujudkan dengan syarat- syarat yang harus dipenuhi oleh calon debitur dan harus melewati berbagai macam wawancara beserta survey langsung mengenai objek dan semua yang berhubungan dengan pengajuan pembiayaan KPR. Penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang dinilai efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah. Hal tersebut diindikasikan dari prosentase *Non Performing Financngl (NPF)* pembiayaan bermasalah pada tahun 2007-2009 masing-masing sebesar 1.3% pada tahun 2007, 0.33% pada tahun 2008, dan 0.3% pada tahun 2009. Jadi antara tahun 2007 ke tahun 2008 pembiayaan bermasalah menurun 0.97% sedangkan tahun 2009 pembiayaan bermasalah menurun 0.03 % dari tahun sebelumnya.

ABSTRACT

Alfinawati, Amaliana 2010. THESIS. Title: "Risk Management as Evaluation in Decreasing Troubled Financing (Studies in PT. State Savings Bank Syariah Persero Branch Offices Malang)"

Advisor : Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak.

Keywords : Risk Management, Troubled Financing

Troubled financing is financing that since the due date may not be repaid by the debtor, as appropriate, with the agreement. Definition of the due date is in accordance with the provisions of the collectability of the Bank Indonesia. Development of risk management culture in banks is an integral part of the responsibility of supervisor authorities and regulators. Therefore, the supervisor authority should also be familiar with the risk characteristics of Islamic banks and participate in the development of an efficient risk management. The purpose of this study is to determine how the application of risk management evaluation on PT. State Savings Bank Syariah (Persero) Branch Office Malang.

The study is a descriptive qualitative research in which the researcher describes how the application of risk management assessment can reduce the troubled financing of PT. State Savings Bank Syariah (Persero) Branch Office Malang. Therefore, data collection instruments used are observation, interview and documentation and then analyzed through data reduction, data presentation, and making inferences.

From the analysis, the implementation of risk management of PT. State Savings Bank Syariah Branch Malang follows the rules set by the center, namely PT. Central State Savings Bank. In reducing the troubled financing is using the precautionary principle with the analysis 5C realized with the requirements that must be met by prospective debtors and must pass through a variety of interviews and direct surveys on the object and all associated with the filing of mortgage financing. The application of risk management at PT. State Savings Bank Syariah (Persero) Branch Office Malang is considered effective in reducing the financing problems. This is indicated by the percentage of *Non Performing Financing (NPF)* troubled financing in the year 2007-2009 amounted to 1.3% in 2007, 0.33% in 2008, and 0.3% in 2009. However, between the years 2007 to 2008 declined 0.97% troubled financing. While in 2009, the troubled financing decreased 0.03% from the previous year.

المستخلص

الفناوتي ,عاماليانا . 2010. البحث الجامعي. الموضوع: "إدارة المخاطر تقدير على انقاص الصرف المتعثر (دراسات في شركة المحدودة بمصرف الادخار الوطني الشرعي فرع مالانج)"
المشرف : الدكتور ندوس الحاج عبد القادر اسري , الماجستير. أك

كلمات : إدارة المخاطر ،الصرف المتعثر

الصرف المتعثر هو الصرف الذي كان المدين عاجزا عن السداد منذ تاريخ استحقاقه كما في العقد. فالتعريف ذلك الاستحقاق موافق بأحكام التحصيل من مصرف اندونيسيا . تطوير ثقافة إدارة المخاطر في المصارف هو جزء لا يتجزأ من مسؤولية السلطات الرقابية والهيئات التنظيمية. ولذلك ، ينبغي أن تكون السلطة الإشرافية أيضا مألوفة مع خصائص المخاطر للمصارف الإسلامية والمشاركة في تطوير كفاءة لإدارة المخاطر. وكان الغرض من هذه الدراسة لتحديد كيفية تنفيذ تقدير إدارة المخاطر بشركة مساهمة محدودة. بمصرف الادخار الوطني الشرعي فرع مالانج.

وكانت الدراسة دراسة وصفية بنهج البحث النوعي الذي يصف الباحثون كيفية تنفيذ تقدير إدارة المخاطر لانقاص الصرف المتعثر بشركة مساهمة محدودة مصرف شرعي للتوفير الوطني الشرعي فرع مالانج . فالجمع البيانات لهذه الدراسة يستخدم طريقة الملاحظة ، والمقابلة والوثائق ثم تحليلها من خلال الحد من البيانات ، وعرضها وتقديم استنتاجات.

و من ذلك التحليل ،تنفيذ إدارة المخاطر بشركة مساهمة محدودة بمصرف الادخار الوطني الشرعي يتبع القواعد التي وضعها مصرف الادخار الوطني المركزي . فالانقاص الصرف المتعثر لا بد ان يستخدم مبدأ الحيطة مع يتحقق التحليل مع C 5 بشروط الوفاء للمدين مع اقتضاء المقابلات والاستطلاعات عن الكائن وجميع ما يرتبط بصرف الرهن العقاري. و قد أعتبر تنفيذ إدارة المخاطر بشركة مساهمة محدودة بمصرف الادخار الوطني الشرعي فرع مالانج فعالة في انقاص الصرف المتعثر. فالدليل على ذلك نسبة التحصيل عن الصرف المتعثر سنة 2007-2009 إلى 1،3 ٪ في 2007 ، 0،33 ٪ في سنة 2008 ، و 0.3 ٪ في سنة 2009. فما بين سنة 2007 حتي 2008 يتدرج الصرف المتعثر إلى 0.97 ٪ و أما ما بين سنة 2009 يتدرج الصرف المتعثر إلى 0،03 ٪ عن سنة السابقة.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan inti dari sistem keuangan setiap negara. Dalam hal ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu bank dan lembaga keuangan bukan bank.

Bank menurut Pasal 1 UU No. 10/1998 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. (Ade Arthesa,dkk., 2006: 6). Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank mampu melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran semua sektor perekonomian.

Lembaga keuangan bukan bank adalah semua badan yang melakukan kegiatan dibidang keuangan, yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana terutama dengan jalan menyalurkan surat berharga dan menyalurkannya kepada masyarakat, terutama guna membiayai investasi perusahaan (Thomas Suyatno, 1988: 11).

Jenis bank berdasarkan Pasal 5 UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, terdapat dua jenis bank, yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat (Lukman Dendawijaya, 2005: 6). Bank Tabungan Negara Syariah adalah salah satu bank umum yang ada di Indonesia

dengan menggunakan prinsip syariah. Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.

Bank syariah di tanah air mendapatkan pijakan yang kokoh setelah adanya deregulasi sektor perbankan pada tahun 1983. Hal ini karena sejak saat itu diberikan keleluasan penentuan tingkat suku bunga, termasuk nol persen. Kemudian posisi perbankan syariah semakin pasti setelah disahkan UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 dimana bank diberikan kebebasan untuk menentukan jenis imbalan yang akan diambil dari nasabahnya baik bunga ataupun keuntungan bagi hasil.

Dengan terbitnya Pasal 6 PP No. 72 Tahun 1992 tentang bank bagi hasil yang secara tegas memberikan batasan bahwa “bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang tidak berasaskan prinsip bagi hasil (bunga), sebaliknya pula bank yang kegiatan usahanya tidak berdasarkan prinsip bagi hasil tidak diperkenankan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil”, maka jalan bagi operasional perbankan syariah semakin luas. Kemudian Pasal 6 UU No. 10 Tahun 1998 membolehkan bank umum yang melakukan kegiatan secara konvensional dapat juga melakukan kegiatan usaha dengan berdasarkan prinsip syariah melalui pendirian kantor cabang atau dibawah kantor cabang baru, atau pengubahan kantor cabang atau dibawah kantor cabang yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional menjadi kantor yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Setiap bisnis pasti mempunyai risiko. Dan sejumlah risikopun melekat pada bisnis perbankan, risiko tersebut adalah risiko hukum, risiko pembiayaan, risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional. Bank harus memperhatikan dengan serius potensi risiko yang dihadapinya dan mengembangkan sistem untuk mengidentifikasi, mengontrol, dan mengelola risiko-risiko tersebut.

Setiap bank mempunyai keutamaan di produknya masing-masing, PT. Bank Tabungan Negara Syariah misalnya yang lebih dominan bergerak pada produk pembiayaan perumahannya juga memiliki risiko-risiko didalamnya.

PT. Bank Tabungan Negara Syariah adalah bank umum milik negara dengan asas syariah yang sudah terkenal dengan produk-produk KPRnya. BTN Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit (SBU)* dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 melalui pembukaan Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta. Penghargaan yang telah diterima oleh BTN Syariah adalah tahun 2005 yaitu Banking Quality Awards 2005 "*The Best Customer Service and Teller 1st Rank*". Tahun 2006, yaitu Islamic Finance Quality Award & Islamic Financial Award 2006 sebagai "*Unit Usaha Syariah Terbaik Kelompok Aset >100 Milyar Rupiah Peringkat 2*" dan Islamic Finance Quality Award & Islamic Financial Award 2006 "*Most Growing Earning Asset Marketing*" sebagai Unit Usaha Syariah Kelompok Aset >100 Milyar Rupiah. Tahun 2007, yaitu Syariah Acceleration Award 2007 "*Best Outlet Productivity*". Tahun 2008 yaitu Islamic Finance Award & Cup 2008 sebagai "*The Best Sharia Division Asset > Rp. 500 M 2nd Rank*".

Produk pembiayaan KPR BTN iB adalah produk pembiayaan BTN Syariah yang ditujukan bagi perorangan untuk pembelian rumah, ruko, apartemen baik baru maupun lama. Akad yang digunakan adalah akad Murabahah (jual beli). Produk pembiayaan KPR BTN Indensya iB adalah fasilitas pembiayaan BTN Syariah berdasarkan akad Ishtishna (pesanan), yang diperuntukkan bagi perorangan untuk pembelian rumah dari bank, yang dibangun oleh pengembang sesuai pesanan dari nasabah. Produk Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan KPR BTN Syariah berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang diperuntukkan bagi pemohon untuk pembiayaan renovasi rumah, ruko atau bangunan lainnya di atas tanah yang sudah dimiliki pemohon.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk mengembalikan utangnya setelah jangka waktu tertentu. (Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan).

Pengembangan budaya manajemen risiko pada bank merupakan bagian yang tak terpisahkan dari tanggung jawab otoritas pengawas dan regulator. Oleh karena itu, otoritas pengawas juga harus mengenal baik karakter risiko bank syariah dan turut serta dalam pengembangan manajemen risiko yang efisien.

Manajemen risiko mendapatkan perhatian khusus dalam upaya memenuhi persyaratan penerapan manajemen risiko yang ditetapkan dalam PBI No. 5/8/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum pada Ayat 1, menyatakan bahwa pedoman standar penerapan manajemen risiko bagi bank

umum merupakan acuan standar penerapan manajemen risiko yang wajib dipenuhi oleh Bank, SE BI No.5/21/DPNP tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah pada Bab I, Ayat 2 menyatakan bahwa perhitungan tingkat kesehatan bank telah memperhitungkan risiko melekat (inherent risk) dari aktivitas bank, dan dengan memperhatikan Peraturan Bank Indonesia No. 11/19/PBI/2009 tentang Sertifikasi Manajemen Risiko Bagi Pengurus dan Pejabat Bank Umum pada Bab I, Pasal 2, Ayat 1 menyatakan bahwa, “Bank wajib menerapkan Manajemen Risiko secara efektif dan terencana”.

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 11/19/PBI/2009, manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.

Pada penelitian-penelitian terdahulu diantaranya karya Khoirun Niswati, 2008 menerangkan bahwa manajemen risiko yang diterapkan dalam bentuk analisa kredit dapat mengurangi kredit bermasalah pada bank perkreditan rakyat selanjutnya karya Sri Mulyani, 2009 menerangkan bahwa pengoptimalisasian manajemen risiko dapat menjaga likuiditas bank syariah. Oleh sebab itu pada penelitian kali ini membahas tentang analisis manajemen risiko untuk mengurangi pembiayaan bermasalah pada KPR yang saat ini dan pada masa mendatang sangat dibutuhkan masyarakat dalam mengetahui macam-macam risiko pembiayaan perumahan pada bank yang berbasis syariah, dalam penelitian kali ini, PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Cabang Malang.

Memandang banyak hal yang menarik untuk diteliti lebih lanjut mengenai bagaimana mengurangi pembiayaan bermasalah dengan evaluasi manajemen risiko, maka penulis mengambil keputusan untuk membuat judul

”MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI EVALUASI MENGURANGI PEMBIAYAAN BERMASALAH (Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Tbk Kantor Cabang Malang)”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang ?
2. Bagaimana manajemen pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang mampu mengurangi pembiayaan bermasalah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mendeskripsikan penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang.

2. Untuk mendeskripsikan kemampuan manajemen pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang dalam mengurangi pembiayaan bermasalah.

1.4 Batasan Penelitian

1. Penelitian hanya meneliti pada produk pembiayaan KPR BTN Syariah, yaitu: KPR BTN iB, KPR BTN Indensya iB, Swagriya BTN iB.
2. Tren Kolektibility Pembiayaan Bermasalah PT Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang Tahun 2007-2009.
3. Penelitian hanya meneliti risiko hukum, risiko pembiayaan, risiko operasional, risiko pasar dan tidak meneliti risiko likuiditas.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi ilmu pengetahuan
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan yaitu sebagai acuan, bahan masukan dan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya dan diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang manajemen resiko dan pembiayaan bermasalah.
2. Bagi peneliti
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta memperdalam kajian pengetahuan bagi peneliti di bidang manajemen keuangan, khususnya mengenai manajemen resiko dan pembiayaan bermasalah.

3. Bagi pihak bank

Sebagai masukan bagi PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang khususnya dan perusahaan lain pada umumnya yang berkaitan dengan masalah manajemen risiko dan pembiayaan bermasalah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Empiris Penelitian Terdahulu

Pada penelitian Khoirun Niswati (2008) yang berjudul Aplikasi Manajemen Risiko Kredit Pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusumma Gondanglegi Malang meneliti tentang kredit modal kerja pada bank perkreditan rakyat, yang bertujuan untuk mengetahui risiko kredit apa saja yang terjadi di BPR Nusumma Gondanglegi Malang dan untuk mengetahui bagaimana manajemen risiko kredit yang diterapkan di BPR Nusumma Gondanglegi Malang. Dan hasilnya adalah Manajemen risiko diterapkan dalam bentuk analisa kredit, penilaian tingkat risiko kredit dinilai dari aspek *financial* dan *non financial* (aspek hukum, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek pemasaran, aspek teknik, aspek jaminan, aspek keuangan) dan adanya prinsip pemisahan pejabat kredit yang berbeda fungsi pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusumma Gondanglegi Malang.

Penelitian Sri Mulyani (2009) dengan judul Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Dalam Upaya Menjaga Likuiditas Bank Syariah (Studi pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang). Dengan tujuan, yaitu untuk mendeskripsikan pengelolaan manajemen risiko pembiayaan yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dan likuiditas PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang secara konsolidasi. Dan hasilnya adalah pengelolaan risiko pembiayaan di PT. BSM Cabang Malang pada dasarnya mengacu pada

arahan, pedoman dan kebijakan dari BSM Pusat. Kebijakan tersebut dikemas dalam *Enterprise Risk Management (ERM)* yang berisi program kerja antara lain pemutakhiran manual kebijakan dan pedoman operasional, optimalisasi organisasi manajemen risiko, SIMRIS (*Syariah Mandiri Risk Information System*), penetapan limit risiko dan pengembangan perangkat analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan yang digunakan adalah dengan metode 5C dan 7A. Dan dengan pola pengelolaan risiko tersebut PT. BSM Cab. Malang mampu menjaga likuiditasnya dalam batas yang aman. Hal ini terlihat meskipun ditengah pertumbuhan pembiayaan yang tinggi dengan tingkat FDR th 2006-2007 masing-masing sebesar 90,21% dan 92,96% namun NPF sebesar 0,04% th 2008 dan secara konsolidasi NPF th 2006-2007 sebesar 4,64% dan 3,39%.

Penelitian Ema Dlauatul Wahyutin (2009) dengan judul Analisis Manajemen Kredit Guna Menekan Terjadinya Kredit Macet (Studi pada Koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar). Dengan tujuan, yaitu untuk mendeskripsikan peranan pemberian kredit modal kerja pada koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar dan untuk mendeskripsikan manajemen kredit guna menekan terjadinya kredit macet pada koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar. Dan hasilnya adalah Koperasi memberikan kredit dengan target debitur dapat mengembalikannya tepat waktu. Untuk mengurangi terjadinya kredit macet Koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar menggunakan metode analisis 5C. Dan manajemen kredit Koperasi Usaha Tama Pongkok tersusun dengan baik meskipun kurang maksimal, hal ini terlihat pada prosentase kredit bermasalah pada thn 2005, 2006, dan 2007 yaitu masing-masing berjumlah 15,58%, 21,66%, dan 10,85%.

Apabila dibuat tabel, maka akan terlihat sebagai berikut:

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Saran-Saran
1	Khoirun Niswati, 2008	Aplikasi Manajemen Risiko Kredit Pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusumma Gondanglegi Malang, Skripsi S-1	Untuk mengetahui risiko kredit apa saja yang terjadi di BPR Nusumma Gondanglegi Malang. Untuk mengetahui bagaimana manajemen risiko kredit yang diterapkan di BPR Nusumma Gondanglegi Malang.	Pendekatan Deskriptif dengan Analisis data Kualitatif	Manajemen risiko diterapkan dalam bentuk analisa kredit. Penilaian tingkat risiko kredit dinilai dari aspek <i>financial</i> dan <i>non financial</i> (aspek hukum, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek pemasaran, aspek teknik, aspek jaminan, aspek keuangan). Adanya prinsip pemisahan pejabat kredit yang berbeda fungsi.	Lebih meningkatkan SDM dengan pelatihan dan pembinaan. BPR seharusnya menrapkan asuransi baik terhadap jaminan maupun debitur karena asuransi dapat mengurangi terjadinya risiko dalam pemberian kredit. Perlu dibentuknya pejabat khusus manajemen risiko kredit. Perlu lebih meningkatkan prinsip kehati-hatian.
2	Sri Mulyani, 2009	Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Dalam Upaya Menjaga Likuiditas Bank Syariah (Studi pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang), Skripsi S-1	Untuk mendeskripsikan pengelolaan manajemen risiko pembiayaan yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dan likuiditas PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang secara	Pendekatan Deskriptif dengan Analisis data Kualitatif	Pengelolaan risiko pembiayaan di PT. BSM Cab. Malang pada dasarnya mengacu pada arahan, pedoman dan kebijakan dari BSM Pusat. Kebijakan tsb dikemas dalam <i>Enterprise Risk Management (ERM)</i> yang berisi program kerja antara lain pemutakhiran manual kebijakan dan pedoman operasional, optimalisasi organisasi manajemen risiko, SIMRIS (<i>Syariah</i>	Sebaiknya tidak hanya memperhatikan pada manajemen risiko pembiayaan umum juga memperhatikan aspek pengelolaan dana pihak ketiga karena dengan DPK yang besar maka bank dapat menyalurkan pembiayaan dalam jumlah yang lebih besar lag sehingga sektor riil semakin berkembang.

			konsolidasi.		<p><i>Mandiri Risk Information System</i>), penetapan limit risiko dan pengembangan perangkat analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan yang digunakan adalah dengan metode 5C dan 7A. Dengan pola pengelolaan risiko tsb PT. BSM Cab. Malang mampu menjaga likuiditasnya dalam batas yang aman. Hal ini terlihat meskipun ditengah pertumbuhan pembiayaan yang tinggi dengan tingkat FDR th 2006-2007 masing-masing sebesar 90,21% dan 92,96% namun NPF sebesar 0,04% th 2008 dan secara konsolidasi NPF th 2006-2007 sebesar 4,64% dan 3,39%.</p>	
3	Ema Dlauatul Wahyutin, 2009	Analisis Manajemen Kredit Guna Menekan Terjadinya Kredit Macet (Studi pada Koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar), Skripsi S-1	Untuk mendeskripsikan peranan pemberian kredit modal kerja pada koperasi Usaha Tama Pongkok Blitar. Untuk mendeskripsikan manajemen kredit guna menekan terjadinya kredit macet pada koperasi Usaha Tama	Pendekatan Deskriptif dengan Analisis data Kualitatif	Koperasi memberikan kredit dengan target debitur dapat mengembalikannya tepat waktu. Dengan metode analisis 5C. Manajemen kredit Koperasi Usaha Tama Pongkok tersusun dengan baik meskipun kurang maksimal, hal ini terlihat pada prosentase kredit bermasalah pada thn 2005, 2006, dan 2007 yaitu masing-masing berjumlah 15,58%, 21,66%, dan 10,85%.	Untuk lebih meningkatkan profesionalitas kinerja SDM dengan seminar manajemen kredit. Untuk memperketat pemberian kredit. Untuk membentuk tim khusus manajemen kredit. Perlu menerapkan azas-azas koperasi agar bisa lebih baik.

			Ponggok Blitar.			
4	Amaliana Alfinawati, 2010	Manajemen Risiko Sebagai Evaluasi Mengurangi Pembiayaan Bermasalah (Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Persero Kantor Cabang Malang) , Skripsi S-1	<p>Untuk mengetahui penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang.</p> <p>Untuk mengetahui mampu tidaknya manajemen pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang dalam mengurangi pembiayaan bermasalah.</p>	Pendekatan Deskriptif dengan Analisis data Kualitatif	<p>Penerapan manajemen risiko PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh pusat, yaitu PT. Bank Tabungan Negara Pusat.</p> <p>Penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang dinilai efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah. Hal tersebut diindikasikan dari prosentase <i>Tren Kolektibility</i> pembiayaan bermasalah pada tahun 2007-2009 masing-masing sebesar 1.3% pada tahun 2007, 0.33% pada tahun 2008, dan 0.3% pada tahun 2009. Jadi antara tahun 2007 ke tahun 2008 pembiayaan bermasalah menurun 0.97% sedangkan tahun 2009 pembiayaan bermasalah menurun 0.03 % dari tahun sebelumnya.</p>	<p>Dalam pelaksanaan manajemen risiko lebih ditingkatkan dengan ditunjang peningkatan sumber daya manusia yang dimiliki dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan kepada pegawai dengan tujuan untuk menambah pengetahuan penanganan pembiayaan bermasalah.</p> <p>Karena keterbatasan kemampuan peneliti, tidak dapat meneliti manajemen risiko dari semua aspek yaitu risiko likuiditas.</p>

Berdasarkan beberapa penelitian diatas, terdapat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang. Pada penelitian Khoirun Niswati meneliti tentang kredit modal kerja pada bank perkreditan rakyat, sedangkan penelitian ini meneliti tentang kredit kepemilikan rumah (KPR) pada bank umum berbasis syariah.

Penelitian Sri Mulyani meneliti tentang Kredit secara keseluruhan berdasarkan laporan keuangan periode 2006-2007 di PT. Bank Syariah Mandiri (Persero) Kantor Cabang Malang dan lebih ditekankan pada likuiditas perusahaan, sedangkan pada penelitian kali ini membahas tentang pembiayaan bermasalah pada KPR Indensya BTN iB, Swagriya BTN iB dan Pembiayaan KPR BTN iB pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang.

Penelitian Ema Dlauatul Wahyutin, objek penelitiannya tentang kredit modal kerja pada koperasi dengan mata pencaharian mayoritas debitur adalah bercocok tanam, sedangkan objek penelitian ini meneliti tentang kredit kepemilikan rumah (KPR) dengan mata pencaharian yang beraneka ragam.

Metode yang digunakan pada penelitian kali ini adalah Analisis data Kualitatif dengan Pendekatan Deskriptif sama seperti penelitian-penelitian sebelumnya. Dengan tujuan untuk mengetahui penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang dan untuk mengetahui mampu tidaknya manajemen pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang dalam mengurangi pembiayaan bermasalah.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing*, adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak dengan pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. (Muhammad, 2005: 17)

Pembiayaan bermasalah adalah semua pembiayaan dalam kategori keloletabilitas 3,4,5 (kurang lancar, diragukan dan macet) dan pembiayaan yang tergolong lancar atau dalam perhatian khusus namun diragukan dapat membayar kembali secara wajar pada bulan berikutnya.

Kriteria pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang menunjukkan gejala melemah, pembiayaan yang pembayarannya dalam keadaan berbahaya dan pembiayaan yang diragukan dapat dibayar lunas. (<http://muhammadnur-bugis.blogspot.com>. 29 Juli 2010. Pukul 11.43)

Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karena dalam definisinya disebut adanya "keuntungan yang disepakati", karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya.

Si penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab-qobul. Hal ini sekedar menunjukkan bukti keseriusan pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli pesanan pembeli sedangkan pembeli membatalkannya, *hamish ghadiya* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian uang yang telah dibelanjakan oleh si penjual. Bila jumlah *hamish ghadiya* nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih, si pembeli berhak atas kelebihan itu.

Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Dalam setiap pendesainan sebuah pembiayaan, faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah kebutuhan nasabah dan kemampuan financial nasabah. (Adiwarman Karim, 2007 : 113)

Pembiayaan Isthisna' adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli) dan penjual (pembuat). Pembiayaan *istishna'* merupakan transaksi jual beli cicilan seperti transaksi *murabahah muajjal*. Namun berbeda dengan jual beli *murabahah* dimana barang diserahkan di muka sedangkan uangnya dibayar cicilan, dalam jual

beli *istishna'* barang diserahkan dibelakang walaupun uangnya juga sama-sama dibayar secara cicilan.

Metode pembayaran dalam jual beli *murabahah muajjal*, sama persis dengan metode pembayaran dalam jual beli *istishna'* yakni sama-sama dengan sistem angsuran (*installment*). Satu-satunya hal yang membedakan antara keduanya adalah waktu penyerahan barangnya. Dalam *murabahah muajjal*, barang diserahkan dimuka sedangkan dalam *istishna'* barang diserahkan dibelakang, yakni pada akhir periode pembiayaan. (Adiwarman Karim, 2007 : 126)

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi ummat, artinya masyarakat tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru.

- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro bertujuan untuk:

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara SDA dengan SDM serta sumber daya modal.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya ada pihak yang memiliki dana sementara ada pihak yang kekurangan, maka pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyalur kelebihan dan dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan. (Muhammad, 2005: 18)

3. Fungsi Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005: 19), fungsi pembiayaan, yaitu:

- 1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Dana yang mengendap di bank (yang diperoleh

dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

2) Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3) Meningkatkan peredaran uang

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

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang

mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara melalui pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis- jenis pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi beberapa aspek, antara lain:

- 1) Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi: Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha dan pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- 2) Pembiayaan menurut jangka waktu dapat dibedakan menjadi: Pembiayaan jangka waktu pendek (1 bulan s.d 1 tahun), Pembiayaan jangka waktu menengah (1 tahun s.d 5 tahun), Pembiayaan jangka waktu panjang lebih dari 5 tahun).

Jenis pembiayaan pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan prinsip bagi hasil
 - a) Pembiayaan *mudharabah* adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.
 - b) Pembiayaan *musyarakah* adalah perjanjian diantara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

- 2) Pembiayaan prinsip jual beli (piutang)
 - a) Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah, dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara pihak bank syari'ah dan nasabah.
 - b) Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan, dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.
 - c) Pembiayaan *istishna'* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.
- 3) Pembiayaan prinsip sewa
 - a) Pembiayaan *ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.
 - b) Pembiayaan *ijarah muntahiya biltamlik/ wa iqtina* yaitu perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa. (Muhammad, 2005: 22)

5. Pembiayaan Bermasalah

1) Penyebab pembiayaan bermasalah

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah dapat kita bagi dalam:

a) Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

b) Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dll.

(Zainul Arifin, 2002: 244)

2) Penggolongan kolektibilitas pembiayaan

Ketidaklancaran nasabah dalam membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/ *profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya kolektibilitas pembiayaan. Secara umum kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:

a) Lancar

Pembiayaan dengan angsuran untuk Pembiayaan Pemilikan Rumah

(1) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, atau

(2) Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi belum melampaui 6 bulan

b) Perhatian Khusus

Pembiayaan digolongkan ke dalam pembiayaan dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan angsuran pokok yang belum melampaui 90 hari.

c) Kurang Lancar

Pembiayaan digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

Pembiayaan dengan angsuran untuk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 9 bulan.

d) Diragukan

Pembiayaan digolongkan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar, tetapi berdasarkan penilaian dapat disimpulkan bahwa:

- (1) Pembiayaan masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk bagi hasil/ *profit margin*; atau
- (2) Pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam

e) Macet

Pembiayaan digolongkan macet apabila:

- (1) Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan atau
- (2) Memenuhi kriteria diragukan tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan dan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan
- (3) Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN) atau telah diajukan penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit

(Muhammad, 2005: 165)

2.2.2. Manajemen Risiko

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 11/19/PBI/2009, manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.

Tujuan manajemen risiko, yaitu:

- a. Menyediakan informasi tentang risiko kepada pihak regulator.
- b. Memastikan bank tidak mengalami kerugian yang bersifat *unacceptable*.
- c. Meminimalisasi kerugian dari berbagai risiko yang bersifat *uncontrolled*.
- d. Mengukur eksposur dan pemusatan risiko.
- e. Mengalokasikan modal dan membatasi risiko. (Adiwarman Karim,2007: 255)

Manfaat penerapan manajemen risiko, yaitu:

- a. Menjamin pencapaian tujuan.
- b. Memperkecil kemungkinan bangkrut.
- c. Meningkatkan keuntungan perusahaan.
- d. Memberi keamanan perusahaan. (Kountur, 2004: 8)

1. Macam-macam Risiko Bank

Menurut Umer Chapra (2008: 66), risiko bank ada beberapa macam, yaitu:

- a. Risiko kredit

Risiko kredit timbul dari ketidakstabilan pada arus kas bersih (*net cash flow*) bank sebagai akibat dari menurunnya kemampuan pihak ketiga

dalam mengendalikan dana pinjaman. Hal ini tidak saja meningkatkan krisis likuiditas, tetapi juga akan berakibat buruk pada kualitas aset bank. Perkembangan teknik manajemen risiko baru-baru ini, memungkinkan bank untuk mengidentifikasi kemungkinan kerugian yang akan ia derita, sehingga pihak regulator dan otoritas pengawasan dapat mewajibkan bank agar membentuk pencadangan atas kerugian pinjaman (*loan-loss reserve*) yang cukup untuk memastikan keamanan bank.

b. Risiko pasar

Risiko pasar terdiri atas risiko suku bunga, risiko nilai tukar valuta asing dan komoditas, dan juga harga ekuitas (*equity price risk*). Sebagaimana bank konvensional, bank syariah juga menghadapi risiko-risiko sebagaimana berikut.

- 1) Risiko suku bunga adalah salah satu jenis risiko pasar yang sangat penting bagi lembaga keuangan konvensional. Selama bank syariah tidak bertransaksi dengan instrumen suku bunga, maka dapat dikatakan bahwa bank syariah tidak mempunyai risiko ini. Namun kenyataannya bank syariah secara tidak langsung juga menghadapi risiko ini melalui *mark-up* harga pada jual beli kredit dan transaksi *leasing*.

Jika bank syariah menggunakan LIBOR sebagai dasar pada operasi pembiayaan, maka dari aset bank ini menghadapi risiko perubahan nilai LIBOR. Kenaikan LIBOR secara otomatis akan berdampak pada kenaikan *mark-up*, pada gilirannya akan meningkatkan

pembayaran profit bank yang lebih besar kepada deposan dibandingkan dengan *return* yang diperoleh dari penggunaan dana jangka panjang. Karakter rekening investasi (deposito) pada sisi liabilitas bank syariah menjadikan risiko ini semakin bertambah dimensinya. Tingkat profit yang dibayarkan kepada deposan *mudharabah* oleh bank syariah akan terpengaruhi oleh risiko harga *mark-up*.

- 2) Bank konvensional mengelola risiko tingkat suku bunga, nilai tukar, dan risiko harga komoditas dengan menggunakan kontrak *futures*, *forwards*, *options*, dan *swaps*. Akan tetapi, belum ada kesepakatan antara para ulama mengenai dibolehkannya instrumen-instrumen ini. Dalam hal ini, tidak menutup kemungkinan untuk mendesain instrumen yang sesuai dengan syariah untuk mengganti instrumen manajemen risiko konvensional.

c. Risiko likuiditas

Risiko likuiditas timbul ketika terjadi penurunan yang tidak diharapkan pada arus kas bersih (*net cash flow*) dan bank tidak mampu untuk meningkatkan sumber-sumber dananya dengan biaya yang rasional, baik dengan cara menjual aset atau dengan meminjam dana melalui penerbitan instrumen keuangan yang baru. Hal ini bisa menyebabkan bank tidak mampu lagi untuk memenuhi kewajibannya dan atau membiayai

bisnis yang *profitable*. Oleh karena itu, peran manajemen sangat penting bagi bank untuk menghindari masalah likuiditas yang lebih serius.

Risiko likuiditas yang dihadapi oleh bank syariah saat ini terlihat lebih rendah, hal ini karena bank syariah menghadapi kelebihan likuiditas sebagai akibat dari tidak tersedianya instrumen yang sesuai dengan syariah. Namun, banyak hal yang dapat meningkatkan risiko likuiditas dimasa mendatang. *Pertama*, masih tingginya rekening giro yang dapat ditarik setiap saat. *Kedua*, adanya batasan fiqih dalam jual-beli utang, yang merupakan bagian utama dari aset. *Ketiga*, karena lambatnya pengembangan instrumen keuangan syariah, yang menyebabkan bank syariah tidak mampu meningkatkan dananya dengan cepat. Tidak adanya pasar uang antar bank syariah menyebabkan masalah ini sedikit lebih sulit. *Keempat*, fasilitas *Lender of The Last Resort* (LLR) sampai saat ini belum tersedia kecuali yang berbasis bunga. Meskipun demikian, sampai sejauh ini tidak ada bank syariah yang mengalami masalah likuiditas, namun pada sisi yang lain menunjukkan kurangnya pengembangan instrument manajemen likuiditas yang formal. Walaupun demikian, permasalahan ini bukan tidak mungkin dapat diselesaikan. Permasalahan ini akan dapat terselesaikan sejalan dengan waktu dan kerja sama antar bank, *fuqaha*, dan bank sentral.

d. Risiko operasional

Risiko operasional yang timbul dari lemahnya pengawasan internal dan tata kelola perusahaan (*corporate governance*) juga dapat

menyebabkan jatuhnya pendapatan atau arus kas bersih bank dibandingkan dengan apa yang diharapkan atau ditargetkan, sehingga menimbulkan masalah manajemen. Bank syariah juga menghadapi risiko yang berkaitan dengan persoalan fikih sebagai akibat dari tidak adanya standart produk bank syariah. Selain itu, sistem legitimasi syariah yang efisien dan cepat dari bank juga tidak ada, dan otoritas pengawasnya pun kurang memahami masalah fikih. Dewan pengawas syariah juga kurang menguasai konsep manajemen risiko modern.

Hal ini mengakibatkan bank syariah tidak menerapkan konsep manajemen risiko dan sistem-sistem lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Risiko operasional juga timbul dari teknologi, reputasi, dan kepatuhan terhadap peraturan standar perundang-undangan dan lain-lain. Eksposur sebagian besar bank syariah dalam risiko-risiko ini adalah relatif tinggi, tetapi sejauh ini bank syariah mampu mengelolanya dengan baik.

2. Sebab-sebab Risiko

Dalam bank syariah, risiko pembiayaan mencakup risiko terkait produk dan risiko terkait pembiayaan korporasi.

a. Risiko terkait produk

1) Risiko pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC)

Adalah mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah

memperhitungkan risiko yang ada dari pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contract*, seperti *murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istishna'*.

Penilaian risiko mencakup dua aspek, yaitu:

a) *Default Risk* (risiko kebangkrutan) yakni risiko yang terjadi pada *First Way Out*

Default Risk adalah risiko yang terjadi pada *First Way Out* yang dipengaruhi oleh hal-hal berikut:

(1) *Industry Risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh hal-hal berikut:

- (a) Karakteristik masing-masing jenis usaha yang bersangkutan.
- (b) Riwayat eksposur pembiayaan yang bersangkutan di bank konvensional dan pembiayaan bersangkutan di bank syariah terutama *Non Performing Financing*.
- (c) Kinerja keuangan jenis usaha yang bersangkutan.

(2) Kondisi internal perusahaan nasabah, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi, dan keuangan.

(3) Faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah, seperti pemogokan riwayat pembayaran (tunggakan kewajiban), *market risk*.

a) *Recovery Risk* (risiko jaminan) yakni risiko yang terjadi pada *Second Way Out*

Recovery Risk (risiko jaminan) yakni risiko yang terjadi pada *Second Way Out* yang dipengaruhi hal-hal berikut:

- (1) Kesempurnaan pengikat jaminan
- (2) Nilai jual kembali jaminan (marketibility jaminan).
- (3) Faktor negatif lainnya, misalnya tuntutan hukum pihak lain atas jaminan.
- (4) Kredibilitas penjamin (jika ada). (Adiwarman Karim, 2006: 262)

2) Risiko yang timbul dari komitmen kapital yang berlebihan

Sebuah perusahaan mungkin saja mengambil komitmen kapital yang berlebihan dan menandatangani kontrak untuk pengeluaran berskala besar. Apabila tidak mampu untuk menghargai komitmennya, bank dapat dipaksa untuk dilikuidasi. Bank maupun para supplier pembiayaan perdagangan seringkali tidak mampu untuk mengontrol suatu pengeluaran yang berlebihan dari sebuah perusahaan. Namun demikian, bank dapat mencoba untuk memonitornya dengan melihat misalnya, neraca perusahaan tersebut yang terakhir dipublikasikan, dimana komitmen pengeluaran kapital harus diungkap.

3) Risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank

Terdapat tiga macam risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank:

a) Analisis pembiayaan yang keliru

Dikarenakan sejak awal nasabah yang bersangkutan berisiko tinggi.

b) *Creative Accounting*

Istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan kebijakan akuntansi perusahaan yang memberikan keterangan menyesatkan tentang suatu laporan posisi keuangan perusahaan. Dalam kasus ini, keuntungan dapat dibuat agar terlihat besar, aset terlihat lebih bernilai, dan kewajiban-kewajiban dapat disembunyikan dari neraca keuangan.

c) Karakter nasabah

Terkadang nasabah dapat memperdaya bank dengan menciptakan pembiayaan macet. Bank perlu waspada terhadap kemungkinan tersebut dengan mencoba untuk membuat suatu keputusan berdasarkan informasi objektif tentang karakter nasabah. (Adiwarman Karim, 2006: 271)

2.2.3. Prosedur Manajemen Risiko

Menurut Zainul Arifin (2002: 238), prosedur dalam pembiayaan meliputi pokok-pokok pengaturan mengenai tata cara pemberian pembiayaan yang sehat hingga pengawasan, yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut:

a. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Setiap pejabat bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan

yang sehat, meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi, serta prosedur pengawasan pembiayaan.

Persetujuan pembiayaan kepada setiap nasabah harus dilakukan melalui proses penilaian yang objektif terhadap berbagai aspek yang berhubungan dengan obyek pembiayaan, sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait, bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati. Apabila terjadi suatu hal yang kemudian menyebabkan ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya, maka bank benar-benar telah menguasai jaminan sebagai jalan keluarnya.

Persetujuan pembiayaan hanya dilakukan oleh pejabat yang mempunyai wewenang untuk memutuskan pembiayaan. Keputusan pembiayaan harus didasarkan atas penilaian terhadap seluruh pembiayaan yang sedang dan dinikmati pemohon secara bersamaan (*customer's total liability*). Pengertian pemohon tersebut juga meliputi seluruh perusahaan dan perorangan yang terkait dengan pemohon, yang sedang dan akan menikmati fasilitas pembiayaan dari bank. Besarnya wewenang setiap pejabat pemutus atau pemberi persetujuan pembiayaan harus dinyatakan secara tertulis dalam surat keputusan direksi.

b. Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan meliputi aplikasi, analisis permohonan pembiayaan, penyusunan struktur pembiayaan dan penyiapan dokumen

pembiayaan, realisasi pembiayaan, pembinaan dan pengawasan serta penyelesaian pembiayaan.

c. Proses Review dan Klasifikasi Kualitas Pembiayaan

Terhadap pembiayaan yang berpotensi untuk tidak dapat dilunasi sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan dan disetujui bersama, bank wajib memberikan penilaian tentang kualitas pembiayaan tersebut. Penilaian kualitas pembiayaan itu pada umumnya harus sesuai dengan ketentuan penilaian kolektibilitas yang ditetapkan oleh Bank Sentral. Bank dapat melakukan klasifikasi aktiva yang lebih terinci, namun tetap dapat dikelompokkan menurut klasifikasi yang ditetapkan Bank Sentral.

Klasifikasi pokok sebagai ukuran kualitas investasi dan pembiayaan adalah tingkat kolektibilitasnya, yaitu apakah tergolong lancar (*pass*), dalam perhatian khusus (*special mention*), kurang lancar (*substandard*), diragukan (*doubt-full*), dan macet (*loss*).

d. Pengawasan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan kegiatan utama bank, sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan risiko yang tidak saja dapat merugikan bank tapi juga berakibat kepada masyarakat penyimpan atau pengguna dana. Oleh karena itu bank harus menerapkan fungsi pengawasan yang bersifat menyeluruh (*multi layers control*) dengan tiga prinsip utama, yaitu: prinsip pencegahan dini (*early warning system*), prinsip pengawasan melekat (*built in control*) dan prinsip pemeriksaan internal (*internal audit*).

Pencegahan dini adalah tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam pembiayaan atau terjadinya praktek-praktek pembiayaan yang tidak sehat. Pencegahan dini dilakukan dengan cara menciptakan struktur pengendalian internal yang andal, sebagai alat pencegahan yang mampu meminimalkan peluang-peluang penyimpangan dan alat untuk mendeteksi adanya penyimpangan sehingga dapat segera diluruskan kembali. Struktur pengendalian internal ini harus diterapkan pada semua tahap proses pembiayaan, mulai dari permohonan pembiayaan sampai pelunasan/penyelesaian pembiayaan.

Di samping struktur pengendalian internal, diperlukan pengawasan melekat, dimana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan ketentuan-ketentuan lainnya dalam pembiayaan. Hasil kegiatan supervisi itu minimal berupa laporan-laporan tentang:

- 1) Hasil penilaian kualitas portofolio pembiayaan secara menyeluruh disertai dengan penjelasannya.
- 2) Ada atau tidaknya pembiayaan yang dilakukan menyimpang dari kebijakan pokok pembiayaan, ketentuan syariah atau peraturan perundang-undangan lainnya.
- 3) Besarnya tunggakan pembayaran kembali pembiayaan yang telah diberikan dan pembayaran bagi hasilnya.

- 4) Pelanggaran atau penyimpangan yang dilakukan oleh pejabat yang berada dibawah supervisinya, berikut saran atau tindakan perbaikannya.

Pengawasan pembiayaan juga harus dilengkapi dengan audit internal terhadap semua aspek pembiayaan yang telah dilakukan. Audit internal merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan untuk lebih memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan telah memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat serta mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam pembiayaan.

Fungsi audit internal ini dijalankan oleh bagian yang independen, yaitu Satuan Kerja Intern (SKAI). Di atas itu semua bank harus memiliki personel yang kompeten, jujur dan bertanggung jawab.

2.2.4. Implementasi Manajemen Risiko

Untuk dapat menerapkan proses manajemen risiko, pada tahap awal bank syariah harus secara tepat mengenal dan memahami serta mengidentifikasi seluruh risiko, baik yang sudah ada maupun yang mungkin timbul dari suatu bisnis baru bank. Selanjutnya secara berturut-turut, bank syariah perlu melakukan pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko. Proses ini terus berkesinambungan sehingga menjadi sebuah *lifecycle*.

Dalam proses manajemen risiko, Dewan Direksi harus menguraikan keseluruhan strategi manajemen risiko pembiayaan dengan menunjukkan

kemauan bank untuk menyalurkan pembiayaan di berbagai sektor usaha. Sejalan dengan hal tersebut, harus memahami tujuan dari kualitas pembiayaan, pendapatan, pertumbuhan, dan hubungan timbal balik antara risiko dengan tingkat *return* dari aktivitas yang dijalankan. Dan yang terpenting, strategi manajemen risiko tersebut harus dikomunikasikan pada seluruh bagian perusahaan.

Cara bank menghadapi pembiayaan bermasalah tergantung itikad nasabah dan apakah *cashflow*-nya cukup baik. Jika itikad nasabah baik dan usahanya jalan dengan *cashflow* cukup baik, maka bank akan menempuh upaya penyelamatan, melalui perubahan syarat-syarat tertentu dengan harapan debitur menjadi sehat kembali dan terus menjadi nasabah.

Sebaliknya apabila kedua faktor tersebut tidak ada, maka bank akan menempuh upaya penyelesaian pembiayaan, yang berarti secara terstruktur pembiayaan harus dilunasi. Penyelesaian inipun dibagi menjadi dua macam, yaitu penyelesaian secara damai di bawah tangan atau melalui saluran hukum lelang agunan. (Slamet Ristanto, 2008: 131)

Bank harus beroperasi pada kriteria penyaluran pembiayaan yang sehat dan terdefinisi dengan jelas, hal ini diperlukan untuk menilai risiko riil dari nasabah atau peminjam dalam rangka memperkecil masalah *adverse selection* (penyalahgunaan fasilitas pembiayaan, *penrj*). Bank memerlukan informasi tentang berbagai faktor yang berhubungan dengan nasabah yang akan diberikan fasilitas pembiayaan. Diantaranya adalah tujuan fasilitas pembiayaan dan sumber pengembalian, profit risiko nasabah dan

sensitivitasnya terhadap kondisi ekonomi dan perubahan pasar, reputasi dan kapasitas nasabah untuk mengembalikan pinjaman, kemampuan nasabah untuk memberikan jaminan, dan lain-lain. Bank harus memiliki proses evaluasi dan pengesahan yang jelas dan resmi bagi pembiayaan baru dan pembiayaan yang telah berjalan. Setiap proposal pembiayaan yang diterima harus dianalisis dengan cermat dan hati-hati oleh para analis pembiayaan sehingga didapatkan informasi untuk keperluan evaluasi dan rating internal. Hal ini dapat diterima atau tidaknya proposal pembiayaan tersebut.

Penyaluran pembiayaan selalu terkait dengan dua hal, yaitu menerima risiko dan menghasilkan profit. Pembiayaan harus dinilai sehingga dapat merefleksikan risiko nasabah dan dapat ditentukan biaya atasnya. Bank harus mengidentifikasi dan mengelola risiko pembiayaan yang melekat pada seluruh aset dan aktivitasnya dengan mereview aset dan aktivitas tersebut secara cermat dan hati-hati. (Triqullah Khan, dkk., 2008: 21-22)

Untuk dapat menerapkan proses manajemen risiko, proses identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Proses Identifikasi Risiko Pembiayaan

Identifikasi risiko dilaksanakan dengan melakukan analisis terhadap:

- a. Karakteristik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional.
- b. Risiko dari produk dan kegiatan usaha.

2. Proses Pengukuran Risiko Pembiayaan

Pengukuran risiko dilakukan dengan melakukan:

- a. Evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko.
- b. Penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, dan faktor risiko yang bersifat material.

3. Proses Pemantauan Risiko Pembiayaan

Pemantauan risiko dilaksanakan dengan melakukan:

- a. Evaluasi terhadap eksposur risiko.
- b. Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, faktor risiko, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen risiko yang bersifat material.

4. Proses Pengendalian Risiko Pembiayaan

Pelaksanaan proses pengendalian risiko, digunakan untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank.

(Adiwarman Karim, 2007: 260)

Kajian Teori Manajemen Risiko dalam Perspektif Islam

1. Keputusan penerimaan pembiayaan dilakukan secara hati-hati, pertimbangan dari berbagai pihak dan pengalaman pembiayaan terdahulu.

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَمَنْ يُؤْمِنْ بِاللَّهِ يَهْدِ اللَّهُ قَلْبَهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿١١﴾

Artinya:

“Tidak ada suatu musibah pun yang menimpa seseorang kecuali dengan ijin Allah dan barangsiapa yang beriman kepada Allah niscaya dia akan memberi petunjuk kepada hatinya. dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”

(QS. At-Taghaabun 11)

Ayat diatas adalah ayat yang menjelaskan tentang salah satu prinsip manajemen risiko yaitu kehati-hatian.

2. Di bawah ini adalah ayat-ayat yang menjadi dasar manajemen risiko dalam Islam:

Apabila dalam proses angsuran pembiayaan, debitur mengalami kesulitan untuk melunasinya maka debitur harus yakin serta berusaha untuk tetap dapat mengangsurnya dan bagi kreditur juga dianjurkan untuk tetap dapat membantu debitur mencari jalan keluar agar KPR yang telah dijualnya dapat laku tanpa membebani pihak debitur.

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya:

“...Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

(QS. Ar-Ra'dhu 11)

Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa Allah tidak akan merubah keadaan seseorang, apabila orang itu tidak merubah segala sesuatu yang ada dalam diri mereka. Jadi diharuskan bagi semua manusia agar mau berusaha dalam melakukan segala sesuatu hingga dapat mengambil hasilnya.

... وَلَتَنْظُرَ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ^ط وَاتَّقُوا اللَّهَ^ج إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ



Artinya:

“... dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

(QS. Al-Hasyr 18)

... وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا^ط وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ

تَمُوتُ^ج إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya:

”... dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui

di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.”

(QS. Al-Lukman 34)

Maksudnya manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya esok hari. Namun demikian diwajibkan kepada manusia untuk selalu berusaha.

3. Klausul kontrak disusun sedemikian rupa sehingga membantu bank menghindari segala risiko yang terkait dengan barang. Misalnya terkait dengan spesifikasi barang, risiko dihindari dengan menyatakan pernyataan nasabah secara tertulis tentang spesifikasi barang dan saksi dalam suatu perjanjian dapat menghindari konflik antara pihak kreditur dan debitur.

Dalam ayat suci Al-Quran :

... وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ
وَأَمْرَاتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ
إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ
تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ
لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا
بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا
يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ
وَيَعْلَمُكُمْ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٣٤﴾

Artinya:

“...dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu (tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu dan bertakwalah kepada Allah. Allah mengajarmu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.”

(QS. Al-Baqarah 282)

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾ ﴾

Artinya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi)

Menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

(QS. Al-Baqarah 283)

Ayat diatas adalah ayat yang menerangkan bahwa setiap pembiayaan diwajibkan ada agunan untuk meyakinkan kreditur bahwa debitur mempunyai itikad untuk mengembalikan pinjamannya serta adanya saksi untuk menjadi penengah apabila nantinya terjadi permasalahan di kemudian hari.

4. Bank berkewajiban membantu nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaannya disebabkan faktor-faktor diluar kemampuan nasabah, maka bank berusaha membantu hingga nasabah mendapat kemudahan mengangsur dalam hal ini bank memberlakukan *Restrukturisasi dan Discon Margin*.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

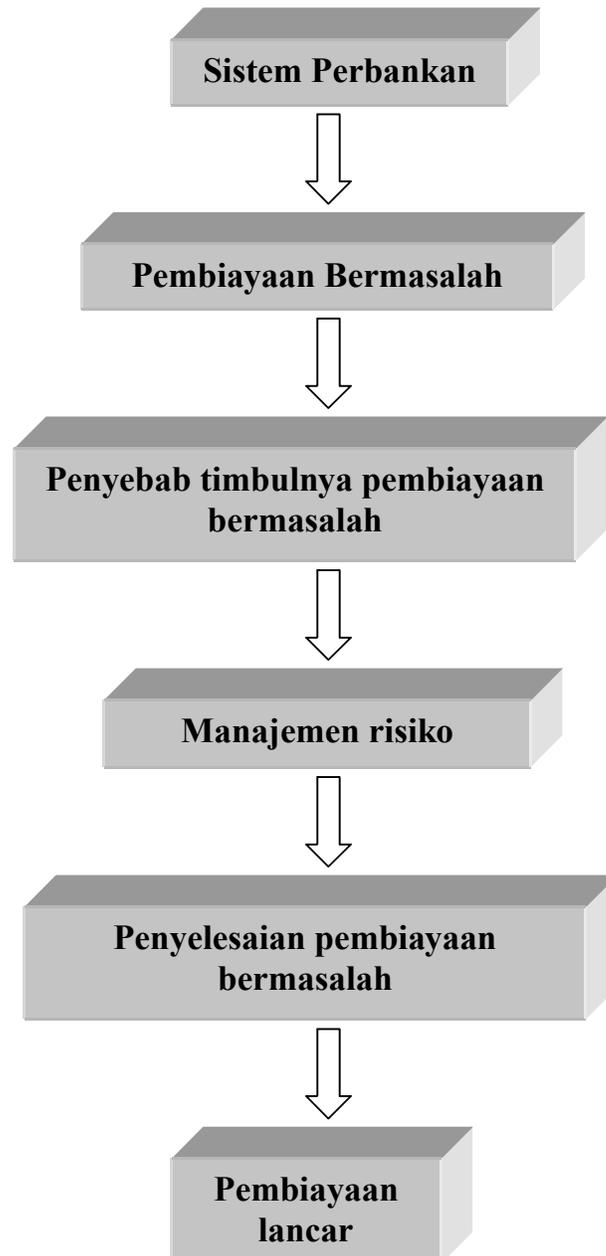
Artinya:

”dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

(QS. Al-Baqarah 280)

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang yang terletak di jalan Ade Irma Suryani No. 2-4 Malang. Dengan pertimbangan bahwa:

PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang adalah bank yang mempunyai produk yang cukup diminati oleh masyarakat terlebih pada produk pembiayaan perumahan meskipun perbankan syariah masih belum lama berdiri di Indonesia.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Bogdan dan Taylor (1975) dalam (Moleong, 2006: 4) mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang dan perilaku yang dapat diamati.

Penelitian deskriptif adalah suatu rumusan masalah yang memandu peneliti untuk menggambarkan situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam (Sugiyono, 2008: 230). Dalam penelitian ini penulis mendeskripsikan tentang peristiwa-peristiwa di PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang terkait dengan penggunaan

manajemen risiko untuk mengurangi pembiayaan bermasalah, kemudian disusun secara akurat dan sistematis.

3.3 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yang berarti:

1. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara) (Sugiyono, 2009: 193). Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara kepada pihak PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang, yaitu pada bagian *General Branch Administration (GBA), Financing Administration*.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, misalnya dari orang lain atau lewat dokumen. (Sugiyono, 2009: 193). Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, literatur serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan manajemen risiko untuk pembiayaan bermasalah.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi (Pengamatan)

Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik. Berkomunikasi yang tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam lainnya. (Sugiyono, 2008: 145)

Menurut Patton dalam Nasution (1988), dinyatakan bahwa manfaat observasi adalah sebagai berikut:

- a. Peneliti akan lebih mampu memahami konteks data.
 - b. Akan memperoleh pengalaman langsung.
 - c. Peneliti dapat melihat hal-hal yang kurang atau tidak diamati orang lain.
 - d. Peneliti dapat menemukan hal-hal yang tidak akan terungkap oleh responden dalam wawancara karena bersifat sensitif.
 - e. Peneliti dapat menemukan hal-hal yang diluar persepsi responden, sehingga peneliti memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.
 - f. Peneliti tidak hanya mengumpulkan data yang kaya, tapi juga memperoleh kesan pribadi dan merasakan suasana situasi yang diteliti.
- (Sugiyono, 2008: 68)

2. Interview (wawancara)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. (Moleong, 2006: 186). Teknik pengumpulan data melalui tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi yang akan diperoleh. Oleh karena itu, peneliti terlebih dahulu menyiapkan pertanyaan-pertanyaan dan juga dapat menggunakan alat bantu seperti tape recorder, gambar atau alat-alat lain yang dapat membantu kelancaran pelaksanaan wawancara. (Sugiyono, 2009: 328)

Tujuannya yaitu untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. (Sugiyono, 2009: 194)

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2009: 329). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk memperoleh data tentang profil, visi dan misi, sejarah berdirinya PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk Kantor Cabang Malang, dan segala sesuatu yang berkaitan dengan penelitian ini.

Menurut Guba dan Lincoln (1981: 235), dokumen digunakan karena alasan-alasan sebagai berikut:

- a. Merupakan sumber yang stabil, kaya dan mendorong.
- b. Berguna sebagai bukti untuk pengujian.
- c. Karena sifatnya yang alamiah, sesuai dengan konteks, lahir dan berada dalam konteks.
- d. Tidak reaktif sehingga sehingga sukar ditemukan dengan teknik kajian isi.
- e. Hasil pengkajian isi akan membuka kesempatan untuk lebih memperluas pengetahuan terhadap sesuatu yang diselidiki. (Moleong, 2006: 217)

3.5 Model Analisis Data

Bogdan dalam Sugiyono (2008: 334) menyebutkan analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain sehingga mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Menurut Nasution (1988) dalam Sugiyono (2009: 336) menyatakan bahwa analisis dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Adapun analisis sebelum di lapangan dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian, dan fokus penelitian tersebut masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti terjun langsung ke lapangan.

Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2009: 337) mengemukakan langkah-langkah analisis data selama di lapangan, sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data). Makin lama peneliti ke lapangan maka data yang di dapat akan semakin banyak, maka perlu adanya reduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan membuang yang tidak perlu.
2. *Penyajian Data*. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.
3. *Conclusion Drawing Verification*. Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan *verifikasi*. Kesimpulan awal

adalah bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat PT. Bank Tabungan Negara Syariah

BTN Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit (SBU)* dari Bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah, mulai beroperasi pada cabang pertamanya di Jakarta tanggal 14 Februari 2005 kemudian diikuti Cabang Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Makasar. Dan BTN Syariah Cabang Malang mulai beroperasi pada bulan Desember 2005 setelah Cabang Makasar sampai dengan Desember 2009 telah dibuka 20 Kantor Cabang. 1 Kantor Cabang Pembantu Syariah, dengan 119 Kantor Layanan Syariah.

Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah dan memperhatikan keunggulan prinsip Perbankan Syariah, adanya Fatwa MUI tentang bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS tahun 2004.

Didirikannya PT. Bank Tabungan Negara Syariah dengan berbagai tujuan, yaitu:

1. Untuk memenuhi kebutuhan bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank.
3. Meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.

4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

4.1 .2 Visi dan Misi PT. Bank Tabungan Negara Syariah

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

Visi Bank BTN Syariah:

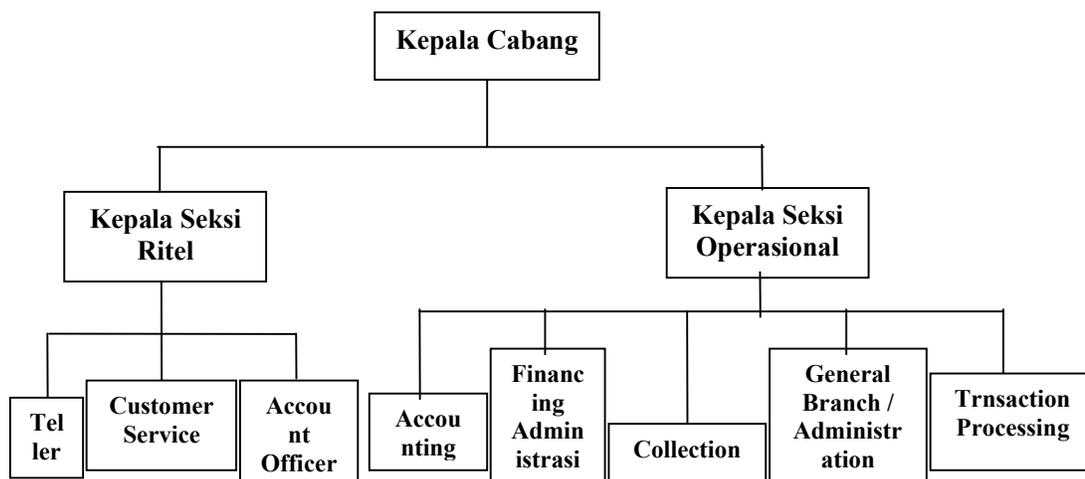
"Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama."

Misi Bank BTN Syariah:

1. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
3. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

4.1.3 Struktur Organisasi PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kantor Cabang Malang



Sumber: Bagian Umum PT. BTN Syariah Cabang Malang

Job Description

Tugas, tanggung jawab dan wewenang dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah.
- 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otoritas sesuai batas kewenangan.
- 3) Bertanggung jawab atas pengelolaan risiko bisnis, baik yang dilakukan oleh kantor cabang syariah, kancapem syariah, dan kankas syariah.
- 4) Bertanggung jawab atas kebenaran laporan *check list* kepatuhan dan manajemen risiko.

- 5) Bertanggung jawab atas penetapan target pendanaan, pembiayaan, dan penetapan anggaran BTN Syariah Cabang Malang secara keseluruhan.
- 6) Bertanggung jawab atas pencapaian target pendanaan, pembiayaan dan jasa.
- 7) Bertanggung jawab atas operasional BTN Syariah Cabang Malang secara keseluruhan.

b. Kepala Seksi Ritel

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah.
- 2) Bertanggung jawab atas perencanaan dan penetapan strategi bisnis di unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya sesuai kebijakan bank.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otorisasi sesuai batas kewenangan.
- 4) Bertanggung jawab atas hasil paket analisa pembiayaan.
- 5) Bertanggung jawab atas pengelolaan risiko yang ada pada unit kerja yang dibawah.
- 6) Bertanggung jawab atas berjalannya fungsi *Selling Service*, fungsi *Teller Service*, fungsi *Customer Service*, dan fungsi *Finance Service* di kantor cabang dengan baik.
- 7) Bertanggung jawab atas pembuatan target dana, pembiayaan, *fee based* dan peningkatan penggunaan fitur bank.

c. Teller

- 1) Menerima kas awal hari.
- 2) Melakukan fungsi pelayanan transaksi loket tunai dan non tunai.

- 3) Melakukan penyetoran uang ke kas besar.
- 4) Melakukan pencetakan laporan akhir hari.
- 5) Melakukan penyesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi, dan hasil entry transaksi.
- 6) Menyerahkan kas akhir hari beserta bukti transaksi dan uang ke kas besar.
- 7) Melakukan penyortiran uang.
- 8) Melayani angsuran pembiayaan pemilikan rumah dan non pembiayaan pemilikan rumah.
- 9) Melayani transaksi Giro Syariah.
- 10) Melayani transaksi Tabungan Syariah.
- 11) Melayani transaksi Deposito Syariah.
- 12) Bertanggung jawab atas pencetakan laporan transaksi harian.
- 13) Bertanggung jawab kepada kasie retail atas pekerjaan yang dilakukan.

d. Customer Service

- 1) Melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas customer service.
- 2) Melakukan fungsi *maintenance* data nasabah.
- 3) Melakukan fungsi pemasteran data.
- 4) Melakukan fungsi *maintenance* pemindah bukuan/standing intruction.
- 5) Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis tabungan syariah, meliputi:
 - a) Pembukaan rekening Tabungan Syariah.
 - b) Penutupan rekening Tabungan Syariah.

- c) Penutupan Tabungan Syariah dipindah bukukan ke rekening lainnya.
 - d) Perubahan data nasabah.
 - e) Penggantian contoh tanda tangan.
 - f) Pemblokiran rekening Tabungan Syariah.
 - g) Pembuatan blokir rekening Tabungan Syariah.
 - h) Penggantian buku Tabungan Syariah habis/rusak, jika hilang dikenakan beban biaya .
 - i) Penggantian buku tabungan syariah pencetakan transaksi tertunda.
 - j) Penanganan komplain dari nasabah.
 - k) Konfirmasi saldo Tabungan Syariah.
 - l) Permohonan klaim asuransi jiwa tabungan.
 - m) Memberikan pengesahan di buku tabungan.
 - n) Pembuatan master tabungan kolektif.
 - o) Pencetakan rekening koran atas permintaan nasabah.
 - p) Penyimpanan dan penyerahan buku tabungan setelah akad pembiayaan kepada debitur yang datang mengambil.
- 6) Melakukan penawaran kembali produk kepada nasabah dan debitur yang akan melakukan penutupan rekening.
- 7) Melakukan pelayanan pemantauan saldo rekening, yaitu:
- a) Pemantauan saldo rekening (nasabah datang).
 - b) Pemantauan saldo rekening (nasabah telepon).
 - c) *Reurchase* kiriman uang (pembatalan KU oleh pengirim).

8) Bertanggung jawab kepada Kasie retail atas pekerjaan yang dilakukan.

e. Account Officer

- 1) Melayani permohonan pembiayaan.
- 2) Melakukan analisa pembiayaan.
- 3) Melayani pelunasan pembiayaan.
- 4) Melayani klaim nasabah pembiayaan.

f. Kepala Seksi Operasional

- 1) Meneliti, mengecek, memantau dan bertanggung jawab atas transaksi maupun *job description* masing-masing staff yang dibawahinya antara lain: Staff Accounting & Controlling, Staff Financing Administration (FA), dan Staff Transaction Processing (TP).
- 2) Memberikan pengarahan dan otoritas kepada sistem yang dijalankan oleh staff (melakukan pengesahan atas apa yang dilakukan oleh staff bagian).
- 3) Memberikan usulan dan laporan kepada kepala cabang.
- 4) Sebagai salah satu pemutus akad pembiayaan (usulan disetujui atau tidaknya suatu pembiayaan).
- 5) Melaksanakan kegiatan yang bersifat operasional.
- 6) Melakukan dan mensupervisi kegiatan-kegiatan operasional lainnya, misalnya: bagian operasional.
- 7) Sebagai analis mudharabah.
- 8) Bertanggung jawab kepada kepala cabang.

g. Financing Administrasi

- 1) Pemasteran pembiayaan, yaitu: input data pembiayaan yang sudah melakukan realisasi.
- 2) Pemasteran kolateral yaitu: input data jaminan, misal: biaya administrasi, notaries, appraisal, asuransi jiwa, dan kebakaran, asuransi jiwa dan TLO (kehilangan kendaraan).
- 3) Pencairan biaya notaris yaitu membuat memo pencairan.
- 4) Memo jurnal koreksi.
- 5) Melakukan OTS (On The Spot: survey kebenaran usaha pemohon pengajuan pembiayaan).
- 6) Membuat laporan penilaian akhir (LPA) atau penilaian prestasi proyek.
- 7) Menyusun dokumen pokok pembiayaan dan dokumen dossier A.

Dokumen Pokok meliputi:

- a) Form wawancara
- b) *Scoring* pembiayaan
- c) Legalitas pemohon
- d) Legalitas obyek yang dibeli
- e) Persetujuan SP3 (Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan)

Dokumen Dossier A meliputi:

- a) Akad jual beli
- b) Akta notaris
- c) IMB
- d) Polis asuransi

- e) Sertifikat
- 8) Melakukan pengawasan posisi dokumen pokok dalam katagori:
- a) Luar ambang toleransi
 - (1) Akad pembiayaan sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (2) Akad jual beli sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (3) SKMHT (Surat Kuasa Memasang Hak Tanggungan) sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (4) APHT sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (5) APHT sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (6) IMB sampai dengan 3 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (7) Surat kuasa menjual sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (8) Sertifikat sampai dengan 6 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.
 - (9) Polis sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai.

b) Dalam ambang toleransi

- (1) Akad pembiayaan batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (2) Akad jual beli batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (3) SKMHT batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (4) APHT batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (5) APH batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (6) IMB batas waktu penyelesaian maksimal 3 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (7) SKM batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (8) Sertifikat batas waktu penyelesaian maksimal 6 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.
- (9) Polis batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan.

h. Collection Work Out

- 1) Melakukan internal control cabang.
- 2) Melakukan rekonsiliasi SG-GL.
- 3) Mengelola bukti-bukti transaksi.

- 4) Melakukan penyesuaian suspense.
- 5) Menyiapkan laporan untuk pihak ekstren dan intern.
- 6) Sebagai coordinator RKAP.
- 7) Sebagai coordinator dalam pemeriksaan auditor ekstern dan intern.

i. General Branch / Administration

- 1) Melakukan manajemen kepegawaian.
- 2) Melakukan pengelolaan anggaran atau KPA.
- 3) Mengelola aktiva tetap cabang.
- 4) Menyediakan logistik.
- 5) Melakukan manajemen arsip dan surat-menyurat.
- 6) Melakukan protokoler dan kesekretariatan.

j. Transaction Processing

- 1) Melakukan proses kliring.
- 2) Pencairan pembiayaan.
- 3) Pembayaran pajak, sewa kendaraan, bagi hasil, notaries, dan appraisal (Tim Penilai).
- 4) Melakukan proses RTGS yaitu: pengiriman uang yang lebih cepat daripada kliring.
- 5) Proses transaksi yang berhubungan dengan pusat (IBT-Inter Bank Transation).
- 6) Pelaporan pembayaran pajak ke KPP (Kantor Pelayanan Pajak).

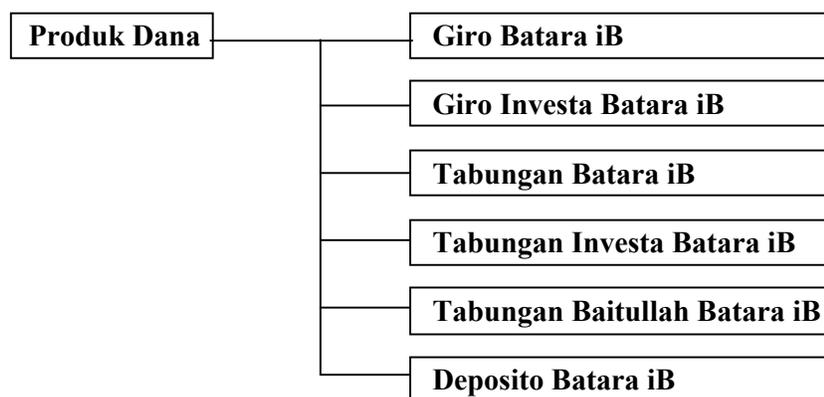
- 7) Pembuatan anggaran kantor (berhubungan dengan biaya-biaya operasional bank misal: pembelian kertas dll) sesuai dengan RKAP (Rancangan Kerja Anggaran Perusahaan).
- 8) Pembuatan kartu pengawasan anggaran.
- 9) Pembuatan SPM (Surat Perintah Membayar).
- 10) Bertanggung jawab kepada Kasie Operasional.

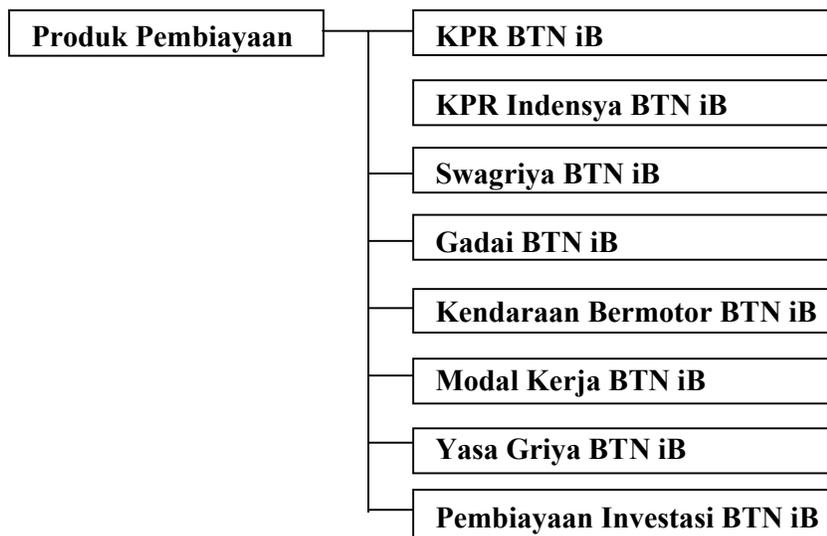
k. Accounting & Controlling

- 1) Melakukan internal control cabang.
- 2) Melakukan rekonsiliasi SG-GL.
- 3) Mengelola bukti transaksi.
- 4) Melakukan penyesuaian suspense.
- 5) Menyiapkan laporan untuk pihak ekstern dan intern.
- 6) Sebagai koordinator RKAP.
- 7) Sebagai koordinator dalam pemeriksaan auditor ekstern dan intern.

4.1.4 Produk PT. Bank Tabungan Negara Syariah

Gambar 4.2
Produk PT. Bank Tabungan Negara Syariah





Produk Dana (Funding)

1. Giro Batara iB

Sebagai sarana pendukung bisnis terpercaya, dengan menawarkan transaksi perbankan yang menguntungkan melalui Giro Batara iB. Simpanan dana perorangan/korporasi untuk memperlancar aktivitas bisnis dan penarikan dana dapat dilakukan dengan cek/bilyet giro atau sarana pemindah-bukuan lainnya. Menggunakan akad sesuai syariah yaitu wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi boleh memberikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah.

Kemudahan:

- a. Penyetoran dapat dilakukan disemua Kantor Cabang Syariah Bank BTN.
- b. Penggunaan Cek dan/atau Bilyet Giro, transaksi bisnis akan menjadi lebih mudah.
- c. Keleluasaan dalam melakukan transaksi melalui ATM Bank BTN dan/atau melalui jaringan ATM Bersama (khusus Giro Batara iB perorangan).

- d. Tersedia pilihan rekening gabungan atau joint account (khusus Giro Batara iB perorangan).

Fasilitas dan kemudahan bertransaksi

- a. Dengan fasilitas jaringan Kantor Cabang Syariah yang terus bertambah dan jaringan ATM Bank BTN serta jaringan ATM Bersama yang tersebar luas di Indonesia, sehingga tidak perlu antri untuk melakukan transaksi perbankan.
- b. Auto Debit, dengan fasilitas ini, memudahkan untuk melakukan pembayaran tagihan, pembayaran angsuran pembiayaan, termasuk pembayaran zakat.

Persyaratan setoran awal:

- a. Perorangan Rp.250.000,-
- b. Lembaga Rp.500.000,-
- c. Joint Account Rp.250.000,-
- d. Tidak termasuk daftar hitam BI

2. Giro Investa Batara iB

Giro Investa Batara iB adalah Giro yang bersifat investasi atau berjangka dengan akad “Mudharabah” yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu dengan imbalan bagi hasil yang disepakati.

Persyaratan

Perorangan:

- a. 21 tahun ke atas atau telah menikah
- b. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya

- c. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS), dan NPWP
- d. 1 lembar pas foto 4x6
- e. Dikenakan biaya administrasi bulanan sesuai ketentuan bank
- f. Menyerahkan surat referensi

Lembaga:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS pejabat yang berwenang), NPWP, TDP, SIUP, dan Akte pendirian perusahaan
- c. Dikenakan biaya administrasi bulanan sesuai ketentuan bank
- d. Menyerahkan surat referensi

Setoran awal:

- a. Perorangan Rp.500.000,-
- b. Lembaga Rp.1.000.000,-
- c. Joint Account Rp.1.000.000,-
- d. Tidak termasuk daftar hitam BI

Fasilitas Tambahan:

Sebagai media transaksi yang terkait dengan Program BPO/BPPT. PROGRAM BPO (Bantuan Pengembangan Operasional)/BPPT (Bantuan Pengembangan Perguruan Tinggi) adalah suatu program yang diberikan kepada para nasabah lembaga pendidikan yang telah menjalin kerjasama dalam bidang pengelolaan dana dengan bank BTN Syariah guna membantu meningkatkan kelancaran aktivitas bisnis para nasabah.

Tabel Nisbah

Tabel 4.1
Tabel Nisbah Giro Investa Batara iB

Jenis Sumber Dana	Nasabah	Bank
Giro Investa Batara iB	19.50%	80.50%

3. Tabungan Batara iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

Kemudahan dan Kenyamanan Layanan

- a. Hanya dengan setoran awal Rp.50.000,- telah dapat memiliki Tabungan Batara iB
- b. Pembukaan rekening, penyetoran maupun penarikan dana tabungan dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang Syariah Bank BTN dan Layanan Syariah pada Kantor Cabang / Kantor Cabang Pembantu Bank BTN (Konvensional) di seluruh Indonesia.
- c. Keleluasaan dalam melakukan transaksi melalui ATM Bank BTN dan/atau melalui jaringan ATM Bersama.
- d. Tersedia juga pilihan rekening gabungan atau joint account (khusus Tabungan Batara iB perorangan)

Fasilitas:

- a. Bebas biaya administasi bulanan maupun tahunan.
- b. Penabung dilindungi asuransi jiwa dan premi asuransi ditanggung oleh bank.
- c. Auto Debit, dengan fasilitas ini memudahkan untuk melakukan pembayaran tagihan, pembayaran angsuran pembiayaan, termasuk pembayaran zakat.

Persyaratan

Perorangan:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS)

Lembaga:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS pejabat yang berwenang), NPWP, TDP, SIUP, dan Akte pendirian perusahaan

4. Tabungan Investa Batara iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

Kemudahan dan Kenyamanan Layanan:

- a. Hanya dengan setoran awal Rp.100.000,- telah dapat memiliki Tabungan Investa batara iB

- b. Pembukaan rekening, penyetoran maupun penarikan dana tabungan dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang Syariah Bank BTN dan Layanan Syariah pada Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu Bank BTN (Konvensional) di seluruh Indonesia.
- c. Keleluasaan dalam melakukan transaksi melalui ATM Bank BTN dan/atau melalui jaringan ATM Bersama.
- d. Tersedia juga pilihan rekening gabungan atau joint account (khusus Tabungan Batara iB perorangan)

Fasilitas:

- a. Bagi Hasil diberikan setiap akhir bulan dan dihitung berdasarkan saldo harian
Biaya administrasi bulanan ringan.
- b. Penabung dilindungi asuransi jiwa dan premi asuransi ditanggung oleh bank.
- c. Auto Debit, dengan fasilitas ini memudahkan untuk melakukan pembayaran tagihan, pembayaran angsuran pembiayaan, termasuk pembayaran zakat.

Persyaratan

Perorangan:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS),

Lembaga:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS pejabat yang berwenang), NPWP, TDP, SIUP, dan Akte pendirian perusahaan.

Tabel Nisbah

Tabel 4.2
Tabel Nisbah Tabungan Investa Batara iB

Jenis Sumber Dana	Nasabah	Bank
Tabungan Investa Batara iB	38.00%	62.00%

5. Tabungan Baitullah Batara iB

Produk tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

Kentungan dan Kenyamanan Layanan:

- a. Hanya dengan setoran awal Rp 250.000,- telah dapat memiliki Tabungan Baitullah Batara iB.
- b. Pembukaan rekening pada Kantor Cabang Syariah yang telah online dengan SISKOHAT Depag, sedangkan penyetoran lanjutan maupun penarikan dana tabungan dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang Syariah Bank BTN dan Layanan Syariah pada Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu Bank BTN (Konvensional) di seluruh Indonesia.
- c. Diprioritaskan terdaftar sebagai Calon Jemaah Haji setelah memperoleh dan menunjukkan Surat Pendaftaran Pergi Haji dari Kandepag domisili penabung.

Fasilitas:

- a. Bagi Hasil diberikan setiap akhir bulan dan dihitung berdasarkan saldo harian
- b. Bebas biaya administrasi bulanan.

Persyaratan:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor)
- c. Data didaftarkan pada SISKOHAT Departemen Agama setelah saldo Tabungan Haji mencapai sesuai ketentuan BPIH dan Calon Jemaah Haji memperoleh dan mendapatkan Surat Pendaftaran Pergi Haji dari Kandepag domisili penabung
- d. Tabungan Baitullah Batara iB boleh ditutup setelah Jemaah haji tiba kembali di rumah dari tanah suci

Tabel Nisbah

Tabel 4.3
Tabel Nisbah Tabungan Baitullah Batara iB

Jenis Sumber Dana	Nasabah	Bank
Tabungan Baitullah Batara iB	15.50%	84.50%

6. Deposito Batara iB

Produk penyimpanan dana dalam bentuk simpanan deposito dengan jangka waktu tertentu sesuai pilihan/keinginan nasabah dan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank memberikan bagi hasil yang bersaing bagi nasabah atas simpanan depositonya.

Kuntungan dan Kenyamanan Layanan:

- a. Bagi hasil yang menarik dan kompetitif serta dapat diakumulasikan kepada simpanan pokok deposito, sehingga menjadikan investasi lebih cepat berkembang.

- b. Tersedia pilihan jangka waktu yang dapat ditentukan sendiri sesuai dengan kebutuhan yaitu: 1, 3, 6, 12 atau 24 bulan
- c. Pembukaan rekening, penyetoran maupun penarikan dana tabungan dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang Syariah Bank BTN dan Layanan Syariah pada Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu Bank BTN (Konvensional) di seluruh Indonesia.
- d. Bebas memperpanjang deposito secara otomatis (Automatic Roll Over /ARO).
- e. Anda dapat memilih untuk menginvestasikan kembali Bagi Hasil bulanan Deposito Batara iB ke pokok deposito atau ditransfer ke rekening Giro Batara iB atau Tabungan Batara iB yang dapat ditarik setiap saat.
- f. Dapat dibuka atas nama 2 orang pribadi (*joint account*).
- g. Apabila membutuhkan dana segera, pencairan Deposito Batara iB tidak dikenakan pinalti/denda.

Persyaratan

Perorangan:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS),

Lembaga:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS dari pejabat yang berwenang), NPWP, TDP, SIUP, dan Akte pendirian perusahaan

Tabel Nisbah

Tabel 4.4
Tabel Nisbah Deposito Batara iB

Jenis Sumber Dana	Nasabah	Bank
1 Bln Baru	50.00%	50.00%
3 Bln Baru	50.00%	50.00%
6 Bln Baru	51.00%	49.00%
12 Bln Baru	51.00%	49.00%
1 Bln Lama	42.00%	58.00%
3 Bln Lama	42.00%	58.00%
6 Bln Lama 1	67.50%	32.50%
6 Bln Lama 2	52.50%	47.50%
6 Bln Lama 3	44.00%	56.00%
12 Bln Lama 1	67.50%	32.50%
12 Bln Lama 2	52.50%	47.50%
12 Bln Lama 3	44.00%	56.00%
24 Bln Lama 1	67.50%	32.50%
24 Bln Lama 2	47.50%	52.50%
24 Bln Lama 3	36.00%	64.00%

7. TabunganKu iB

TabunganKu iB adalah produk tabungan perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kemudahan dan Kenyamanan Layanan:

- a. Hanya dengan setoran awal Rp.20.000,- telah dapat memiliki TabunganKu iB
- b. Pembukaan rekening dan penarikan hanya dapat dilakukan di kantor cabang awal.
- c. Penyetoran maupun penarikan dana tabungan dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang Syariah Bank BTN dan Layanan Syariah pada Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu Bank BTN (Konvensional) di seluruh Indonesia.
- d. Bebas biaya administasi bulanan.

Persyaratan

- a. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan beserta pendukungnya
- b. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/Paspor dan KIMS/KITAS)

Produk Pembiayaan (Financing)

1. Pembiayaan KPR BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

- a. Dengan akad berdasarkan prinsip Murabahah, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (fixed) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir.
- b. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun

- c. Maksimal pembiayaan bank 80% dari harga beli rumah dari developer dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%
- d. Maksimal pembiayaan bank 70% dari harga beli rumah second dari developer dan 30% sisanya merupakan kontribusi uang muka nasabah.
- e. Rumah baru atau rumah second

Persyaratan Fix Income:

- a. Menyerahkan copy slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang disahkan oleh instansi berwenang.
- b. Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari perusahaan.

Persyaratan Non Fix Income (Wiraswasta):

- a. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akta Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)
- b. Laporan Keuangan/Catatan Keuangan minimal 3 bulan terakhir
- c. Izin praktek (untuk Dokter/ Profesi lainnya)

Persyaratan Jaminan:

- a. Sertifikat SHM atau SHGB
- b. IMB
- c. PBB

2. Pembiayaan KPR Indensya BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen secara inden (atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan

dengan menggunakan prinsip akad *Istishna'* (*Jual Beli atas dasar pesanan*), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

- a. Dengan akad berdasarkan prinsip *Istishna'*, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (*fixed*) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. .
- b. Selama masa pembangunan, nasabah belum diwajibkan membayar angsuran (diberikan *grace period*/penundaan pembayaran).
- c. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun
- d. Maksimal pembiayaan bank 80% dari harga beli rumah dari developer dan 20% sisanya *share* uang muka nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.

Persyaratan Umum Nasabah:

- a. Mengisi formulir permohonan.
- b. Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Surat Nikah/Cerai).
- c. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/istri) yang terbaru 1 lembar.
- d. Menyerahkan copy rekening koran tabungan/giro Batara Syariah/bank lain (min 3 bulan terakhir).
- e. NPWP untuk KPR diatas Rp 50.000.000,-
- f. Copy legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, IMB, PBB)

Persyaratan Fix Income:

- a. Menyerahkan copy slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang disahkan oleh instansi berwenang.
- b. Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari perusahaan.

Persyaratan Non Fix Income (Wiraswasta):

- a. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akta Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)
- b. Laporan Keuangan/Catatan Keuangan minimal 3 bulan terakhir
- c. Izin praktek (untuk Dokter/ Profesi lainnya)

Persyaratan Jaminan:

- a. Sertifikat SHM atau SHGB
- b. IMB
- c. PBB

3. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor) bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

- a. Angsuran tetap sampai masa pembiayaan selesai.
- b. Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (mobil) dan 4 tahun (sepeda motor)

- c. Maksimal pembiayaan bank 80% dari harga beli di dealer dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%.
- d. Standar layanan maksimal 7 hari dari permohonan lengkap sampai dengan pelaksanaan akad.

Persyaratan:

- a. Mengisi formulir permohonan
- b. Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Akta Nikah),
- c. Menyerahkan copy slip/keterangan gaji atau keterangan penghasilan.
- d. Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari perusahaan.
- e. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)

Kelengkapan tambahan jika dinyatakan layak apabila pernyataan penyerahan dan kuasa pengambilan dokumen jika nasabah tidak mampu membayar angsuran lebih dari 60 hari.

4. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja nasabah lembaga/perusahaan dengan menggunakan prinsip akad *Mudharabah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun.

- a. Bank menyediakan dana 100% dari kebutuhan modal kerja.
- b. Berbagai macam penggunaan: Kopkar/Kopeg untuk disalurkan kepada anggota dengan pengembalian potong gaji, Kontraktor penerima SPK/Kontrak, Lembaga Keuangan Syariah/Mikro Syariah (LKS/LKMS) untuk disalurkan kepada nasabahnya, modal kerja perdagangan.

Persyaratan:

- a. Menyerahkan surat permohonan pembiayaan.
- b. Menyerahkan copy legalitas usaha (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUP, NPWP).
- c. Menyerahkan Laporan Keuangan.
- d. Menyerahkan copy rekening bank 3 bulan terakhir.
- e. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)

5. Pembiayaan Yasa Griya BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (*capital expenditure*) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)* dan/atau *Musyarakah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

- a. Pembiayaan ini dapat dimanfaatkan untuk rehabilitasi dan/atau modernisasi alat produksi: mesin, gedung, kendaraan, alat berat, peralatan laboratorium, dll.
- b. Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun.
- c. Bank menyediakan dana 65% dari kebutuhan.

Persyaratan:

- a. Menyerahkan surat permohonan pembiayaan.
- b. Menyerahkan copy legalitas usaha (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUP, Menyerahkan NPWP).
- c. Menyerahkan legalitas proyek: Ijin Lokasi, site plan, IMB, bukti penguasaan lahan.
- d. Menyerahkan RAB Proyek dan proyeksi cashflow
- e. Laporan Keuangan 2 tahun terakhir.
- f. Menyerahkan copy rekening bank 3 bulan terakhir.

6. Pembiayaan Investasi BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (capital expenditure) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)* dan/atau *Musyarakah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan:

- a. Pembiayaan ini dapat dimanfaatkan untuk rehabilitasi dan/atau modernisasi alat produksi: mesin, gedung, kendaraan, alat berat, peralatan laboratorium, dll.
- b. Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun.
- c. Bank menyediakan dana 65% dari kebutuhan.

Persyaratan:

- a. Menyerahkan surat permohonan pembiayaan.
- b. Menyerahkan copy legalitas usaha (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUP, Menyerahkan NPWP).
- c. Menyerahkan legalitas proyek: Ijin Lokasi, site plan, IMB, bukti penguasaan lahan.
- d. Menyerahkan RAB Proyek dan proyeksi cashflow
- e. Laporan Keuangan 2 tahun terakhir.
- f. Menyerahkan copy rekening bank 3 bulan terakhir
- g. Legalitas dan perijinan perusahaan.
- h. Kinerja keuangan dan spesifikasi kebutuhan capex.

7. Gadai BTN iB

Pembiayaan Gadai BTN iB adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan Prinsip Qardh yang diberikan oleh bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan Surat Gadai sebagai penyerahan Marhun (Barang

Jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank.

Persyaratan

Nasabah:

- a. WNI
- b. Berusia minimal 17 Tahun
- c. Menyerahkan fotocopy KTP atau identitas lainnya (SIM, Paspor, dll) yang masih berlaku.
- d. Menyerahkan NPWP untuk pembiayaan diatas Rp 100 Juta.

Jaminan:

Barang jaminan yang dapat dititipkan dan dipelihara

- a. Emas batangan/lantakan
- b. Emas perhiasan
- c. Uang emas
- d. Koin emas

Ketentuan:

- a. Biaya sewa ditetapkan pada saat pembiayaan diajukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- b. Biaya administrasi

Tabel 4.5
Biaya Administrasi Jaminan Gadai BTN iB

Berat Gram	Biaya Administrasi
< 100 gr	Rp. 10.000,-
100 gr s.d 200 gr	Rp. 12.500,-
200 gr s.d 300 gr	Rp. 15.000,-
> 300 gr	Rp. 17.500,-

Fasilitas:

- a. Nilai pembiayaan maksimum 95%
- b. Perlindungan Asuransi Kebongkaran dan Jiwa

Jangka Waktu Pembiayaan:

Minimal jangka waktu Pembiayaan Gadai selama 30 (tiga puluh) hari kalender dan maksimal 120 (seratus dua puluh) hari kalender.

8. Swagriya BTN iB

Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang diperuntukan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lain diatas tanah yang sudah dimiliki baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.

Keuntungan Bagi Nasabah:

- a. Angsuran tetap sampai lunas
- b. Nasabah bebas merencanakan pembangunan atau renovasi sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya

- c. Maksimum pembiayaan yang diberikan 100% dari RAB
- d. Jangka waktu hingga 15 tahun
- e. Margin bersaing
- f. Persyaratan mudah dan fleksibel
- g. Pelunasan dipercepat tidak dikenakan pinalti
- h. Berdasarkan prinsip syariah

Persyaratan Umum Nasabah:

- a. Mengisi formulir permohonan.
- b. Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Surat Nikah/Cerai).
- c. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/istri) yang terbaru 1 lembar.
- d. Menyerahkan copy rekening koran tabungan/giro Batara Syariah/bank lain (min 3 bulan terakhir).
- e. NPWP untuk KPR diatas Rp 50.000.000,-
- f. Copy legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, IMB, PBB)
- g. Menyampaikan rencana pembangunan dan RAB

Persyaratan Fix Income:

- a. Menyerahkan copy slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang disahkan oleh instansi berwenang.
- b. Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari perusahaan.

Persyaratan Non Fix Income (Wiraswasta):

- a. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akta Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)
- b. Laporan Keuangan/Catatan Keuangan min 3 bulan terakhir

- c. Izin praktek (untuk Dokter/ Profesi lainnya)

Persyaratan Jaminan:

- a. Sertifikat SHM atau SHGB
- b. IMB
- c. PBB

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Produk Pembiayaan Perumahan PT. Bank Tabungan Negara Syariah

1. Pembiayaan KPR BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*. Al-Qur'an tidak pernah secara langsung membahas tentang murabahah, meski ada sejumlah ayat tentang jual beli, laba rugi dan perdagangan. Demikian pula tidak ada hadist yang membicarakan tentang murabahah karena murabahah salah satu jual beli yang tidak dikenal pada zaman Rasulullah atau para sahabatnya.

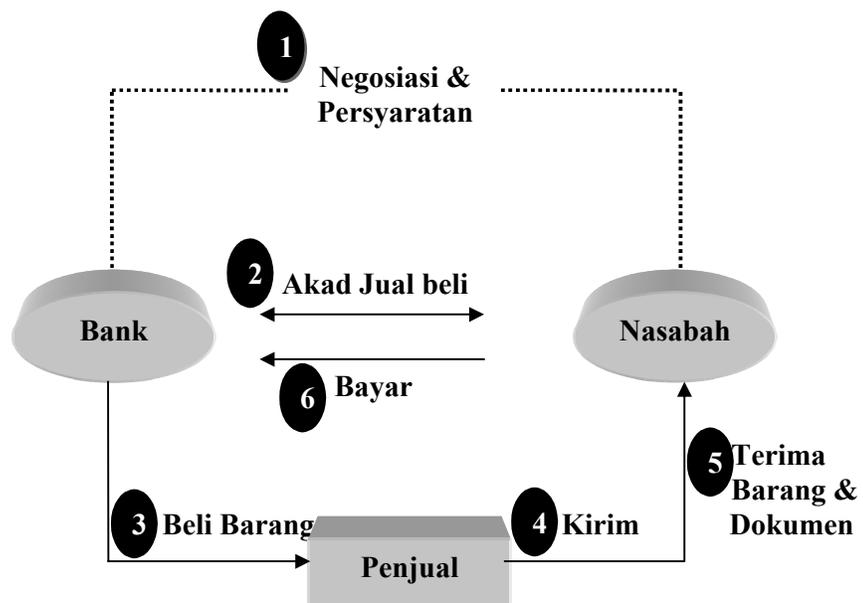
Menurut Muhammad (2005: 120), prinsip akad *Murabahah* didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba). Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark up*) harus

ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga beserta biaya-biaya.

- b. Barang yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Barang yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- d. Pembayaran ditangguhkan.

Gambar 4.3
Skema Pembelian Murabahah

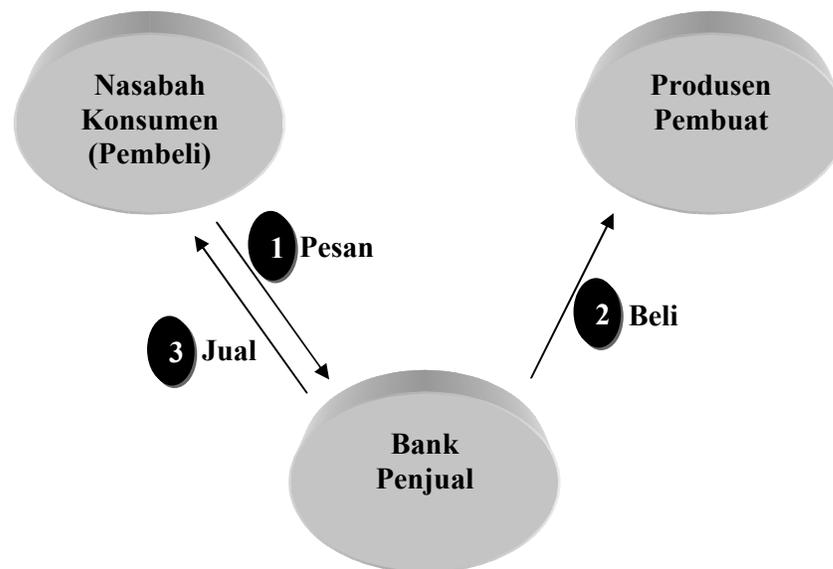


Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio (2001:107)

2. Pembiayaan KPR Indensya BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen secara inden (atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Istishna'* (*Jual Beli atas dasar pesanan*), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.

Gambar 4.4
Skema Al-Istishna'



Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio (2001:115)

3. Pembiayaan KPR Swagriya BTN iB

Produk Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang ditujukan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank untuk membiayai pembangunan atau

renovasi rumah, ruko, atau bangunan lain diatas tanah yang sudah dimiliki baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.

Tabel 4.6
Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Efektif < 200 jt	Margin Efektif ≥ 200 jt
1	6.8995%	6.7590%
2	7.0502%	6.9094%
3	7.3890%	7.2441%
4	7.7918%	7.6415%
5	8.2339%	8.0777%
6	8.3827%	8.2212%
7	8.7024%	8.5351%
8	8.8613%	8.6887%
9	9.1981%	9.0197%
10	9.3602%	9.1769%
11	10.0894%	9.8988%
12	10.6536%	10.4566%
13	11.2352%	11.0320%
14	11.8323%	11.6232%
15	12.4429%	12.2283%

Sumber: BTN Syariah (Data sudah diolah)

Bank BTN Syariah mengelompokkan debitur KPR sudah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 tanggal 20 Januari 2005. Maka kualitas atau kolektibilitas pembiayaan dapat digolongkan menjadi 5 yaitu sebagai berikut:

- a. Lancar (*pass*), apabila tidak terdapat tunggakan pokok selama 1 s.d 30 hari.

Hal ini apabila angsuran setiap bulannya, debitur dapat membayar sesuai perjanjian yang telah disepakati.

- b. Dalam perhatian khusus (*special mention*), apabila terdapat tunggakan 31 s.d 90 hari.

Pembiayaan dikatakan dalam perhatian khusus apabila angsuran pada salah satu bulan mengalami tunggakan mulai hari ke 31 hingga hari ke 90 atau akhir bulan ke 3 dihitung mulai bulan yang belum dibayar.

- c. Kurang lancar (*sub standart*), apabila terdapat tunggakan 91 s.d 180 hari.

Pembiayaan kurang lancar jika debitur mempunyai tunggakan pada salah satu bulannya hingga hari ke 180 atau akhir bulan ke 6 dihitung mulai bulan yang belum dibayar..

- d. Diragukan (*doubtfull*), apabila terdapat tunggakan 181 s.d 270 hari.

Apabila debitur mengalami tunggakan salah satu bulan hingga akhir hari ke 270 atau akhir bulan ke 9 dihitung mulai bulan yang belum dibayar, maka dinyatakan pembiayaan yang diragukan.

- e. Macet (*loss*), apabila telah menunggak selama lebih dari 270 hari.

Pembiayaan dikatakan macet apabila debitur tidak dapat membayar angsuran hingga memiliki tunggakan pada hari ke 271 atau

akhir bulan ke 9 lebih satu hari dihitung mulai bulan yang belum dibayar.

4.2.2 Risiko-Risiko atas Pembiayaan KPR BTN Syariah Cabang Malang

Setiap aktivitas usaha pasti mempunyai risiko. Tetapi tiap-tiap risiko yang dihadapi oleh perusahaan berbeda-beda tergantung dengan produk dan aktivitas perusahaan.

1. Identifikasi Risiko

Setelah dilakukan identifikasi atas produk KPR dan aktivitas PT. BTN Syariah Cabang Malang. Risiko yang dihadapi BTN Syariah Cabang Malang ini ada empat risiko, yaitu:

a. Risiko Hukum

Risiko hukum ini terjadi karena adanya tuntutan hukum dan kelemahan dalam pengikatan seperti tidak terpenuhinya syarat keabsahan suatu kontrak atau pengikatan jaminan yang tidak sempurna.

b. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan dalam hal ini dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah *murabahah* untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi *murabahah* tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank menawari barang.

2) Risiko yang terkait dengan pembayaran

Risiko tidak terbayarnya sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak juga mungkin terjadi dalam akad *murabahah* serta tersendatnya pembayaran angsuran pembiayaan setiap bulannya.

c. Risiko Operasional

Khusus dalam manajemen perbankan dapat diidentifikasi sejumlah jenis *operational failur* yang dapat menjadi akar dari risiko operasional, yaitu:

- 1) *People risk*, berupa: *incompetency, fraud*, dan lain-lain
- 2) *Process risk*, yang meliputi tiga kelompok, yaitu:
 - a) Model risk (berupa model/ *methodology error, mark-to-model error*, dan lain-lain)
 - b) *Transaction risk* (berupa *execution error, product complexity, booking error, settlement error, documentation/ contract risk* dan sebagainya)
 - c) *Operational control risk* (berupa: *exceeding limits, security risk, volume risk*, dan sebagainya)
- 3) *System dan technology risk*, berupa *system failur, progamming error, information risk, telecommunications failur*, dan sebagainya.

Di dalam risiko operasional ini mencakup risiko reputasi, risiko kepatuhan, dan risiko strategik. Risiko reputasi adalah risiko yang

disebabkan oleh adanya publikasi negatif yang terkait dengan kegiatan bank atau adanya persepsi negatif terhadap bank. Risiko kepatuhan adalah risiko yang disebabkan oleh tidak dipatuhinya ketentuan-ketentuan yang ada, baik internal maupun eksternal. Risiko strategik yaitu risiko kerugian yang disebabkan penerapan dan pelaksanaan strategi bank syariah yang tidak tepat. Ini bisa terjadi karena pengambilan keputusan bisnis yang salah, hingga kurangnya respons manajemen bank syariah terhadap perubahan eksternal maupun internal di lingkungan perusahaan.

d. Risiko Pasar

Risiko Pasar ini dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Risiko yang terkait dengan tingkat suku bunga

Tingkat suku bunga tidak dapat dipisahkan dari bank meskipun bank menjalankan operasionalnya dengan sistem syariah karena tingkat suku bunga juga mempengaruhi. BTN Syariah Cabang Malang menghadapi risiko tingkat suku bunga, yaitu: *Direct Competitor Markey Rate* (DCMR) adalah tingkat bagi hasil dari bank-bank yang menjalankan usahanya dengan prinsip syariah, *Indirect Competitor Markey Rate* (ICMR) adalah tingkat bunga pada bank-bank konvensional, *Expected Competitive Return of Investor* (ECRI) adalah hasil investasi kompetitif yang diharapkan investor. Bila terjadi bagi hasil pendanaan (tabungan) syariah lebih kecil dari

tingkat bunga, maka risiko yang dihadapi yaitu nasabah dapat beralih ke bank konvensional.

Risiko dalam pembiayaan *murabahah*, margin tidak dapat dinaikkan dari ketetapan diawal akad. Apabila terjadi kenaikan suku bunga, maka pendapatan margin dari pembiayaan *murabahah* menjadi lebih kecil dibanding pendapatan bunga. Akibatnya bagi hasil kepada nasabah tabungan (pemilik dana yang sesungguhnya) menjadi lebih kecil dari bunga. Risiko dalam pembiayaan *isthisna'*, harga barang ditetapkan dan dibayar dimuka pada saat kontrak ditandatangani. Apabila terjadi kenaikan suku bunga, maka margin dalam piutang yang ditetapkan menjadi lebih rendah dibanding tingkat bunga. Akibatnya, bagi hasil yang ditetapkan menjadi lebih rendah dibanding tingkat bunga, serta bagi hasil yang diberikan kepada nasabah tabungan tidak kompetitif.

b. Risiko yang terkait dengan harga produk

Bank memiliki risiko apabila harga rumah yang dibeli/dipesan turun, yang mengakibatkan nasabah tidak berminat untuk membeli meskipun pada awalnya setuju untuk membeli. Sebaliknya apabila harga naik, maka bank terkena risiko tingkat bunga.

2. Pengukuran Risiko

Setelah mengidentifikasi risiko, maka langkah selanjutnya adalah mengukur risiko yang ada. Pengukuran risiko ini ditinjau berdasarkan risiko-

risiko yang ada. Secara umum, risiko yang dimiliki bank pada Triwulan I tahun 2009:

Tabel 4.7
Tingkat dan Rating Risiko

Rating	Jenis Risiko	Tingkat Risiko
2 = Baik	Risiko Hukum	<i>Low To Moderate</i>
2 = Baik	Risiko Operasional	<i>Low To Moderate</i>
2 = Baik	Risiko Pasar	<i>Low To Moderate</i>
2 = Baik	Risiko Kepatuhan	<i>Low To Moderate</i>
3 = Cukup/Sedang	Risiko Pembiayaan	<i>Moderate</i>
3 = Cukup/Sedang	Risiko Reputasi	<i>Moderate</i>
3 = Cukup/Sedang	Risiko Strategik	<i>Moderate</i>
3 = Cukup/Sedang	Risiko Likuiditas	<i>Moderate</i>

(Sumber: Laporan Keuangan BTN 2008-2009)

Keterangan:

1 = Baik Sekali

2 = Baik

3 = Cukup/Sedang

4 = Kurang

5 = Buruk Sekali

Data diatas menunjukkan tingkat risiko di masing-masing jenis risiko masih dalam rating baik dan sedang. Untuk risiko hukum, operasional, pasar, dan kepatuhan mempunyai risiko yang rendah (*Low To Moderate*), berada pada rating dua dengan keterangan baik. Risiko Pembiayaan, reputasi, strategik, dan likuiditas mempunyai tingkat risiko *moderate*, yang berada pada rating tiga dengan keterangan cukup/sedang.

3. Pemantauan dan Pengendalian Risiko

a. Risiko Hukum

Untuk mendapatkan hasil investigasi yang baik dan akurat dalam penyeleksi pemohon pembiayaan serta mengatasi risiko hukum, BTN Syariah Cabang Malang melakukan langkah-langkah berikut:

i. Pemeriksaan Data

Persyaratan-persyaratan dalam pengajuan pembiayaan mempunyai maksud tersendiri dalam mempertimbangkan penerimaan permohonan calon debitur, yaitu:

Persyaratan Umum Nasabah:

- a. Mengisi formulir permohonan. Untuk mengetahui data diri debitur secara lengkap.
- b. Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Surat Nikah/Cerai). Surat ini sebagai pembuktian identitas debitur kepada bank. Surat nikah digunakan sebagai pelengkap data *personal* yang bersangkutan sebagai penjamin pembiayaan (bila sudah menikah, maka istri/suami harus bersedia ikut menanda tangani surat perjanjian pembiayaan sebagai penjamin pembiayaan juga).
- c. Pasphoto 3X4 pemohon dan pasangan (suami/istri) yang terbaru 1 lembar. Untuk mengetahui keabsahan copy identitas pas diri debitur dengan wajah asli.

- d. Menyerahkan copy rekening koran tabungan/giro Batara Syariah/bank lain (min 3 bulan terakhir). Tabungan 3 bulan tersebut untuk mengetahui kondisi keuangan calon debitur dan dapat dilihat sejauh mana intensitas debitur menabung. Jika intensitas menabung yang kecil dengan jumlah yang kecil, maka apabila pembiayaan tetap dilakukan akan menjadi risiko yang tinggi.
- e. NPWP untuk KPR diatas Rp 50.000.000,-. Untuk memastikan debitur sebagai wajib pajak.
- f. Copy legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, IMB, PBB). Surat izin untuk mendirikan bangunan yang wajib dimiliki oleh pemohon untuk mendirikan bangunan didalam wilayah administratif suatu kota. PBB sebagai bukti bahwa tanah dan bangunan telah dibayar pajaknya. Sertifikat sebagai bukti kepemilikan yang sah. Merupakan hak turun-menurun, terkuat dan terpenuh yang dapat dipunyai orang atas tanah.

Persyaratan Fix Income:

- a) Menyerahkan copy slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang disahkan oleh instansi berwenang.
- b) Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari Perusahaan. Kegunaan kedua surat ini adalah untuk mengetahui kinerja calon debitur, lama kerja, dan loyalitas debitur.

Persyaratan Non Fix Income (Wiraswasta):

- a. Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akta Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUP, NPWP, dll).

Surat Keterangan Domisili (SKD) digunakan sebagai dasar bagi pihak yang membayar penghasilan untuk menerapkan PPh Pasal 26 sesuai yang ditegaskan dalam P3B yang berlaku antara Indonesia dengan negara tempat kedudukan (residence) dari Wajib Pajak. Akta pendirian adalah akta yang dibuat di hadapan Notaris yang berisi keterangan mengenai identitas dan kesepakatan para pihak untuk mendirikan perseroan terbatas beserta anggaran dasarnya. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) sebagai bukti bahwa perusahaan/badan usaha telah melakukan Wajib Daftar Perusahaan berdasarkan UU No.3 Tahun 1982 tentang "Wajib Daftar Perusahaan". Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) sebagai bukti bahwa perusahaan/badan usaha debitur telah mendapat izin untuk melaksanakan kegiatan usaha perdagangan. NPWP untuk memastikan debitur sebagai wajib pajak.

- b. Laporan Keuangan/Catatan Keuangan min 3 bulan terakhir. Untuk mengetahui kondisi keuangan calon debitur dan dapat dilihat sejauh mana pemasukan perusahaan/usaha debitur. Jika pemasukan perusahaan kecil dan tidak stabil, maka apabila pembiayaan tetap dilakukan akan menjadi risiko yang tinggi.

- c. Izin praktek (untuk Dokter/ Profesi lainnya). Sebagai bukti adanya pemberian izin untuk menyelenggarakan sarana pelayanan baik di bidang kesehatan maupun profesi lainnya.

Persyaratan Jaminan:

1. Sertifikat SHM atau SHGB (Sertifikat Hak Milik atau Sertifikat Hak Guna Bangunan). Sebagai bukti kepemilikan yang sah. Merupakan hak turun-menurun, terkuat dan terpenuh yang dapat dipunyai orang atas tanah.
2. IMB (Izin Mendirikan Bangunan). Surat izin untuk mendirikan bangunan yang wajib dimiliki oleh pemohon untuk mendirikan bangunan didalam wilayah administratif suatu kota.
3. PBB (Pajak Bumi dan Bangunan). Sebagai bukti bahwa tanah dan bangunan telah dibayar pajaknya.

2) Wawancara

Setelah form diisi dan telah melengkapi seluruh persyaratan yang ditentukan, kemudian akan diadakan wawancara untuk mengetahui keadaan calon debitur. Hasil wawancara dengan salah satu pegawai BTN Syariah, bahwa sebelum memberikan pembiayaan, dilakukan penilaian kualitas pembiayaan. Penilaian tersebut berdasarkan prospek usaha debitur, kondisi keuangan, kelancaran dalam pembayaran pajak sebagai salah satu peramalan kemampuan debitur dalam mengembalikan pembiayaan. Dalam

memberikan pembiayaan PT. Bank Tabungan Negara Syariah mempunyai beberapa pedoman faktor 5C, yaitu:

a) *Character*

Dalam melakukan analisis ini, kreditur dapat mengetahui watak calon debitur, apakah debitur mempunyai niat baik untuk mengembalikan pembiayaan yang akan diterimanya. Hal ini dapat dilihat dari niat dan komitmen calon debitur.

b) *Capacity*

Adalah kemampuan yang dimiliki calon debitur untuk menciptakan sumber dana yang akan dipergunakan mengembalikan pembiayaan yang diajukan. Jadi kreditur dapat melihat calon debitur dalam membuat rencana dan mewujudkan rencana yang dibuat tersebut menjadi kenyataan.

c) *Capital*

Adalah dana atau sumber-sumber pembiayaan dan harta benda milik pemohon untuk kelangsungan hidup usahanya. Penilaian terhadap capital ini adalah untuk mengetahui keadaan modal, sumber dana sekaligus penggunaannya.

d) *Condition of Economy*

Adalah keadaan sosial ekonomi yang suatu saat akan mempengaruhi maju mundurnya usaha yang berlangsung. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kondisi ekonomi itu

berpengaruh terhadap usaha atau pekerjaan yang sedang dilakukannya.

- 1] Usia pemohon
- 2] Usaha pemohon
- 3] Tanggungan pemohon, yaitu istri dan anak
- 4]Aktivitas pemohon

4. *Collateral*

Merupakan jaminan (agunan) yang diserahkan pemohon. Tujuannya untuk mengetahui sejauh mana mengetahui kesungguhan calon debitur dalam melunasi pembiayaan.

Setelah wawancara ini akan diketahui tentang karakter calon debitur, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Rohendy, selaku Bagian Umum PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 23 April 2010:

“...jadi kita lihat nasabah apakah dia termasuk yang mampu tapi nggak mau bayar, mampu dan mau bayar, tidak mampu tapi mau bayar, tidak mampu tapi nggak mau bayar.”

3) Survey

Pengamatan langsung ke tempat usaha calon debitur ini bertujuan agar pihak kreditur mengetahui keadaan calon debitur yang sebenarnya tanpa direkayasa. Jadi kreditur dapat menilai langsung semua yang berhubungan kehidupan debitur.

Setelah dilakukan ketiga hal tersebut diatas kemudian ada beberapa tahapan administratif yang harus dilalui dalam proses pembiayaan di PT. Bank Tabungan Negara Syariah, yaitu:

- a. Penerimaan keputusan dari bank cabang atau kantor cabang pembantu yang bersangkutan.

Dalam hal ini penentu pembiayaan BTN Syariah adalah Account Officer dan Financing Administrasi kemudian diteruskan kepada Kepala Seksi yang kemudian diteruskan kembali kepada Kepala Cabang.

Keputusan penerimaan pembiayaan dilakukan secara hati-hati, pertimbangan dari berbagai pihak dan pengalaman pembiayaan terdahulu. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Rohendy, selaku Bagian Umum PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 23 April 2010:

“Kadang diawal bagus begitu sudah ditengah tapi ternyata tidak baik, mungkin lebih dilihat dari pengalaman, wawancara, dan cara dia menjawab”

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَمَنْ يُؤْمِنْ بِاللَّهِ يَهْدِ اللَّهُ قَلْبَهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿١١٠﴾

Artinya:

“Tidak ada suatu musibah pun yang menimpa seseorang kecuali dengan ijin Allah dan Barangsiapa yang beriman kepada Allah

niscaya Dia akan memberi petunjuk kepada hatinya. dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”

(QS. At-Taghaabun 11)

Ayat diatas adalah ayat yang menjelaskan tentang salah satu prinsip manajemen risiko yaitu kehati-hatian.

2) Penerusan kepada nasabah pemohon

a) Macam keputusan: Ditolak atau Disetujui

Permohonan ditolak apabila setelah wawancara, survey, dan penelitian bahwa kriteria pemohon pembiayaan tidak sesuai dengan syarat yang diajukan oleh BTN Syariah, karena kesalahan dalam menganalisis calon debitur dapat menyebabkan kejadian yang berdampak fatal bagi bank, yaitu pembiayaan bermasalah hingga macet.

Permohonan disetujui apabila setelah dilakukan wawancara, survey, penelitian dan analisis bahwa calon debitur dianggap sesuai dengan syarat yang diajukan dan mampu mengembalikan semua pembiayaan yang nantinya akan dipinjamkan pihak BTN Syariah.

b) Penyampaian kepada pemohon

Atas permohonan yang ditolak, keputusan ini diberitahukan kepada pemohon dengan cara pemohon dipanggil menuju bank yang kemudian diberitahukan bahwa pihak bank belum dapat memberikan pembiayaan dengan alasan yang sudah ada. Sedangkan bagi pemohon yang disetujui, maka tahap selanjutnya dibuatkan surat

perjanjian dan persetujuan yang memuat berbagai persyaratan dan klausa.

1. Penandatanganan akad

Apabila surat persetujuan tersebut disanggupi oleh pemohon, maka pemohon melakukan penandatanganan akad didepan petugas/ pejabat bank. Semua persyaratan diatas harus dipenuhi untuk langkah awal pengajuan pembiayaan agar dapat diproses ke tahap selanjutnya.

Peran notaris dalam perjanjian pembiayaan juga sangat penting untuk memperkuat kedudukan para pihak jika terjadi sengketa dikemudian hari. Untuk menghindari kesalahan dalam perumusan dan pembuatan perjanjian serta mengantisipasi munculnya konflik, maka BTN Syariah bekerjasama baik dengan notaris menjadi saksi dalam perjanjian pembiayaan yang dilakukan.

Ketika sudah disetujui oleh pihak kreditur, maka debitur harus menyerahkan uang muka minimal 20% dari nilai objek rumah baru atau 30% dari nilai objek rumah *second*.

Apabila debitur mengajukan tuntutan hukum, maka bank juga akan melayani gugatan debitur tersebut dengan bukti surat perjanjian dan klausul-klausul yang sudah ditandatangani kedua belah pihak serta disaksikan notaris.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 11 Oktober 2010:

”Kalau debitur nggak bisa bayar terus menggugat, ya kita kan ada surat akad dan klausul-klausul yang sudah dilegalisasi notaris, jadi ada bukti-buktinya”

b. Risiko Pembiayaan

1) Risiko yang terkait dengan nasabah

Adapun langkah yang dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Syariah untuk mengatasi pembatalan pembelian nasabah atas pembiayaan perumahan yang telah disepakati dengan melakukan musyawarah kepada debitur, mengapa sampai terjadi pembatalan pembiayaan dan tindak lanjut akan dilakukan setelah mengetahui alasan dari nasabah.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 11 Oktober 2010:

”Dalam proses akad kan sudah dibaca akadnya dan sudah ada pasal-pasal nya, jadi kalau dibatalkan kita akan lihat alasannya dulu terus kita musyawarah kalau nggak bisa kita kasih shock terapi akan kita lelang rumahnya kalau nggak bisa ya kita proses hukum baru lelang solusi terakhir”

Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang diatasi dengan pembayaran uang muka, jaminan, jaminan pihak ketiga dan klausul kontrak. Pembayaran uang muka akan cukup untuk menutupi semua kerugian yang timbul akibat pembatalan semacam itu.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 6 April 2010:

"Maksimal pembiayaan yang diberikan bank 80% dengan uang muka pembelian yaitu 20% untuk rumah baru dan maksimal pembiayaan yang diberikan bank 70% dengan uang muka 30% dari total harga untuk pembelian rumah second".

Jaminan pembiayaan berupa bangunan yang diperjual belikan, artinya sertifikat dibawa pihak bank untuk dijadikan jaminan dan akan diberikan kepada debitur setelah debitur melunasi seluruh pembiayaan yang telah disepakati. Guna uang muka tersebut agar nasabah mempunyai tanggung jawab untuk melunasi pinjaman yang hanya 20% untuk rumah baru dan 30% untuk rumah *second* agar nasabah tidak terbebani dengan uang muka yang terlalu mahal sehingga semua segmen masyarakat dapat meminjam dana di BTN Syariah Cabang Malang.

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَنَّىٰ
بِعَضِّكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهٗ ءَاثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ

عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya:

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

(QS. Al-Baqarah 283)

Ayat diatas adalah ayat yang menerangkan tentang agunan suatu pinjaman. Barang tanggungan (jaminan) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai.

2) Risiko yang terkait dengan pembayaran

Cara yang dilakukan BTN Syariah telah sesuai untuk mengatasi risiko ini dengan adanya perjanjian tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa sertifikat rumah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun angsuran harus disimpan dibank sampai apa yang menjadi hak bank sudah

dibayar sepenuhnya. Jaminan dapat berupa benda bergerak, maupun tidak bergerak.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 6 April 2010, PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah:

”Barang yang dijadikan jaminan atas pembiayaan perumahan ini adalah sertifikat bangunan yang sedang diperjual belikan”.

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut Al-Qur’an dan As-Sunnah. Al-Qur’an memerintahkan umat Islam untuk menulis tagihan hutang mereka dan jika perlu meminta jaminan atas hutang tersebut. Dalam sejumlah kesempatan, Nabi memberikan jaminannya kepada krediturnya atas hutang beliau. Jaminan adalah salah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari ”memakan harta orang dengan cara bathil”.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ
لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

”dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat

memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.”

(QS. Al-Baqarah 188)

Jika tidak ada pelunasan disebabkan faktor-faktor diluar kemampuan nasabah untuk menyicil, maka bank berkewajiban menjadwalkan ulang angsuran.

Proses pembiayaan di Bank Tabungan Negara Syariah tidak selancar yang dibayangkan. Karena tidak semua nasabah memiliki karakter bisnis yang sama satu dengan yang lainnya. Dalam kenyataannya ada debitur yang sukses dalam mengembalikan pinjamannya tetapi ada pula yang gagal. Keterlibatan pejabat Bank Tabungan Negara Syariah dalam hal memantau dan mengawasi jalannya pembiayaan merupakan suatu hal yang harus dilakukan. Hal ini untuk mengatasi risiko yang mengenai Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Rohendy, selaku Bagian Umum PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 23 April 2010:

“...dari pejabat dan pelaksana langsung turun ke lapangan jadi tidak ada perbedaan. Pejabat itu kepala seksi, seksi operasional dan seksi ritel juga kepala cabang”

Risiko yang terjadi adalah ketidakmampuan debitur dalam membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi

hal tersebut maka Bank Tabungan Negara Syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

Deteksi Dini (*Early Warning System*), menurut (Sjarif: 2001) deteksi ini dapat dilakukan dengan cara:

- a. Menyusun daftar kolektibilitas kredit setiap bulan, dan membuat daftar atas kredit yang tergolong kurang lancar, diragukan, macet, dan yang kolektibilitasnya masih tergolong lancar namun cenderung memburuk pada bulan-bulan selanjutnya.
- b. Perlakuan dan pemantauan kolektibilitas kredit, sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia tentang Kualitas Aktiva Produksi.
- c. Dalam penetapan kolektibilitas tersebut bank tidak boleh melakukan pengecualian terutama kredit kepada pihak-pihak yang terkait dengan bank dan debitur- debitur besar tertentu.
- d. Melakukan pembinaan, penanganan, dan penyelesaian yang termasuk dalam daftar kolektibilitas yang telah terdaftar.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 11 Oktober 2010:

"kita mencari kredibilitas perusahaan, pesaing perusahaan debitur, performen perusahaan. Jadi kita cari dari data

pembanding tentang kondisi perusahaan debitur. Kalau seperti itu kan lebih solid.”

1) Pembinaan KPR

Merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan melalui pemantauan terhadap tindak lanjut atas kredit yang telah disalurkan kepada debitur, sehingga kredit tersebut dapat dikembalikan kepada kreditur dengan tertib, teratur, dan tepat waktu sesuai dengan isi perjanjian KPR (Sjarif:2001).

2) Restrukturisasi

Restrukturisasi kredit adalah strategi yang dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Syariah yang dalam usaha perkreditan agar debitur dapat memenuhi kewajibannya sebagaimana yang tertuang dalam perjanjian. Diwujudkan dengan Penjadwalan Ulang (PUL), yaitu penetapan kembali jangka waktu kredit dan jumlah angsuran bulanan atas sisa kredit dan atau penetapan pembayaran angsuran atas tunggakan angsuran yang ada dari kredit bermasalah dan atau mempunyai potensi bermasalah, yang meliputi: Penjadwalan Ulang Sisa Pinjaman (PUSP) dan Penjadwalan Ulang Sisa Tunggakan (PUST).

Bank Syariah memberikan toleransi waktu kepada debitur untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai dengan

perintah Al-Qur'an, "jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan".

وَأِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya:

"dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui."

(QS. Al-Baqarah 280)

3) Diskon margin

Diskon margin adalah keringanan yang diberikan bank kepada debitur untuk membayar tunggakan pokok kredit kurang dari/lebih kecil dari tunggakan pokok kredit yang seharusnya dibayar.

Di pihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu tetapi ia tidak melakukannya, maka bank akan memberlakukan denda kepada nasabah, yang merupakan *oportunity cost* (biaya untuk menutupi peluang yang hilang) dari modal.

Proses penanganan pembiayaan PT. Bank Tabungan Negara Syariah dimulai dengan pendekatan emosional yang kemudian dilanjutkan dengan pembinaan melalui telepon dan

apabila debitur tidak bereaksi akan dilakukan dengan melayangkan surat.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Fajram Ubaidillah, selaku bagian Financing Administrasi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 18 Mei 2010, yaitu:

- a) Pembiayaan lancar, dilakukan dengan cara:
 - 1] Pemantauan usaha nasabah
 - 2] Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan
- b) Pembiayaan potensial bermasalah (Dalam perhatian), dilakukan dengan cara:
 - 1] Pembinaan anggota
 - 2] SMS, telepon
 - 3] Pemberitahuan dengan surat konfirmasi (peringat)
 - 4] Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada debitur
 - 5] *Rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
- c) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara:
 - 1] SMS, telepon
 - 2] Surat penagihan (SPN)
 - 3] Membuat surat peringatan I (SP I) pada hari ke 91

- 4] Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada debitur dengan lebih sungguh-sungguh
 - 5] *Rescheduling*
 - 6] Membuat surat peringatan II (SP II) pada hari ke 120
 - 7] Membuat surat peringatan III (SP III) pada hari ke 150
 - 8] Menempelkan stiker hijau (Pemilik Rumah Diharap Menghubungi BTN Syariah)
 - 9] Membuat surat peringatan IV (SP IV) pada hari ke 180
 - 10] Menempelkan stiker merah
 - 11] Surat panggilan I
- d) Pembiayaan diragukan atau macet, dilakukan dengan cara:
- 1] SMS, telepon
 - 2] Membuat surat panggilan II
 - 3] *Rescheduling*
 - 4] *Reconditioning*, yaitu memperkecil margin keutungan
 - 5] Menyeprot dinding dengan warna merah (Tanah dan Bangunan ini Milik BTN Syariah)

6] Surat penyerahan untuk lelang

e) Penyegehan

Kalaupun terpaksa dilakukan hal ini, maka dilakukan kepada debitur yang memang tidak ada kemauan untuk mengembalikan pembiayaan. Pihak BTN Syariah tetap melakukan SMS, telepon dan apabila tetap tidak diindahkan maka penyegehan adalah hal terakhir yang harus dilakukan yang kemudian akan dilelang untuk menghindari kerugian oleh pihak bank.

Namun sebelum penyegehan akan dilakukan dengan cara-cara yang diajarkan menurut ajaran Islam:

- a. Simpati: sopan, menghargai
- b. Empati: menyelami keadaan debitur, bicara seakan untuk kepentingan debitur, membangkitkan kesadaran debitur untuk mengembalikan hutangnya
- c. Menekan: tindakan dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan

Dan apabila pihak debitur tidak dapat melunasi peminjaman sesuai perjanjian, maka rumah akan dijual kepada debitur lain (alih debitur) sesuai persetujuan debitur yang bersangkutan sehingga tidak terjadi kerugian dan salah paham antara pihak bank dan kedua debitur.

4) Alih debitur

Merupakan pengalihan seluruh hutang/kewajiban debitur (berikut asset) kepada pihak lain yang memenuhi ketentuan bank yang berlaku.

Tujuan:

Mengganti debitur yang sudah tidak memiliki kemampuan dengan debitur baru yang memiliki kemampuan dan kredibilitas yang baik.

5) Pelelangan

Pelelangan merupakan pengambilalihan objek pembiayaan yang tidak dapat dilunasi oleh debitur atau tidak ada debitur lain yang ingin membeli rumah tersebut, maka yang kemudian dilakukan pihak BTN Syariah yaitu menjual kepada masyarakat umum dengan cara dilelang. Agar dana yang hakikatnya yaitu tabungan milik masyarakat yang telah dikeluarkan bank untuk proses pembiayaan, membeli rumah dapat kembali untuk kemudian diputar di kegiatan perekonomian lainnya.

Apabila debitur yang gagal bayar lari dari tanggung jawabnya dan tidak menunjukkan itikad baik dengan mengajukan tuntutan hukum, maka bank juga akan melayani gugatan debitur tersebut dengan bukti surat perjanjian dan klausul-klausul yang sudah ditandatangani kedua belah pihak serta disaksikan notaris.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 11 Oktober 2010:

”Kalau debitur nggak bisa bayar terus menggugat, ya kita kan ada surat akad dan klausul-klausul yang sudah dilegalisasi notaris, jadi ada bukti-buktinya”

c. Risiko Operasional

Dalam mengatasi terjadinya risiko operasional, maka cara-cara BTN Syariah yaitu dalam menetapkan struktur perusahaan dan job description masing-masing jabatan yang sesuai. Misalnya, penerimaan keputusan dari bank cabang atau kantor cabang pembantu yang bersangkutan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Rohendy, selaku Bagian Umum PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 23 April 2010:

”Penentu keputusan pembiayaan BTN Syariah adalah account officer atau financing administrasi, mereka yang menganalisis pembiayaan setelah selesai baru ada rapat comitte pembiayaan terdiri dari atasan kepala seksi dan kepala cabang.”

Keputusan penerimaan pembiayaan dilakukan secara hati-hati dan teliti, pertimbangan dari berbagai pihak dan pengalaman pembiayaan-pembiayaan sebelumnya.

BTN Syariah juga memastikan bahwa kualitas sumber daya manusia yang bertugas memiliki kompetensi dan mampu melaksanakan/menyelesaikan tugasnya dengan baik serta aktif mengikutsertakan pejabatnya (Kepala Cabang) dalam seminar yang terkait dengan manajemen risiko yang diadakan oleh BTN Pusat dan mengikutsertakan pejabatnya (Kepala Cabang) untuk mengikuti ujian sertifikasi manajemen risiko. BTN Syariah juga telah melalui proses identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko yang dilakukan secara aktif oleh Branch Risk Control Officer (BRCO) di Kantor Cabang. Untuk mempertahankan persepsi positif dari masyarakat BTN Syariah telah *Go Public*.

BTN Syariah Cabang Malang dalam operasi usahanya menggunakan Intel Pentium IV dengan operating system Windows XP Profesional SP 3 dikarenakan security systemnya yang lebih canggih dibandingkan yang lainnya. Salah satu personal komputer (PC server), dihubungkan dengan jaringan internet karena PC inilah yang digunakan sebagai pengiriman data-data ke kantor pusat yang terletak di Jakarta. Dengan adanya konektivitas dengan jaringan internet tersebut maka seluruh transaksi debitur dengan kantor pusat bisa dijalankan lebih efektif dan efisien.

Software yang digunakan yaitu program AD Domain Windows 2003 Server yaitu hasil up date dari PDC Doman Windows NT 40 Server/2000 yang di *up date* kembali menjadi Single Domain Windows

2008. Dengan menggunakan software ini, seluruh server dapat mengakses dan mengetahui data terbaru dari komputer utama.

BTN Syariah juga memastikan telah memiliki pejabat yang memahami tugas, wewenang, dan bertanggung jawab pada seluruh operasional dari bank. Kepala Cabang juga bertanggung jawab penuh atas arah dan kebijakan pengelolaan risiko di BTN Syariah. Dengan adanya berbagai aktivitas pengelolaan risiko yang berlangsung di tingkatan organisasi kantor cabang. Aktivitas pengelolaan risiko dilakukan secara serempak oleh seluruh pejabat BTN Syariah dengan bertanggung jawab atas tugasnya masing-masing.

d. Risiko Pasar

1) Risiko yang terkait dengan tingkat suku bunga

Untuk mengatasi risiko pasar, margin yang ditetapkan oleh BTN Syariah Cabang Malang ini sesuai dengan ketentuan BTN Syariah Pusat yang telah dipertimbangkan dan disesuaikan dengan *Direct Competitor Markey Rate (DCMR)* adalah tingkat bagi hasil dari bank-bank yang menjalankan usahanya dengan prinsip syariah, *Indirect Competitor Markey Rate (ICMR)* adalah tingkat bunga pada bank-bank konvensional, *Expected Competitive Return of Investor (ECRI)* adalah hasil investasi kompetitif yang diharapkan investor, *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan bank yang langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga (nasabah

tabungan), dan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga (nasabah tabungan), yaitu:

Tabel 4.8
Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Efektif < 200 jt	Margin Efektif ≥ 200 jt
1	6.8995%	6.7590%
2	7.0502%	6.9094%
3	7.3890%	7.2441%
4	7.7918%	7.6415%
5	8.2339%	8.0777%
6	8.3827%	8.2212%
7	8.7024%	8.5351%
8	8.8613%	8.6887%
9	9.1981%	9.0197%
10	9.3602%	9.1769%
11	10.0894%	9.8988%
12	10.6536%	10.4566%
13	11.2352%	11.0320%
14	11.8323%	11.6232%
15	12.4429%	12.2283%

Sumber: BTN Syariah (Data sudah diolah)

Margin Efektif adalah sistem perhitungan margin (suku bunga) yang besarnya mengacu pada pokok hutang tersisa, sehingga porsi margin dan pokok dalam angsuran setiap bulan akan berbeda, meski besaran angsuran per bulannya tetap sama. Sistem bunga efektif ini biasanya diterapkan untuk pinjaman jangka panjang. Dalam sistem bunga efektif ini, besar margin di masa-masa awal kredit akan sangat besar di salam angsuran perbulannyatetapi besar margin akan semakin kecil pada bulan-bulan selanjutnya.

Jika dibandingkan dengan margin lainnya, yaitu margin flat dan margin anuitas, maka pembiayaan dengan margin efektif ini lebih kecil jumlahnya daripada lainnya. Margin flat adalah sistem perhitungan margin (suku bunga) yang besarnya mengacu pada pokok hutang awal, sehingga porsi margin dan pokok dalam angsuran setiap bulannya akan sama besarnya. Margin anuitas adalah sistem perhitungan yang angsuran pokoknya semakin lama semakin besar, marginnya semakin kecil dengan jumlah pokok angsuran yang sama.

Contoh perhitungan:

Jika Bank A memberikan pembiayaan sebesar Rp6.000.000,- selama 6 bulan kepada debitur C dengan tingkat margin 12% per tahun. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur C setiap bulannya?

Margin Flat:

$$\text{Total Bunga} = Pl \times i \times n$$

$$\text{Bunga per bulan} = Pl \times i/12$$

Pl = Plafon Kredit

i = suku bunga per tahun

n = jangka waktu kredit (tahunan)

Tabel 4.9
Angsuran Debitur C - Flat

Bln	Saldo	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Jumlah Angsuran
1	6.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
2	5.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
3	4.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
4	3.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
5	2.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
6	1.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
Jumlah		6.000.000	360.000	6.360.000

Margin Anuitas:

$$\text{Angsuran Bunga} = Pl \times i/12 \times \frac{1}{\left[1 - \frac{1}{(1 + i/12)^m} \right]}$$

Pl = Plafon Kredit

I = suku bunga per tahun

M = jumlah periode pembayaran

Tabel 4.10
Angsuran Debitur C - Anuitas

Bln	Saldo	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Jumlah Angsuran
1	6.000.000	975.290	60.000	1.035.290
2	5.024.710	985.043	50.247	1.035.290
3	4.039.667	994.893	40.397	1.035.290
4	3.044.774	1.004.842	30.448	1.035.290
5	2.039.932	1.014.891	20.399	1.035.290
6	1.025.041	1.025.040	10.250	1.035.290
Jumlah		6.000.000	211.740	6.211.740

Margin Efektif:

$$\text{Bunga per bulan} = SA \times i/12$$

SA = Saldo akhir periode

i = suku bunga per tahun

Tabel 4.11
Angsuran Debitur C - Efektif

Bln	Saldo	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	Jumlah Angsuran
1	6.000.000	1.000.000	60.000	1.060.000
2	5.000.000	1.000.000	50.000	1.050.000
3	4.000.000	1.000.000	40.000	1.040.000
4	3.000.000	1.000.000	30.000	1.030.000
5	2.000.000	1.000.000	20.000	1.020.000
6	1.000.000	1.000.000	10.000	1.010.000
Jumlah		6.000.000	210.000	6.210.000

2) Risiko yang terkait dengan harga produk

Cara yang dilakukan BTN Syariah untuk mengatasi risiko, segala risiko yang terkait dengan semua itu, yang secara teoritis harus ditanggung bank, secara efektif telah terhindarkan dengan adanya surat persetujuan antara pihak bank dengan debitur yang didalamnya terdapat agunan pembiayaan dan uang muka sebesar 20% untuk rumah baru dan 30% untuk rumah *second* agar debitur mempunyai tanggung jawab atas pembiayaan yang telah disepakati serta adanya akad perjanjian..

Uang muka yang hanya sebesar 20% dan 30% ini ditujukan agar tidak memberatkan nasabah sehingga seluruh aspek masyarakat dapat

membeli rumah melalui pembiayaan serta penetapan margin dengan pertimbangan dan telah disesuaikan dengan tingkat bagi hasil dari bank-bank yang menjalankan usahanya dengan prinsip syariah, tingkat bunga pada bank-bank konvensional, hasil investasi kompetitif yang diharapkan investor, biaya yang dikeluarkan bank yang langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga (nasabah tabungan), dan biaya yang dikeluarkan bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga (nasabah tabungan).

Dalam ayat suci Al-Quran :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُمُ بَدَيْنِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا
يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ
رِّجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ
الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ
الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ
أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا
تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ

تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ^ط وَاتَّقُوا اللَّهَ^ط وَيَعْلَمُكُمْ اللَّهُ^ط وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya:

“Apabila kamu berutang piutang satu sama lain untuk waktu tertentu hendaklah kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengerjakannya, maka hendaklah ia menulis dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakannya.”

(QS. Al-Baqarah 282)

Untuk harga pembelian rumah dari perumahan tidak akan mengalami kenaikan/penurunan karena dalam akad pembelian antara bank dengan pihak produsen perumahan karena pihak bank membeli lunas rumah tersebut.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Agus Tri Suatmaji, selaku General Branch Administration (GBA) pada tanggal 11 Oktober 2010:

”kalau akadnya di awal, harga disepakati 100 juta, ya 100 juta. Kecuali kalau nasabah tidak bisa melunasi serta rumah harus kita lelang dan pada waktu itu harga rumah naik, maka kelebihan uang akan kita kembalikan pada nasabah. Bank nggak ngambil lebihannya.”

4. Monitoring/Evaluasi Risiko

a. Risiko Hukum

Dalam hal proses penyeleksian permohonan pembiayaan hingga penerimaan pembiayaan yang dilakukan BTN Syariah, telah cukup baik meminimalisir risiko hukum, sesuai dengan prinsip kehati-hatian yang mencakup *5C: character, capital, capacity, condition of economy, collateral*. Serta telah menjalankan kebijakan dan prosedur secara tertulis dengan materai Rp 6000,- dan disaksikan notaris. Penerapan sanksi telah berjalan dalam hal ini yaitu denda tunggakan KPR. Adanya penilaian dampak perubahan ketentuan/peraturan terhadap risiko hukum oleh pusat. Telah melakukan kajian secara berkala terhadap akad, kontrak dan perjanjian-perjanjian bank dalam hal ini dilakukan oleh Financing Administrasi.

b. Risiko Pembiayaan

Langkah-langkah yang dilakukan BTN Syariah telah cukup baik untuk menyelesaikan adanya risiko pembiayaan. BTN Syariah telah melakukan pengikatan jaminan dengan menyimpan sertifikat rumah dan mengembalikannya setelah debitur melunasi seluruh angsuran, nilai jual kembali jaminan di BTN Syariah tidak berubah dikarenakan jaminan dalam hal ini adalah rumah yang diperjual-belikan dan harga pasar rumah semakin lama semakin tinggi sehingga tidak terlalu berpengaruh pada bank. Menghindari tuntutan hukum pihak lain atas jaminan dalam

hal ini BTN Syariah berusaha berhati-hati terhadap calon debitur dari kalangan pengacara atau ahli hukum lainnya dikarenakan pengacara dan ahli hukum mengetahui celah hukum sehingga dapat lebih mudah membolak-balikkan peraturan yang telah ditetapkan dan disepakati antara pihak nasabah dengan bank.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Rohendy, selaku Bagian Umum PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah pada tanggal 23 April 2010:

“Karena mereka ngerti hukum tapi terkadang suka memperlmainkan hukum, jadi dalam bank ada akad pembiayaan jika ada kesalahan dikit mereka cari celahnya.”

BTN Syariah juga berhati-hati dalam menentukan kredibilitas penjamin dengan wawancara dan melihat aspek 5C.

c. Risiko Operasional

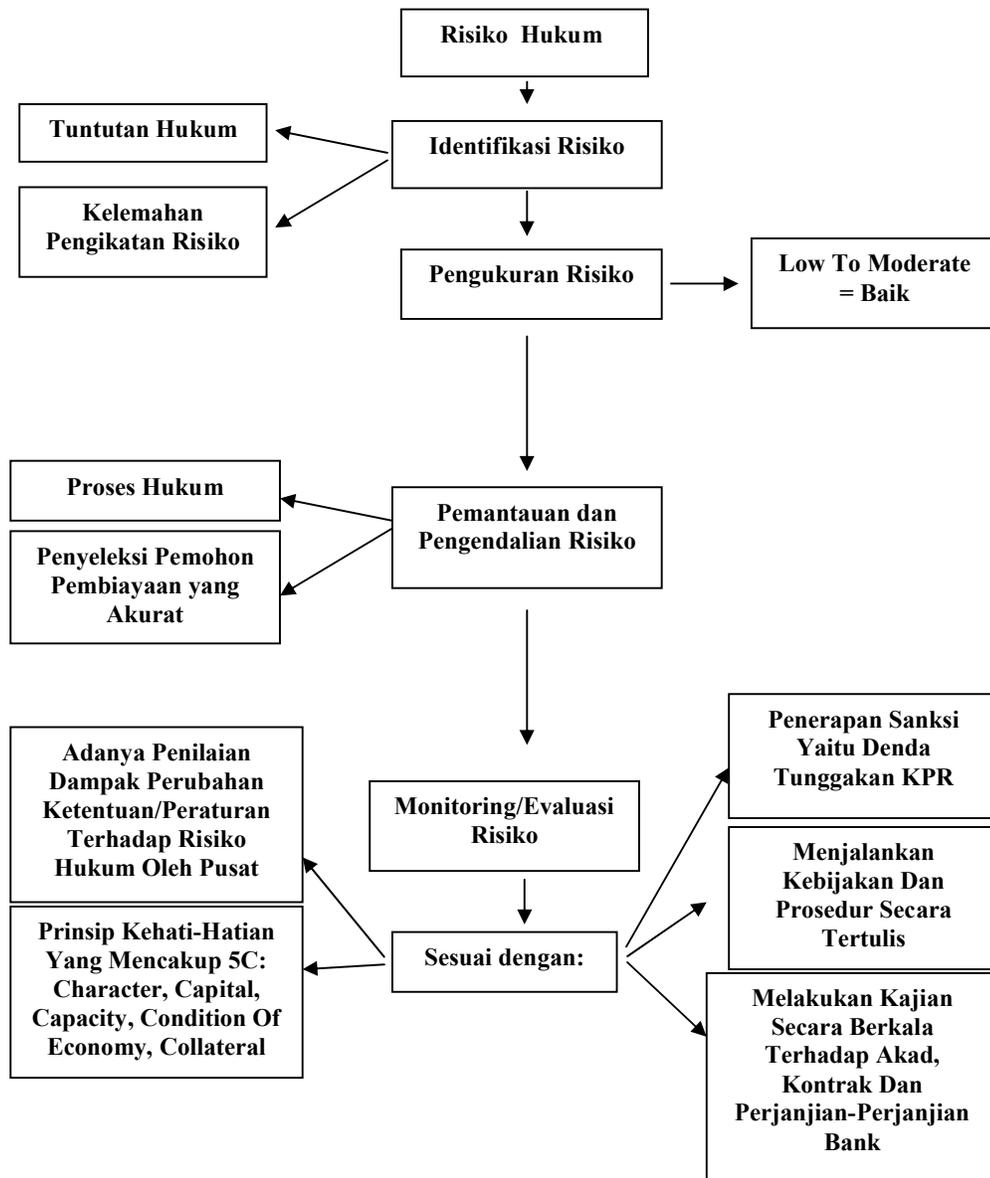
Langkah-langkah yang dilakukan BTN Syariah telah cukup baik untuk menyelesaikan terjadinya risiko operasional. Dengan melakukan analisis terhadap produk baru sebelum diluncurkan oleh kantor BTN Syariah Pusat. Telah memiliki satuan kerja yang berfungsi sebagai *“legal watch”* dalam hal ini yaitu Komite Pemantau Risiko Pusat yang kemudian diteruskan oleh BRKO dan diteruskan kembali ke masing-masing kantor cabang. Pelayanan yang disediakan sudah cukup baik. Tetapi dalam publikasi produk-produknya BTN Syariah belum

menggapai masyarakat luas sehingga hanya sebagian masyarakat saja yang mengetahui produk-produk BTN Syariah.

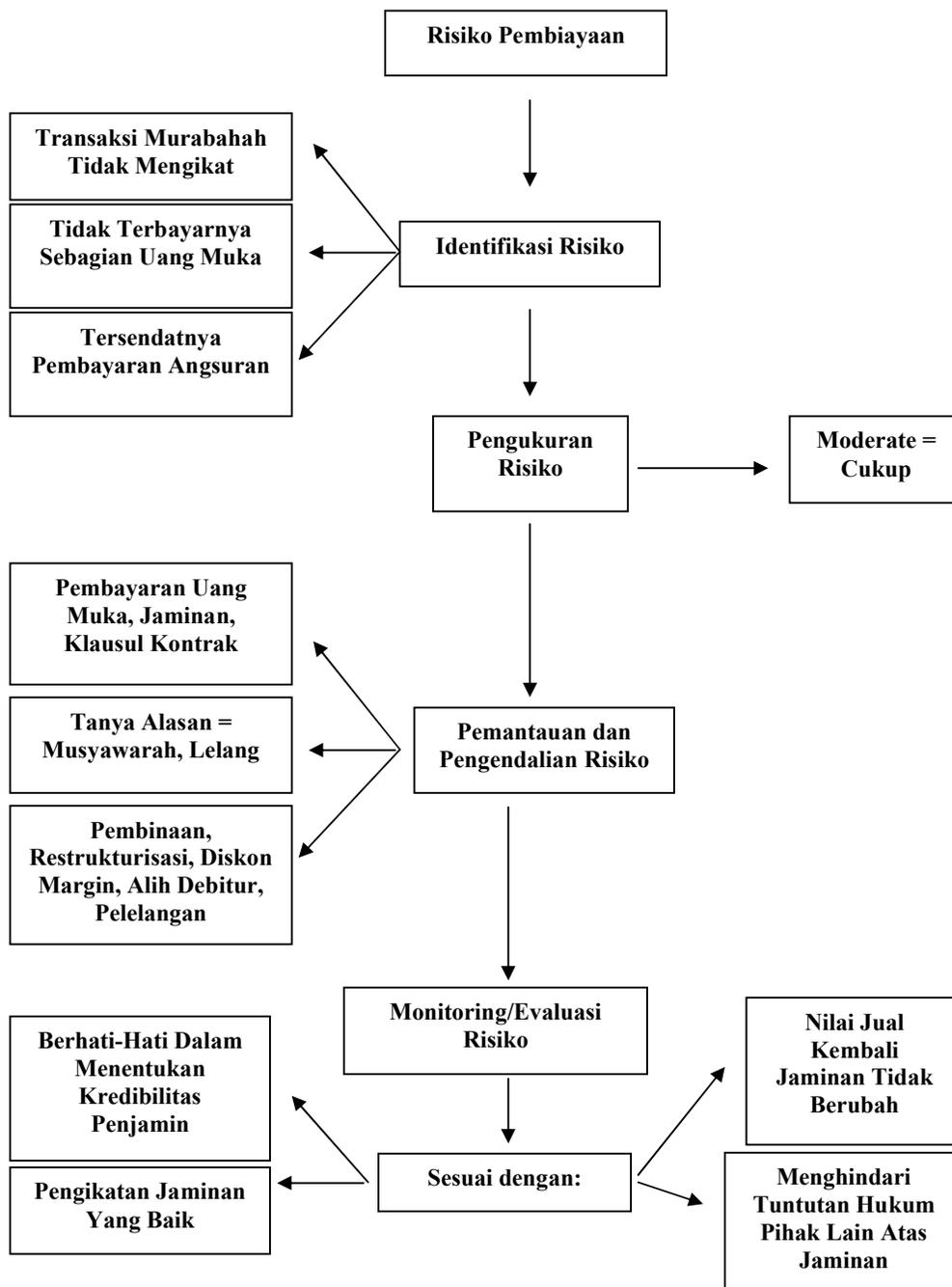
d. Risiko Pasar

Langkah-langkah yang dilakukan BTN Syariah telah cukup baik dalam mengatasi adanya risiko pasar. Dengan melakukan pemantauan atas risiko akibat perubahan indikator-indikator dalam pasar (suku bunga, kurs, dan sebagainya) untuk memastikan perubahan tersebut agar tidak mengganggu kestabilan bank dalam hal ini dilakukan oleh Komite Pemantau Risiko. Melakukan analisis waktu jatuh tempo, masa *reprising* dan pengembalian angsuran. Bank menetapkan dan melaksanakan sistem limit margin (suku bunga) serta pedoman pengambilan risiko sesuai kebijakan pusat.

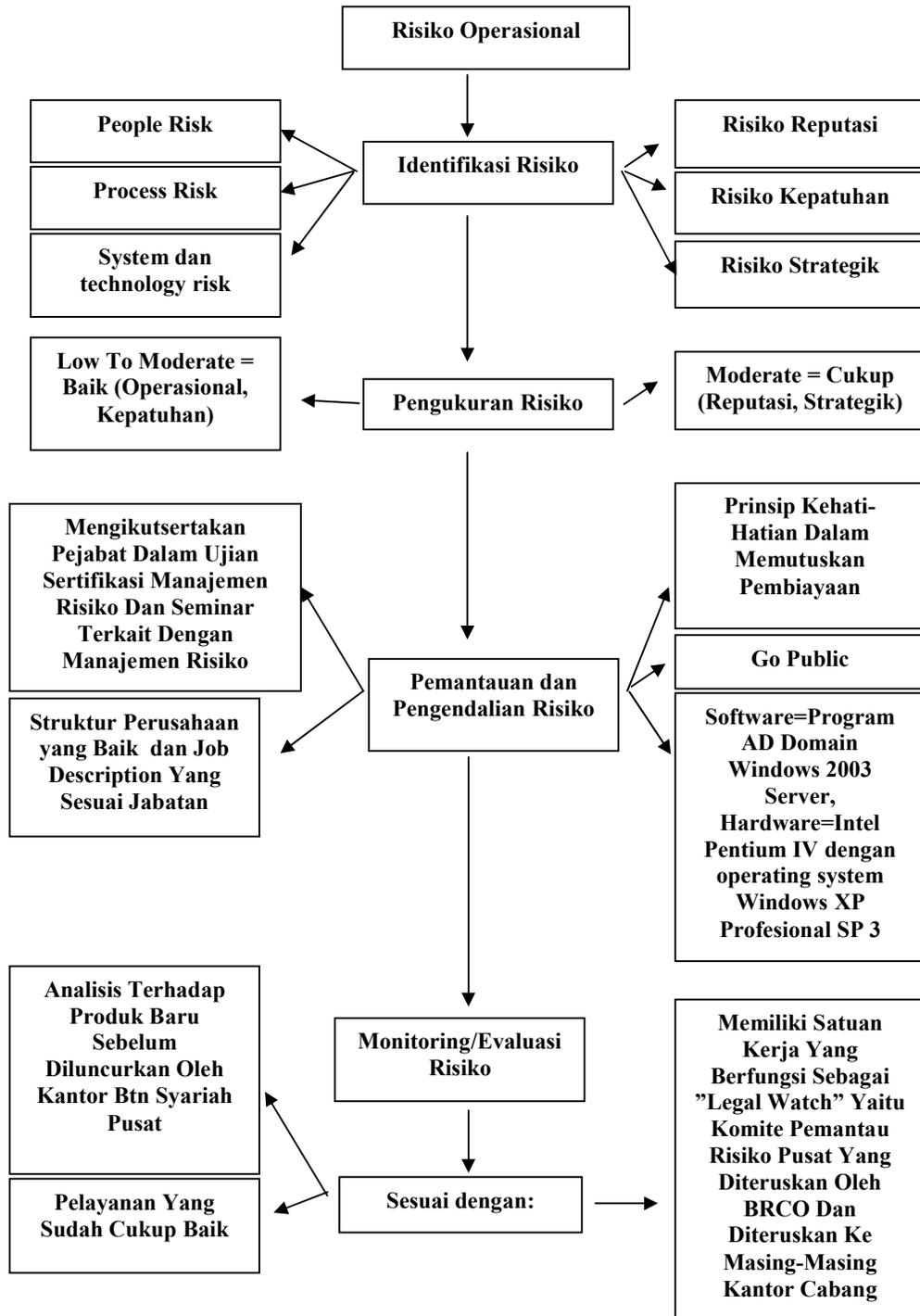
Gambar 4.5
Manajemen Risiko Hukum



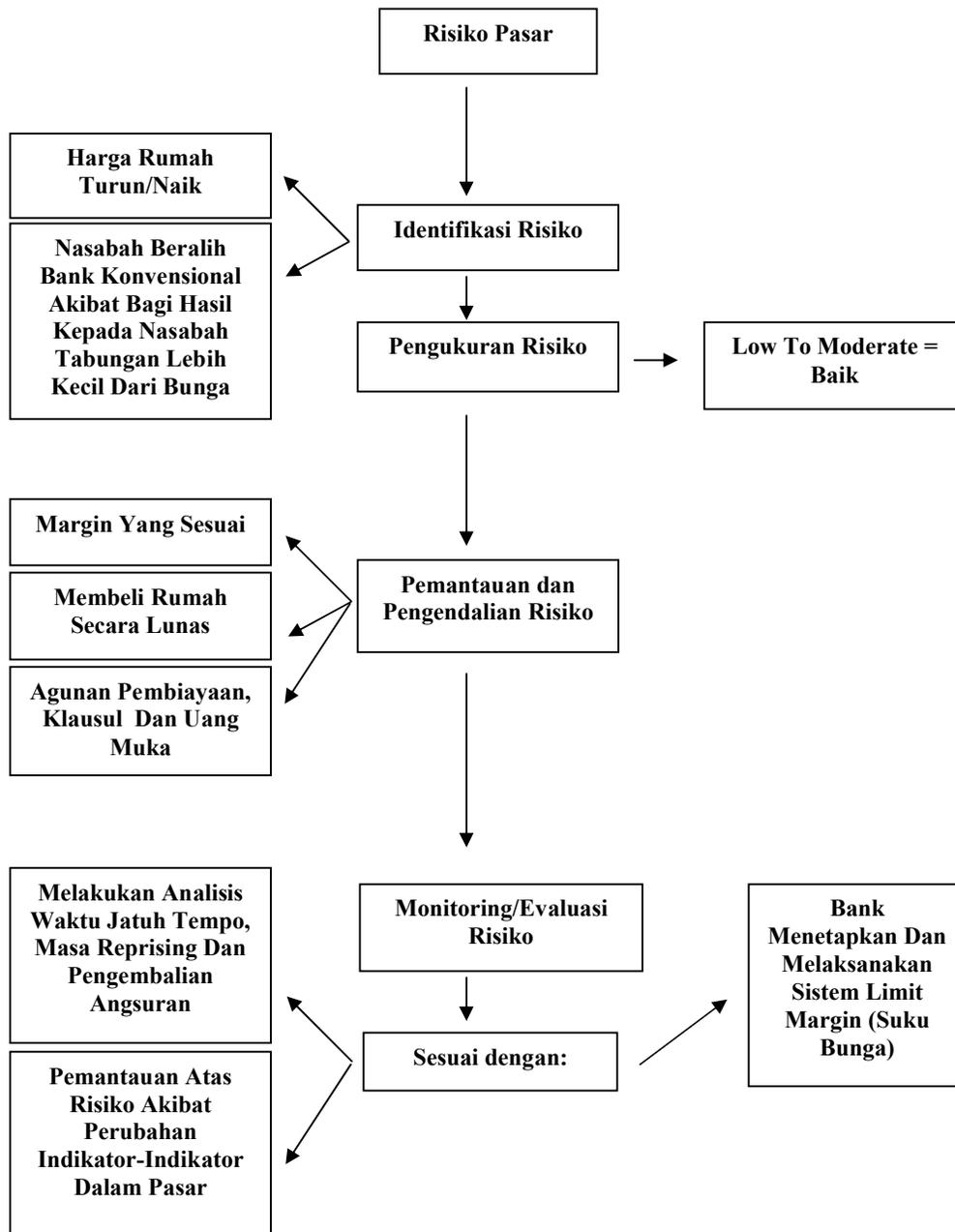
Gambar 4.6
Manajemen Risiko Pembiayaan



Gambar 4.7
Manajemen Risiko Operasional



Gambar 4.8
Manajemen Risiko Pasar



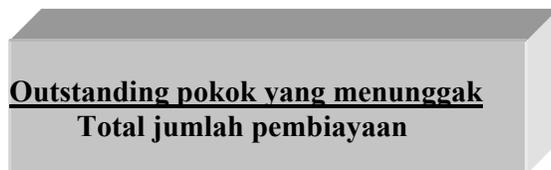
Dari proses manajemen risiko yang bertujuan mengatasi risiko, yaitu: Identifikasi Risiko, Pengukuran Risiko, Pemantauan/Pengendalian Risiko, serta Monitoring/Evaluasi Risiko tersebut, BTN Syariah Cab.Malang menghasilkan angka NPF (Non Performing Financing) sebesar:

Tabel 4.12
Non Performing Financing (NPF)
PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang
Tahun 2007-2009

No	Tahun	NPF (Persen)	Keterangan
1	2007	1.3%	6 unit bangunan
2	2008	0.33%	2 unit bangunan
3	2009	0.3%	4 unit bangunan

Sumber: General Branch / Administration BTN Syariah

Dengan perhitungan sebagai berikut:



Contoh:

Jumlah Total Pembiayaan 1 tahun: Rp 50.000.000,-

Harga pokok: Rp 10.000.000,- } Rp 12.000.000,-

Margin: Rp 2.000.000,- }

Jangka waktu: 1 tahun

Jika 3 bulan pertama (januari-maret) lancar dan bulan april-mei tidak membayar

Maka, cicilan perbulannya sebesar Rp 1.000.000,-

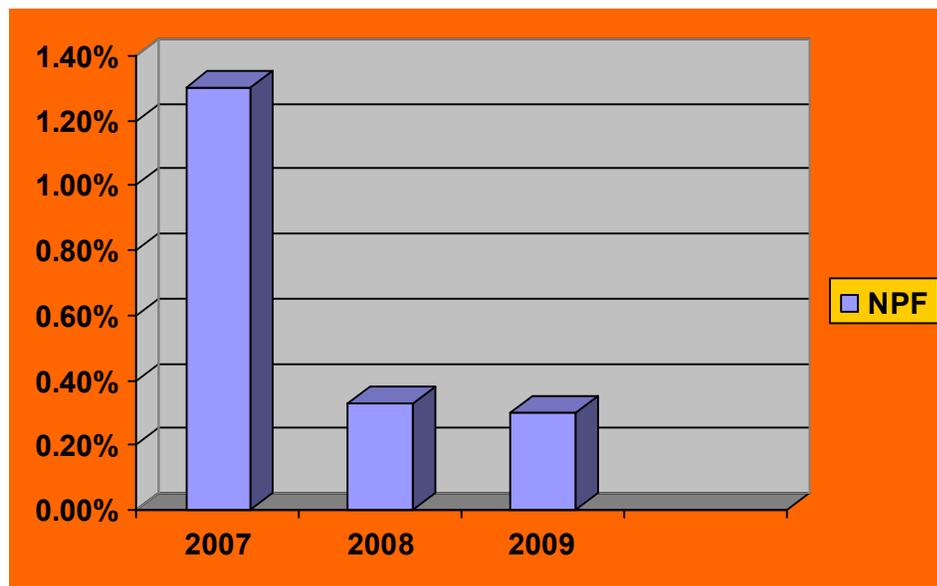
Januari-Maret = Rp 3.000.000,- (Lunas)

Kurangnya sebesar Rp 9.000.000,- terdiri dari harga pokok Rp 8.000.000,- dan margin Rp 1.000.000,- (misal)

Jika ada tiga debitur = Rp 8.000.000,- X 3 = Rp 24.000.000,-

$$\longrightarrow \text{NPF: } \frac{24.000.000}{50.000.000} = 0.48\%$$

Gambar 4.9
Grafik Non Performing Financing (NPF)
PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang
Tahun 2007-2009



Berdasarkan grafik di atas, ketika tahun 2007 PT BTN Syariah Cabang Malang mengalami pembiayaan bermasalah mencapai 1.3%, ketika tahun 2008 pembiayaan bermasalah sebesar 0.33%, jadi antara tahun 2007 ke tahun 2008 pembiayaan bermasalah menurun 0.97% sedangkan tahun 2009 pembiayaan bermasalah 0.3% menurun 0.03 % dari tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalahan PT Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang mengalami penurunan setiap tahunnya. Dari hasil tersebut maka manajemen risiko yang diterapkan PT Bank Tabungan Negara Syariah Cabang

Malang sudah tepat sehingga dapat menurunkan pembiayaan bermasalah setiap tahunnya.

4.2.3 Perbedaan Manajemen Risiko PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk dengan Bank-Bank Konvensional

Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Secara keseluruhan, teknik dan cara yang dipergunakan seluruh bank, baik syariah maupun konvensional tidaklah ada perbedaan. Perbedaan hanya terletak pada ketentuan jenis margin (suku bunga) serta besar prosentase margin (suku bunga) yang dipergunakan masing-masing bank dengan kebijakan dan pertimbangan masing-masing bank. Hal tersebut akan diketahui pada jumlah pembiayaan (kredit) keseluruhan yang harus dibayarkan debitur kepada masing-masing bank.

1. Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah)

Tabel 4.13
Data angsuran KPR BTN Syariah (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Efektif < 200 jt	Margin Efektif ≥ 200 jt
1	6.8995%	6.7590%
2	7.0502%	6.9094%
3	7.3890%	7.2441%
4	7.7918%	7.6415%
5	8.2339%	8.0777%
6	8.3827%	8.2212%
7	8.7024%	8.5351%
8	8.8613%	8.6887%
9	9.1981%	9.0197%
10	9.3602%	9.1769%
11	10.0894%	9.8988%
12	10.6536%	10.4566%
13	11.2352%	11.0320%
14	11.8323%	11.6232%
15	12.4429%	12.2283%

Sumber: BTN Syariah (Data sudah diolah)

Contoh soal:

BTN Syariah memberikan pembiayaan sebesar Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) kepada debitur A dengan tingkat margin efektif 8.6887% per tahun. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur A setiap bulannya dan jumlah keseluruhan yang harus dibayar oleh debitur A?

Margin Efektif:

$$\text{Bunga per bulan} = SA \times i/12$$

SA = Saldo akhir periode

i = suku bunga per tahun

*Perhitungan ada di lampiran

2. Bank Negara Indonesia (BNI)

Tabel 4.14
Data angsuran KPR BNI (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Efektif < 150 jt	Margin Efektif ≥ 150 jt
2	9.90%	8.75%*
5	9.90%	8.75%*
8	9.90%	8.75%*
10	9.90%	8.75%*
12	9.90%	8.75%*
14	9.90%	8.75%*
15	9.90%	8.75%*
20	9.90%	8.75%*

Sumber: BNI (Data sudah diolah)

*Bunga hanya berlaku s/d 31-10-2010

Contoh soal:

BNI memberikan pembiayaan sebesar Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) kepada debitur A dengan tingkat margin efektif 8.75% per tahun. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur A setiap bulannya dan jumlah keseluruhan yang harus dibayar oleh debitur A?

Margin Efektif:

$$\text{Bunga per bulan} = SA \times i/12$$

SA = Saldo akhir periode

i = suku bunga per tahun

*Perhitungan ada di lampiran

3. Bank Tabungan Negara (BTN)

Tabel 4.15
Data angsuran KPR BTN (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Anuitas < 85 jt	Margin Anuitas < 152 jt	Margin Anuitas < 400 jt	Margin Anuitas ≥ 400 jt
1	112.5000%	112.0000%	111.2500%	110.7500%
2	59.5588%	59.1698%	58.5873%	58.1996%
3	41.9931%	41.6349%	41.0994%	40.7435%
4	33.2708%	32.9234%	32.4048%	32.0608%
5	28.0854%	27.7410%	27.2274%	26.8871%
6	24.6680%	24.3226%	23.8081%	23.4677%
7	22.2603%	21.9118%	21.3932%	21.0504%
8	20.4832%	20.1303%	19.6057%	19.2592%
9	19.1260%	18.7679%	18.2360%	17.8850%
10	18.0622%	17.6984%	17.1585%	16.8025%
11	17.2112%	16.8415%	16.2932%	15.9319%
12	16.5194%	16.1437%	15.5866%	15.2197%
13	15.9496%	15.5677%	15.0018%	14.6293%
14	15.4751%	15.0871%	14.5124%	14.1342%
15	15.0764%	14.6824%	14.0990%	13.7151%

Sumber: BTN (Data sudah diolah)

Contoh perhitungan:

BTN memberikan pembiayaan sebesar Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) kepada debitur A dengan tingkat margin anuitas 0.196057% per tahun.

Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur A setiap bulannya dan jumlah keseluruhan yang harus dibayar oleh debitur A?

Margin Anuitas:

$$\text{Angsuran Bunga} = Pl \times i/12 \times \frac{1}{\left[1 - \frac{1}{(1 + i/12)^m} \right]}$$

Pl = Plafon Kredit

I = suku bunga per tahun

M = jumlah periode pembayaran

*Perhitungan ada di lampiran

4. Bank Mandiri

Tabel 4.16
Data angsuran KPR Bank Mandiri (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Anuitas \leq 400 jt
1	8.8%
2	8.8%
3	8.8%
4	8.8%
5	8.8%
6	8.8%
7	8.8%
8	8.8%
9	8.8%
10	8.8%
11	8.8%
12	8.8%
13	8.8%
14	8.8%
15	8.8%

Sumber: Bank Mandiri (Data sudah diolah)

Contoh soal:

Bank Mandiri memberikan pembiayaan sebesar Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) kepada debitur A dengan tingkat margin anuitas 8.8% per tahun. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur A setiap bulannya dan jumlah keseluruhan yang harus dibayar oleh debitur A?

Margin Anuitas:

$$\text{Angsuran Bunga} = Pl \times i/12 \times \frac{1}{\left[1 - \frac{1}{(1 + i/12)^m} \right]}$$

Pl = Plafon Kredit

I = suku bunga per tahun

M = jumlah periode pembayaran

*Perhitungan ada di lampiran

5. Bank Rakyat Indonesia

Tabel 4.17
Data angsuran KPR BRI (Prosentase)

Jangka Waktu	Margin Anuitas ≤ 1.5 M
8	8.8%
9	8.8%
10	8.8%
12	8.8%
13	8.8%
14	8.8%
15	8.8%
20	8.8%

Sumber: BRI (Data sudah diolah)

Contoh perhitungan:

BRI memberikan pembiayaan sebesar Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) kepada debitur A dengan tingkat margin anuitas 8.8% per tahun. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayar debitur A setiap bulannya dan jumlah keseluruhan yang harus dibayar oleh debitur A?

Margin Anuitas:

$$\text{Angsuran Bunga} = Pl \times i/12 \times \frac{1}{\left[1 - \frac{1}{(1 + i/12)^m} \right]}$$

Pl = Plafon Kredit

I = suku bunga per tahun

M = jumlah periode pembayaran

*Perhitungan ada di lampiran

Dari contoh soal diatas dan perhitungan pada lampiran, dapat diketahui besar pembiayaan (kredit) KPR senilai Rp 200.000.000,- selama 96 bulan (8 tahun) dengan prosentase margin (suku bunga) dan jenis margin (suku bunga) sesuai ketentuan masing-masing bank, maka jumlah keseluruhan pembiayaan (kredit) KPR pada BTN Syariah dan beberapa bank konvensional yang harus dibayar oleh debitur sebagai berikut:

Tabel 4.18
Perbedaan Besar Pembiayaan (Kredit) KPR

No	Nama Bank	Jenis dan Besar Margin (Suku Bunga)	Jumlah Pembiayaan (Kredit) KPR
1.	BTN Syariah	Efektif = 8.6887%	271.244.290,10
2.	BNI	Efektif = 8.75%	271.746.994,40
3.	Bank Mandiri	Anuitas = 8.8%	279.295.820,06
4.	BRI	Anuitas = 8.8%	279.295.820,06
5.	BTN	Anuitas = 19.6057%	397.593.049,90

Dari tabel diatas dapat diketahui dengan jumlah pembiayaan yang sama (Rp 200.000.000,-), jangka waktu yang sama (96 bulan/8 tahun), tetapi dengan jenis dan besar margin (suku bunga) yang berbeda sesuai kebijakan masing-masing bank, bahwa pembiayaan paling kecil hingga terbesar, yaitu:

- a. BTN Syariah dengan jumlah pembiayaan Rp 271.244.290,10
- b. BNI dengan jumlah pembiayaan RP 271.746.994,40
- c. Bank Mandiri dengan jumlah pembiayaan Rp 279.295.820,06
- d. BRI dengan jumlah pembiayaan Rp 279.295.820,06
- e. BTN dengan jumlah pembiayaan Rp 397.593.049,90

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pemaparan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh pusat, yaitu PT. Bank Tabungan Negara Pusat. Dan dalam prosedur pemberian pembiayaan hingga penanganan pembiayaan bermasalah menggunakan prinsip kehati-hatian dengan pengalaman sebelumnya, yaitu: Pemeriksaan data pemohon, wawancara menggunakan analisa 5C, survey sehingga mendapatkan seluk beluk debitur yang akurat sebelum menyetujui permohonan pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan tidak selamanya lancar, banyak juga yang mengalami kesulitan dengan berbagai sebab, PT BTN Syariah Cabang Malang memiliki kewajiban untuk membina dan memberikan keringanan kepada debitur dalam mengembalikan pinjaman dengan melakukan restrukturisasi dan lelang adalah tindakan terakhir apabila pembiayaan sudah tidak dapat dilunasi.

Penerapan manajemen risiko pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Kantor Cabang Malang dinilai efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah. Hal tersebut diindikasikan dari prosentase *Non Performing Financing (NPF)* pembiayaan bermasalah pada tahun 2007-2009 masing-masing sebesar 1.3% pada tahun 2007, 0.33% pada tahun 2008, dan 0.3% pada tahun 2009. Jadi antara tahun 2007 ke tahun 2008 pembiayaan bermasalah menurun 0.97%

sedangkan tahun 2009 pembiayaan bermasalah menurun 0.03 % dari tahun sebelumnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan, maka peneliti memberi saran dalam upaya memajukan BTN Syariah Cabang Malang:

Dalam pelaksanaan manajemen risiko lebih ditingkatkan dengan ditunjang peningkatan sumber daya manusia yang dimiliki dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan kepada pegawai dengan tujuan untuk menambah pengetahuan tentang penanganan pembiayaan bermasalah.

DAFTAR PUSTAKA

Ade, Arthesa, dan Edia Handiman. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Ali, Masyhud. 2006. *Manajemen Risiko Strategi Perbankan dan Dunia Usaha mnghadapi Tantangan Globalisasi Bisnis*. Jakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.

Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Penerbit Alvabet.

Chapra, Umer dan Tariqullah Khan. 2008. *Regulasi dan Pengawasan Bank Syariah*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.

Dendawijaya, Lukman. 2005. *Manajemen Perbankan Edisi Kedua*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

Ibrahim, Ahmad Abu Sinn. 2006. *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontmporer*. Jakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.

Karim, Adiwarman. 2006. *Bank Islam analisis fiqih dan keuangan edisi ketiga*, Jakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.

Moleong, Lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit Rosda.

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

_____. 2006. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Penerbit Ekonisia.

Puspoprano, Sawaldjo. 2004. *Keuangan Perbankan dan Pasar Keuangan Konsep, Teori, dan Realita*. Jakarta: Penerbit LP3ES.

Ristanto, Slamet. 2008. *Mudah Meraih Dana KPR: Dari Memilih Bank Hingga Cara Menganggur*. Jakarta: Penerbit Pustaka Ghatama.

Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Suyatno, Thomas. Djuhaepah T Marala. Azhar Abdullah. Johan Thomas Aponno. Tinon Yuniarti Ananda. Chalik. 1996. *Kelembagaan Perbankan Edisi Kedua*. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Umum.

Syafi'i, Muhammad Antonio. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Penerbit Gema Insani.

Wijaya, Fried dan Soetatwo Hadiwigeno. *Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Yogyakarta: Penerbit BPFEP.

Wirnyaningsih. Karnaen Perwataatmadja. Gemala Dewi. Yeni Salma Barlinti. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Kencana.

www.btn.co.id